

Poslovni plan za tov junadi na obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu

Gazić, Perica

Undergraduate thesis / Završni rad

2014

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of agriculture / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Poljoprivredni fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:151:261022>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2025-04-02**



Sveučilište Josipa Jurja
Strossmayera u Osijeku

**Fakultet
agrobiotehničkih
znanosti Osijek**

Repository / Repozitorij:

[Repository of the Faculty of Agrobiotechnical Sciences Osijek - Repository of the Faculty of Agrobiotechnical Sciences Osijek](#)



SVEUČILIŠTE J. J. STROSSMAYERA U OSIJEKU
POLJOPRIVREDNI FAKULTET U OSIJEKU

Perica Gazić

Preddiplomski studij smjer Agroekonomika

POSLOVNI PLAN ZA TOV JUNADI NA
OBITELJSKOM POLJOPRIVREDNOM GOSPODARSTVU

Završni rad

Osijek, 2014

SVEUČILIŠTE J. J. STROSSMAYERA U OSIJEKU
POLJOPRIVREDNI FAKULTET U OSIJEKU

Perica Gazić

Preddiplomski studij smjer Agroekonomika

**POSLOVNI PLAN ZA TOV JUNADI NA
OBITELJSKOM POLJOPRIVREDNOM GOSPODARSTVU**

Završni rad

Povjerenstvo za ocjenu i obranu završnog rada:

1. Doc.dr.sc. Dalida Galović, predsjednik
2. Prof.dr.sc. Ivan Štefanić, mentor
3. Doc.dr.sc. Snježana Tolić, član

Osijek, 2014

Contents

| | |
|--|----|
| 1. UVOD..... | 1 |
| 2. MATERIJALI I METODE | 2 |
| 3. REZULTATI I RASPRAVA | 3 |
| 3.1. Tehnologija i organizacija tova junadi | 3 |
| 3.1.1. Pasmine goveda podobne za tov..... | 4 |
| 3.1.2. Dob..... | 5 |
| 3.1.3. Utjecaj spola na rezultate tova..... | 6 |
| 3.1.4. Vrsta i kvaliteta hrane | 6 |
| 3.1.5. Odabir životinja za tov | 8 |
| 3.1.6. Kompenzirajući rast u tovu goveda | 8 |
| 3.2. Naturalni pokazatelji uspješnosti tova..... | 9 |
| 3.3. Bolesti i liječenja,te zbrinjavanje uginule stoke | 10 |
| 3.4. Načini držanja junadi u tovu | 13 |
| 3.5. Sustavi držanja | 15 |
| 3.6. Prijevoz stoke..... | 16 |
| 4. SWOT ANALIZA TOVA JUNADI | 18 |
| 5. TRŽIŠTE I MARKETING PLAN | 19 |
| 6. FINANCIJSKI PLAN | 21 |
| 7. ZAKLJUČAK..... | 27 |
| 8. LITERATURA | 28 |
| 9. SAŽETAK | 30 |
| 10. SUMMARY | 31 |
| 11. Popis tablica i slika | 32 |
| 12. Prilozi..... | 33 |
| TEMELJNA DOKUMENTACIJSKA KARTICA | 34 |

1. UVOD

Tov junadi s dosadašnjim pokazateljima i iskustvom cijele obitelji u tom poslu ukazuje da je proizvodnja relativno jednostavna, ali intenzivna. Uz trud, znanje i novac uloženi u kvalitetnu telad to može biti visoko profitabilna proizvodnja. Mogući nedostatak je orijentacija ljudi jeftinijim supstitutima koji imaju lošiju kvalitetu, što u praksi znači kupovina jeftinijih vrsta mesa. Uz dobru poljoprivrednu politiku te poticanje ovakvih vrsta proizvodnje posebice mladim poljoprivrednicima mogu se stvoriti uvjeti koji će omogućiti proizvođaču kroz razne poticaje da prodaje jeftinije te približiti proizvod krajnjem kupcu i time stvoriti jednu dobru naviku konzumacije kvalitetnog i zdravog mesa. Cijena junetine po kilogramu je oscilirajuća ovisno o stanju tržišta te potražnji, ali cijena je uglavnom zadovoljavajuća uz neke crne točke kao i u svakoj proizvodnji. Za razliku od mljekarske proizvodnje koja je duži niz godina u poteškoćama zbog niskih cijena na domaćem tržištu u tovu je uvijek moguće okrenuti se izvozu stoke gdje će se dobiti puno viša cijena uz iste standarde. Moguće je i uslužni tov gdje nema troška nabave teladi, a uz dobre poteze je moguće ostvariti siguran profit, ali ipak značajnije manji nego kod uzgoja vlastitih grla.

Poslovni plan opisan ovim radom znači samostalno pokretanje projekta u 2015. godini preko europskog fonda za ruralni razvoj (EAFRD). Vidim svijetlu budućnost mladima koji ostanu na svojim gospodarstvima jer ulaskom u EU su nam se otvorila vrata tržišta sa 500 milijuna konzumenata. Za mlade su mogućnosti povrata od 70-90 % ukupne investicije uz 25% avansnog plaćanja što je jedan veliki plus, a hrvatskom seljaku i hrvatskom gospodarstvu mogućnost za veću konkurentnost na europskom tržištu.

2. MATERIJALI I METODE

Poslovni plan je pravljen s ciljem utvrđivanja tehnološke izvodljivosti i ekonomske opravdanosti. Tijekom istraživanja najviše su se koristili rezultati u praksi te stručna znanja ljudi iz pojedinih područja poljoprivrede. Za tehnologiju i organizaciju tova su konzultirani stručnjaci iz Belja za tova junadi. U izradi poslovnog plana i ravijanju poduzetničke ideje su pomogla praćenja modula iz stočarskih, ratarskih grana, a naravno i ekonomskog područja.

Obilazak farme organiziran je 3-4 puta dnevno kako bi se pratile promjene u hranidbi, dnevnim prirastima i konverziji hrane. Izmjenama udjela pojedinih sastavnica hrane za bikove, primjećene su određene promjene u ciklusu tova, te se kroz duži period praćenja, istraživanja, savjetovanja i praktičnog rada došlo do zaključaka koji su izneseni u ovom poslovnom planu.

Plan je izrađen na temelju stvarnih brojeva, zaprimljenih ponuda za izgradnju farme, tržišne cijene junadi i realno mogućih poticajnih sredstava. Troškovi koji su uzeti u izračun su izvedeni iz prosječnih troškova farme kroz nekoliko proteklih godina. U cilju procjene poduzetničkog projekta pripremljena je swot analiza, razvijen marketing mix, financijski plan koji uključuje u investicijskom dijelu plan otplate kredita, plan radne snage, projekciju računa dobiti i gubitka i analizu osjetljivosti. Koristili su se obrasci i metoda natjecanja u pisanju studentskih poslovnih radova „Budi Uzor®“

3. REZULTATI I RASPRAVA

3.1. Tehnologija i organizacija tova junadi

Svrha tova junadi je proizvodnja mesa. Tovom mladih grla povećava se tjelesna masa, ili popravlja kvaliteta mesa tovom starijih goveda. Povećanjem tjelesne mase nastaje prirast biomase u kojoj, uz vodu i minerale, prevladavaju bjelančevine. U starijih se goveda prirast sastoji pretežito od loja.

S obzirom na dob postoji više vrsta tova:

- tov teladi (za bijelo meso ili kao materijal za daljnji tov),
- tov mlade junadi (do 15 mjeseci)
- tov starije junadi (do 24 mjeseca)
- tov odraslih goveda

Temeljna razlika tova je u intenzitetu i kvaliteti prirasta i vrsti hrane koja se upotrebljava za tov. Prirast teladi i mlade junadi sastoji se od mesa s nešto masti, što je rezultat rasta. Krmiva koja se upotrebljavaju u ovom tovu jesu koncentрати i voluminozna hrana. Budući da su odrasla goveda gotovo prestala rasti, prirastom se stvara pretežito masnoća. Tove se pretežito voluminoznom hranom, jer za prirast lošije kakvoće ne isplati upotrijebiti skupi koncentrat. Tov odraslih goveda je masni tov, proizvodi se mast za koju na tržištu nema interesa.

Čimbenici o kojima ovisi uspješnost tova junadi :

- pasmina
- vrsta i kvaliteta hrane
- dob
- materijal za tov
- spol
- kompenzirajući rast u tovu goveda

3.1.1. Pasmine goveda podobne za tov

Mesne su pasmine: charollais, limuzin, herford, plavo-bijela belgijska, aberdin angus

Kombinirane pasmine: simentalac, montafonac itd.

Te pasmine intenzivnije rastu, povoljniji je odnos mesa i masti, što je rezultat manjeg udjela masti a većeg udjela proteina i vode u prirastu. Zbog toga je kalorijska vrijednost prirasta mesnih pasmina manja nego kalorijska vrijednost prirasta primitivnih pasmina (križanci buše) ili mlječnih pasmina (holštajn frizijska).



Slika 1. Simentalsko govedo

Izvor: (<http://www.polj-vet-skola-osijek.hr/favorite.htm>)

Utjecaj pasmine na dnevne priraste i iskorištavanje hrane : usporedba u tovu mlade junadi

Tablica 1. Odnos pasmina te prirasta i konverzije

| PASMINA | Ukupni prirast,kg | Dnevni prirast,g | Utrošak/kg prirasta |
|------------|-------------------|------------------|---------------------|
| Simentalac | 255 | 1,27 | 6,07 HJ |
| Holstein | 243 | 1,21 | 6,85 HJ |

Izvor: (Zvonimir Uremović „Govedarstvo“ Zagreb 2004)

3.1.2. Dob

Impulsi rasta nastaju pod utjecajem hormona rasta. Impuls rasta važan je čimbenik u proizvodnji mesa jer utječe na retenciju dušika i nakupljanje bjelančevina te na bolje iskorištavanje hrane. Impulsi rasta djeluju najjače od poroda pa do 15 mjeseci života. Intenzitet rasta se iskazuje prosječnim dnevnim prirastom. (Zvonimir Uremović „Govedarstvo“ Zagreb 2004).

Najbolji učinci u tovu simentalaca postižu se do dobi od 15-16 mjeseci. Tada je nakupljanje bjelančevina visoko, a masti nisko. Nakon toga se mast počinje znatno nakupljati i znatnije se povećava utrošak hrane po kg prirasta. U pojedinim fazama tova prirasti su različiti:

Tablica 2. prirasti po kilažama

| Tjelesna masa | Dnevni prirast | Tjelesna masa | Dnevni prirast |
|-------------------|----------------|---------------|----------------|
| 200-250 kg | 1200g | 351-400 kg | 1300g |
| 251-300 kg | 1300g | 401-450 kg | 1100g |
| 301-350 kg | 1400g | 451-500 kg | 1000g |

Izvor (Rezultati proizvodnje 2012 OPG GAZIĆ)

U tovu od 200-500 kg tjelesne mase prosječni dnevni prirast iznosi 1200g. Maksimalni prirast u mlade junadi postiže se sa 8-9 mj. s tjelesnom masom 300-350 kg. Nakon toga snižavaju se dnevni prirasti, postupno se smanjuje apetit životinja i iskorištavanje hrane. Tijekom tova dolazi do promjena u kemijskom sastavu prirasta. Sve se više nakuplja mast na račun vode i proteina. Prema rezultatima istraživanja postotak masti rastao je od 4% do 25%, uz istodobno smanjivanje udjela vode sa 75% na 56%. Zbog povećanja masti povećava se energetska vrijednost prirasta i trošak hrane po kg prirasta. Što su veći dnevni prirasti ekonomičnost tova je veća zbog nižeg utroška neto energije za uzdržnu hranu po kg prirasta.

To proizlazi iz parametara tova: trajanje tova 200 dana i prosječna neto energija za uzdržnu hranu 18,6 MJ NEM/dan

Tablica 3. Dnevni, ukupni prirast te uzdržna hrana

| Dnevni prirast,kg | Ukupni prirast,kg | Ukupno uzdržna hrana, MJ NEM | Uzdržna hrana,MJ NEM/kg prirasta |
|-------------------|-------------------|------------------------------|----------------------------------|
| 1,00 | 200,0 | 3720 | 18,6 |
| 1,25 | 250,0 | 3720 | 14,9 |
| 1,40 | 280,0 | 3720 | 13,3 |

Izvor: (Zvonimir Uremović „Govedarstvo“ Zagreb 2004)

3.1.3. Utjecaj spola na rezultate tova

Junice u tovu , koji završava sa 12-13 mjeseci, postižu za 10-15% niži prirast od nekastrirane junadi i za toliko manju završnu tjelesnu masu. To je posljedica djelovanja hormona androgena mladih bikova u tovu, pod čijim utjecajem dolazi do retencije N-anabolični efekt i većeg intenziteta rasta zbog jačeg nakupljanja mišića (miotropni efekt). Junice ulaze ranije u fazu nakupljanja loja i zato imaju oko 15 % slabiju konverziju pa je optimalna tjelesna masa junica u tovu 380-400 kg. Iako je meso junica i kastrata mekše i sočnije te zbog toga prihvatljivije na tržištu, tov nekastrirane junadi je ekonomičniji zbog bržeg rasta i niže konverzije. (Zvonimir Uremović „Govedarstvo“ Zagreb 2004)

3.1.4. Vrsta i kvaliteta hrane

Potrebe tovnih goveda za energijom, bjelančevinama, sirovim vlaknima, mineralima i vitaminima ovise o tjelesnoj masi i dnevnom prirastu. O tjelesnoj masi ovisi i uzdržna hrana. Uzdržna hrana potrebna je za održavanje života, a produktivna za proizvodnju prirasta. Prema krmivu s najvećim udjelom u dnevnom obroku postoje različite vrste tova:

- tov koncentratima
- tov voluminoznom hranom
- kombinirani tov koncentratima i voluminoznom hranom



Slika2. kukuruzna silaža

Izvor (autor)



Slika3. kukuruzni koncentrat (šrot)

Izvor: (autor)

O odnosu koncentrirane i voluminozne hrane u obroku za tovnu junad ovisi Konzumiranje hrane : Goveda u tovu mogu dnevno konzumirati prosječno od 2,5 – 3 kg suhe tvari na 100 kg tjelesne mase. Što je veći udjel koncentrata u obroku , veće je konzumiranje hrane.

U tovu goveda se koriste sljedeća krmiva:

- žitarice: najvažniji kukuruz (slika3.) jer je energetsko , ukusno, probavljivo krmivo ali siromašno biološki vrijednim proteinima zbog nedostatka bitnih aminokiselina.
- sačme i pogače: suncokreta, uljane repice i soje- bjelančevinasta su krmiva koja služe kao dopuna energetskim krmivima
- sijeno: livadno ili lucernino izvor je proteina i vlakana
- sjenaža: trave ili djetelinsko-travnih smjesa s 40-45 % suhe tvari ukusna je a rezultati tova su isti kao i kod kukuruzne silaže.
- kukuruzna silaža: cijele biljke (slika 2.) je energetsko krmivo koje treba dopunjavati bjelančevinastim krmivima, sačmama ili pogačama.
- industrijski otpatci: svježi ili suhi repini rezanci, melasa, pivski trop, pivski kvasac, đibra i ostalo.
- ureja: je anorganskog podrijetla, a njezinom se upotrebom štede skupa bjelančevinasta krmiva. Dnevna količina uree u obroku za tovnu junad može iznositi do 100g ili 20-30 g na 100kg tjelesne mase. Ureom se može podmiriti 1/3 bjelančevinastih potreba u tovu junadi. Ureu sadrži tvornički dodatak Benural S sa 42% ureje.
- mineralno-vitaminske smjese : u obrocima za tov junadi izvor su minerala i vitamina

Voda za napajanje vrlo je važna. Mora biti higijenski ispravna i odgovarajućih fizikalno-kemijskih svojstava. Najbolji su rezultati kod automatskih pojilica gdje na pojilicu ide od 15-20 grla.

3.1.5. Odabir životinja za tov

Za tov su najprikladnije životinje kraće glave, široke u čeonom dijelu, dubokih i širokih prsa, širokih leđa, dubokih i širokih sapi i butova dobro obraslih mišićima, kraćih nogu i digačkog trupa. Životinje za tov trebaju biti blage i mirne naravi.

Odnos muških i ženskih grla u tovu treba biti 70:30. Ovaj odnos može biti nepovoljniji, zbog veće ponude junica na tržištu. Što je veći udjel junica u tovu, dnevni su prirasti niži a veći je utrošak hrane po kg prirasta. (Zvonimir Uremović „Govedarstvo“ Zagreb 2004)

3.1.6. Kompenzirajući rast u tovu goveda

Visoka cijena koncentrata koja čini osnovicu hranidbe u tovu mlade junadi, nameće potrebu skraćivanja trajanja intenzivnog tova uz primjenu tehnologije koja se temelji na učincima kompenzirajućeg rasta.

Smanjivanjem razine energije sa 100% (po volji) na 55% je u tovne junadi postignuto manje usvajanje masti s više mesa, a time i bolji prirast i konverziju. (Zvonimir Uremović „Govedarstvo“ Zagreb 2004)

3.2. Naturalni pokazatelji uspješnosti tova

- a) **Dnevni prirast** : Kvaliteta tovljenika i randman utovljene junadi lošiji su što je veći udjel voluminozne hrane u obroku junadi. Voluminoznom hranom junad se tovi samo ako je voluminozna hrana jeftina i ako se ne može iskoristiti na drugi način. (Zvonimir Uremović „Govedarstvo“ Zagreb 2004)
- b) **Konverzija hrane**: Uz veći udjel koncentrata u obroku bolja je konverzija hrane (niži urošak energije po kg prirasta). Međutim prekomjerni udjel koncentrata više od 80% u suhoj tvari obroka uzrokuje zakiseljavanje buraga (acidozu) i poremećaje u njegovu radu.
- c) **Randman**: Učinak proizvodnje goveđeg mesa ocjenjuje se nakon klanja randmanom hladnih i toplih polovica. Randman se izračunava formulom:

$$\text{Randman, \%} = \frac{\text{masa polovica, kg}}{\text{živa masa, kg}} \times 100$$

Na randman utječe živa masa prije klanja. Vrijednost randmana raste od 100 do 400 kg žive mase, a zatim ostaje ista. Randman je varijabilan i na njega utječe mnogo čimbenika:

- hranjenje i napajanje životinje prije klanja snižava randman
- transport- nakon dugog transporta životinja veći je randman
- utovljenost grla- utovljeno govedo u odnosu na manje utovljeno govedo iste tjelesne mase ima veći randman.
- način obrade – zadržavanje ili uklanjanje zdjeličnog i bubrežnog loja, razlika može biti i od 6%.

Mesne pasmine imaju bolji randman nego mlječne pasmine

d) Boja mesa :

Pokazatelj je kakvoće mesa. Na boju mesa utječe dob utovljenih goveda i način hranidbe. Svijetlo crvenu (ružičastu) boju mesa ima mlada junad tovljena pretežito koncentratom. Tamnocrvenu boju mesa imaju starije životinje tovljene voluminoznom hranom, silažom ili pašom. i sl

3.3.Bolesti i liječenja,te zbrinjavanje uginule stoke

Gubici u tovu su oko 5-10% od čega je uglavnom uzrok bolest.Najviše se bolesti javlja kod teladi koja je tek premještena na novu farmu, a vide se u obliku temperature, kašlja i izbjegavanje obroka. Takvo grlo uvijek glavu drži dole i teško diše, a u težim slučajevima ni ne ustaje te tada nikako ne jede. To još više smanji imunitet koji je ionako narušen.

Pravovremenom reakcijom većina grla se može spasiti dok bolest ne zahvati pluća. Kad uzročnik dođe do pluća takvo tele i kad se spasi bude „škartirano“ tj. izdvojeno i poslano na prijevremeno klanje zbog nemogućnosti kvalitetne konverzije i prirasta. Starija grla su puno otpornija na bolesti i zaraze, no u njihovom se slučaju mogu javiti zatajenja srca uslijed npr. promjenjivih vremenskih uvjeta u okolišu, te naravno ozljede pri padu ili stradavanja od mehanizacije ali u puno rjeđem broju slučajeva. Nakon dolaska stoke na farmu i nakon par dana prilagodbe stoka dobiva vakcinu i revakcinu. Ukoliko nakon toga dođe do oboljenja stoka se liječi antibioticima. Liječenja provodi uglavnom ovlaštene veterinar uz neke već dobro proučene antibiotike i vitamine. Teško oboljelima se daje i infuzija u koju se nerijetko stave i antibiotici te se prenosi direktno u krv. Liječenje se provodi sa jednim antibiotikom ili kombinacijom antibiotika i vitamina 3-5 dana, a ukoliko grlo već 1. ili 2. dan ne reagira na lijek terapija se mijenja.Kod liječenja je bitno paziti na karencu lijekova koja može biti od 30 pa do 90 ili 100 dana. To znači da se u tom razdoblju lijek zadržava u tijelu životinje te se ne smije klati radi mesa. Najčešće korišteni preparati su Marbocyl, Floron, Gentamycin Retard, Sustrepen a za najbolji antibiotik na domaćem tržištu glasi Draxxin koji je preporučljivo dati životinjama prije dužeg transporta



Slika 4. antibiotik Draxxin



Slika 5. Marbocyl 2 %

Izvor: (<http://livestockconcepts.com/en/cattle/6770-vaccine-medication-cooler-bag-free-with-qualifying-purchase.html>)

Uginula grla je potrebno razdužiti i po njih dolazi ovlašteni odvoznik te ih dalje neškodljivo uklanja ili vozi na daljnu preradu te se dobiva mesno-koštano brašno ili tehnička mast. Prerađivači klaoničkog otpada i ostalog otpada životinjskog podrijetla su Agro-vet i Agroproteinka.



Slika 6. Kamion za odvoz uginule stoke

Izvor (<http://www.agroproteinka.hr/>)

3.4. Načini držanja junadi u tovu

U vezanom načinu držanja junad je vezana za valov. Širina ležišta je od 80-110 cm, a dužina ležišta 160-180 cm. Između dvije životinje na valovu je ugrađena pojilica za vodu. Iza životinje može biti kanal sa rešetkom u koji propadaju krute i tekuće otpadne tvari. Kanalom, kojem je pod ravan odvodi se gnojevka do sabirne jame ili lagune. U tom slučaju ne upotrebljava se prostirka u ležištu za junad.

Vezani način držanja pored dobrih dnevnih prirasta ima nekoliko nedostataka:

- slabo iskorištavanje smještajnog prostora,
- niska produktivnost rada, 60- 80 tovljenika po zaposleniku i
- visoka ulaganja u nastambe za tov junadi

Zbog neekonomičnosti napušta se ovaj način držanja i ne primjenjuje u masovnijoj proizvodnji toвне junadi.



Slika 7. Vezani način držanja

Izvor: (<http://www.novilist.hr/Vijesti/Hrvatska/Vlasnici-farme-kod-Udbine-na-kojoj-su-pustili-da-od-gladi-ugine-vise-od-100-krava-dobivali-drzavne-poticaje>)

Slobodni način držanja junadi u tovu: S obzirom na vrstu poda i način izgnojavanja, toвна junad u slobodnom načinu držanja može biti i na rešetkastom podu i na dubokoj prostirci. Primjenom rešetkastog poda proizvodi se tekući stajnjak ili gnojevka, pa se zbog

toga ne upotrebljava prostirka. U kanalizaciju padaju otpadne tvari i odvođe do sabirne jame za gnoj ili pak lagune. Taj način držanja junadi u tovu primjenjuje se u krajevima gdje nema dovoljno prostirke. Higijena je vrlo dobra, produktivnost rada je visoka (oko 500 junadi po zaposleniku). Nedostatci takvog držanja su visoka cijena rešetki, slabija udobnost životinja moguće ozljede nogu i složeni postupci s tekućim gnojem. (Zvonimir Uremović „Govedarstvo“ Zagreb 2004)

Slobodno držanje u dubokoj stelji ili prostirci se radi u krajevima gdje ima dovoljno slame. Da bi ležaj junadi bio topao i suh, nastire se svakodnevno s 3-5 kg slame po tovnom junetu, ovisno o tjelesnoj masi životinja. Izgnojavanje čvrstog stajnjaka obavlja se nakon završetka turnusa. Postoji i način držanja toвне junadi na manjoj količini prostirke. Mehanizirano izgnojavanje je svaki drugi dan do gnojišta s traktorom s prednjim guračem što je u novije vrijeme najzastupljenije.

Prednosti držanja toвне junadi na dubokoj prostirci su sljedeće :

- prirodni način držanja junadi, udobnost, visoka higijena i dobro zdravstveno stanje,
- ekološki prihvatljiviji način jer je bez tekućeg gnoja, proizvodnja stajskog gnoja kao humusa za poljoprivredne površine

Nedostaci su : potreba spremanja velikih količina slame i svakodnevno nastiranje ležišta za junad



Slika 8. Slobodni način držanja

Izvor: (autor)

Proizvodnja goveđeg mesa je pod manjim utjecajem vanjskih faktora, pa je manje varijabilna od proizvodnje mlijeka. Usljed toga nije potreban pojedinačan kontakt sa životinjama kao u proizvodnji mlijeka. Zbog navedenog u nastambama za slobodno držanje, neovisno o vrsti poda, junad ne treba biti u skupinama većim od 15 grla, izjednačenim po tjelesoj masi, spolu i dobi. Na valovu do hranidbenog hodnika svako bi grlo moralo imati hranidbeni prostor širine 30 do 70 cm, ovisno o dobi životinja. Junad u tovu može se držati slobodno i na jeftiniji način na pašnjacima bez nadstrešnice ili pod nadstrešnicom s ispustom.

3.5.Sustavi držanja

Imamo tzv. Otvoreni sustav gdje jedna strana staje (po mogućnosti južna jer je najtoplija i s najmanje vjetra) ostaje otvorena te su s te strane valovi. Može biti sa ispustom i bez njega.



Slika 9. otvoreni tip bez ispusta



Slika 10. Otvoreni tip sa ispustom

Izvor:

(http://www.vef.unizg.hr/org/stocarstvo/prezentacije/Za_Web_TPIUZ/IV_sem/Vjezbe/TO_V_GOVEDA_6_7.pdf)

Zatvoreni sustav: Koristi se ventilacija prirodna ili umjetna ili čak obje

Junad se nalazi najčešće u 2 reda a između je hranidbeni hodnik kroz koji prolaze strojevi za hranidbu (slika 11.)

Nedostatak je potreba za većim prostorom zbog manipulacije strojeva

Prednost ovakvog sustava je kontroliranje uvjeta te zajedno s tim i veći prirast



Slika 11. Zatvoreni tip staje (unutrašnjost) **Slika 12.** Zatvoreni tip staje (vanjski izgled)

Izvor: (autor)

Izvor: (autor)

3.6.Prijevoz stoke

Dovoz stoke na farmu je proces u kojem se mala telad od 200 kg dovoze na farmu i iskrcavaju u objekte u kojima će se dalje toviti do određene težine. Telad se dovozi u specijalnim kamionima sa pojilicama za vodu te ozrakama. Životinjama za vrijeme prijevoza mora biti osiguran primjeren prostor za stajanje u prirodnom položaju te dostatan prostor unutar odjeljka i na svakoj razini u odjeljku kako bi se osiguralo primjeren prozračivanje nad životinjama, pri čemu se ni na koji način ne sprječava njihovo prirodno kretanje. Po potrebi, treba osigurati i pregrade kako bi se životinje zaštitile od pada tijekom prijevoza. Nakon devet sati putovanja telad se mora odmoriti u trajanju od najmanje sat vremena kako bi im se dala tekućina i hrana, ovisno o potrebama. Nakon toga odmora mogu se prevoziti tijekom daljnjih devet sati. Utovar je sličan istovaru stoke samo su junad puno veća a samim time i puno opasnija. Životinje se jedna po jedna uvode u kamion i bilježe im se brojevi radi evidencije i predaje kartona novom vlasniku. Nakon što je stoka utovarena, kamion ih odvozi u klaonicu ili ako je u pitanju izvoz što je najčešće u arapske zemlje u posljednje vrijeme tada se stoka odvozi u luku Rašu ili u Koparsku luku u Sloveniji gdje se utovaraju na brodove za prijevoz žive stoke.



Slika 13.1 i 13.2 utovar stoke

Izvor (autor)



Slika 14.1 ,14.2 unutrašnjost brodova za prijevoz žive stoke

Izvor: (autor)

4. SWOT ANALIZA TOVA JUNADI

Sagledavanje pozitivnih i negativnih strana u SWOT analizi tova junadi nam daje bolju sliku o tim životinjama, o troškovima i problemima koji nam se mogu pojavljivati u proizvodnji.

Snaga - Strength

- otpornost i prilagodljivost junadi
- dobar dnevni prirast, konverzija
- nizak zahtjev za površinama/UG
- intenzivnost proizvodnje omogućava rast tovnosti sposobnosti

Slabost - Weakness

- spor obrt kapitala
- skupi dodaci hrani
- poteškoće u pronalaženju velike količine dobre teladi u RH
- veliki kupci zahtjevaju veliki volumen proizvodnje

Prilika – Opportunity

- mogućnost izvoza stoke uz bolju cijenu
- mogućnost isplativog uslužnog tova bez troškova nabave teladi
- ulaskom u EU proširilo se tržište

Prijetnja - Threat

- korištenje supstituta zbog prihvatljivije cijene, npr. svinjetina
- uvoz jeftinijeg inozemnog mesa
- rast konkurencije ulaskom u EU
- osjetljivost male teladi na promjene prilikom uvoza iz EU
- veliki troškovi liječenja ukoliko dođe do zaraze

5. TRŽIŠTE I MARKETING PLAN

Telad se nabavlja iz uvoza Poljska , Rumunjska zbog premalog broja domaće teladi. Mogući dobavljači su Belje d.d. i firma Primo Cezar SRL ,Brasov-Romania

Udruga Baby beef koje smo također članovi, jedan je od organizatora izvoza s ciljem pomoći domaćim tovljačima putem postizanja bolje cijene na stranom tržištu, a nadamo se i sklapanjem neke dugotrajne i uspješne suradnje sa bogatim kupcima, kojima je najbitnija kvaliteta, a za nju su spremni i platiti višu cijenu.



Slika 15. Udruga „Baby-Beef“

Izvor (<http://www.baby-beef.hr/>)



Slika 16. Figurativni žig OPG-a Gazić

Izvor: (autor)

Otkupljivač nam je PIK Vrbovec, Rigeta, i Gorup prerada. U dugotrajnoj suradnji OPG ima stalne otkupljivače cijelog broja grla, a potrebno je nekad dati članke u novinama o kvaliteti našeg mesa te markentiški time privući nove kupce, kao i sudjelovanjem na raznim izložbama stoke i mesnih proizvoda. Cijena žive vage je od 13-16 a u izvozu u arapske zemlje i 17 kn/kg ovisno o pasmini i tržištu. Cijene životinja kod uslužnog tova se kreću od 9.50 do 10.50 kn/kg. Kod vlastite stoke ostvaruje se pravo na poticaj u iznosu od 1800kn/grlu tj. 500 kn/ grlu klaoničke potpore i 1300kn/grlu poticaja. Poticaj je često razlog zbog kojeg se odabire tov vlastite junadi jer baš ta stavka poticaja čini ovu proizvodnju financijski uspješnijom. Kod uslužnog tova junadi poticaj ne dobije tovljač nego vlasnik stoke kao npr. Belje i sl. koperacije, ovisno za koga se stoka tovi uslužno. U tovu starije junadi pasmina simental ima visoku cijenu u odnosu na holstein ili neku drugu manje mesnatu pasminu. Konkurencije na tržištu ima uvijek a prednost se planiraa postići visokokvalitetnim uvijek dostupnim mesom po prihvatljivoj cijeni, a to nam je omogućeno zbog vlastite proizvodnje hrane za stoku koja je daleko jeftinija. Gospodarstva koja nemaju dovoljne površine su primorana hranu kupovati po varijabilnim i visokim cijenama te time i sam proizvod moraju skuplje prodati.

6. FINANCIJSKI PLAN

Na iznos od 2.200.000 kn planiram ići preko EAFRD-a gdje je povrat 70% sredstava, u ovom slučaju to iznosi 1,540.000 kn povrata sredstava, a 660.000 kn je na otplatu preko Podravske ili OTP banke, uz pratnju HBORA (Hrvatske Banke za Obnovu i Razvitak), uz dio vlastitih sredstava u iznosu od 300.000 kn. Lokacija je odgovarajuća jer je farma odmaknuta zakonom određenu potrebnu daljinu od sela, te jer se obradive površine na kojima se proizvodi hrana za farmu nalazi u neposrednoj blizini te time smanjuju troškovi. Kreditna sredstva se namjeravaju iskoristiti u građenje objekta, trena silosa te lagune za stajnjak. S tim novcem se namjerava kupiti telad te pribaviti mehanizacija i urediti prilazne puteve. Radni dodatne sigurnosti u ovu investiciju računao sam da mi ne odobri nikakva povratna sredstva od EU nego da otplaćujem puni iznos.

Tablica: Ukupna predračunska vrijednost ulaganja

| r. b. | Struktura ulaganja u projekt | Ukupna ulaganja | % |
|----------------------------------|---------------------------------|---------------------|-------------|
| 1 | Osnovna sredstva | 2.540.000 | 76 |
| 1.1. | Osnivačka ulaganja | 10.000 | 0 |
| 1.2. | Zemljište i građevinski objekti | 2.200.000 | 66 |
| 1.3. | Oprema | 300.000 | 9 |
| 1.4. | Istraživanje i razvoj | 30.000 | 1 |
| 2. | Obrtna sredstva | 800.000 | 24 |
| Ukupna ulaganja u projekt | | 3.340.000 kn | 100% |

Tablica 5 : Popis opreme

| r.b. | Naziv opreme | Iznos |
|------|---|---------|
| | mikser prikolica | 20.000 |
| | traktor | 100.000 |
| | utovarivač | 80.000 |
| | prikolica za izvoz i razbacivanje stajnjaka | 60.000 |
| | priključni strojevi za obradu tla | 40.000 |
| | | |
| | UKUPNO | 300.000 |

Oprema se odnosi na onu potrebnu za svakodnevno obavljanje poslova na farmi kao što su izgnojavanje, hranidba, zbrinjavanje stajskog otpada, priprema hrane u polju. Oprema se uzima rabljena radi lakšeg početka posla te manjih dugova. Oprema će se pribaviti iz vlastitih sredstava. Prihodi su s druge strane izračunati za ekv. 152 komada tj. 95 UG težine 600kg sa cijenom od 16 kn i poticajem od 1300 kn po grlu,te novo uvedenim tzv. klaoničkim poticajem ili klaoničkom potporom u iznosu od 500 kn / grlu.

Tablica 6. Proračun prihoda

| r.b. | Proizvod / usluga | I. | II. | III. | IV. | V. |
|-----------|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 1. | Prihod od prodaje proizvoda | 1.732.800 | 1.732.800 | 1.732.800 | 1.732.800 | 1.732.800 |
| | Prihod od prodaje 95 UG (ekv.152 grla) | 1.459.200 | 1.459.200 | 1.459.200 | 1.459.200 | 1.459.200 |
| | Poticaj za 152 grla (1300 kn/kom) | 197.600 | 197.600 | 197.600 | 197.600 | 197.600 |
| | Klaonički poticaj (500 kn/kom) | 76.000 | 76.000 | 76.000 | 76.000 | 76.000 |
| 2. | Prihod od prodaje usluga | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Usluga 1** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Usluga 2** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Usluga 3** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Ukupno prihodi | 1.732.800 | 1.732.800 | 1.732.800 | 1.732.800 | 1.732.800 |

TROŠKOVI:

U osnovni i pomoćni materijal koji iznosi najveći dio troškova su uračunate sve vrijednosti koje su utrošene u jedno grlo a iznosi oko 4129 kn . Tu se uvrštavaju troškovi proizvodnje hrane te pribavljanje koncentrata te svi drugi suplementi i troškovi potrebni za proizvodnju. U ostalim troškovima su točno navedeni nazivi, a kao potrebne sam nadopisao usluge servisa koji je neizbježan svake godine, kao i usluge mehanizacije dok se ne pribavi vlastita .

Tablica 7: Proračun troškova poslovanja

| r.b. | Vrsta troška | I. | II. | III. | IV. | V. |
|--|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 1. | Materijalni troškovi | 652.775 | 652.775 | 652.775 | 652.775 | 652.775 |
| | Osnovni i pomoćni materijal | 627.775 | 627.775 | 627.775 | 627.775 | 627.775 |
| | Troškovi energenata (struja, grijanje) | 19.000 | 19.000 | 19.000 | 19.000 | 19.000 |
| | Troškovi ambalaže za pakiranje | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Materijal za čišćenje | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 |
| | Uredski materijal | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 |
| | Rezervni dijelovi | 3.000 | 3.000 | 3.000 | 3.000 | 3.000 |
| | Naziv troška | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Naziv troška | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Naziv troška | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2. | Ostali materijalni troškovi | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3. | Usluge | 10.200 | 10.200 | 10.200 | 10.200 | 10.200 |
| | Proizvodne usluge (koopracija) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Intelektualne (računovodstvene, pravne...) | 6.000 | 6.000 | 6.000 | 6.000 | 6.000 |
| | Usluge reklame, promidžbe i sajмова | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Usluge telefonije | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 |
| | Usluge istraživanja tržišta | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Komunalne usluge (odvoz smeća, voda...) | 2.200 | 2.200 | 2.200 | 2.200 | 2.200 |
| | Naziv troška | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Naziv troška | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Naziv troška | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Naziv troška | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4. | Ostale usluge | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5. | Trošak rada - plaće | 114.120 | 114.120 | 114.120 | 114.120 | 114.120 |
| 6. | Amortizacija | 334.000 | 334.000 | 334.000 | 334.000 | 334.000 |
| | Materijalne imovine | 330.000 | 330.000 | 330.000 | 330.000 | 330.000 |
| | Nematerijalne imovine | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| 7. | *Ostali troškovi poslovanja | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ukupno troškovi redovnog poslovanja | | 1.111.095 | 1.111.095 | 1.111.095 | 1.111.095 | 1.111.095 |

Tablica 8 : Proračun troškova radnika

| Godina | Radnici | Prosječna mjesečna bruto plaća s doprinosom na plaću | Prosječan broj radnika godišnje | Proračun troška radnika | |
|--------|----------|--|--|----------------------------|---------------|
| | | | | | |
| I. | stalni | 4.755 kn | 2 | 114.120 kn | 114.120 kn |
| | sezonski | 0 kn | 0 | 0 kn | |
| II. | stalni | 4.755 kn | 2 | 114.120 kn | 114.120 kn |
| | sezonski | 0 kn | 0 | 0 kn | |

U izračun su se uzela dva radnika. Ja kao VSS i zaposlenik sa SSS

Kredit se računa u uvjetima :

Rok otplate: 5 godina, Kamata: 4,5%, Obračun kamata: kvartalno

| Tablica 9 : Obračun kredita | | | | | | | |
|------------------------------------|---------|------------|----------------|------------------|------------------|----------------|------------------|
| Godina otplate | Kvartal | Iznos duga | Iznos kte. | Otplata | Anuitet | God. kamate | God. anuitet |
| 1. | I | 3.000.000 | 33.750 | 134.596 | 168.346 | 125.846 | 673.384 |
| | II | 2.865.404 | 32.236 | 136.110 | 168.346 | | |
| | III | 2.729.294 | 30.705 | 137.641 | 168.346 | | |
| | IV | 2.591.653 | 29.156 | 139.190 | 168.346 | | |
| 2. | I | 2.452.463 | 27.590 | 140.756 | 168.346 | 100.788 | 673.384 |
| | II | 2.311.707 | 26.007 | 142.339 | 168.346 | | |
| | III | 2.169.368 | 24.405 | 143.941 | 168.346 | | |
| | IV | 2.025.427 | 22.786 | 145.560 | 168.346 | | |
| 3. | I | 1.879.867 | 21.149 | 147.197 | 168.346 | 74.583 | 673.384 |
| | II | 1.732.670 | 19.493 | 148.853 | 168.346 | | |
| | III | 1.583.817 | 17.818 | 150.528 | 168.346 | | |
| | IV | 1.433.289 | 16.124 | 152.221 | 168.346 | | |
| 4. | I | 1.281.067 | 14.412 | 153.934 | 168.346 | 47.179 | 673.384 |
| | II | 1.127.133 | 12.680 | 155.666 | 168.346 | | |
| | III | 971.467 | 10.929 | 157.417 | 168.346 | | |
| | IV | 814.051 | 9.158 | 159.188 | 168.346 | | |
| 5. | I | 654.863 | 7.367 | 160.979 | 168.346 | 18.521 | 673.384 |
| | II | 493.884 | 5.556 | 162.790 | 168.346 | | |
| | III | 331.094 | 3.725 | 164.621 | 168.346 | | |
| | III | 166.473 | 1.873 | 166.473 | 168.346 | | |
| Ukupno | | | 366.919 | 3.000.000 | 3.366.919 | 366.919 | 3.366.919 |

Račun dobiti i gubitka ukazuje na dovoljan priljev novca koji će omogućiti uredno plaćanje svih obveza i dobit koja omogućava daljnje napredovanje, širenje i u konačnici poduzetnički uspjeh.

Tablica 10 : Projekcija računa dobiti i gubitka

| r.b. | Stavke | Iznos -kn po godinama projekta | | | | |
|-----------|---|--------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | | I. | II. | III. | IV. | V. |
| 1. | Ukupni prihodi | 1.732.800 | 1.732.800 | 1.732.800 | 1.732.800 | 1.732.800 |
| 2. | Ukupni rashodi | 777.095 | 777.095 | 777.095 | 777.095 | 777.095 |
| | Materijalni troškovi | 652.775 | 652.775 | 652.775 | 652.775 | 652.775 |
| | Ostali materijalni troškovi | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Troškovi usluga | 10.200 | 10.200 | 10.200 | 10.200 | 10.200 |
| | Ostali troškovi usluga | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Trošak rada - plaće | 114.120 | 114.120 | 114.120 | 114.120 | 114.120 |
| | Ostali troškovi poslovanja | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3. | Oper. dobitak prije am. (EBITDA) | 955.705 | 955.705 | 955.705 | 955.705 | 955.705 |
| 4. | Amortizacija | 334.000 | 334.000 | 334.000 | 334.000 | 334.000 |
| 5. | Operativni dobitak (EBIT) | 621.705 | 621.705 | 621.705 | 621.705 | 621.705 |
| 6. | Financijski rashodi - kamate | 140.109 | 112.211 | 83.036 | 52.526 | 20.620 |
| 7. | Dobitak oporezivanja prije | 481.596 | 509.494 | 538.669 | 569.178 | 601.085 |
| 8. | Porez na dobit (20%) | 96.319 | 101.899 | 107.734 | 113.836 | 120.217 |
| 9. | Dobitak oporezivanja nakon | 385.277 | 407.595 | 430.935 | 455.343 | 480.868 |

U tablici vidimo da uz ukupne rashode u jednoj godini u odnosu na prihode ova investicija može činiti baš tog uspješnog poduzetnika. Dobit se od prve godine gdje iznosi 385.277 kn povećava te pete godine ona iznosi 480.868 kn. To daje dovoljno prostora za povećavanje kapaciteta farme putem rekonstrukcije, te tako otvara i nova radna mjesta što dodatno stimulira ulazak u ovaj posao.

Tablica 11 :**Analiza osjetljivosti**

| | | Iznos -kn po godinama projekta | | | | |
|----------|---|---------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | | I. | II. | III. | IV. | V. |
| A | Prihodi -10% | 1.559.520 | 1.559.520 | 1.559.520 | 1.559.520 | 1.559.520 |
| B | Troškovi +10% | 1.222.404 | 1.222.404 | 1.222.404 | 1.222.404 | 1.222.404 |
| C | Prihodi -10% & Troškovi +10% | 337.116 | 337.116 | 337.116 | 337.116 | 337.116 |

Tablica analize osjetljivost pokazuje da čak i uz smanjenje prihoda od 10% i istovremeni rast troškova od 10 % investicija i dalje obećava siguran povrat uloženog te sredstva za daljnje poslovanje i rad.

7. ZAKLJUČAK

Tov junadi je proizvodnja ovisna o mnogim faktorima no i dalje je vrlo otporna, jednostavna proizvodnja sa vrhunskim rezultatima koji se pojave ukoliko se posao obavlja temeljito i predano. Međusobnim usklađivanjem faktora koji utječu na tov moguće je ostvariti dobre priraste i koeficijent obrtaja stoke koji će nam donijeti zaradu na proizvodnju.

Dobit nakon oporezivanja prve godine iznosi 385.277 kn, te rastom dostiže iznos od 480.868 kn u petoj godini poslovanja, što je izvrstan pokazatelj uspješnosti tova ove vrste.

Ocjena proizvodnje junadi uz uvijete koji su prikazani u poslovnom planu je jedna od rijetkih pozitivnih strana domaće poljoprivredne proizvodnje. Cijena žive vage tovne junadi od 16 kn/kg uz poticaj od 1800 kn/grlu, preko analize osjetljivosti pokazuje da i čak uz smanjenje prihoda od 10% i istovremeni rast troškova od 10 % investicija i dalje obećava siguran povrat uloženog te sredstva za daljnje poslovanje i rad.

Intenziviranjem tova junadi i povećanjem produktivnosti rada omogućeno je poslovno razvijanje u smjeru EU i njihovog tržišta, na kojem je cilj postići prepoznatljivost i konkurentnost, što kroz marketing plan, što kroz visokokvalitetan i cijenjen proizvod.

8. LITERATURA

- 1) **OPG Gazić Josip** , Farma za tov junadi – primjenjena iskustva i rezultati u praksi
- 2) **Štefanić, I. (2012):** Razvijanje poduzetničke ideje i pokretanje poslovanja. TERA TEHNOPOLIS d.o.o. Osijek
- 3) **Štefanić, I. (2012):** Poduzetničke vještine. TERA TEHNOPOLIS d.o.o. Osijek
- 4) **Štefanić, I. (2012):** Istraživanje tržišta značaj, koristi i alati. TERA TEHNOPOLIS d.o.o. Osijek
- 5) **Štefanić, I. (2012):** Konkurentnost malih i srednjih poduzetnika. TERA TEHNOPOLIS d.o.o. Osijek
- 6) **Štefanić, I. (2012):** Unapređivanje poslovanja. TERA TEHNOPOLIS d.o.o. Osijek
- 7) **Tablice TERATEHNOPOLIS d.o.o.** izrada poslovnog plana (izrada poslovnog plana za vlastito gospodarstvo- **OPG Perica Gazić**)
- 8) **Uremović Z.** „Govedarstvo“ Zagreb 2004.
- 9) Slika1. Simentalsko govedo Izvor: (<http://www.polj-vet-skola-osijek.hr/favorite.htm>)
[online,18.8.2014]
- 10) Slika4, antibiotik Draxxin Izvor: (<http://livestockconcepts.com/en/cattle/6770-vaccine-medication-cooler-bag-free-with-qualifying-purchase.html>) [online,20.8.2014]
- 11) Slika5. Marbocyl 2 % Izvor: (<http://livestockconcepts.com/en/cattle/6770-vaccine-medication-cooler-bag-free-with-qualifying-purchase.html>) [online,20.8.2014]
- 12) Slika 6. Kamion za odvoz uginule stoke Izvor (<http://www.agroproteinka.hr/>)
[online,20.8.2014]
- 13) Slika7. Vezani način držanja Izvor: (<http://www.novilist.hr/Vijesti/Hrvatska/Vlasnici-farme-kod-Udbine-na-kojoj-su-pustili-da-od-gladi-ugine-vise-od-100-krava-dobivali-drzavne-poticaje>) [online,20.8.2014]

14) Slika 9. Otvoreni tip bez ispusta Izvor:
(http://www.vef.unizg.hr/org/stocarstvo/prezentacije/Za_Web_TPIUZ/IV_sem/Vjezbe/TOV_GOVEDA_6_7.pdf) [online, 20.8.2014]

15) Slika 10. Otvoreni tip sa ispustom Izvor:
(http://www.vef.unizg.hr/org/stocarstvo/prezentacije/Za_Web_TPIUZ/IV_sem/Vjezbe/TOV_GOVEDA_6_7.pdf) [online. 20.8.2014]

16) Slika 15. Udruga „Baby-Beef“ Izvor (<http://www.baby-beef.hr/>)
[online,20.8.2014]

9. SAŽETAK

Poduzetnička ideja se temelji na nedovoljnom broju tovne junadi na domaćem tržištu, te mogućnost izvoza. Cijena žive vage tovne junadi je od 13-16 kn/kg, a u izvozu u arapske zemlje i 17 kn/kg, ovisno o pasmini i tržištu. Kod vlastite stoke ostvaruje se pravo na poticaj u iznosu od 1800 kn/grlu tj. 500 kn/ grlu klaoničke potpore i 1300kn/grlu poticaja. Poticaj je značajan argument za odabir tova vlastite junadi. Dobit se od prve godine gdje iznosi 385.277 kn povećava te pete godine ona iznosi 480.868 kn. To daje dovoljno prostora za povećavanje kapaciteta farme putem rekonstrukcije. Uz prilagodbu uvjeta držanja i kvalitetno pripremljenu hranu za stoku se ostvaruju zadovoljavajući proizvodni rezultati, koji opravdavaju ulaganje u poduzetnički projekt opisan u ovom poslovnom planu.

Ključne riječi: junad, poticaj, cijena

10. SUMMARY

Rational for this entrepreneurial project is insufficient number of beef cattle in the domestic market and export potential. The price of live weight of beef cattle from 13 to 16 kn/kg, while exports to the Arab countries and 17 kn/kg, depending on the breed and the market. In their cattle achieved eligible for an incentive of kn 1,800/head ie. 500 kg / animal slaughter and support 1300kn / throat incentives. Boost is an important argument for choosing fattening of own animals over service fatening. Profit is the first year where it is 385,277 kn increase and the fifth year it amounted to 480,868 kn. This gives enough space to increase the capacity of the farm, through reconstruction. With the adjustment of the conditions of keeping and well prepared food for cattle to achieve satisfactory production results, justifying the investment in entrepreneurial project described in the business plan.

Keywords: fatening cattle, incentives, price

11. Popis tablica i slika

Popis tablica:

| Br. tablice | Naziv | Br. stranice |
|--------------------|---|---------------------|
| Tablica 1. | Odnos pasmina te prirasta i konverzije | 4 |
| Tablica 2. | Prirasti po kilažama | 5 |
| Tablica 3. | Dnevni, ukupni prirast te uzdržna hrana | 6 |
| Tablica 4. | Ukupna predračunska vrijednost ulaganja | 21 |
| Tablica 5. | Popis opreme | 21 |
| Tablica 6. | Proračun prihoda | 22 |
| Tablica 7. | Proračun troškova poslovanja | 23 |
| Tablica 8. | Proračun troškova radnika | 24 |
| Tablica 9. | Obračun kredita | 25 |
| Tablica 10. | Projekcija računa dobiti i gubitka | 26 |
| Tablica 11. | Analiza osjetljivosti | 27 |

Popis slika:

| Br. slika | Naziv | Br. stranice |
|--------------------------|---|---------------------|
| Slika 1. | Simentalsko govedo | 4 |
| Slika 2. | Kukuruzna silaža | 7 |
| Slika 3. | Kukuruzni koncentrat | 7 |
| Slika 4. | Antibiotik Draxxin | 11 |
| Slika 5. | Marbocyl 2% | 11 |
| Slika 6. | Kamion za utovar uginule stoke | 12 |
| Slika 7. | Vezani način držanja | 13 |
| Slika 8. | Slobodni način držanja | 14 |
| Slika 9. | Otvoreni tip bez ispusta | 15 |
| Slika 10. | Otvoreni tip sa ispuštom | 15 |
| Slika 11. | Zatvoreni tip staje (unutrašnjost) | 16 |
| Slika 12. | Zatvoreni tip staje (vanjski izgled) | 16 |
| Slika 13.1 i 13.2 | Utovar stoke na brod | 17 |
| Slika 14.1 i 14.2 | Unutrašnjost brodova za prijevoz žive stoke | 17 |
| Slika 15. | Udruga „Baby-Beef“ | 19 |
| Slika 16. | Figurativni žig OPG-a Gazić | 19 |

12. Prilozi

DRŽAVNI ZAVOD ZA INTELEKTUALNO
VLASNIŠTVO REPUBLIKE HRVATSKE
10000 ZAGREB, Ulica grada Vukovara 78

Obrazac Ž-1
OBRAZAC PRIJAVE ZA REGISTRACIJU ŽIGA
(popuniti čitko tiskanim slovima)

Popunjava Zavod

Broj prijave:

Datum i sat podnošenja prijave, klasifikacijska oznaka i ur. broj:

Popunjava podnositelj prijave

1. ZAHTJEV ZA REGISTRACIJU ŽIGA

Ovom prijavom traži se registracija žiga za predloženi znak i priloženi popis proizvoda i usluga

2. PODACI O PODNOSITELJU PRIJAVE

| | |
|---|--|
| Osobni identifikacijski broj (OIB)* | 25130615216 |
| Prezime i ime (za fizičke osobe) | Perica Gazić |
| Pravna osoba (puni naziv pravne osobe) | OPG Perica Gazić |
| Adresa (podatke navesti redom): ulica, broj, poštanski broj, grad, država prebivališta ili država poslovnoga sjedišta | Milka Cepelića 1a,31403 Vuka, Republika Hrvatska |
| Tel.:031 389 401 | Telefaks: E-pošta: gaziperica46@gmail.com |

3. PODACI O ZASTUPNIKU

| | |
|---|--------------------|
| Osobni identifikacijski broj (OIB)* | |
| Prezime i ime (za fizičke osobe) | |
| Pravna osoba (puni naziv pravne osobe) | |
| Adresa (podatke navesti redom): ulica, broj, poštanski broj, grad | |
| Tel.: | Telefaks: E-pošta: |

4. PODACI O ZNAKU

Prijava se podnosi za

- a) verbalni žig u znakovima standardnog oblika
 figurativni žig trodimenzionalni žig
 jedna boja ili kombinacija boja
 druga vrsta žiga (odrediti koja): _____
- b) zajednički žig jamstveni žig
- c) naznaka boja: crna
- d) transliteracija znaka:
- e) prijevod znaka:
- f) opis znaka: bijeli četverkut s crnim rubom, crno bijela slika poriluka, crna slova

g) prikaz znaka



TEMELJNA DOKUMENTACIJSKA KARTICA

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku

Poljoprivredni fakultet u Osijeku

Završni rad

Poslovni plan za tov junadi na obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu

Business plan for cattle fattening on family farm

Perica Gazić

Sažetak: Poduzetnička ideja se temelji na nedovoljnom broju tovne junadi na domaćem tržištu, te mogućnost izvoza. Cijena žive vage tovne junadi je od 13-16 kn/kg, a u izvozu u arapske zemlje i 17 kn/kg, ovisno o pasmini i tržištu. Kod vlastite stoke ostvaruje se pravo na poticaj u iznosu od 1800 kn/grlu tj. 500 kn/ grlu klaoničke potpore i 1300kn/grlu poticaja. Poticaj je značajan argument za odabir tova vlastite junadi. Dobit se od prve godine gdje iznosi 385.277 kn povećava te pete godine ona iznosi 480.868 kn. To daje dovoljno prostora za povećavanje kapaciteta farme putem rekonstrukcije. Uz prilagodbu uvjeta držanja i kvalitetno pripremljenu hranu za stoku se ostvaruju zadovoljavajući proizvodni rezultati, koji opravdavaju ulaganje u poduzetnički projekt opisan u ovom poslovnom planu.

Ključne riječi: junad, poticaj, cijena

Summary: Rational for this entrepreneurial project is insufficient number of beef cattle in the domestic market and export potential. The price of live weight of beef cattle from 13 to 16 kn/kg, while exports to the Arab countries and 17 kn/kg, depending on the breed and the market. In their cattle achieved eligible for an incentive of kn 1,800/head ie. 500 kg / animal slaughter and support 1300kn / throat incentives. Boost is an important argument for choosing fattening of own animals over service fattening. Profit is the first year where it is 385,277 kn increase and the fifth year it amounted to 480,868 kn. This gives enough space to increase the capacity of the farm, through reconstruction. With the adjustment of the conditions of keeping and well prepared food for cattle to achieve satisfactory production results, justifying the investment in entrepreneurial project described in the business plan.

Keywords: fattening cattle, incentives, price

Datum obrane: