Od tradicije do inovacije u ruralnom razvoju

Edukativni priručnik za mlade poduzetnike i članove OPG-ova na području Šibensko-kninske županije



SADRŽAJ PRIRUČNIKA

01 POSLOVANJE *Od proizvoda do kupca*
02 CIJENA I PLANIRANJE *Izračunajte troškove prije cijene*
03 VIDLJIVOST *Olakšajte kupcu put do narudžbe*
04 DIGITALNA ADMINISTRACIJA *Uredite pristup dokumentima i uslugama*
05 RAČUNI I POREZNE OBVEZE *Fiskalizacija i eRačuni na gospodarstvu*
06 OBITELJSKO POSLOVANJE *Prijenos posla započinje razgovorom*
07 ORGANIZACIJA PRIJENOSA *Znanje i dokumentacija za kontinuitet poslovanja*
08 AGROTURIZAM *Povežite proizvodnju i iskustvo gosta*
09 PRECIZNA POLJOPRIVREDA *Što dron može pokazati o nasadu*
10 ODLUKA O ULAGANJU *Prvo odredite problem i očekivanu korist*

Priručnik je namijenjen lokalnim proizvođačima i poljoprivrednicima Šibensko-kninske županije kao podrška razvoju poslovanja. Povezuje znanja o razvoju poslovanja, prodaji, digitalizaciji, prijenosu obiteljskog posla i novim tehnologijama u pregledan materijal za svakodnevnu primjenu.

O projektu Od tradicije do inovacije u ruralnom razvoju
Edukacije su organizirane u sklopu projekta „Od tradicije do inovacije u ruralnom razvoju", kao dio provedbe Godišnjeg akcijskog plana Nacionalne mreže Zajedničke poljoprivredne politike. Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i ribarstva u suradnji sa Šibensko-kninskom županijom organiziralo je besplatne radionice za nositelje i članove OPG-ova, s posebnim naglaskom na mlade poduzetnike.

Program je tijekom listopada 2026. obuhvatio četiri teme:

- **e-Građani i Fiskalizacija 2.0,**
- **Dronovi u poljoprivredi i ruralnom razvoju,**
- **Opće edukacije i savjetovanje za mlade poduzetnike**
- **Prijelaz poslovanja sa starijih na mlađe članove OPG-a.**



Radionice su bile organizirane u Ruralnom poduzetničkom inkubatoru „Krka" u Kistanjama i Inkubatoru za nove tehnologije Trokut u Šibeniku.



Od proizvoda do kupca

Poslovna ideja povezuje proizvod, određenog kupca i razlog zbog kojega ga taj kupac želi. Opis „proizvodim maslinovo ulje" govori čime se bavite. Za planiranje prodaje treba znati i komu ga nudite, u kojem pakiranju i za koju potrebu.

- Odredite komu je ponuda namijenjena

Lokalna obitelj može tražiti redovitu opskrbu, restoran pouzdanu isporuku, a turist proizvod koji može ponijeti kao uspomenu. Isti proizvođač može raditi s više skupina, ali svaka može zahtijevati drukčiju ponudu, količine i način komunikacije.

- Ključni elementi poslovnog modela

Element poslovnog modela	Što obuhvaća
Što nudim	Proizvod, pakiranje, raspoloživa količina i sezona.
Komu prodajem	Jedna konkretna skupina kupaca i njezina potreba.
Zašto bira mene	Provjerljive prednosti proizvoda i usluge.
Kako kupuje	Mjesto narudžbe, preuzimanje ili dostava, plaćanje.
Kako dolazim do kupca	Preporuke, izravni kontakti, digitalni kanali i partneri.
Što mi treba za isporuku	Ljudi, oprema, dokumentacija i vrijeme.

- Primjer za primjenu

OPG želi ponuditi manje poklon pakiranje ulja gostima lokalnih iznajmljivača.

Prije ulaganja u veću količinu ambalaže može pokazati prijedlog nekolicini partnera, provjeriti interes i prikupiti komentare o pakiranju i načinu narudžbe. Takav razgovor pomaže provjeriti ideju prije većeg troška.

- Jasna ponuda olakšava prodaju

Kupac treba razumjeti koji mu proizvod nudite, koju potrebu on zadovoljava i kako ga može naručiti.

Kada su ti podaci jasno povezani, ponudu je lakše predstaviti na internetu, u razgovoru s kupcem i pri uspostavljanju suradnje s poslovnim partnerima.



Izračunajte troškove prije cijene

Prihod od prodaje nije jednak zaradi. Dio prihoda pokriva proizvodnju, ambalažu, rad, prijevoz i druge poslovne troškove. Cijena treba omogućiti da gospodarstvo podmiri obveze i nastavi poslovati.

- Trošak uključuje i manje vidljive stavke

Uz sirovine i ambalažu evidentirajte etikete, dostavu, prodajne provizije, energiju, vlastiti rad i gubitke proizvoda. Fiksni troškovi, primjerice najam, postoje i kada je prodaja manja. Varijabilni troškovi rastu s količinom proizvodnje ili prodaje.

Stavka	Primjer troška po jedinici
Proizvodnja ili sirovina	2,00 €
Ambalaža	1,00 €
Etiketa	0,30 €
Transport	0,70 €
Prodaja ili provizija	0,50 €
Ostalo	1,00 €
Ukupno	5,50 €

- Koliko trebate prodati

U pojednostavljenom ilustrativnom primjeru prodajna cijena iznosi 8,00 €, a varijabilni trošak 5,50 €.

Preostalih 2,50 € po jedinici služi pokriću fiksnih troškova i rezultata poslovanja. Uz 250 € mjesečnih fiksnih troškova, potrebno je prodati 100 jedinica za njihovo pokriće.

Ovaj primjer pretpostavlja jedan proizvod i dosljedan obračun bez PDV-a.
Stavke iz tablice u stvarnom poslovanju prvo razvrstajte na fiksne i varijabilne kako ih ne biste obračunali dvaput. Uključite i naknadu za vlastiti rad ako već nije u troškovima.



- Postavite mjerljiv cilj

Umjesto „želim više prodavati", odredite komu ćete se javiti, koliko ponuda poslati i do kada.

Na kraju razdoblja usporedite kontakte, narudžbe i stvarni doprinos zaradi.

Olakšajte kupcu put do narudžbe

Vidljivost pomaže prodaji kada kupac lako razumije što nudite i kako kupiti. Ako mora tražiti cijenu, raspoloživost ili kontakt kroz više objava, put do narudžbe postaje dulji.

- Uredite osnovne informacije

1. Navedite naziv gospodarstva, mjesto, kontakt i glavne proizvode.
2. Prikažite fotografije stvarnih proizvoda i raspoloživa pakiranja.
3. Objasnite kako se naručuje i gdje se proizvod preuzima ili dostavlja.
4. Redovito ažurirajte sezonsku ponudu i dostupnost.

Posebno se ističe važnost podataka na Googleu: lokacije, radnog vremena, kontakta, fotografija i recenzija. Kupcu ti podaci pomažu da vas pronađe i procijeni odgovara li mu ponuda.

- Što objavljivati

Pokažite proizvodnju, ljude iza proizvoda, berbu i načine uporabe. Objasnite kako nastaje kvaliteta koju kupac plaća. Obiteljska priča vrijedi više kada je povezana s konkretnim postupkom, iskustvom ili posebnošću proizvoda.

- Informacije koje potiču narudžbu

Prodajna objava kupcu daje informaciju o dostupnom proizvodu, njegovoj vrijednosti, pakiranju, cijeni i načinu narudžbe.

Točni podaci i realno navedene količine olakšavaju kupnju i smanjuju potrebu za dodatnim pojašnjenjima.

- Pratite upite i narudžbe

Zabilježite odakle je došao upit, što je kupca zanimalo i je li kupio. Ako ima pregleda, a malo narudžbi, provjerite jesu li uvjeti kupnje jasni.
Razgovarajte i s onima koji su odustali; njihovi odgovori mogu pokazati problem s dostavom, pakiranjem ili dostupnošću.

- AI kao pomoć u radu

Alat može pomoći složiti nacrt objave ili raspored aktivnosti.
Provjerite svaki podatak i prilagodite tekst svom proizvodu. U alat nemojte unositi lozinke, podatke kupaca ni povjerljivu dokumentaciju.



04 DIGITALNA ADMINISTRACIJA

Uredite pristup dokumentima i uslugama

Digitalna administracija olakšava posao kada znate kojom se uslugom trebate koristiti, imate odgovarajući pristup i možete brzo pronaći dokument koji ste preuzeli ili poslali.

- Prijava i ovlaštenja

Vjerodajnica je sredstvo dokazivanja identiteta pri prijavi. Sustav e-Građani razlikuje nisku, značajnu i visoku razinu sigurnosti. Pojedina usluga određuje potrebnu razinu, pa prije korištenja provjerite prihvaćene vjerodajnice u katalogu usluga. Pristup osobnim uslugama i ovlaštenje za poslovanje u ime gospodarstva provjeravajte zasebno. S računovođom dogovorite potrebna ovlaštenja umjesto razmjene osobnih lozinki.

- Predloženi postupak za svaki zahtjev

Provjerite službenu adresu usluge i odaberite odgovarajući postupak. Pripremite dokumente i provjerite u čije ime podnosite zahtjev. Nakon slanja spremite potvrdu predaje i oznaku predmeta, ako postoje. Zabilježite rok i pratite poruke nadležnog tijela.

5 pravila digitalne sigurnosti



1. Uključite dvofaktorsku autentifikaciju gdje je dostupna.
2. Koristite različite duge lozinke i pouzdan upravitelj lozinki.
3. Izrađujte sigurnosne kopije.
4. Pažljivo provjeravajte poveznice i privitke.
5. Redovito pregledavajte tko ima pristup poslovnim računima i dokumentima.

- Jednostavan sustav mapa

Dokumente razvrstajte po godini i vrsti: računi, potpore, ugovori i imovina. U nazivu dokumenta navedite datum i predmet. Važan dokument čuvajte i na drugom sigurnom mjestu, uz kontrolu pristupa.

05 RAČUNI I POREZNE OBVEZE

Fiskalizacija i eRačuni na gospodarstvu

Za određivanje obveza važno je razlikovati prodaju građanima, prodaju poslovnim subjektima i poslovanje s javnim tijelima. Provjeravaju se porezni status OPG-a, vrsta transakcije i eventualna izuzeća. Sama oznaka OPG nije dovoljna za određivanje svih obveza.

- Što je eRačun

eRačun je račun u strukturiranom elektroničkom obliku za automatsku obradu. PDF poslan e-poštom sam po sebi nije takav eRačun.

Obuhvaćeni porezni obveznici	Tijekom 2026	Od 1. siječnja 2027
U sustavu PDV-a	Izdavanje, zaprimanje i fiskalizacija eRačuna.	Nastavak obveza.
Izvan sustava PDV-a	Zaprimanje i fiskalizacija primljenih eRačuna.	I izdavanje i fiskalizacija izdanih eRačuna.

Tablica prikazuje osnovni raspored obveza za tuzemne transakcije obuhvaćene Zakonom. Konkretne obveze i izuzeća ovise o poreznom statusu gospodarstva i vrsti transakcije

- Rješenje za obveznike izvan sustava PDV-a

MIKROeRAČUN besplatna je aplikacija Porezne uprave namijenjena poreznim obveznicima izvan sustava PDV-a koji nisu javni naručitelji. Dostupna je kroz ePoreznu. Prema objavi od 21. listopada 2026., omogućeno je i izdavanje eRačuna radi pripreme za obvezu od 2027.

- Priprema s računovođom

Potvrdite obveze za svaki način prodaje koji koristite. Odaberite prikladno rješenje i uredite pristupe i ovlaštenja. Uredite popis proizvoda i pripadajuće šesteroznamenkaste KPD oznake. Provjerite i izmjene za 2027. Dogovorite tko prati ulazne račune, pogreške, naplatu i arhivu.

Izuzeće za određenu izravnu prodaju vlastitih proizvoda nemojte prenositi na svaki oblik prodaje. Internetsku prodaju, dopunske djelatnosti i prodaju poslovnim kupcima razmotrite zasebno.

06 OBITELJSKO POSLOVANJE

Prijenos posla započinje razgovorom

Prijenos obiteljskog poslovanja obuhvaća znanje, odgovornost, upravljanje i imovinu. Najbolje ga je pripremati dok starija i mlađa generacija mogu zajedno raditi, razgovarati i postupno mijenjati uloge.

- Razdvojite tri pitanja

Područje	Pitanje za obitelj
Rad i znanje	Tko zna organizirati proizvodnju, prodaju i administraciju?
Upravljanje	Tko donosi odluke i za njih odgovara?
Imovina i formalni status	Tko raspolaže zemljištem, opremom i drugim resursima te tko je nositelj?

Osoba koja svakodnevno vodi posao ne mora biti vlasnik svih resursa. Obiteljski dogovor o podjeli rada također ne zamjenjuje formalne postupke. Zakon posebno uređuje promjenu nositelja OPG-a, a proizvodni resursi nakon smrti nositelja predmet su nasljeđivanja.

- Provjerite interes i sposobnosti nasljednika

Mladima omogućite da upoznaju cijelo poslovanje i kažu žele li ga nastaviti. Razgovarajte o prihodima, radnom vremenu, rizicima i prostoru za nove ideje. Srodstvo samo po sebi ne osigurava spremnost za vođenje posla; znanje i iskustvo razvijaju se kroz rad i edukaciju.

- Prenosite zadatke postupno

Počnite jednim područjem, primjerice prodajom ili organizacijom berbe. Dogovorite granice samostalnog odlučivanja i datum zajedničke procjene. Stariji član prenosi iskustvo, a mlađi preuzima i ovlasti i odgovornost za rezultat.

- Dogovorite i ulogu starije generacije

Razjasnite hoće li dosadašnji nositelj ostati operativno uključen, savjetovati ili se povući. Uključite razgovor o njegovoj financijskoj sigurnosti i načinu rješavanja neslaganja.

Znanje i dokumentacija za kontinuitet poslovanja

Obiteljsko gospodarstvo lakše prolazi kroz promjenu generacija kada su uloge jasne, poslovno znanje dostupno i dokumentacija uređena. Priprema prijenosa povezuje svakodnevnu organizaciju rada s dugoročnim dogovorom o budućnosti gospodarstva.

- Znanje koje treba ostati dostupno

Uz iskustvo u proizvodnji, važna su i znanja o nabavi, cijenama, kupcima, prodajnim kanalima i administraciji. Ako ih poznaje samo jedna osoba, njezina odsutnost može usporiti cijelo poslovanje. Zajednički rad i postupno preuzimanje zadataka omogućuju mlađim članovima razumijevanje svih dijelova posla.

- Jasna podjela odgovornosti

U obiteljskom poslu korisno je razjasniti tko organizira proizvodnju, tko komunicira s kupcima, a tko prati račune i obveze. Prijenos pojedinog područja podrazumijeva i dogovor o ovlastima: koje odluke nova odgovorna osoba donosi samostalno, a za koje se savjetuje s ostalim članovima.

- Pregled imovine i obveza

Podaci o zemljištu, objektima, opremi, pravima korištenja, ugovorima i kreditima važan su dio pripreme. Uređena dokumentacija olakšava razumijevanje resursa kojima gospodarstvo raspolaže i obveza koje nastavlja preuzimati. Promjene pristupa poslovnim računima i dokumentima provode se uz odgovarajuća ovlaštenja i zaštitu podataka.

- Povezanost prijenosa i potpora

Ako je gospodarstvo korisnik potpore, prije promjene nositelja ili drugih važnih promjena treba provjeriti ugovor i uvjete konkretnog natječaja s Agencijom za plaćanja. Obveze mogu trajati i nakon isplate sredstava, pa se dopuštenost promjene razmatra prema uvjetima potpore koju gospodarstvo koristi.



- Uloga iskustva i novih ideja

Starija generacija poznaje proizvodnju, kupce i posebnosti gospodarstva, dok mlađi članovi mogu donijeti nova znanja i načine rada. Suradnja je uspješnija kada se iskustvo prenosi uz prostor za samostalnost i kada se promjene procjenjuju prema njihovu doprinosu poslovanju.

Povežite proizvodnju i iskustvo gosta

Agroturizam povezuje poljoprivredno gospodarstvo s turističkim iskustvom. Agroturizam je uži oblik ruralnog turizma, koji obuhvaća različite aktivnosti u ruralnom području. Polazište agroturističke ponude jest gospodarstvo i ono što se na njemu stvarno radi.

- Što gostu daje vrijednost

Domaći proizvod, razgovor s domaćinom, način pripreme hrane i upoznavanje tradicije mogu stvoriti razlog za posjet i kupnju. Ponuda treba odgovarati raspoloživom vremenu i kapacitetu obitelji kako dodatna djelatnost ne bi otežala osnovnu proizvodnju.

- Pouke iz tri primjera iz Baranje

Predstavljeno istraživanje provedeno je u veljači 2024. na tri gospodarstva u Osječko-baranjskoj županiji: Piroš čizma, Tri mudraca i Marko. Obuhvatilo je razgovore s vlasnicima o ulozi obitelji, organizaciji rada i budućnosti poslovanja.

U tim su primjerima naglašeni podijeljeni zadaci, osobne preporuke, digitalna prisutnost i suradnja s drugim gospodarstvima. Jedan je sugovornik kao nedostatak istaknuo manjak vremena za sebe i obitelj. Nalazi opisuju ta tri slučaja i ne predstavljaju statistički pregled svih hrvatskih gospodarstava.

- Razvoj početne ponude

Umjesto više novih usluga odjednom, razradite jedan posjet uz najavu. Opišite što gost vidi, što je uključeno, trajanje, najveći broj sudionika i trošak organizacije. Primjer takve ideje je upoznavanje maslinika uz predstavljanje vlastitog ulja.

- Prije prve rezervacije

Provjerite uvjete za konkretnu djelatnost i uslugu. Izračunajte potreban rad i troškove, odredite odgovornu osobu i način rezervacije. Za aktivnosti na otvorenom pripremite i mogućnost promjene termina zbog vremena.





Što dron može pokazati o nasadu

Dronovi omogućuju pregled površina iz zraka i prikupljanje podataka. Njihova je vrijednost u odluci koju proizvođač može donijeti na temelju snimke ili analize, primjerice koji dio nasada treba prvo pregledati na terenu.

Vrsta opreme ili obrade	Moguća uporaba
Standardna kamera	Pregled površine i dokumentiranje vidljivih promjena.
Multispektralno snimanje	Usporedba vegetacije i izdvajanje zona različitog stanja.
Termalno snimanje	Uvid u temperaturne razlike uz odgovarajuće stručno tumačenje.
Digitalni model terena	Pregled visinskih razlika i obilježja površine.
Mape za varijabilnu primjenu	Podloga za različitu primjenu repromaterijala po zonama.

- Snimka je početak provjere

Razlika na karti pokazuje gdje treba tražiti uzrok. Sama boja ili vegetacijski indeks ne dokazuju određenu bolest ili nedostatak hranjiva. Nalaz povežite s obilaskom, poviješću zahvata i agronomskim znanjem.

- Povežite više izvora podataka

Uz dronove, u praćenju proizvodnje koriste se i agrometeorološke stanice, senzori tla i pametne lovke. Podaci o temperaturi, vlazi, oborinama i pojavnosti štetnika nadopunjuju snimke. Time proizvođač dobiva širu podlogu za planiranje radova.

- Primjer za primjenu

Na snimci se izdvaja dio nasada slabije vegetacije. Proizvođač najprije obilazi to područje, provjerava stanje biljaka, tlo i navodnjavanje, a zatim sa stručnom osobom bira zahvat. Ponovljenim praćenjem provjerava mijenja li se stanje.



10 ODLUKA O ULAGANJU

Prvo odredite problem i očekivanu korist

Prije kupnje tehnologije odredite koji problem rješavate. Za povremenu potrebu može biti korisno prvo naručiti uslugu i provjeriti kakav rezultat dobivate. U trošak vlastite opreme uključite edukaciju, obradu podataka, održavanje i vrijeme rada.

- Snimanje i primjena materijala razlikuju se

Prskanje ili rasipanje nisu isto što i snimanje. Prema uvjetima Hrvatske agencije za civilno zrakoplovstvo, otvorena kategorija ne dopušta izbacivanje materijala. Za planirani zahvat treba zasebno provjeriti zrakoplovne i druge primjenjive uvjete; osposobljenost za jednu operaciju nije automatsko ovlaštenje za sve uporabe.

- Što obuhvaća kvalitetna usluga

Prije ugovaranja važno je razumjeti dobiva li gospodarstvofotografije, kartu i izvještaj te uključuje li usluga i stručno tumačenje. Snimanje ima veću uporabnu vrijednost kada je povezano s agronomskom procjenom i jasnim objašnjenjem kako podatke primijeniti u proizvodnji.

- Trošak ovisi o cijelom postupku

Usporedba ponuda uključuje površinu, broj snimanja, obradu i dostupnost podataka te eventualne dodatne troškove. Kod vlastite opreme treba uzeti u obzir održavanje, osposobljavanje i vrijeme potrebno za organizaciju rada. Važno je razjasniti i tko provjerava uvjete izvođenja operacije na konkretnoj lokaciji.

- Korist se procjenjuje kroz proizvodnju

Odluka o ulaganju povezuje se s problemom koji gospodarstvo želi riješiti. To može biti brže uočavanje promjena u nasadu, bolji pregled površina ili kvalitetnija podloga za planiranje zahvata. Probno korištenje usluge može pomoći u procjeni opravdava li dobivena informacija trošak i koliko je često potrebna.

11 ZAKLJUČAK

- *Znanje kao podrška razvoju gospodarstva*

Razvoj gospodarstva počiva na kvalitetnom proizvodu, poznavanju kupaca i održivom poslovanju. Znanja s edukacija pomažu proizvođačima bolje planirati prodaju, koristiti digitalne alate i promišljeno uvoditi nove tehnologije.

Budućnost obiteljskog poslovanja gradi se prijenosom iskustva, uključivanjem mladih i jasnom podjelom odgovornosti. Suradnja među generacijama i povezivanje s drugim proizvođačima otvaraju prostor za razvoj uz očuvanje lokalne tradicije.

Ovaj priručnik sudionicima projekta Od tradicije do inovacije u ruralnom razvoju kao i svim članovima projekta Ajmo lokalno ostaje kao podrška u primjeni stečenih znanja, s ciljem jačanja gospodarstava i lokalne proizvodnje.

Projekt "Od tradicije do inovacije u ruralnom razvoju"

Šibensko-kninska županija
Listopad 2026.

Nacionalna mreža ZPP-a

Ova aktivnost dio je provedbe Godišnjeg akcijskog plana Nacionalne mreže Zajedničke poljoprivredne politike.

Sufinancira Europska unija

REPUBLIKA HRVATSKA
Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i ribarstva

SP ZPP