

# Pokretanje rada školskog restorana za izvođenje praktične nastave

---

Kelava, Ivan

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **The University of Applied Sciences Baltazar Zaprešić / Veleučilište s pravom javnosti Baltazar Zaprešić**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:129:258361>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-11-23**

Repository / Repozitorij:

[Digital Repository of the University of Applied Sciences Baltazar Zaprešić](#) - The aim of Digital Repository is to collect and publish diploma works, dissertations, scientific and professional publications



**VELEUČILIŠTE**  
**s pravom javnosti**  
**BALTAZAR ZAPREŠIĆ**  
**Zaprešić**

**Specijalistički diplomski stručni studij**  
**Projektni menadžment**

**IVAN KELAVA**

**POKRETANJE RADA ŠKOLSKOG RESTORANA**  
**ZA IZVOĐENJE PRAKTIČNE NASTAVE**

**SPECIJALISTIČKI ZAVRŠNI RAD**

**Zaprešić, 2020. godine**

**VELEUČILIŠTE**  
**s pravom javnosti**  
**BALTAZAR ZAPREŠIĆ**  
**Zaprešić**

**Specijalistički diplomski stručni studij**  
**Projektni menadžment**

**SPECIJALISTIČKI ZAVRŠNI RAD**

**POKRETANJE RADA ŠKOLSKOG RESTORANA**  
**ZA IZVOĐENJE PRAKTIČNE NASTAVE**

**Mentor:**  
**dr. sc. Antal Balog, v. pred.**

**Naziv kolegija:**  
**Poduzetništvo i poslovni planovi**

**Student:**  
**Ivan Kelava**

**JMBAG studenta:**  
**0116048814**

## Sadržaj

Sažetak .....	5
Abstract .....	6
Uvod .....	1
1. Turizam .....	2
1.1. Utjecaj turizma na gospodarstvo Republike Hrvatske .....	3
1.2. Problem ljudskih potencijala i važnost obrazovanja u turističkim zanimanjima .....	5
2. Obrazovni sustav u Republici Hrvatskoj .....	6
2.1. Učenje i poučavanje.....	7
2.2. Učenje radnih vještina .....	10
2.3. Praktična nastava .....	12
2.4. Organizacija i provedba praktične nastave u Ugostiteljsko-turističkoj školi Osijek.	13
3. Poslovni plan otvaranja školskog restorana za potrebe praktične nastave.....	16
3.1. Operativni sažetak projekta .....	16
3.2. Podaci o tvrtki.....	16
3.3. Poduzetnička ideja .....	18
3.3.1. Podaci o autoru projekta .....	18
3.3.2. Reference nositelja poduzetničke ideje.....	18
3.3.3. Opis poduzetničke ideje .....	19
3.4. Tehnički opis prostora i opreme .....	19
3.4.1. Opis i sadržaj blagovaonice .....	20
3.4.2. Opis i sadržaj aperitiv bara .....	20
3.4.3. Opis i sadržaj terase .....	21
3.4.4. Opis i sadržaj garderobe.....	21
3.4.5. Opis i sadržaj kuhinje.....	22
3.5. Asortiman proizvoda i usluga.....	23
3.5.1. Asortiman usluga hrane i pića .....	23
3.6. Tržišni podaci .....	25
3.7. Visina i struktura ulaganja te izvori sredstava – kapitala .....	26
3.8. Potrebni uposlenici .....	26
3.9. Tijek izvedbe projekta (akvizicijsko razdoblje).....	26
3.10. Mjere zaštite na radu, sredstva za održavanje higijene.....	27
3.11. Tržišni podaci poslovnog projekta.....	28

3.11.1.	Projekcija ciljanog tržišta .....	28
3.11.2.	Projekcija nabavnog tržišta .....	28
3.11.3.	Projekcija tržišne ekspanzije .....	29
3.11.4.	Projekcija konkurencije.....	30
3.12.	Tehničko-tehnološki opis poslovnog projekta .....	30
3.12.1.	Lokacije ugostiteljskog objekta.....	31
3.12.2.	Projekcija broja zaposlenika.....	31
3.12.3.	Projekcija aktivizacijskog razdoblja (terminski plan) .....	33
3.13.	Marketing poslovnog pothvata .....	34
3.13.1.	Politika usluga.....	34
3.13.2.	Politika cijena.....	34
3.13.3.	Politika promocije .....	35
3.13.4.	Politika distribucije (kanali prodaje) .....	36
3.14.	Financijski podaci projekta .....	36
3.14.1.	Projekcija ulaganja u stalna sredstva i trajna obrtna sredstava .....	37
3.14.2.	Proračun godišnjih bruto plaća.....	37
3.14.3.	Projekcija prihoda .....	37
3.14.4.	Projekcija rashoda .....	39
3.14.5.	Račun dobiti i gubitka.....	40
3.14.6.	Projekcija novčanih tijekova.....	41
3.15.	Ocjena učinkovitosti projekta .....	43
3.15.1.	Razdoblje povrata ulaganja.....	44
3.15.2.	Neto sadašnja vrijednost .....	45
3.15.3.	Interna stopa rentabilnosti (stopa prinosa).....	46
3.15.4.	Prosječna profitabilnost .....	46
	Zaključak.....	48
	Literatura .....	49
	Popis tablica .....	51
	Popis slika .....	52
	Izjava o autorstvu završnog rada i akademskoj čestitosti .....	53
	Životopis.....	54

## Sažetak

Osnovni cilj obrazovnih ustanova je priprema učenika za tržište rada. Ugostiteljsko-turistička škola Osijek bavi se obrazovanjem učenika u turističkim zanimanjima (kuhar, konobar, slastičar, hotelijersko-turistički tehničar i turističko-hotelijerski komercijalist). Savladavanje teorijskih sadržaja iznimno je važno, ali važan dio obrazovanja je i stjecanje praktičnih iskustava, znanja i vještina u obavljanju poslova što se postiže kroz obavljanje praktične nastave. Ugostiteljska škola ima partnerske odnose s ugostiteljskim objektima u gradu Osijeku, ali i u širem okruženju. Dosadašnja iskustva učenika i roditelja ukazuju na nezadovoljstvo provedbom praktične nastave u ugostiteljskim objektima čemu je najčešće razlog mala količina posla zbog koje učenici rade isključivo pomoćne poslove i ne razvijaju motoričke kopetencije i ne stvaraju odgovarajuće radno iskustvo. U cilju poboljšanja uvjeta praktične nastave kao i stvaranju pozitivnog imidža ugostiteljske škole neophodno je u funkciju staviti školski restoran u kojemu će učenici pod stalnim nadzorom strukovnih nastavnika/mentora odrađivati konkretne zadatke. Na taj će način steći konkretne vještine potrebne za tržište rada. Kroz obavljanje praktične nastave u školskom restoranu učenici bi bili uključeni u sve faze rada od kontrole pristiglih namirnica, obrade, gotovljenja i na kraju posluživanja gotovog jela.

Poslovni plan je osmišljen na način da se u funkciju stavi postojeći restoran koji se do sada nije koristio za tu svrhu. Osim što bi restoran bio mjesto obavljanja praktične nastave osigurao bi školi dodatne prihode koji se mogu koristiti za daljnje unaprjeđivanje nastave i pomaganje učenicima slabijeg imovinskog stanja s nabavkom sanitarnih knjižica, nabavkom radne opreme ili nabavkom udžbenika. Restoran bi funkcionirao kao prostor za održavanje različitih događanja koja se moraju unaprijed dogovoriti kao što su svatovi, proslave vjerskih obreda, karmine, najam za poslovne skupove i prezentacije.

Ključne riječi: turizam, praktična nastava, strukovno obrazovanje, poslovni plan

## **Abstract**

The main goal of educational institutions is to prepare students for the labour market. Tourism and Catering School Osijek educates students in the following fields: waiter, chef, confectioner, hotel and tourism technician and tourism and hotel commercialist. Mastering the theoretical content is extremely important, but an important part of education is also the acquisition of practical experience, knowledge, and skills, which is accomplished through practice in corresponding facilities. Tourism and Catering School Osijek has partnered with catering facilities not only in Osijek but also in the nearby area. Previous experience of students and parents has shown dissatisfaction with the execution of practice in catering facilities. The main reason is that students are only given assistant jobs, where they cannot fully develop the needed motor skills and appropriate work experience. To achieve a better environment for practice and boost the overall school image, it is important to put the school restaurant into function. In it, students could, under the constant supervision of vocational teachers and mentors, work on specific tasks needed for the labour market.

Through targeted practice in the school restaurant, students would be involved in all the needed stages like determining the technology for food preparation, preparing the food, dividing the food into individual meals, garnishing, and decorating it.

The business plan is designed to put the existing restaurant into function that has not been used so far for that purpose. Besides its purpose for practice it would provide the school with additional revenue that could be used for improving teaching quality as well as assist less privileged students with the purchase of books and appropriate equipment. The restaurant would also function as a venue for various events such as: weddings, various religious ceremonies, post-funeral receptions and business meetings.

Key words: tourism, vocational education, practical classes, business plan

## 1. Uvod

Odgojno-obrazovni proces je organizirana aktivnost nastavnika i učenika s ciljem ostvarenja zadataka odgoja i obrazovanja<sup>1</sup>. Prema obveznosti nastavu možemo podijeliti na redovnu i izbornu/fakultativnu nastavu. U redovnoj nastavi razlikujemo općeobrazovne predmete od stručnih predmeta. Prema mjestu održavanja razlikujemo učioničku, izvanučioničku (u školskom dvorištu, tvornici, izlet u neko mjesto) i nastavu na daljinu (korištenje suvremenih medija). Učionička nastava može se održavati u univerzalnim ili specijaliziranim učionicama. U strukovnim školama opremaju se specijalizirane učionice/radionice za provođenje nastave i praktičnog dijela nastave ovisno o stručnoj usmjerenosti škole. Neke radionice prilagođene su proizvodnji jednostavnijih proizvoda iz područja struke za koju se učenici osposobljavaju.

Nastavnici, učenici i roditelji čine odgojno-obrazovni proces, a svaki od njih ima važnu ulogu. Međutim, učenika nitko ne može nešto naučiti ukoliko on sam ne sudjeluje vlastitim radom i trudom kroz usvajanje informacija iz nastavnih materijala, izradu referata, sudjelovanje u radu tijekom nastave, izvođenju praktičnih dijelova stručnih predmeta itd.<sup>2</sup>

Iz podataka koje je objavila Agencija za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih vidljivo je da je udio učenika u strukovnom obrazovanju iznimno velik te mu je poželjno posvetiti odgovarajuću pažnju. Osobito je važno obrazovanje u turističkim zanimanjima posebno iz razloga što turizam igra veliku ulogu u BDP-u Republike Hrvatske te se gospodarstvo uvelike oslanja na turistička kretanja. Trenutna turistička kretanja odlikuju se sezonskim karakterom što direktno utječe na karakter zaposlenosti, ali i na druge gospodarske grane koje se oslanjaju na turizam kao što su trgovina, promet, poljoprivreda, energetika i dr. Jedan od načina kako je moguće utjecati na turistička kretanja je razvoj kvalitetne i atraktivne turističke ponude. Ugostiteljske usluge najvećim se dijelom ostvaruju direktnim kontaktom između djelatnika ugostiteljskih objekata i gostiju. Razvoj ljudskih potencijala kroz srednješkolno obrazovanje u smislu poboljšanja strukovnih kompetencija doprinosi kvaliteti usluge i mogućnosti kreiranja usluga s dodanom vrijednošću. Naravno da je ulaganje u ljudski potencijal prvi korak koji treba biti popraćen investicijama u ugostiteljske objekte kako bi se dodatno poboljšala pružena usluga.

Stjecanje teorijskih znanja iznimno je bitno tokom školovanja, ali pri tome ne treba zanemariti praktičnu nastavu koja će učenicima omogućiti primjenu istih u poslovanju.

---

<sup>1</sup> Bognar, L., Matijević, M. (2002). Didaktika. Zagreb: Školska knjiga, str. 31.

<sup>2</sup> Ibidem



## 2. Turizam

Danas se u literaturi mogu pronaći različite definicije turizma. Jedna od definicija turizma koju su ponudili W. Hunziker i K. Krapf koja je dopunjena i prihvaćena od Međunarodnog udruženja turističkih stručnjaka- AIEST glasi:

„*Turizam* je skup odnosa i pojava koje proizlaze iz putovanja i boravka posjetitelja nekog mjesta, ako se tim boravkom ne zasniva stalno prebivalište i ako s takvim boravkom nije povezana nikakva njihova gospodarska djelatnost.“<sup>3</sup>

Glavni motiv koji potiče ljude na turistička putovanja danas je odmor, ali brojni su i drugi motivi koji mogu biti sportski, rekreacijski, vjerski, nautički, lov i ribolov, zabava, kongres, glazbeni događaji, izložbe itd. Različiti motivi omogućuju kreiranje različitih turističkih sadržaja koji se mogu koristiti na mjestima s različitim geografskim, klimatskim ili kulturnim obilježjima. Korištenje turističkih usluga od strane inozemnih turista ima sva obilježja izvoznog proizvoda. Karakteristika turističkih tržišta je da su ponuda i potražnja međusobno odvojene te da bi se usluga mogla koristiti nužno je da turist putuje.

Najveći dio turističke aktivnosti u Republici Hrvatskoj danas je koncentriran na priobalni dio i to isključivo u mjesecima srpanj i kolovoz kada gosti koriste različite usluge orijentirane najviše na odmor. Unutrašnjost Hrvatske bilježi manja turistička kretanja, ali i motivi za dolazak su drugačiji.

Ekonomskim rječnikom rečeno, količina robe i usluga koja se nudi turistima na određenom turističkom tržištu, u određeno vrijeme i po određenoj cijeni, predstavlja turističku ponudu tog tržišta.<sup>4</sup> Iz pojašnjenja turističke ponude lako se može zaključiti da su mogućnosti prodaje proizvoda i usluga na turističkom tržištu gotovo neograničenog spektra te njihova prodaja isključivo ovisi o njihovoj atraktivnosti.

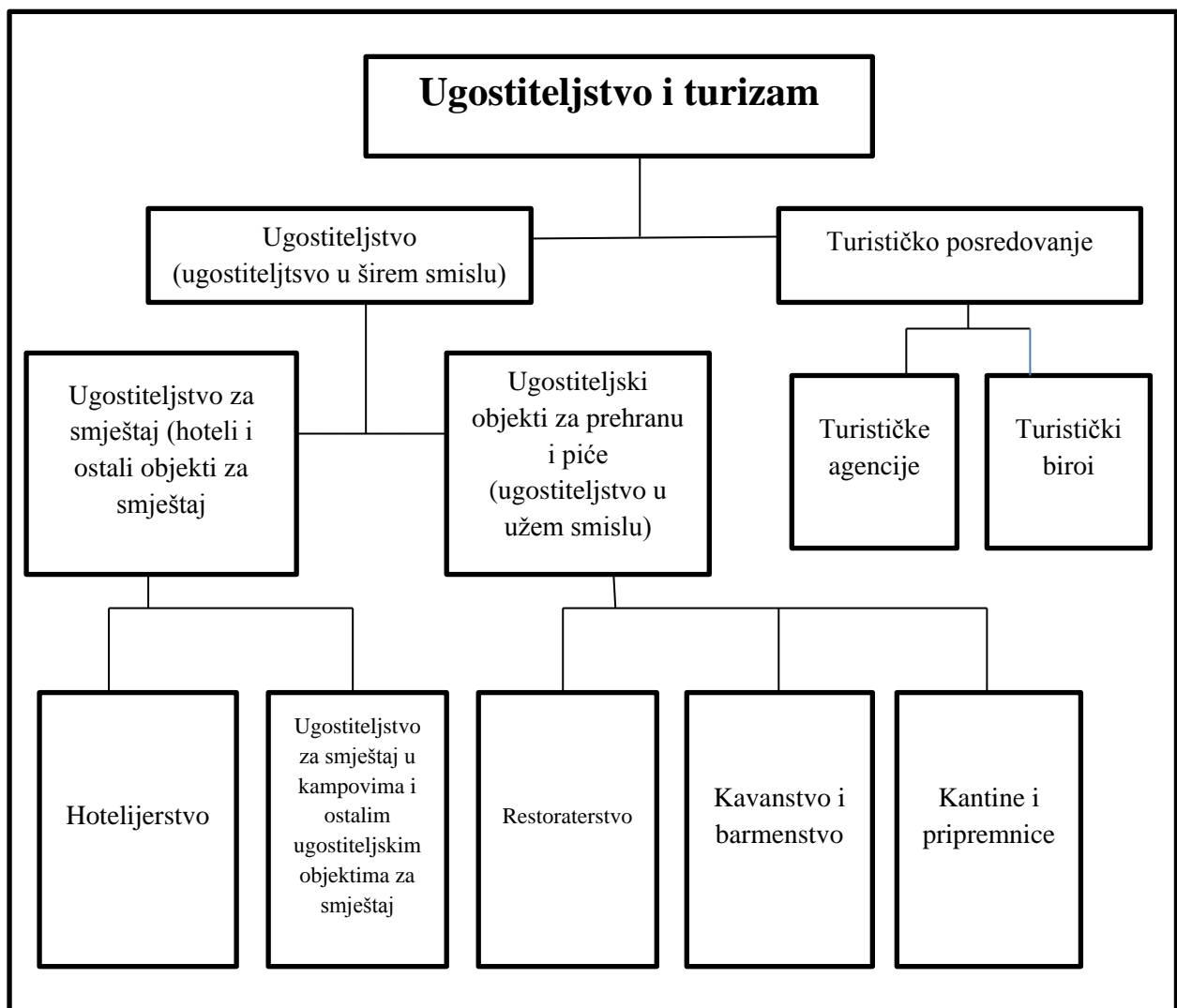
Bez ugostiteljstva nemoguće je zamisliti turizam u turističkoj destinaciji jer ono omogućuje pružanje ugostiteljskih usluga usmještaja, hrane i pića što su temeljni preduvjeti za omogućavanje dužeg boravka gosta koji iz mjesta prebivališta putuje na odmor. Duži boravak na jednom mjestu potiče goste da koriste i ostale usluge kao što su trgovačke usluge, usluge najma automobila, korištenje različitih rekreativnih sadržaja i sl.

---

<sup>3</sup> Pirjevaec, B. (1998). Ekonomska obilježja turizma, Golden Marketing Zagreb, str. 19.

<sup>4</sup> Ibidem, str. 75.

Slika 1: Gospodarska djelatnost ugostiteljstva



Izvor: Cerović Z. (2003). *Hotelski menadžment*, Fakultet za turistički i hotelski menadžment Opatija, Opatija, str. 65

## 2.1. Utjecaj turizma na gospodarstvo Republike Hrvatske

Turizam predstavlja jednu od glavnih gospodarskih grana u Republici Hrvatskoj. Razvoj turizma podrazumijeva i razvoj ostalih gospodarskih djelatnosti koje su neophodne u turističkim kretanjima.

Učinci turizma u gospodarstvu jedne zemlje ovisit će, s jedne strane, o sadržaju i kvaliteti neposrednih turističkih usluga (turističkih proizvoda), a s druge strane, svakako i o tome koliko je ostalo gospodarstvo zemlje u mogućnosti osigurati proizvode i usluge koji izravno ili neizravno (kroz reprodukcijsku potrošnju gospodarskih djelatnosti izravno angažiranih u

podmirenje turističke potrebe) ulaze u sferu turističke potrošnje.<sup>5</sup> Razvoj turističke destinacije i razvoj turizma podrazumijeva i razvoj odgovarajuće popratne infrastrukture kao što su opskrba energentima, osiguranje kvalitetnih prometnih pravaca (kopnenih, zračnih i vodenih) i sl.

Važnost turizma u Republici Hrvatskoj može se sagledati kroz broj dolazaka i prihode koji su od njih ostvareni i prikazani u tablicama broj 1 i 2.

**Tablica 1: Dolasci i noćenja turista prema mjesecima za 2019g.**

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
207.643	264.484	449.620	1.105.999	1.569.271	2.921.391	4.325.686	4.712.039	2.170.611	1.076.316	390.886	372.200

Izvor: Hrvatski zavod za statistiku. Dostupno na: <<https://www.dzs.hr>>. Pristupljeno 24.08.2020.

Tablica 1 prikazuje ukupan broj dolazaka turista koji su noćili u RH prema mjesecima. Jasno je vidljiv sezonski karakter Hrvatskog turističkog kretanja. Ukupan broj osoba koje su noćile u Hrvatskoj iznosi 19.566,146. Najveća posjećenost odnosi se na mjesec srpanj i kolovoz što turističkim djelatnicima stvara problem prilikom pronalaska odgovarajuće i kvalificirane radne snage.

**Tablica 2: Prihod od turizma**

Opis	2017.	2018.	INDEKS 2017./2018.
BDP (u mil EUR)	48.462	51.527	106,3
Prihod od turizma (u mil. EUR)	9.493	10.096,5	106,4
Udio turizma u BDP-u (u%)	19,6	19,6	100,00

Izvor: Turizam u brojkama 2018

Tablica 2 prikazuje prihode od turizma gdje je vidljiv razvoj turizma odnosno povećanje prihoda od turizma promatrano u razdoblju 2017. i 2018. godine. Promatrajući članice EU i njihov udio turizma u BDP-u lako je uočiti da Hrvatska uz Matlu i Cipar smjestila u sam vrh prema udjelu turizma u ukupnom BDP-u.

<sup>5</sup> Blažević, B. (2007). Turizam u gospodarskom sustavu, Sveučilište u Rijeci, Fakultet za turistički i hotelski menadžment Opatija, str. 325

## 2.2. Problem ljudskih potencijala i važnost obrazovanja u turističkim zanimanjima

Dolazak gosta u turističku destinaciju podrazumijeva najčešće dolazak u nepoznatu sredinu u kojoj se očekuje odgovarajuća pažnja i susretljivost o kojoj ovisi konačan dojam o pruženoj usluzi. Pozitivni dojmovi mogu polučiti zadovoljstvo koje će rezultirati povratkom gosta u istu destinaciju ili ugostiteljski objekt. Kvaliteta takvog privremenog, turističkog boravka u najvećoj mjeri ovisi o kvaliteti, dakle angažiranosti, dobroj volji i edukaciji kadrova, na svim razinama gostoprimstva.<sup>6</sup> Sezonski karakter hrvatskog turizma stvara velike probleme u pribavljanju kadrova jer u relativno kratkom vremenu stvara se velika potreba za kvalitetnim i educiranim zaposlenicima dok je ponuda istih na tržištu rada ograničena. To za posljedicu ima zapošljavanje djelatnika koji ne odgovaraju potrebama turizma. Veliki broj nekvalificiranih djelatnika su studenti različitih fakulteta i nezaposlene osobe neodgovarajućeg obrazovanja koji svojim radom direktno utječu na dojam o kvaliteti usluge. Upravo zbog nekvalificiranih djelatnika još je veća potreba škola koje obrazuju turistička i ugostiteljska zanimanja da školuju učenike koji će nakon školovanja maksimalno samostalno sudjelovati, ne samo u proizvodnji i pružanju usluga, već i organiziranju i upućivanju drugih neiskusnih djelatnika.

Svako zanimanje ima neke obrazovne i karakterne potrebe pa tako i zanimanja vezana za turizam. Budući da se turizam najvećim dijelom ostvaruje kroz direktan kontakt između zaposlenika i gosta, neophodno je da zaposlenik drži do svog izgleda, da je pristupačan u komunikaciji, da poznaje strane jezike jer najveći broj turista u Republici Hrvatskoj su strani državljani. Također je važno poznavati vlastite i tuđe običaje i tradicije kako bi se gosti osjećali maksimalno zadovoljni. Naravno da je uz sve navedeno poželjna i stalna edukacija i usavršavanje kako bi se kvalitetno mogli pratiti tržišni trendovi. Ulaganjem u djelatnike u turizmu direktno se utječe na kvalitetu pružanja usluge što bi trebao biti prioritet svakom ugostiteljskom objektu.

Treba spomenuti i problem stalnog zaposlenja djelatnika u ugostiteljstvu jer sezonski karakter turizma ne traži velik broj stalno zaposlenih. Iz tog razloga ugostiteljski objekti koji su nosioci turističke ponude Republike Hrvatske manje ulažu u obrazovanje svojih djelatnika jer nemaju garanciju povratka istih tokom sljedeće turističke sezone. Rješenje sezonskog karaktera turizma moguće je jedino kroz ulaganja u kadar i infrastrukturu te kreiranje različitih turističkih aranžmana koji će destinaciju učiniti sadržajno zanimljivom tokom cijele godine.

---

<sup>6</sup> Pirjevaec, B. (1998). Ekonomska obilježja turizma, Golden Marketing Zagreb, str. 96.

### 3. Obrazovni sustav u Republici Hrvatskoj

Obrazovni sustav u Republici Hrvatskoj sastoji se od četiri osnovna dijela koja čine:

- Predškolski odgoj,
- Osnovno obrazovanje,
- Srednje obrazovanje,
- Visoko obrazovanje.<sup>7</sup>

Srednje škole, ovisno o vrsti nastavnog plana i programa koji provode, nazivamo:

- **Gimnazije** (opće ili specijalizirane) u kojima se izvodi nastavni plan i program u najmanje četverogodišnjem trajanju.
- **Strukovne škole** u trajanju od jedne do u pravilu četiri godine, iznimno pet, čijim završetkom učenik stječe kvalifikaciju određene razine, obujma, profila i kvalitete koja se dokazuje javnom ispravom čiji sadržaj i oblik propisuje ministar nadležan za obrazovanje. Strukovne škole u Republici Hrvatskoj dijele se na tehničke, zdravstvene, gospodarske, trgovačke, poljoprivredne, turističko-ugostiteljske te na industrijske i obrtničke škole.
- **Umjetničke škole** (glazbene, plesne, likovne i druge, što se određuje prema vrsti nastavnog plana i programa) u kojima se izvodi nastavni plan i program u najmanje četverogodišnjem trajanju.<sup>8</sup>

Prema Zakonu o strukovnom obrazovanju *strukovno obrazovanje* definira se kao proces stjecanja kompetencija (znanja, vještina i kompetencija u užem smislu), kojeg su rezultati vrednovani i potvrđeni u postupku koji provode ustanove za strukovno obrazovanje. Strukovno obrazovanje organizirano je u 14 obrazovnih sektora: Strojstvo brodogradnja i metalurgija, Elektrotehnika i računalstvo, Geologija, rudarstvo, nafta i kemijska tehnologija, Ekonomija, trgovina i poslovna administracija, Turizam i ugostiteljstvo, Poljoprivreda, prehrana i veterina, Šumarstvo, prerada i obrada drva, Graditeljstvo i geodezija, Promet i logistika, Grafička tehnologija i audiovizualne tehnologije, Tekstil i koža, Zdravstvo, Osobne, usluge zaštite i druge usluge te Umjetnost. Kvalitetno strukovno obrazovanje je ono koje dovodi do kvalifikacije priznate na tržištu rada.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> Agencija za strukovno obrazovanje i odgoj < <https://www.asoo.hr/obrazovanje/strukovno-obrazovanje/opis-sustava-strukovnog-obrazovanja-i-osposobljavanja/> >. Pregledano: 25.08.2020

<sup>8</sup> Ibidem.

<sup>9</sup> Perin, V. (2012). Kvaliteta srednjoškolskog strukovnog obrazovanja – „mjerenje“ kvalitete. Acta iadertina, 9, 25. - 32.

„Svrha strukovnog obrazovanja je stjecanje kompetencija potrebnih za određene kvalifikacije temeljenih na potrebama svijeta rada, na relevantnim nacionalnim strategijama razvoja gospodarstva te na mogućnosti nastavka obrazovanja. Strukovno obrazovanje osigurava uvjete za:

- stjecanje prve kvalifikacije i usvajanje generičkih kompetencija za cjeloživotno učenje u skladu s mogućnostima pojedinca
- proširivanje i usavršavanje stečenog znanja prema zahtjevima svijeta rada
- osobni razvoj pojedinca s posebnim naglaskom na razvoj poduzetnosti, inovativnosti i kreativnosti
- zapošljivost i samozapošljivost
- nastavak obrazovanja.“<sup>10</sup>

Postojeći sustav strukovnog odgoja i obrazovanja obuhvaća 70,9% ukupne srednjoškolske populacije, odnosno 135.930 učenika u 290 škola.<sup>11</sup> Kroz strukovna zanimanjima, kao što je već spomenuto, važno je stjecanje stručnih teorijskih i raktičnih kompetencija koje su neophodne za dobivanje svih potrebnih znanja za obavljanje posla u određenom zanimanju. Organizacija i provedba kvalitetne praktične nastave omogućuje povezivanje nastavnih sadržaja u cjelinu i formira sva potrebna znanja.

### 3.1. Učenje i poučavanje

Postoje različite definicije *učenja*. U pedagogiji se učenje definira kao usvajanje znanja, vještina i navika ili kao promjena u ponašanju nastalih na osnovi iskustva. Iskustvo se odnosi na primljene i prerađene informacije. U nekim se definicijama umjesto o iskustvu govori o vježbi ili prakticiranju stečenih znanja. Konačno, učenje možemo definirati kao „proces kojim iskustvo ili vježba proizvode promjene u mogućnostima obavljanja određenih aktivnosti“<sup>12</sup>.

Učenje i pamćenje usko su povezani, stoga je u razumijevanju učenja važno znati kako pamtimo. Vjerojatnost da ćemo upamtiti informacije ovisi o tome jesmo li prilikom primanja informacija pasivno ili aktivno sudjelovali te na koji smo način primali informacije. Na primjer, prilikom čitanja knjiga ili pretraživanja informacija na internetu nakon dva tjedna u našem će pamćenju ostati svega 10% informacija (npr. pročitamo recept iz knjige). Postotak

---

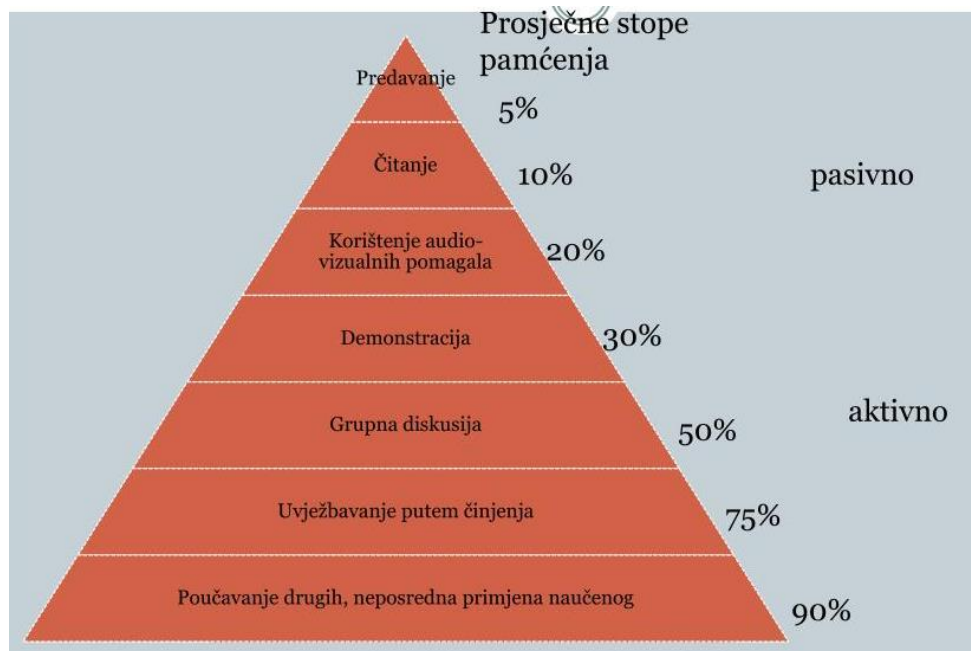
<sup>10</sup> Ministarstvo znanosti i obrazovanja, Nacionalni kurikulum za strukovno obrazovanje

<sup>11</sup> Agencija za strukovno obrazovanje i odgoj < <https://www.asoo.hr/obrazovanje/strukovno-obrazovanje/opis-sustava-strukovnog-obrazovanja-i-osposobljavanja/> > Pregledano: 25.08.2020.

<sup>12</sup> Zarevski, P. (2002). Psihologija pamćenja i učenja. Jastrebarsko: Naklada Slap, str. 115

upamćenih informacija se povećava ukoliko na konkretan način primimo informacije (npr., gledamo osobu kako pravi jelo prema receptu koji smo čitali). Najviše informacija (od 75% do 90%) upamtit ćemo ako sami neposredno primijenimo ono što smo naučili (npr., sami kuhamo jelo ili učimo nekog drugog kako da ga skuha).

**Slika 2: Prikaz odnosa pamćenja i načina učenja**



Izvor: Slide serve. Dostupno na: <<https://www.slideserve.com/chaman/metodologija-izrade-vo-enja-u-eni-kih-istra-iva-kih-projekata-sun-ica-kri-an-kadi-prof>>. Pristupljeno 30.08.2020.

Pod izrazom *poučavanje* podrazumijevamo „niz aktivnosti nastavnika koje su oblikovane s ciljem olakšavanja procesa učenja“ što znači da samo poučavanje olakšava, ali ne zamjenjuje učenje<sup>13</sup>. U središtu procesa poučavanja jest prenošenje i stjecanje novih znanja.

Kod poučavanja stručno-teorijskih i praktičnih predmeta nastave strukovni nastavnici često koriste četverostupnjevitu metodu što znači da se proces poučavanja odvija u četiri stupnja:

*1. stupanj: priprema za izvođenje određene vježbe*

- priprema nastavnika obuhvaća pripremu radnog prostora, alata/materijala potrebnih za izvođenje vježbe, provjeru tehničkih mjera zaštite na radnim mjestima, raščlanjivanje vježbe na dijelove,

<sup>13</sup> Petričević, D. (2006). Metodika praktične nastave. Zagreb: Pučko otvoreno učilište, str. 98.

- priprema učenika na način da se učenike upozna s ciljem i programom praktične vježbe, pojašnjavanje učenicima pravilnog rada s materijalom i alatima/uređajima koji će se koristiti tijekom nastave.

2. *stupanj: demonstracija i objašnjavanje rada nastavnika praktične nastave*

Na ovom stupnju nastavnik pokazuje i objašnjava kako se izvodi nova vježba prilikom čega odgovara na tri važna pitanja – što?, kako? i zašto? se vježba izvodi baš na određeni način.

3. *stupanj: izvođenje rada od strane učenika*

Učenici izvode dio vježbe ili cijelu vježbu na način kako je to pokazao strukovni nastavnik uz nastavnikovo praćenje.

4. *stupanj: zaključak vježbe*

Učenik samostalno uvježbava radne operacije i manipulacije koje obuhvaća određena vježba, a nastavnik korigira uočene pogreške, pohvaljuje napredak i dobar rad učenika i evidentira njegovu uspješnost.<sup>14</sup>

Prilikom poučavanja općenito, ali i poučavanja u praktičnoj nastavi, postoje različiti oblici rada:

- Frontalni rad
- Individualni rad
- Rad u paru
- Rad u skupini.

Frontalni rad označava rad jednog nastavnika pred učenicima koji pažljivo prate nastavnikovo predavanje i poučavanje. Uz takvu pedagošku strategiju pretpostavlja se da učenici jednog razrednog odjela trebaju usvojiti sadržaje koje nastavnik prezentira usmeno ili uz korištenje nekog od suvremenih tehničkih medija. U ovakvom obliku rada dominira jednosmjerna komunikacija. Prednost ovakvog oblika rada jest mogućnost da jedan nastavnik istovremeno poučava veći broj učenika čime udovoljava zahtjevima koji se postavljaju planom i programom. S druge strane, nedostatak je što pojedini učenici nemaju jednako predznanje, motivaciju za usvajanje znanja te su zbog jednoličnosti u načinu prezentiranja nekih sadržaja samo fizički prisutni u učionici.<sup>15</sup> Frontalni rad se u praktičnoj nastavi najčešće koristi za realizaciju uvodnog nastavnog rada odnosno za upoznavanje s učenicima,

---

<sup>14</sup> Ibidem , str. 173. – 176.

<sup>15</sup> Bognar, L., Matijević, M. (2002). Didaktika. Zagreb: Školska knjiga, str. 235. – 236.



informiranje učenika, obradu nastavnog gradiva vezanog za zaštitu na radu te za 1. stupanj četverostupnjevite metode kada se daju teorijska objašnjenja nove vježbe.<sup>16</sup>

Kao što se na slici 2 vidi učenici bolje pamte ukoliko aktivno sudjeluju u usvajanju sadržaja, stoga se osim frontalnog rada naglasak sve više stavlja na ostale oblike rada. Samo uz naglašenu aktivnost učenika možemo očekivati njihov razvoj i napredovanje.

Individualni rad podrazumijeva da učenik kroz korištenje nastavnih listića, rada na računalu i slično uče/istražuju nove informacije ili vježbaju/ponavljaju informacije dobivene kroz frontalni oblik nastave. Učenici u individualnom radu rade samostalno. Individualni oblik rada u praktičnoj nastavi je onaj oblik u kojemu nastavnik u određenim etapama nastavnih metoda radi s jednim učenikom. U četverostupnjevitoj metodi individualni rad koristi se na trećem i četvrtom stupnju.<sup>17</sup>

Rad u paru ima veliki motivacijski utjecaj na aktivnosti učenika jer se učenici međusobno potiču na rad i kontroliraju. Aktivnost u paru potiče na suradnju. Unutar rada u paru mogu se razlikovati zaduženja članova tako da prvo svaki član radi individualno, a zatim zajednički raspravljaju o obavljenim zadacima, da rade zajednički na zadatku i traže rješenje ili da zauzimaju uloge „nastavnik-učenik“.<sup>18</sup> Ovakav oblik rada se u četverostupnjevitoj metodi može koristiti na trećem i četvrtom stupnju kada učenici pokušavaju i uvježbavaju izvođenje nove vježbe.

Rad u skupini omogućuje međusobno komuniciranje učenika, poštivanje individualnih razlika među učenicima te razvijanje pozitivnih karakteristika poput suradnje, prihvaćanja sugovornika, samostalnosti, točnosti i slično. Također treba naglasiti da radom u skupini prirodni vođe dolaze do izražaja te ih je lako prepoznati kao inicijatore i organizatore postavljenog zadatka<sup>19</sup>. Rad u skupini prikladan je kao oblik rada na praktičnoj nastavi jer se radi s ukupnim manjim brojem učenika u praktikumu (polovica razrednog odjela) te su skupine manje (najčešće 3 učenika za baterijom za rad). Prilikom korištenja četverostupnjevite metode ovaj oblik poučavanja može se koristiti u svim stupnjevima.

### **3.2. Učenje radnih vještina**

Učenje novih radnih (psihomotornih) vještina je proces u kojemu učenik stječe odgovarajuće doživljaje i pokrete te kroz taj proces učenja nastaju promjene u njegovom

---

<sup>16</sup> Petričević, D. (2006). Metodika praktične nastave. Zagreb: Pučko otvoreno učilište, str. 195.

<sup>17</sup> Ibidem, str. 197.

<sup>18</sup> Bognar, L., Matijević, M. (2002). Didaktika. Zagreb: Školska knjiga, str. 242.-245.

<sup>19</sup> Ibidem, str. 245. - 247.

znanju, sposobnostima i oblicima rada. Nastavnikovo pokazivanje nije dovoljno da bi učenik stekao nove radne vještine, već on sam mora aktivno u tome sudjelovati.

Nove radne vještine uče se kroz učenje:

- uvidom – otkrivanje uzročno-posljedičnih veza između elemenata pojedinih vježbi
- oponašanjem – priprema, demonstracija, vježbanje, savjetovanje i vođenje procesa poučavanja i učenja. Savjetovanje je od velike važnosti jer učenik nastavnika može pitati o konkretnim situacijama i problemima s kojima se susreće prilikom uvježbavanja radne vještine.

Učenik 1. razreda srednje strukovne škole u početku uči nove stvari – do tada nepoznate radne postupke, rukovanje alatima i strojevima na siguran način. Kada jednom usvoji novu vještinu, učenik kroz tzv. dopunsko učenje nova znanja nadovezuje na ona već stečena. To znači da uči kako se primjenjuju novi radni postupci, nova pomoćna sredstva, ali i novi materijali. Tijekom srednjoškolskog obrazovanja potrebno je i preučenje radnih vještina i navika, no to je teško jer se moraju prevladati prije stečene radne navike (npr. učenik od kuće dolazi s nepravilnim načinom držanja noža). Zbog toga je uloga nastavnika vrlo važna u procesu usvajanja novih vještina kako bi se spriječilo svako unošenje loših navika.

Proces učenja novih radnih vještina najčešće se odvija u sljedećim etapama:

- pokretanje procesa učenja – obuhvaća pripremu učenika za ovladavanje novom vježbom (suočavanje učenika s nazivom, ciljem i značenjem nove vježbe),
- svjesno sudjelovanje učenika u nastavnikovoj demonstraciji nove vježbe – koju opremu za rad koristi, tehnološki redoslijed i postupak, način pravilnog i sigurnog izvođenja radnih operacija i manipulacija,
- učenikovo izvođenje demonstrirane vježbe pod nadzorom nastavnika,
- uvježbavanje novih radnih vještina.

U početku je pomoć nastavnika praktične nastave maksimalna, a samostalnost učenika minimalna, no s ponavljanjem i povećavanjem vremena vježbanja smanjuje se pomoć nastavnika, a povećava samostalnost učenika.<sup>20</sup>

Uspješno razvijanje poželjnih radnih navika ovisi o psihofizičkim sposobnostima učenika (zbog čega učenici idu na liječnički pregled prije upisa u Ugostiteljsko-turističku školu), motivaciji učenika za odabrano zanimanje, materijalno-tehničkoj opremi za izvođenje praktične nastave, složenosti same vježbe/pojedinih radnih operacija i pokreta te nastavniku praktične nastave i metodama poučavanja koje koristi.

---

<sup>20</sup> Petričević, D. (2006). Metodika praktične nastave. Zagreb: Pučko otvoreno učilište, str. 98. – 106.

### 3.3. Praktična nastava

Prema Petričeviću (2006.) praktična nastava je jedan od strukovnih predmeta, a cilj mu je osposobiti poučavane (učenike i odrasle polaznike) za samostalno i timsko, pravilno, sigurno, odgovorno, kvalitetno i ekonomično obavljanje poslova u budućem zanimanju.

Praktična nastava provodi se u specijaliziranim učionicama odnosno radionicama za praktičnu nastavu. Radionice su zatvoren ili otvoren prostor koji je materijalno-tehnički, tehnološki, prostorno, kadrovski, higijenski, sigurnosno i organizacijski koncipiran za proizvodnju određenih materijalnih dobara ili za davanje određenih usluga. To znači da se unutar radionice za praktičnu nastavu ostvaruje određeni operativni nastavni plan i program primjeren budućem zanimanju učenika. Unutar tog prostora uz vodstvo i pomoć strukovnog nastavnika povezuje se strukovno-teorijska i praktična nastava. Ukoliko u radionici za praktičnu nastavu unutar škole nije moguće u potpunosti ostvariti okvirni i izvedbeni nastavni plan i program, pravilo je da se za nastavnu godinu predvidi gdje će i tko realizirati one dijelove programa koji se unutar škole ne mogu ostvariti. Radionica je materijalno-tehnički podobna za izvođenje praktične nastave ukoliko ima odgovarajuće materijale, alate i uređaje za rad, potrebne energente (struja, voda, plin), ako ispunjava uvjete tehničke zaštite i zaštite od požara, raspolaže s odgovarajućim sredstvima osobne zaštite učenika i nastavnika i odgovarajućim sredstvima za pružanje prve pomoći. U radionici u isto vrijeme boravi najviše 15 učenika od kojih svaki ima svoje radno mjesto plus radno mjesto za nastavnika. Raspored radnih mjesta treba biti takav da omogućava nesmetanu demonstraciju novih vježbi na nastavnikovom mjestu i nesmetanu komunikaciju između nastavnika-učenika te učenika-učenika kao i kretanje svih osoba koji se tijekom nastave nalaze u radionici.

Osim prostornih uvjeta za kvalitetno provođenje praktične nastave važno je i tko provodi stručno-teorijsku i praktičnu nastavu u školi i izvan škole. Prema Zakonu o odgoju i obrazovanju u srednjoj školi nastavnicima strukovne nastave smatraju se nastavnici koji imaju odgovarajuću strukovnu kompetenciju, izvode stručno-teorijsku i praktičnu nastavu, položene predmete pedagoško-psihološke naobrazbe te polože stručni ispit pri Agenciji za strukovno obrazovanje u roku od dvije godine od zasnivanja radnog odnosa u srednjoj školi. Strukovni nastavnici su u pravilu osobe s visokom naobrazbom, ali u strukama bez mogućnosti stjecanja visoke naobrazbe (npr. kuhar, slastičar, konobar) nastavnici mogu biti osobe s višom ili srednjom naobrazbom uz položene predmete pedagoško-psihološke naobrazbe i stručni ispit. Osim strukovne kompetentnosti nastavnika važno je da nastavnik usmjerava učenike prema promjenama u tehnici i tehnologiji te naglašava važnost cjeloživotnog obrazovanja u

odabranom zanimanju kako bi učenici pratili nove trendove. Samom nastavniku također treba biti osigurano usavršavanje tijekom radnog staža i mogućnost za provođenje praktičnog rada u radnoj okolini. Prema Zakonu o obrtu majstor-stručni učitelj u licenciranoj obrtničkoj i drugoj radionici može biti osoba s položenim majstorskim ispitom.

Ugostiteljsko-turistička škola ima dvije specijalizirane učionice iliti „praktikuma“ za izvođenje nastave slastičarstva, tri za izvođenje nastave posluživanja i četiri za izvođenje nastave kuharstva. Svi su praktikumi potpuno opremljeni te uvodoljavaju higijenskim i materijalno-tehničkim uvjetima. Strukovni nastavnici imaju srednju do visoku stručnu spremu uz položene pedagoško-psihološke predmete i stručni ispit te su im omogućeni odlasci na stručna usavršavanja. Kroz Regionalni centar kompetentnosti planirano je stručna usavršavanja nastavnika podići na višu razinu kroz usavršavanje izvan Republike Hrvatske. Praktični dio nastave za smjer hotelijersko-turistički tehničar obavlja se isključivo u vanjskim objektima (hotelima), dok se za smjerove slastičar, konobar, kuhar, turističko-hotelijerski komercijalist praktični dio provodi u školi i izvan nje što će biti opisano u daljnjem dijelu ovog rada.

### 3.4. Organizacija i provedba praktične nastave u Ugostiteljsko-turističkoj školi Osijek

Ugostiteljsko-turistička škola u obrazovanju se pridržava zadanih satnica nastavnih predmeta koji su propisani od strane nadležnog ministarstva. Sukladno planu i programu praktična se nastava dijeli na tri dijela i to praktična nastava u školi, praktična nastava u ugostiteljskom objektu i stručna praksa.

**Tablica 3: Prikaz praktične nastave u školi, praktične nastave u ugostiteljskom objektu i stručne prakse prema broju sati i zanimanjima**

Zanimanje	Mjesto obavljanja praktične nastave	1. razred	2. razred	3. razred	4. razred
<b>Kuhar</b>	Praktična nastava u školi	245	245	256	x
	Praktična nastava u ugo. objektu	280	280	448	x
	Stručna praksa	182	182	x	x
<b>Konobar</b>	Praktična nastava u školi	245	245	256	

	Praktična nastava u ugo. objektu	280	280	448	x
	Stručna praksa	182	182	x	x
<b>Slastičar</b>	Praktična nastava u školi	245	245	256	x
	Praktična nastava u ugo. objektu	280	280	448	x
	Stručna praksa	182	182	x	x
<b>Hotelijsko turistički tehničar</b>	Praktična nastava u školi	x	x	x	x
	Praktična nastava u ugo. objektu	33	33	33	34
	Stručna praksa	182	182	182	x
<b>Turističko hotelijerski komercijalist</b>	Praktična nastava u školi	5	7	7	7
	Praktična nastava u ugo. objektu	33	33	33	34
	Stručna praksa	182	182	182	x

Izvor: Ministarstvo znanosti i obrazovanja. Dostupno na: <<https://mzo.gov.hr>>. Pristupljeno 21.09.2020.

Iz navedene tablice vidljivo je da je broj sati praktične nastave u trogodišnjim zanimanjima znatno veći nego u četverogodišnjim. Razlog tomu je što se najveći dio učenika četverogodišnjih zanimanja odlučuje za studiranje dok se trogodišnja zanimanja intenzivnije priprema za tržište rada. Prikaz u tablici kod trogodišnjih zanimanja odnosi se na trogodišnja zanimanja koja se školuju po klasičnom modelu. Za razliku od klasičnog modela škole se mogu odlučiti za dualni ili jedinstveni model obrazovanja. Druga dva modela imaju smanjen udio praktične nastave u školi, a povećan udio praktične nastave u ugostiteljskom objektu. Zagovornici jedinstvenog i dualnog modela uporište u kvaliteti obrazovanja gledaju po uzoru na Austriju i Njemačku gdje su istraživanja pokazala puno veći napredak učenika u savladavanju potrebnih kompetencija. Ugostiteljsko- turistička škola Osijek opredijelila se na klasični model obrazovanja upravo zbog jednolične i slabe gastronomske ponude ugostiteljskih objekata na području županije koji ne omogućuju učenicima da se u praktičnom dijelu susretnu s različitim namirnicama koje nisu karakteristične za naše područje življenja. Najveći dio učenika koji se obrazuje u školi u Osijeku zaposlenje traži u priobalnom području

stoga se smatra da je važno da učenici barem kroz školske vježbe budu upoznati i s drugačijim načinima pripreme hrane kao i drugačijim namirnicama.

Suradnja škole i ugostiteljskih objekata postiže se potpisivanjem ugovora između ugostiteljskog poduzeća, škole i roditelja učenika. Učenici sami odabiru jedno od mjesta s kojima škola ima potpisan ugovor te na tom mjestu obavljaju praktičnu nastavu. Praćenje rada na samom radnom mjestu vrši mentor u ugostiteljskom objektu dok strukovni nastavnik prati učenika kroz obilaskе mjesta za obavljanje praktične nastave i razgovor s mentorom. Mentor je zadužen za vođenje evidencije o ispunjavanju učenikovih radnih obveza dok nastavnik ocjene evidentira u dnevniku.

Loša ekonomska situacija u županiji i slaba posjećenost ugostiteljskim objektima iz skupine hoteli i restorani ne pruža dovoljno mogućnosti učenicima na praksi da aktivno sudjeluju u svim fazama pružanja usluge već se najčešće obrazovanje i usvajanje radnih navika temelji na obavljanju pomoćnih poslova što nije motivirajuće. Zbog takvog načina poslovanja učenici ne razvijaju sve potrebne vještine te se ne mogu kreativno razvijati na području za koje se školuju.

Iz svega navedenoga lako se može prepoznati potreba škole da organizira provođenje praktične nastave u vlastitom prostoru u kojemu će učenici dio praktične nastave obavljati pod nadzorom strukovnih nastavnika. Na taj način se osigurava mogućnost učenicima da sudjeluju u svim fazama pripremanja i pružanja usluge.

Škola njeguje dugu tradiciju vođenja ljetne praktične nastave na moru gdje učenici organizirano u aranžamu škole odlaze na ljetna radilišta na otok Krk. Prednost ovakve praktične nastave je u tome što učenici u kontinuitetu rade na obavljanju poslova i na taj način osim potrebnih znanja stječu radne navike i razvijaju osjećaj za odgovornost za posao koji obavljaju. Pansionska priprema hrane u velikim hotelima omogućava učenicima da obavljaju poslove koje inače nemaju mogućnost obavljati. Kroz razgovore s učenicima završnih razreda može se zaključiti da im je ljetna praktična nastava na moru bila najbolji dio školovanja.

## **4. Poslovni plan otvaranja školskog restorana za potrebe praktične nastave**

Poslovni plan je temeljna okosnica planiranja, pokretanja, financiranja, organiziranja, vođenja, razvijanja i kontrole poduzetničkog pothvata tijekom njegova cjelokupnog vijeka trajanja.<sup>21</sup> Poslovnim planom želi se utvrditi financijska isplativost pokretanja restorana za potrebe praktične nastave. Opravdanost projekta u smislu stjecanja potrebnih znanja i iskustava za potrebe učenika je neosporna.

### **3.1. Operativni sažetak projekta**

Prilikom izgradnje škole u njenom je sastavu izgrađen i restoran koji je u potpunosti opremljen svim potrebnim termičkim i rashladnim uređajima, svim inventarom potrebnim za obavljanje ugostiteljske djelatnosti kao i odvojenim ulazom i vlastitim parkiralištem. Do sada se prostor koristio za održavanje različitih predavanja i prezentacija u organizaciji ugostiteljske škole te se nije koristio u komercijalne svrhe. Prostor se sastoji od blagovaonice, aperitiv bara, šanka, garderobe i toaleta za goste, konobarskog skladišta, garderobe, kuhinje, kuhinjskog skladišta te je s ekonomskim ulazom povezano teretnim liftom. Pokretanje restorana za obavljanje praktične nastave za učenike doprinosi kvaliteti obrazovanja učenika, ali i osigurava dodatna financijska sredstva.

### **3.2. Podaci o tvrtki**

**Naziv projekta:** Pokretanje rada školskog restorana

**Vlasnik poduzeća:** Ugostiteljsko- turistička škola Osijek

**Matični broj poslovnog subjekta:** 3021564; OIB: 67104212471

**Autor projekta:** Ivan Kelava

**Osoba za kontakt:** Ivan Kelava, unic.bacc.oec., telefon: 031/211-095, mob: 098/967-0377, email: [ivan.kelava25@gmail.com](mailto:ivan.kelava25@gmail.com)

Ugostiteljsko-turistička škola osnovana je 1949. godine i od tada uspješno obrazuje učenike turističkih i ugostiteljskih zanimanja. Od osnivanja škole ista se razvijala i postala

---

<sup>21</sup> Centar za poduzetništvo < <http://www.czposijek.hr> >. Pristupljeno:30.08.2020.

vodeća škola u RH prema broju učenika koje obrazuje kao i kvaliteti obrazovanja. Škola je 2009. godine preseljena na novu lokaciju te je s njom dobila i novo sagrađenu i opremljenu zgradu koja pruža sve preduvjete za kvalitetno obrazovanje. U školi je zaposleno 15 nastavnika struke od kojih su dva nastavnika ujedno i voditelji praktične nastave. Školu je u 2018./2019. školskoj godini pohađalo 570 učenika raspoređenih u 27 razrednih odjela (izvješće za školsku godinu 2019./2020. g. nije dostupno u vrijeme pisanja rada). Svake školske godine škola upisuje učenike u dva razreda konobara, tri kuhara, jedan slastičarski, dva turističko-hotelijski komercijalist i jedan hotelijersko-turistički tehničar. U sklopu škole nalazi se i dom učenika i sportska dvorana. Škola ostvaruje zavidne prihode od učeničkog doma kao i od najma sportske dvorane za potrebe rekreacije i iznajmljivanja prostora za potrebe lokalnog fitness centra. Također je oformljen i učenički servis koji učenicima iz svih škola omogućuje legalan rad za vrijeme školovanja.

**Tablica 4: Broj učenika po razrednim odjelima**

<b>Smjer</b>	<b>Broj učenika</b>
Konobar	106
Kuhar	181
Slastičar	58
Hotelijersko-turistički tehničari	91
Turističko- hotelijerski komercijalisti	134
<b>Ukupan broj učenika</b>	<b>570</b>

Izvor: Izvješće Ugostiteljsko-turističke škole za školsku godinu 2018./2019.

Kao što je vidljivo u tablici 4 škola obrazuje najveći dio trogodišnjih zanimanja koji se odmah nakon završene škole upićuju na tržište rada. Manji dio trogodišnjih zanimanja odlučuje nastaviti daljnje školovanje. U idućim godinama broj učenika će se povećati za otprilike 60 učenika koji će se obrazovati u zanimanju turističko-hotelijski komercijalist jer je u školskoj godini 2018./2019. upisan novi razredni odjel te je u ukupnom zbroju učenika evidentiran samo jedan razred novoupisanih učenika.



## **4.1. Poduzetnička ideja**

U pokretanju bilo kakve poslovne aktivnosti potrebno je razviti poduzetničku ideju koja je rezultat promišljanja i aktivne analize tržišne ponude na temelju koje se donosi odluka o samom kretanju u poslovnu aktivnost. Dobro osmišljena ideja može biti garancija uspjeha na tržištu.

### **4.1.1. Podaci o autoru projekta**

Nositelj projekta je Ivan Kelava rođen 25.11.1983. godine u Đakovu s trenutačnom adresom prebivališta Sjenjak 11, Osijek. Nakon osnovnoškolskog obrazovanja upisuje i završava Ugostiteljsko-turističku školu u Osijeku smjer Hotelijer-ugostitelj koji je kasnije preimenovan u Turističko-hotelijerski tehničar. Nakon završene škole diplomirao je na Fakultetu za turistički i hotelski menadžment u Opatiji, smjer stručni studij Gastronomija i restoraterstvo u trajanju od dvije godine. Nakon kraćeg rada na poslovima kuhara, 2008. g. zaposlio se u Ugostiteljsko-turističkoj školi Osijek na mjestu strukovnog nastavnika kuharstva koji obavlja do danas. Zbog želje za daljnjim profesionalnim razvojem tokom ljetnih turističkih sezona odlazi u visoko kategorizirane hotele u kojima radi kao kuhar. Godine 2018. diplomirao je na veleučilištu Baltazar Zaprešić preddiplomski stručni studij Poslovanje i upravljanje, smjer Poslovna ekonomija i financije nakon čega upisuje studij Projektnog menadžmenta. Tokom rada u školi stekao potrebna znanja i iskustva u organiziranju, provedbi i praćenju praktične nastave te ista nastoji upotrijebiti za unaprijeđenje kvalitete škole i ukupnog obrazovanja učenika Ugostiteljsko-turističke škole Osijek.

### **4.1.2. Reference nositelja poduzetničke ideje**

Dugogodišnje iskustvo u obrazovanju i vođenju praktične nastave čini ga dobrim kandidatom za organizaciju i nadzor učenika u praktičnim vježbama i pripremi hrane. Iskustvo rada u hotelima visoke kategorije u pansionskom sustavu poslovanja i pripremi različitih događanja omogućuju kreativan i drugačiji pristup radu u odnosu na druge ugostiteljske objekte u okruženju.

### 4.1.3. Opis poduzetničke ideje

Osnovni cilj Ugostiteljsko-turističke škole je obrazovanje učenika za rad u turističkim i ugostiteljskim zanimanjima. Svjesni činjenice da je u obrazovanju izrazito važno stjecanje praktičnih iskustava, znanja i vještina pod nadzorom nastavnika/mentora osmišljen je projekt otvaranja restorana. Restoran se već nalazi u izdvojenom dijelu škole koji je povezan sa školom hodnikom. Do sada se prostor restorana koristio isključivo kao mjesto održavanja školskih domjenaka, seminara i prezentacija. Sam prostor je u potpunosti opremljen suvremenom opremom bez da je potrebno dodatno ulaganje u razvoj. Komercijalna upotreba restorana temeljila bi se na iznajmljivanju prostora za različite prigode kao što su krštenja, rođendani, svatovi, pričesti, krizme, karmine i sl. Usluga bi se morala prethodno najaviti te se dogovoriti svi potrebni elementi kao što su vrijeme, dužina trajanja i sadržaj usluge. Na ovaj način, osim što bi se omogućilo stjecanje praktičnih znanja i vještina za učenike, škola bi mogla ostvarivati dodatni prihod i dodatno ulagati u prostor škole, ali i pomagati učenicima slabijeg imovinskog stanja nabavkom udžbenika, sanitarnih knjižica i radne opreme. Stvaranje i razvoj imidža škole kao prepoznatljivog i kvalitetnog centra koji uspješno obrazuje polaznike osigurat će školi dug prosperitet i dati joj zasluženi ugled, kako u lokalnoj zajednici, tako i na državnom i međunarodnom području.

## 4.2. Tehnički opis prostora i opreme

Prostor restorana, kako je ranije napisano, posjeduje sve potrebne prostorije i opremu za izvođenje poduzetničke ideje sukladno Pravilniku o razvrstavanju i minimalnim uvjetima ugostiteljskih objekata iz skupine restorani, barovi, catering i objekti jednostavnih usluga. U tablici 5 navedeni su svi prostori koji se nalaze u sklopu restorana s nazačenom površinom. Cijela škola je opremljena automatskim protupožarnim uređajima kao i alarmom.

**Tablica 5: Popis prostora i kvadratura restoranskog prostora**

Red. broj	Naziv prostora	Površina u $m^2$
1.	Blagovaonica restorana	102,00
2.	Hodnik	4,00
3.	Aperitiv bar	58,74
4.	Terasa	33,64

5.	Garderoba	8,12
6.	Toalet	12,32
7.	Konobarska pripremnica	22,36
8.	Kuhinja	56,90
9.	Garderoba	12,29
10.	Skladište (kuhinjsko)	4,32
11.	Skladište (bar)	4,32
12.	Sanitarije osoblje	6,36
13.	Trijem	15,73
<b>Ukupna površina restorana</b>		<b>341,10</b>

Izvor: Izradio autor temeljem projektne dokumentacije škole

#### 4.2.1. Opis i sadržaj blagovaonice

Blagovaonica može biti organizirana za primanje maksimalno 100 gostiju. U prostoru blagovaonice moguće je postaviti binu za glazbu dimenzija 2.5x2 m. Prostor je također opremljen klima uređajima i dekorativnim slikama s motivima zgrade stare škole smještene u Radićevoj ulici br. 9. Blagovaonica je dobro povezana sa svim ostalim prostorima što omogućuje efikasno kretanje neophodno za kvalitetno pružanje usluge.

**Tablica 6: Popis osnovnih sredstava u blagovaonici**

Redni broj	Naziv artikla	Količina	Jedinična cijena	Ukupna vrijednost u kn.
1.	Stol restoranski	25	625,43	15.635,75
2.	Stolica restoranska	100	333,43	33.343,00
<b>Ukupna vrijednost osnovnih sredstava u blagovaonici</b>				<b>48.78,75</b>

Izvor: Izradio autor temeljem inventurne liste od 31.12.2019. godine

#### 4.2.2. Opis i sadržaj aperitiv bara

Aperitiv bar je opremljen šankom koji sadržava sav potreban inventar i opremu neophodnu za pripremu i posluživanje toplih napitaka, alkoholnih i bezalkoholnih pića. Iza šanka se nalazi prostor za čuvanje pića.

**Tablica 7: Popis osnovnih sredstava u aperitiv baru**

<b>Redni broj</b>	<b>Naziv artikla</b>	<b>Količina</b>	<b>Jedinična cijena</b>	<b>Vrijednost u kn.</b>
1.	Rashladna vitrina za vina	1	8.344,80	8.344,80
2.	Retroradni pult s ladicama	1	11.570,80	11.570,80
3.	Ledomat	1	6.838,10	6.838,10
4.	Retropult s rashladnim uređajima	1	11.181,45	11.181,45
5.	Viseća vitrina staklena	5	584,54	2.922,70
6.	Aparat za kavu	1	10.746,10	10.746,10
7.	Mlin za kavu	1	2.781,60	2.781,60
8.	Perilica posuđa	1	5.654,55	5.654,55
<b>Ukupna vrijednost osnovnih sredstava u aperitiv baru</b>				<b>60.040,10</b>

Izvor: Izradio autor temeljem inventurne liste od 31.12.2019. godine

#### **4.2.3. Opis i sadržaj terase**

Terasa restorana ograđena je od pogleda visokim čempresima te je pogodna za pripremanje različitih dočeka i pruža mjesto za predah i pušenje. U trenutnoj verziji terasa nema fiksno postavljenu tendu već se zaštita od sunca omogućuje s pomoću suncobrana.

**Tablica 8: Popis osnovnih sredstava terase restorana**

<b>Redni broj</b>	<b>Naziv artikla</b>	<b>Količina</b>	<b>Jedinična cijena</b>	<b>Vrijednost u kn.</b>
1.	Stol za terasu	16	302,75	4.844,00
2.	Stolica za terasu	64	275,26	18.167,16
<b>Ukupna vrijednost osnovnih sredstava na terasi</b>				<b>23.011,16</b>

Izvor: Izradio autor temeljem inventurne liste od 31.12.2019. godine

#### **4.2.4. Opis i sadržaj garderobe**

Garderoba je prostor u kojemu gosti pod nadzorom mogu odložiti svoje kapute i jakne.

**Tablica 9: Popis osnovnih sredstava garderobe restorana**

<b>Redni broj</b>	<b>Naziv artikla</b>	<b>Količina</b>	<b>Jedinična cijena u kn</b>	<b>Vrijednost u kn</b>
1.	Pult za garderobu	1	1.342,00	1.342,00
2.	Zidna vješalica	1	4.294,40	4.294,40
<b>Ukupna vrijednost osnovnih sredstava u blagovaonici</b>				<b>5.636,40</b>

Izvor: Izradio autor temeljem inventurne liste od 31.12.2019. godine

#### **4.2.5. Opis i sadržaj kuhinje**

Restoranska kuhinja opremljena je vrhunskom opremom i uređajima koji osiguravaju sve preduvjete za rad na siguran način kao i maksimalnu funkcionalnu učinkovitost. Također treba napomenuti da je kuhinja opremljena svim potrebnim termičkim i rashladnim uređajima te se u njenom sastavu nalazi i praonica crnog i bijelog posuđa. Kapacitet kuhinje u potpunosti odgovara kapacitetu blagovaonice.

**Tablica 10: Popis osnovnih sredstava kuhinje restorana**

<b>Redni broj</b>	<b>Naziv artikla</b>	<b>Količina</b>	<b>Jedinična cijena</b>	<b>Vrijednost u kn</b>
1.	Napa stropna	1	10.778,70	10.778,00
2.	Neutralni radni stol	1	5.657,00	5.657,00
3.	Hladnjak s dvije komore	1	15.441,50	15.441,50
4.	Sudoper s 2 korita	2	3.743,57	7.487,14
5.	Konvektomat	1	29.564,00	29.564,00
6.	Stol radni s tri ladice	3	2.279,36	6.838,08
7.	Hladni stol s 4 ladice	1	5.557,40	5.557,40
8.	Električno kuhalo	1	2.954,00	2.954,00
9.	Topli stol	1	8.220,93	8.220,93
10.	Stol topli s infrasilicama	2	3.013,40	6.026,80
11.	Stol radni inox	1	4.742,12	4.742,12
12.	Stol za otpatke	1	3.824,70	3.824,70
13.	Stroj za pranje posuđa	1	17.153,20	17.153,20
14.	Kuhalo za tjesteninu	1	6.021,00	6.021,00
15.	Friteza električna	1	13.239,40	13.239,40

16.	Kiper	1	18.160,80	18.160,80
17.	Roštilj električni	1	15.298,80	15.298,80
18.	Štednjak električni	1	12.325,60	12.325,60
19.	Štednjak plinski	1	11.573,70	11.573,70
20.	Samostojeći hladnjak	1	9.169,50	9.169,50
21.	Sudoper sa senzorom	1	2.867,80	2.867,80
<b>Ukupna vrijednost osnovnih sredstava u kuhinji restorana</b>				<b>212.927,00</b>

Izvor: Izradio autor temeljem inventurne liste od 31.12.2019. godine

### 4.3. Asortiman proizvoda i usluga

U sastavu škole nalazi se opremljen restoran čija je glavna djelatnost pružanje usluga hrane i pića te najam prostora za organizaciju različitih događanja do maksimalno 100 uzvanika. Ugostiteljski objekt poslovanje temelji na pansionskom sustavu poslovanja. Prostor restorana pogodan je za organizaciju različitih zatvorenih događanja ka što su svatovi, karmine, održavanje sastanaka i prezentacija, vjerskih obreda, rođendana i domjenaka

#### 4.3.1. Asortiman usluga hrane i pića

Ponuda hrane i pića temelji se na unaprijed utvrđenom sredstvu ponude hrane i pića. Izbor hrane i pića određuje naručitelj sukladno svojim mogućnostima i potrebama. U slučaju da naručitelj ima posebne želje i prohtjeve pristupa se izračunu prodajne cijene te se na taj način u sustav ponude uvrštavaju novi sadržaji. Kalkulacija prodajne cijene jela izračunata je temeljem marže u visini od 300% što omoućuje podmirenje svih troškova poslovanja i ostvarenje dobiti škole.

**Tablica 11: Ponuda usluga hrane na bazi jedne osobe**

Redni broj	Naziv jela	Cijena po osobi u kn
<b>HLADNA PREDJELA</b>		
1.	Hladna plata (kulen, šunka, kobasica, dimljeni svinjski vrat)	15,00
2.	Marinirano povrće (vegani)	7,00
3.	Apetisani	15,00

<b>JUHE</b>		
1.	Bistra goveđa juha	15,00
2.	Bistra kokošja juha	15 ,00
3.	Pileća ragu juha	15,00
4.	Teleća ragu juha	17,00
5.	Juha od račice (vegani)	10,00
6.	Juha od gljiva (vegani)	15,00
7.	Juha od mrkve i riže (vegani)	10,00
<b>TOPLA PREDJELA</b>		
1.	Kuhano meso s umakom od rajčice (samo uz bistre juhe)	8,00
2.	Ravioli od pršuta i sira	15,00
3.	Popečci od riže (vegani)	10,00
4.	Tofu u umaku od badema	12,00
<b>GLAVNA JELA</b>		
1.	Pečena janjetina	30,00
2.	Pečena prasetina	25,00
3.	Rolovana punjena prasetina	25,00
4.	Zapečni svinjski odrezak	25,00
5.	Pureća rolada punjena kulenom i sirom	20,00
6.	Pureći medaljoni u umaku od sira	25,00
7.	Pohana pilaća prsa na bečki način	25,00
8.	Pileća prsa na žaru	20,00
9.	Pileći batak i zabatak na žaru	20,00
10.	Čobanac	25,00
11.	Sarma	25,00
12.	Gulaš od divljači	35,00
13.	Svinjski medaljoni u umaku od kadulje i pršuta	30,00
14.	Pljeskavice od soje (vegani)	20,00
15.	Odrezak od graha (vegani)	20,00
16.	Ražnjići	20,00
17.	Čevapi	20,00
<b>PRILOZI</b>		

1.	Pečeni mladi krumpir	10,00
2.	Mlinci	10,00
3.	Pirjana riža	8,00
4.	Riža s povrćem	10,00
5.	Njoki	10,00
6.	Povrće na maslacu	10,00
7.	Povrće na žaru	10,00
8.	Kroketi od krumpira	10,00
<b>SALATE</b>		
1.	Miješana salata	15,00
2.	Kupus salata	8,00
3.	Salata od rajčice	10,00
4.	Salata od krastavaca	10,00
<b>DESERTNA JELA</b>		
1.	Miješani kolači	15,00
2.	Orhenjača	10,00
3.	Makovnjača	10,00

Izvor: Izradio autor

#### 4.4. Tržišni podaci

Tradicionalno Slavonija je poznata po organiziranju različitih događanja s velikim brojem uzvanika. Međutim, sve je više vidljiv trend u kojemu se organiziraju različita događanja s manjim brojem uzvanika. Ponuda različitih skupina jela i pića omogućuje restoranu kreiranje ugostiteljske ponude u skladu sa željama, potrebama i mogućnostima naručitelja.

Na području grada Osijeka danas postoji veći broj ugostiteljskih objekata koji svoje poslovanje temelje na *a la carte*<sup>22</sup> sustavu poslovanja stoga nisu u mogućnosti u kratkom vremenskom razdoblju organizirati potreban prostor za grupu od 30-100 osoba. Također treba istaknuti da restoran posjeduje vlastito besplatno parkiralište što olakšava dolazak do same lokacije.

<sup>22</sup> Sustav poslovanja u kojemu gosta iz jelovnika sam odabire jela koja će konzumirati za neki obrok. Specifičnost ovih jela proizlazi iz činjenice da se pripremaju u vremenskom razdoblju do 25 min. Ovakav način rada karakterističan je za ugostiteljske objekte iz skupine restorani.



#### **4.5. Visina i struktura ulaganja te izvori sredstava – kapitala**

Ugostiteljsko-turistička škola ostvaruje vlastite prihode te joj za pokretanje poslovanja nije potrebno vanjsko financiranje. Ulaganja se temelje na nabavci obrtnih sredstava i sitnog inventara. Ulaganja u obrtna sredstva temelje se na dogovorenoj vrsti usluge koja se organizira te sukladno normativima. Kupnja sitnog inventara odnosi se na nabavu dekorativnih materijala te se predviđa ulaganje u iznosu od 25.000,00 kn.

#### **4.6. Potrebni uposlenici**

Za potrebe vođenja restorana potrebno je uposliti dvije osobe. Jedna osoba je zadužena za vođenje restorana, a druga za vođenje kuhinje. Obzirom da cijeli koncept restorana usmjeren na stručnu praksu učenika i stjecanje radnih navika neophodno je da zaposlenici imaju položen pedagoško psihološki minimum jer najveći te da ima odgovarajuće radno iskustvo u obavljanju i organiziranju posla na poziciji kuhar/konobar.

#### **4.7. Tijek izvedbe projekta (akvizicijsko razdoblje)**

Budući da je restoran u potpunosti opremljen svim potrebnim inventarom i opremom sukladno zahtjevima HACCP<sup>23</sup> sustava, nema potrebe za ulaganjima bilo koje vrste. Početak rada je 01.09.2020. godine s početkom nove školske godine kada strukovni nastavnici dobiju rješenja o godišnjem zaduženju. Razvoj marketinške aktivnosti temeljio bi se na reklamnim materijalima putem dnevnih novina, radija, oglašavanja na lokalnoj televiziji, oglašavanja putem web stranice škole i društvenih mreža. Točan datum početka i dinamika razvoja diktira se od strane naručitelja usluga te se u prvoj godini ne očekuje prevelika zauzetost prostora. Restoran će raditi dvanaest mjeseci godišnje. Početak projekta je 01.06.2020. godine i počinje s opremanjem restorana i izradom ponude hrane i pića. Otvorenje restorana predviđeno je za 01.09.2020. godine.

---

<sup>23</sup> HACCP je engleska kratica koja označava **Hazard Analysis and Critical Control Point**. Ovaj sustav može se definirati kao proces analize kritičnih točaka koje obuhvaćaju preventivne postupke u dobavljanju, pripremi, posluživanju i skladištenju hrane.

#### 4.8. Mjere zaštite na radu, sredstva za održavanje higijene

U restoranu su najveći nosioci posla učenici na obavljanju praktične nastave, stoga se posebna pažnja pridaje sigurnosti na radnom mjestu. Cjelokupan rad mora biti organiziran na način da se osigura rad na siguran način.

**Tablica 12: Popis mjera zaštite na radu**

<b>Red. broj</b>	<b>Naziv artikla</b>	<b>Vrijednost opreme u kn</b>	<b>Vrijednost rada u kn</b>	<b>Iznos u kn</b>
1.	Protupožarni aparat	500,00	0,00	500,00
2.	Kutije prve pomoći	250,00	0,00	250,00
3.	Protupožarni prekrivač	200,00	0,00	200,00
4.	Toplinske rukavice	300,00	0,00	300,00
5.	Higijenski minimum	0,00	1.500,00	1.500,00
6.	Sanitarna knjižica	0,00	700,00	700,00
7.	Dezinsekcija	0,00	1.500,00	1.500,00
<b>Ukupno</b>				<b>4.950 ,00</b>

Izvor: Izradio autor

U obavljanju posla u ugostiteljstvu iznimno je važno voditi računa o higijeni svih prostora i radnih površina. U tablici 13 prikazan je popis sredstava za čišćenje i održavanje potreban za prvu godinu poslovanja.

**Tablica 13: Popis sredstava za održavanje higijene**

<b>Red broj</b>	<b>Naziv artikla</b>	<b>Mjerna jedinica</b>	<b>Količina</b>	<b>Vrijednost</b>	<b>Iznos u kn</b>
1.	Sredstvo za pranje podova	l	100	11,50	1.150,00
2.	Sredstvo za pranje bijelog posuđa	l	80	8,00	640,00
3.	Sredstvo za dezinfekciju radnih površina	kg	5	80,00	400,00
4.	Sol za perilicu	kg	200	4,00	800,00
5.	Sredstvo za pranje prozora	l	40	8,00	320,00

6.	Papirnati ubrusi	kom	200	5,55	1.100,00
<b>Ukupno</b>					<b>4.420,00</b>

Izvor: Izradio autor

## **4.9. Tržišni podaci poslovnog projekta**

Tržišni podaci poslovnog projekta opisuju sve elemente koje su potrebni u analizi ciljanog tržišta kojima su namijenjeni proizvodi i usluge kao i konkurenciju koja direktno utječe na oblikovanje cijene i kvalitete. Također je važno predvidjeti način tržišne ekspanzije za buduće razdoblje izradom projekcije prodaje i prihoda.

### **4.9.1. Projekcija ciljanog tržišta**

Ciljano tržište je usmjereno na grad Osijek i prigradska naselja. Kreiranje usluge prema mogućnostima i potrebama naručitelja omogućava pružanje usluge potrošačima niže, srednje i visoke platežne moći. Odnos kvalitete usluge i cijene trebao bi biti dodatan motiv za korištenje usluga u prostoru školskog restorana.

### **4.9.2. Projekcija nabavnog tržišta**

Nabava svih potrebnih sirovina neophodnih za organizaciju odvijala bi se putem dosadašnjih partnera trgovačkih centara Metro, Velpo i Bijelić. Budući da škola posjeduje ekonomu koji je zadužen za nabavku, dostava svih potrebnih sirovina uvelike je olakšana te je moguće nabavu odraditi u toku jednoga dana što je osobito važno zbog organizacije iznenadnih okupljanja kao što su karmine. Sva plaćanja prema dobavljačima obavljala bi se preko računa škole. Dovoz gotovih proizvoda od strane ugovaratelja usluge moguć je samo uz predočenje valjane deklaracije proizvođača koji mora imati valjani pravni subjekt za obavljanje djelatnosti pripreme hrane. Donošenje hrane odnosi se isključivo na donošenje različitih vrsta kolača. Donošenje vlastitih suhomesnatih proizvoda i sireva iz domaće radinosti strogo su zabranjena.

### 4.9.3. Projekcija tržišne ekspanzije

U prvoj godini se očekuje prosječna zakupljenost prostora za potrebe vjenčanja prosječno 2,5 puta mjesečno s prosječnih 80 gostiju po događanju s prosječnom cijenom od 200,00 po osobi. Broj događanja bi se povećavao s godinama te se predviđa da bi nakon 5 godina zauzetost prostora mogla doći na prosječnih 4 puta mjesečno s prosječnih 80 uzvanika s prosječnom cijenom od 200,00 kn.

Predviđena zauzetost postora za potrebe karmina procjenjuje se u prvoj godini na 2 puta mjesečno s prosječnih 30 uzvanika po cijeni od 100,00 kn po osobi. Također je za očekivati da bi s godinama broj događanja rastao do prosječnih 3,5 puta mjesečno s proječnih 30 uzvanika po cijeni od 100,00 kn po osobi.

Prostor je moguće iznajmljivati za različite skupove jer škola posjeduje svu potrebnu informatičku opremu. Predviđa se prosječno iznajmljivanje od 1 puta mjesečno u prvoj godini naravono s mogućnošću rasta. Proslave vjerskih obreda, rođendana, zaruka i drugih sličnih događanja bi se održavale u provoj godini 2 puta mjesečno s prosječnom cijenom od 150,00 kn po osobi s prosječnim brojem od 30 uzvanika.

**Tablica 14: Prikaz prosječne mjesečne zauzetosti prostora prema vrsti događanja**

Redni broj	Stavka prihoda	Godina eksploatacije projekta- tržišne eksploatacije				
		1	2	3	4	5
1.	Svečani banketi	2,5	2,5	3	3	4
2.	Karmine	2	2	2,5	3	3,5
3.	Iznajmljivanje prostora bez pružanja usluga hrane i pića	1	1	2	2	2
4.	Vjerski obredi (krštenjeu pričesti, krizma)	2	2	2,5	3	3,5

Izvor: izradio autor

U tablici 14 prikazan je broj prosječnih mjesečnih događanja prema vrstama događanja kroz vremensko razdoblje od pet godina. Prosječan broj događanja u prvoj i drugoj godini je manji te se vidi trend povećanja broja događanja u trećoj, četvrtoj i petoj godini.

#### **4.9.4. Projekcija konkurencije**

U gradu Osijek danas posluje nešto više od pedeset ugostiteljskih objekata za pripremu hrane. U ovaj broj su uključeni svi objekti za pripremu hrane zajedno s restoranima za pripremu brze hrane. Izravni konkurenti na ciljanom tržištu su ugostiteljski objekti s funkcionalnim dvoranama koje se mogu prilagoditi većem ili manjem broju uzvanika kao što su hotel Osijek, hotel Waldinger, pansion Strossmayer, hotel Silver, hotel Millenium, Boutique hotel Tvrđa i drugi koji u odnosu na ponudu školskog restorana imaju više cijene usluga. Veliku prednost u kreiranju cijena u restoranu čini velik broj učenika na praktičnoj nastavi, uvijek dostupni strukovni učitelji i režijski troškovi koje u potpunosti snosi osnivač škole odnosno Županija.

#### **4.10. Tehničko-tehnološki opis poslovnog projekta**

Način pružanja usluga temelji se na jednostavnoj tehnologiji i proceduri koja se sastoji od ugovaranja usluge na kojemu se dogovara sadržaj hrane i pića i broj uzvanika koja će se poslužiti na događanju. Preračunavanjem normativa dobiva se točan popis i količina namirnica potrebnih za odrađivanje posla. Na osnovi narudžbe/trebovanja u prostor restorana se dostavljaju namirnice koje se skladište sukladno karakteristikama namirnica. Na dan održavanja događanja obavljaju se pripremni radovi kojie možemo podijeliti u dvije osnovne skupine: priprema u kuhinji i priprema u blagovaonici.

Posao u kuhinji podrazumijeva primarnu obradu namirnica kao što su pranje, čišćenje i oblikovanje svih namirnica, a potom se vrši termička obrada. Nakon termičke obrade hrana se servira sukladno dogovorenom načinu posluživanja na tanjurima, ovalima ili na buffet stolu<sup>24</sup>. Nakon konzumirane usluge u kuhinji se obavlja pranje i čišćenje svog inventara koji se koristio za pripremu i posluživanje hrane.

Radovi u blagovaonici podrazumijvaju slaganje pića u rashladne uređaje i postavljanje stolova u blagovaonici, priprema pića dobrodošlice, posluživanje hrane, pića i toplih napitaka, ostvarivanje komunikacije između gosta i kuhinje, pranje inventara, čišćenje blagovaonice.

---

<sup>24</sup> Buffet stol je dekorativan stol na koji se nalaze sva jela te se gostima omogućuje da sami odrede vrste i količine koje žele konzumirati.

#### 4.10.1. Lokacije ugostiteljskog objekta

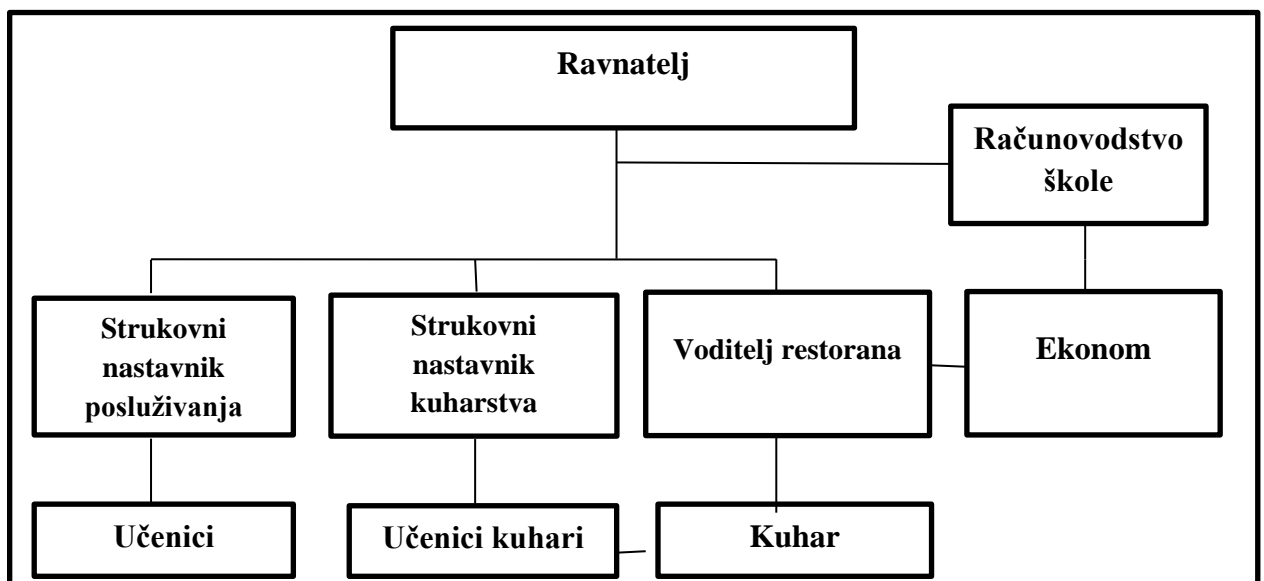
Ugostiteljski objekt se nalazi na istoj adresi kao i Ugostiteljsko-turistička škola Osijek, Matije Gupca 61, 31000 Osijek. Restoran se nalazi na ulasku u industrijsku zonu što ga čini pogodnim zbog udaljenosti stambenih objekata kojima bi se remetila tišina u noćnim satima prilikom organiziranja večernjih događanja na kojima prisustvuje glasna glazba. Restoran posjeduje vlastito parkiralište koje je besplatno. Blizina Osječke obilaznice znatno pojednostavljuje dolazak i odlazak čime se obilaze gradske gužve.

#### 4.10.2. Projekcija broja zaposlenika

Otvorenje restorana zahtijeva zaposlenje dvoje djelatnika koji će biti nosioci poslovanja. Jedan od zaposlenika zadužen je za rad restorana, a drugi je zadužen za rad kuhinje. Oba zaposlenika zaposleni su na puno neodređeno vrijeme. U suradnji sa strukovnim nastavnicima ugostiteljskog posluživanja i kuharstva organizira se posao i rad učenika na obavljanju zadataka potrebnih za izvršenje dogovorene usluge pripreme i posluživanja hrane i pića.

Voditelji restorana i kuhinje imaju zadatak ugovaranja različitih događanja i vode računa o ispisivanju narudžbi potrebitih namirnica i pića. Također vode računa o provedbi HACCP sustava. U vrijeme kad nemaju obveza vezanih za vođenje i organizaciju rada u restoranu imaju zadatak obilaska učenika na praktičnom dijelu naukovanja učenika u ugostiteljskim objektima. Za poslovanje restorana odgovaraju ravnatelju škole.

Slika 3: Shematski prikaz organizacije rada restorana



Izvor: Izradio autor

Slika 3 prikazuje organizacijsku strukturu restorana. Iz slike je vidljivo da je glavna i odgovorna osoba za poslovanje ravnatelj Ugostiteljsko-turističke škole Osijek. U stalnoj suradnji s voditeljem restorana organizira strukovne nastavnike kuharstva i posluživanja u provedbi pripreme i posluživanja usluga. Ovisno o danu i vrsti događaja prednost pri radu na praktičnoj nastavi u ugostiteljskom objektu imaju učenici završnih razreda za koje se smatra da ih treba dodatno pripremiti za tržište rada i na taj način doprinijeti razvoju ugostiteljske ponude.

**Tablica 15: Opis zaduženja zaposlenika i djelatnika škole u funkcioniranju restorana**

Ravnatelj	Zapošljavanje djelatnika za potrebe restorana Odobranje financijskih sredstava potrebnih za promidžbu Odobrava kalkulacije prodajene cijene Surađuje sa strukovnim nastavnicima Promovira školu i restoran u medijima
Voditelj restorana	Ugovara događanja Piše trebovanje Kreira ponudu pića i toplih napitaka Vodi računa o potrebnim pićima i namirnicama za bar Naplaćuje usluge U suradnji s nastavnikom posluživanja surađuje na organizaciji rada učenika Kontrolira vrste i količine pristiglih pića i namirnica Ispunjava HACCP liste Nadgleda pružanje usluga Provodi unaprijed dogovoren protokol događanja i komunicira s ugovarateljem usluge Vodi evidenciju i raspored događanja u restoranu
Voditelj kuhinje	Ugovaranje događaja i dogovaranje ponude hrane Piše trebovanje za potrebe kuhinje Po potrebi kreira nova jela i izrađuje kalkulacije U suradnji sa strukovnim nastavnicima organizira rad učenika Kontrolira količinu i kvalitetu pristiglih namirnica Vodi računa o pridržavanju HACCP-a

	Nadgleda i pomaže u pripremi, gotovljenju i serviranju hrane Suraduje s voditeljem restorana u provedbi protokola
Školski ekonom	Prati cijene na tržištu Zaprima trebovanja i organizira nabavu Odlazi u nabavku Vodi računa o količinama i kvaliteti robe Dostavlja račune u računovodstvo
Strukovni nastavnici kuharstva Strukovni nastavnici ugostiteljskog posluživanja	Odabiru učenike koji će raditi u restoranu Sudjeluju u procesu pripreme, gotovljenja i serviranja hrane Sudjeluju u organiziranju procesa rada Nadgledaju rad učenika Daju upute o načinu pripreme Demonstrira načine rada Vode računa o opremljenosti učenika
Učenici na praktičnoj nastavi za zanimanje kuhar	Pod stalnim nadzorom voditelja kuhinje i restorana provode sve faze gotovljenja jela od pripreme, gotovljenja do serviranja Vode računa o radnom prostoru Vode računa o ekonomičnosti iskorištavanja namirnice
Učenici na praktičnoj nastavi za zanimanje konobar	Pod nadzorom voditelja restorana i strukovnog nastavnika kuharstva pripremaju sav potreban inventar potreban za posluživanje Postavljaju stolove Pripremaju pića Poslužuju hranu

Izvor: Izradio autor

U tablici broj 15 prikazana su zaduženja svih zaposlenih djelatnika i djelatnika škole koji sudjeluju u radu restorana.

#### 4.10.3. Projekcija aktivizacijskog razdoblja (terminski plan)

Postojanje restorana koji je u potpunosti opremljen uvelike olakšava njegovo pokretanje te su koraci za njegovo pokretanje kratkog vremenskog roka kao što je vidljivo u tablici 16. Najteži dio provedbe poslovnog plana je pronalazak odgovarajućih djelatnika za potrebe



restorana jer se od njih traži da imaju odgovarajuće kvalifikacije odnosno položen pedagoško-psihološki minimum kako bi mogli raditi s djecom.

**Tablica 16: Popis i trajanje pojedine aktivnosti (poslova) izvedbe**

<b>Red. broj</b>	<b>Popis predviđenih aktivnosti tijekom razdoblja izvedbe projekta</b>	<b>Početak aktivnosti</b>	<b>Završetak aktivnosti</b>	<b>Trajanja (dani)</b>
1.	Informiranje strukovnih nastavnika	01.06.	07.06.	7
2.	Raspisivanje natječaja i odabir voditelja kuhinje i voditelja restorana	15.06.	01.07.	15
3.	Priprema ponude, normativa	15.06.	30.06.	15
4.	Marketinške aktivnosti	01.09.	01.09.	365

Izvor: izradio autor

#### **4.11. Marketing poslovnog pothvata**

Marketinška strategija temelji se na četiri ključna elementa tržišne prednosti:

- Niska cijena pruženih usluga,
- Kvalitetna usluga,
- Privatnost kod unajmljivanja prostora,
- Vlastito parkiralište.

##### **4.11.1. Politika usluga**

Kvaliteta proizvoda i usluge osigurava se kroz nabavku točno određene količine svježih namirnica koje se prerađuju u gotove proizvode. Rad prema pravilima struke osigurava gostima novo iskustvo u organizaciji različitih domjenaka. U školskom restoranu postoji mogućnost kreiranja ponude sukladno željama i potrebama naručitelja, a potpuno plaćanje usluge izvršava se nakon konzumiranja iste.

##### **4.11.2. Politika cijena**

Cijene usluga su definirane sukladno analizi konkurencije te su podložne sezonskim oscilacijama. Praćenjem kretanja cijena na tržištu vrše se korekcije kalkulacija prodajnih

cijena. Prodajna cijena formirana je uračunavanjem manjeg udjela marže čime se povećava kvaliteta proizvoda. Marža za sva jela obračunava se u iznosu od 300% što omogućuje podmirenje svih troškova kao i ostvarenje zarade. Razlog obračuna niže marže između ostaloga je i jeftinija radna snaga potrebna za obavljanje posla jer najveći dio zaposlenih su učenici koji odrađuju praktičnu nastavu.

#### **4.11.3. Politika promocije**

Promocija restorana u prvoj godini otvaranja bila bi izrazito intenzivna kako bi se informirao što veći broj građana u okruženju o otvaranju restorana i njegovoj namjeni.

Strategija promocije odvijala bi se na nekoliko osnovnih načina:

- Izrada promidžbenih vizuala - jumbo plakata,
- Izrada web stranice restorana,
- Oglašavanje putem društvenih mreža Facebook, Twiter, Instagram,
- Oglašavanje putem novina Glas Slavonije,
- Oglašavanje putem Gradskog radija,
- Oglašavanje preko portala Osijek031 i SiB.

Budući da se u školi obrazuju učenici koji svoju buduću karijeru vide u turističkim agencijama, omogućilo bi im se da aktivno svojim prijedlozima i izradom videa sudjeluju u izradi promidžbenih materijala te osmišljavanju objava za društvene mreže.

U promociji usluge očekuje se i usmeni prijenos dobrih dojmova od strane zadovoljnih korisnika. Kako bi se potaknula prodaja usluga za prvi mjesec se planiraju akcijske ponude s popustom do 30% na sve usluge hrane i pića.

**Tablica 17: Popis aktivnosti i kvantifikacija promotivnih aktivnosti za prvu godinu poslovanja**

Redni broj	Vrijeme provođenja aktivnosti	Vrsta aktivnosti	Ukupna vrijednost
1.	Sve navedene aktivnosti provodit će se tokom cijele godine	Izrada jumbo plakata	5.000,00
2.		Izrada web stranice	10.000,00
3.		Oglašavanje putem društvenih mreža	0,00
4.		Oglašavanje putem Glasa Slavonije	5.000,00
5.		Oglašavanje preko portala Osijek 031 i Sib	0,00
<b>Ukupna ulaganja u promidžbu</b>			<b>20.000,00</b>

Izvor: Izradio autor

#### **4.11.4. Politika distribucije (kanali prodaje)**

Prodaja usluga obavljala bi se dogovaranjem usluge hrane i pića prilikom dolaska ugovaratelja u prostor školskog restorana. Prilikom dogovaranja usluga omogućilo bi se formiranje usluga sukladno željama, potrebama i financijskim mogućnostima ugovaratelja. U situaciji postignutog dogovora potpisuje se ugovor između pružatelja i primatelja usluga te se vrši uplata akontacije u iznosu od 5.000,00 kn. Ovisno o događanju ugovaratelj treba najranije jedan dan prije korištenja usluge najaviti svoj dolazak i dogovoriti sadržaj usluge.

#### **4.12. Financijski podaci projekta**

Ugostiteljsko-turistička škola obzirom na visinu dodatnih prihoda od najma dvorane, učeničke kantine, učeničkog servisa, doma učenika i ljetne praktične nastave ostvaruje dovoljene količine financijskih sredstava, stoga nije potrebno dodatno zaduživanje kod financijskih ustanova. Iz financijskog izvještaja škole objavljenog na web stranici vidljivo je da je škola na dan 31.12.2019 g. ostvarila višak prihoda u iznosu od 435.788,00 kn koji se može ulagati u razvoj škole. Obzirom na raspoloživa financijska sredstva početna ulaganja bi se vršila s računa škole. Početna ulaganja odnosila bi se na promidžbu, isplatu plaća voditeljima restorana i kuhinje te za nabavku namirnica potrebnih za pripremu i posluživanje hrane i pića.

#### 4.12.1. Projekcija ulaganja u stalna sredstva i trajna obrtna sredstva

Budući da školski restoran posjeduje svu potrebnu opremu i inventar, ulaganja u stalna sredstva i trajna obrtna sredstva nisu potrebna. Popis opreme školskog restorana naveden je u tablicama broj 6, 7, 8, 9 i 10 gdje je vidljiva ukupna vrijednost osnovnih sredstava u iznosu od 350.593,41 kn.

#### 4.12.2. Proračun godišnjih bruto plaća

Za potrebe restorana predviđena su dva nova djelatnika. Ostali djelatnici su već postojeći djelatnici škole koji u svojim godišnjim zaduženjima imaju stavke provođenja praktične nastave.

**Tablica 18: Projekcija godišnjih bruto plaća**

Redni broj	Zaposlenici	Stručna sprema	Broj radnika ili radnica	Ukupna mjesečna plaća	Godišnja plaća
1.	Voditelj restorana	Sss/všs	1	7.500,00	90.000,00
2.	Kuhar	Sss/všs	1	7.500,00	90.000,00
	<b>Ukupno</b>		<b>2</b>	<b>15.000,00</b>	<b>180.000,00</b>

Izvor: Izradio autor

U tablici 18 je prikazan broj zaposlenika prema stručnoj spreml koju trebaju imati za obavljanje posla. Bruto plaća od 7.500 kn mjesečno čini u ukupnom zbroju trošak na godišnjoj razini od 180.000,00 kn.

#### 4.12.3. Projekcija prihoda

Projekcija prihoda temelji se na istraživanju tržišta te mogućnostima opsega prodaje te prihvatljive cijene proizvoda ili usluga. Projekcija prihoda treba uključivati sve očekivane prihode, a ne samo one od prodaje usluga i proizvoda, već i prihode od financijskog poslovanja, moguće poticanje i dr. Prve dvije godine poslovanja u pravilu imaju manji prihod koji se u narednim godinama povećava.

**Tablica 19: Projekcija prihoda s PDV-om prema vrstama događanja**

Red. br.	Stavka prihoda	Godina eksploatacije projekta- tržišne eksploatacije					Ukupno
		1	2	3	4	5	
1.	Banketna događanja	480.000,00	480.000,00	576.000,00	576.000,00	768.000,00	2 880.000,00
2.	Karmine	72.000,00	72.000,00	90.000,00	108.000,00	126.000,00	468.000,00
3.	Iznajmljivanje prostora bez pružanja usluga hrane i pića	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	18.000,00	54.000,00
4.	Vjerski obredi (krštenje, pričesti, krizma) rođendani, godišnjice, zaruke	108.000,00	108.000,00	135.000,00	162.000,00	162.000,00	468.000,00
	<b>Ukupan bruto prihod</b>	<b>672.000,00</b>	<b>672.000,00</b>	<b>813.000,00</b>	<b>858.000,00</b>	<b>1074.000,00</b>	<b>4089.000,00</b>

Izvor: Izradio autor

Projekcija prihoda raspoređena je prema vrstama događanja koja su pogodna za obavljanje ugostiteljske djelatnosti u samom prostoru restorana. Projekcija prihoda napravljena je za razdoblje od 5 godina. Promatranjem podataka jasno se može vidjeti povećanje prihoda koji su u prvoj i drugoj godini poslovanja niži, a iznose 672.000,00 kn što je dovoljno za pokrivanje svih planiranih troškova poslovanja. U petoj godini je vidljiv značajniji porast prihoda, a samim time i ostvarena veća zarada od poslovanja.

**Tablica 20: Prihod bez PDV-A prema vrstama događaja**

Red. broj	Stavka prihoda	Godina eksploatacije projekta- tržišne eksploatacije					Ukupno
		1	2	3	4	5	
1.	Banketna događanja	360.000,00	360.000,00	430.000,00	430.000,00	576.000,00	1 094.400,00
2.	Karmine	54.000,00	54.000,00	67.000,00	81.000,00	94.500,00	280.200,00
3.	Iznajmljivanje prostora bez pružanja usluga hrane i pića	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	13.500,00	54.000,00
4.	Vjerski obredi (krštenje, pričesti, krizma)	81.000,00	81.000,00	101.250,00	162.000,00	121.000,00	280.200,00
<b>5.</b>	<b>Ukupan neto prihod</b>	<b>504.000,00</b>	<b>504.000,00</b>	<b>607.000,00</b>	<b>682.000,00</b>	<b>792.013,50</b>	<b>3 089.013,50</b>

Izvor: izradio autor

**4.12.4. Projekcija rashoda**

Proizvodne cijene utvrđuju se temeljem troškova poslovanja proizvodnje, a prodajne cijene temeljem izdataka koji su nastali kako bi se proizvod ili usluga proizveli i plasirali na tržištu. Projekcija rashoda obuhvaća: troškove sirovina, energije, prijevoza, putovanja, oglašavanja, komunalija, bruto plaće zaposlenika, najamnine, troškove kamata, troškove amortizacije, osiguranja te ostale troškove.

**Tablica 21: Projekcija rashoda namirnica prema vrstama događanja**

Red. broj	Stavka rashoda	Godina eksploatacije projekta- tržišne eksploatacije					Ukupno
		1	2	3	4	5	
1	Banketna događanja	90.000,00	90.000,00	107.500,00	107.500,00	144.000,00	729.600,00
2	Karmine	13.000,00	13000,00	16.750,00	20.250,00	23.625,00	187.200,00
3	Iznajmljivanje prostora bez pružanja usluga hrane i pića	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4	Vjerski obredi (krštenje, pričesti, krizma)	20.250,00	20.250,00	25.312,50	40.500,00	30.250,00	187.200,00
<b>5</b>	<b>Ukupni rashodi nabave</b>	<b>123.250,00</b>	<b>123.250,00</b>	<b>149.562,50</b>	<b>168.250,00</b>	<b>197.875,00</b>	<b>762.187,50</b>

Izvor: izradio autor

Projekcija rashoda je kao i projekcija prihoda razvrstana prema vrstama događaja. Sve kalkulacije su napravljene na bazi marže od 300% što čini udio troškova ukupnim prihodima 25%. Usporedbom prihoda i rashoda od poslovanja vidljivo je da udio troškova poslovanja raste sukladno prihodima koji se ostvaruju te da u projekciji troškova namirnica kroz pet iznos troška nabave namirnica iznosi 762.187,50 kn.

**Tablica 22: Troškovi pružanja usluge**

Mjesec	Struja	Voda	Komunalni doprinosi	Gradska toplana	Hrt	Ukupno
1. mjesec	3.500,00	1.200,00	250,00	600,00	75,00	<b>5.625,00</b>
2. mjesec	3.500,00	1.200,00	250,00	600,00	75,00	<b>5.625,00</b>
3. mjesec	3.500,00	1.200,00	250,00	1.500,00	75,00	<b>6.525,00</b>
4. mjesec	3.500,00	1.200,00	250,00	3.000,00	75,00	<b>8.025,00</b>
5. mjesec	3.500,00	1.200,00	250,00	3.000,00	75,00	<b>8.025,00</b>
6. mjesec	3.500,00	1.200,00	250,00	3.000,00	75,00	<b>8.025,00</b>
7. mjesec	3.500,00	1.200,00	250,00	3.000,00	75,00	<b>8.025,00</b>
8. mjesec	3.500,00	1.200,00	250,00	2.500,00	75,00	<b>7.525,00</b>
9. mjesec	3.500,00	1.200,00	250,00	1.200,00	75,00	<b>6.225,00</b>
10. mjesec	3.500,00	1.200,00	250,00	600,00	75,00	<b>5.625,00</b>
11. mjesec	3.500,00	1.200,00	250,00	600,00	75,00	<b>5.625,00</b>
12. mjesec	3.500,00	1.200,00	250,00	600,00	75,00	<b>5.625,00</b>
<b>Ukupni režijski troškovi poslovanja</b>						<b>73.975,00</b>

Izvor: Izradio autor

Režijski troškovi poslovanja predviđeni su za radoblje od jedne godine. Ukupan iznos troškova za prvu godinu poslovanja procijenjuju se na 73.975,00 kn. Oscilacije u prosječnim troškovima promatranim kroz godinu najvećim dijelom čini trošak grijanja prostora.

#### **4.12.5. Račun dobiti i gubitka**

Projekcija računa dobiti i gubitka rađen je za vremensko razdoblje od pet godina kako bi se utvrdio način poslovanja ugostiteljskog objekta.

**Tablica 23: Projekcija računa dobiti i gubitka**

Red. broj	Prihodi i rashodi (dobit / gubitak)	Godine eksploatacije projekta					Ukupno
		1.	2.	3.	4.	5.	
1	2	5	6	7	8	9	10
1.	Prihodi od prodaje proizvoda	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.	Prihodi od prodaje usluga	504.000,00	504.000,00	607.000,00	682.000,00	792.013,50	3.089.013,50
3.	Ostali prihodi	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>I.</b>	<b>Ukupni prihodi</b>	<b>504.000,00</b>	<b>504.000,00</b>	<b>607.000,00</b>	<b>682.000,00</b>	<b>792.013,50</b>	<b>3.089.013,50</b>
1.	Materijalni troškovi	123.250,00	123.250,00	149.562,50	168.250,00	197.875,00	762.187,50
2.	Troškovi usluga	20.000,00	15.000,00	10.000,00	10.000,00	5.000,00	60.000,00
3.	Troškovi amortizacije	87.648,35	87.648,35	87.648,35	87.593,41	0,00	350.538,46
4.	Ostali troškovi poslovanja	73.975,00	73.957,00	75.000,00	78.000,00	80.000,00	380.932,00
5.	Troškovi osoblja	180.000,00	180.000,00	180.000,00	180.000,00	180.000,00	900.000,00
6.	Financijski troškovi	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7.	Ostali rashodi - troškovi	9.370,00	9.370,00	10.000,00	11.000,00	13.000,00	52.740,00
<b>II.</b>	<b>Ukupni rashodi</b>	<b>494.243,35</b>	<b>489.225,35</b>	<b>512.210,85</b>	<b>534.843,41</b>	<b>475.875,00</b>	<b>2.506.397,96</b>
<b>III.</b>	<b>Ukupna dobit - gubitak (I.-II.)</b>	<b>9.756,65</b>	<b>14.774,65</b>	<b>94.789,15</b>	<b>147.156,59</b>	<b>316.138,50</b>	<b>582.615,54</b>
1.	Porez na dobit 12%	1.170,80	1.772,96	11.374,70	17.658,79	37.936,62	69.913,86
<b>IV.</b>	<b>Čista (neto) dobit</b>	<b>8.585,85</b>	<b>13.001,69</b>	<b>83.414,45</b>	<b>129.497,80</b>	<b>278.201,88</b>	<b>512.701,68</b>
1.	Zakonske pričuve	429,29	650,08	4.170,72	6.474,89	13.910,09	25.635,08
2.	Statutarne pričuve	429,29	650,08	4.170,72	6.474,89	13.910,09	25.635,08
<b>V.</b>	<b>Zadržana dobit</b>	<b>7.727,27</b>	<b>11.701,52</b>	<b>75.073,01</b>	<b>116.548,02</b>	<b>250.381,69</b>	<b>461.431,51</b>

Izvor: Izradio autor

Prema podacima vidljivima u tablici 23 jasno se može zaključiti da projekcije poslovanja ukazuju na pozitivan smjer kretanja prihoda koji ima tendenciju rasta. U prvoj godini poslovanja očekuje se zadržana dobit u iznosu od 7.727,27 kn dok se u petoj godini poslovanja očekuje zadržana dobit u iznosu od 250.381,69 kn.

#### 4.12.6. Projekcija novčanih tijekova

Projekcija novčanih tijekova obuhvaća projekciju ekonomskog tijeka i projekciju financijskog tijeka. Ekonomski tijek sadrži ostvareni prihodi po godinama i ostatak vrijednosti



stalnih i obrtnih sredstava. Od izdataka se evidentiraju i početna ulaganja u stalna i obrtna sredstva, porez na dobit, izdvajanja za društveni standard, izdvajanja za rezerve i svi tekući troškovi. Ekonomski tijek je širi pojam od novčanog (financijskog) tijeka koji služi kao polazište za izračun rentabilnosti i ostalih pokazatelja u ocjeni poslovnog plana.

**Tablica 24: Projekcija ekonomskih tijekova**

Red. broj	Prihodi i rashodi (dobit / gubitak)	Godine eksploatacije projekta						Ukupno
		0.	1.	2.	3.	4.	5.	
1	2	5	6	7	8	9	10	11
1.	Prihodi od prodaje proizvoda	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.	Prihodi od prodaje usluga	0,00	504.000,00	504.000,00	607.000,00	682.000,00	792.013,50	3.089.013,50
3.	Ostali prihodi	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.	Ostatak vrijednosti stalnih sredstava	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5.	Ostatak vrijednosti obrtnih sredstava	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>I.</b>	<b>Ukupni primici</b>	<b>0,00</b>	<b>504.000,00</b>	<b>504.000,00</b>	<b>607.000,00</b>	<b>682.000,00</b>	<b>792.013,50</b>	<b>3.089.013,50</b>
1.	Ulaganja u stalna sredstva	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.	Ulaganja u obrtna sredstva	143.250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	143.250,00
3.	Rashodi (bez amortizacije i kamata)	0,00	406.595,00	401.577,00	424.562,50	447.250,00	475.870,00	2.155.854,50
4.	Porez na dobit 12%	0,00	1.170,80	1.772,96	11.374,70	17.658,79	37.963,62	69.940,87
<b>II.</b>	<b>Ukupni izdaci</b>	<b>143.250,00</b>	<b>407.765,80</b>	<b>403.349,96</b>	<b>435.937,20</b>	<b>464.908,79</b>	<b>513.833,62</b>	<b>2.369.045,37</b>
<b>III.</b>	<b>Čisti primici (I.-II.)</b>	<b>-143.250,00</b>	<b>96.234,20</b>	<b>100.650,04</b>	<b>171.062,80</b>	<b>217.091,21</b>	<b>278.179,88</b>	<b>863.218,13</b>
<b>IV.</b>	<b>Kumulativ čistih primitaka</b>	<b>-143.250,00</b>	<b>-47.015,80</b>	<b>53.634,24</b>	<b>224.697,04</b>	<b>441.788,25</b>	<b>719.968,13</b>	<b>-</b>

Izvor: Izradio autor

U tablici 24 projekcije ekonomskih tijekova možemo vidjeti da kumulativ čistih primitaka postaje pozitivan te ovdje predstavlja točku povrata uloženi sredstava. Ekonomska vrijednost ovdje je 53.634,24, a u petoj godini ona se penje na 719.968,13kn

Projekcija financijskog tijeka pokazuje likvidnost planiranog projekta tokom ekonomskog vijeka, odnosno hoće li se projektom moći redovito podmirivati sve dospjele obveze.

**Tablica 25: Projekcija financijskih tijekova**

Red. broj	Stavke primitaka i izdataka	Godine eksploatacije projekta						Ukupno
		0.	1.	2.	3.	4.	5.	
1	2	5	6	7	8	9	10	11
1.	Ukupni prihodi	0,00	504.000,00	504.000,00	607.000,00	682.000,00	792.013,50	3.089.013,50
2.	Vlastiti izvori	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3.	Bankarski zajam	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.	Ostatak vrijednosti stalnih sredstava	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5.	Ostatak vrijednosti obrtnih sredstava	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6.	Obavezne pričuve	0,00	429,29	650,08	4.170,72	6.474,89	13.910,09	25.635,07
7.	Neobavezne pričuve	0,00	429,29	650,08	4.170,72	6.474,89	13.910,09	25.635,07
<b>I.</b>	<b>Ukupni primici</b>	<b>0,00</b>	<b>504.858,58</b>	<b>505.300,16</b>	<b>615.341,44</b>	<b>694.949,78</b>	<b>819.833,68</b>	<b>3.140.283,64</b>
1.	Ulaganja u stalna sredstva	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.	Ulaganja u obrtna sredstva	143.250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	143.250,00
3.	Obavezne pričuve	0,00	429,29	650,08	4.170,72	6.474,89	13.910,09	25.635,07
4.	Neobavezne pričuve	0,00	429,29	650,08	4.170,72	6.474,89	13.910,09	25.635,07
5.	Rashodi (bez amortizacije i kamata)	0,00	406.595,00	401.577,00	424.562,50	447.250,00	475.870,00	2.155.854,50
6.	Anuitet bankarskog zajma	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7.	Porez na dobit (12%)	0,00	1.170,80	1.772,96	11.374,70	17.658,79	37.963,62	69.940,87
<b>II.</b>	<b>Ukupni izdaci</b>	<b>143.250,00</b>	<b>408.624,38</b>	<b>404.650,12</b>	<b>444.278,64</b>	<b>477.858,57</b>	<b>541.653,80</b>	<b>2.420.315,51</b>
<b>III.</b>	<b>Čisti primici (I.-II.)</b>	<b>-143.250,00</b>	<b>96.234,20</b>	<b>100.650,04</b>	<b>171.062,80</b>	<b>217.091,21</b>	<b>278.179,88</b>	<b>719.968,13</b>
<b>IV.</b>	<b>Kumulativ čistih primitaka</b>	<b>-143.250,00</b>	<b>96.234,20</b>	<b>196.884,24</b>	<b>367.947,04</b>	<b>585.038,25</b>	<b>863.218,13</b>	<b>-</b>

Izvor: Izradio autor

Tablica 25 projekcija financijskih tijekova pokazuje da kumulativ čistih primitaka postaje pozitivan u prvoj godini u iznosu od 96.234,20kn dok je u petoj godini ta vrijednost 863.218,13kn. Iznosi i tablica prikazuju likvidnost projekta.

#### 4.13. Ocjena učinkovitosti projekta

Učinkovitost poslovnog projekta može se ocjenjivati dinamičkim i statičkim ocjenama. U dinamičke ocjene poslovnog projekta ubrajaju se:

- godišnja stopa prinosa,
- razdoblje povrata ulaganja,
- pravilo palca,

- neto sadašnja vrijednost,
- interna stopa profitabilnosti ,
- analiza likvidnosti,
- analiza osjetljivosti projekta i dr.

Statičke ocjene poslovnog palana obuhvaćaju:

- pokazatelje rentabilnosti,
- pokazatelje ekonomičnosti,
- pokazatelje produktivnosti,
- pokazatelje stope povrata na ukupno angažirana sredstva,
- pokazatelje učinkovitosti.

#### 4.13.1. Razdoblje povrata ulaganja

Razdoblje povrata uloženog kapitala je vrijeme tokom kojega se iz čistog primitka ekonomskog tijeka povratu ukupan uloženi novac u realizaciju poduzetničkog pothvata. Što je vrijeme povrata uloženi sredstava kraće projekt je uspješniji. Razoblje povrata uloženog kapitala izračunava se ponavljanjem odbijanja od čistih ekonomskih primitaka pojedinih godina akvizicijskog razdoblja dok se ne dobije pozitivan rezultat u stupcu nepokrivenih investicija.

**Tablica 26: Razdoblje povrata ulaganja**

Red. broj	Ulaganja u projekt		Čisti primici u ekonmoskom tijeku		Nepokriveni dio investicije
	Godišnji iznos	Kumulativ	Godišnji iznos	Kumulativ	
1	2	5	6	7	11
0.	143.250,00	143.250,00	0,00	0,00	-143.250,00
1.		143.250,00	96.234,20	-47.015,80	-190.265,80
2.		143.250,00	100.650,04	53.634,24	-136.631,56
3.		143.250,00	171.062,80	224.697,04	88.065,48
4.		143.250,00	217.091,21	441.788,25	529.853,73
5.		143.250,00	278.179,88	719.968,13	1.249.821,86

Izvor: Izradio autor

Kao što je vidljivo u tablici 26 vrijeme povrata ulaganja traje 3 godine.

**Tablica 27: Stopa prinosa prema godini eksploatacije projekta**

Godina eksploatacije projekta	Neto dobit	Ukupna ulaganja Io	Stopa prinosa u %
1	2	3	4
1.	8.585,85	143.250,00	5,99
2.	13.001,69	143.250,00	9,08
3.	83.414,45	143.250,00	58,23
4.	129.497,80	143.250,00	90,40
5.	278.201,88	143.250,00	194,21

Izvor: Izradio autor

Tablica 27 prikazuje da stopa prinosa u prvoj godini iznosi 5,99%, u trećoj 58,23% dok u petoj raste na visokih 194,21% i time prikazuje prihvatljivost projekta.

#### 4.13.2. Neto sadašnja vrijednost

Neto sadašnja vrijednost je najzastupljenija metoda ocjene učinkovitosti projekta. Ako je neto sadašnja vrijednost veća od nule tada je investicija u poslovni projekt uspješna odnosno što je iznos veći to je investicija povoljnija. Ova metoda temelji se na izračunu diskontnih budućih primitaka i izdataka projekta, odnosno na sadašnju vrijednost projekta. Sadašnja vrijednost novca označava današnju vrijednost novca u odnosu na neki trenutak u budućnosti.

**Tablica 28: Obračun neto (čiste) sadašnje vrijednosti**

Godina eksploatacije projekta	Neto primici	Diskontna stopa u %	Diskontni činitelj (d)	Sadašnja vrijednost	Kumulativ
1	2	3	4	5	6
0.	-143.250,00	2	1	143.250,00	143.250,00
1.	96.234,20	2	0,980392157	94.347,25	-48.902,75
2.	100.650,04	2	0,961168781	96.741,68	47.838,93
3.	171.062,80	2	0,942322335	161.196,30	209.035,23
4.	217.091,21	2	0,923845426	200.558,72	409.593,95
5.	278.179,88	2	0	0,00	409.593,95
<b>Neto sadašnja vrijednost projekta</b>				<b>409.593,95</b>	<b>-</b>

Izvor: Izradio autor

Neto sadašnja vrijednost prikazana je u tablici 28. Obračun neto sadašnje vrijednosti iznosi 409.593,95kn što bi značilo da je projekt prihvatljiv kako je prikazala i stopa prinosa u tablici 27: Stopa prinosa prema godini eksploatacije projekta

#### 4.13.3. Interna stopa rentabilnosti (stopa prinosa)

Stopa rentabilnosti ili stopa prinosa je statistički pokazatelj uspješnosti poslovnog projekta. Pokazuje po kojoj se prosječnoj stopi kapital oplođuje tijekom promatranih godine eksploatacije poslovnog poduhvata. Izračunava se dijeljenjem bruto dobiti određene godine eksploatacije i uloženog kapitala u projektu, a izražava se u postocima.

**Tablica 29: Interna stopa rentabilnosti**

<b>Godine eksploatacije projekta</b>	<b>-143.250,00</b>
1	8.585,85
2	13.001,69
3	83.414,45
4	129.497,80
5	278.201,88
<b>IRR</b>	<b>36%</b>

Izvor: Izradio autor

U tablici 29 vidimo da IRR iznosi 36% i time nas dovodi do zaključka da je projekt rentabilan.

#### 4.13.4. Prosječna profitabilnost

Prosječna profitabilnost projekta pokazuje prosječan prinos uloženog kapitala tijekom promatranih godina eksploatacije projekta. Računa se takao da prosječna vrijednost kumulativa neto primitaka edonomskog tijeka promatranih godina eksploatacije projekta podjeli s ukupnim investicijskim ulaganjem. Prihvatljiv je onaj poslovni pothvat koji pokazuje veću profitabilnost.

**Tablica 30: Prosječna profitabilnost**

<b>Godina eksploatacije projekta</b>	<b>Neto primici</b>
1	2
1.	96.234,20
2.	100.650,04
3.	171.062,80
4.	217.091,21
5.	278.179,88
<b>Ukupno</b>	<b>863.218,13</b>

Izvor: Izradio autor

Broj godina:	5
Prosječni neto primitak:	172.643,63
Ukupna ulaganja:	143.250,00
<b>Prosječna profitabilnost:</b>	<b>120,52%</b>

Tablica 30 prosječna profitabilnost pokazuje iznos od 120,52% te pokazuje koliko će se godišnje u prosjeku ukupno ulaganje vratiti iz ostvarene dobiti.

## **Zaključak**

Turizam i ugostiteljstvo imaju veliku važnost za hrvatsko gospodarstvo. Udio turističkih aktivnosti u BDP-u Hrvatsku smješta u sam vrh europskih zemalja. Sezonski karakter i nejednako raspoređena turistička aktivnost dovodi do problema u pribavljanju stručnog i educiranog kadra jer prevelika potražnja za djelatnicima u kratkom vremenu nije isplativa za cjelogodišnje zapošljavanje. Budući da se najveći dio turističkih i ugostiteljskih usluga ostvaruje direktnim kontaktom između gosta i pružatelja usluga, iznimno je važno imati educiran i sposoban kadar koji će u kontaktu s gostom stvoriti pozitivne dojmove, ali i ponuditi i prodati dodatne usluge i proizvode.

Obrazovanje u Republici Hrvatskoj omogućuje kvalitetnu izobrazbu za sva ugostiteljska zanimanja koja su neophodna za razvoj turizma. Iz dostupnih podataka Agencije za strukovno obrazovanje i odgoj vidljivo je da postojeći sustav strukovnog obrazovanja obuhvaća 70,9% ukupne srednjoškolske populacije odnosno 135.930 učenika u 290 škola. Kroz strukovno obrazovanje u srednjoj školi stječu se prve kvalifikacije i usvajaju kompetencije potrebne za obavljanje radnih zadataka odabranog zanimanja. Trogodišnja zanimanja strukovnih škola u turizmu glavni su nosioci ugostiteljske ponude stoga je iznimno važno provođenje kvalitetne praktične nastave na kojoj će učenici aktivno sudjelovati i stjecati sva potrebna znanja i vještine neophodne za tržište rada. Praktična nastava kao oblik učenja omogućava povezivanje i razumijevanje različitih nastavnih sadržaja. Ulaganje u obrazovanje važan je pokretač razvoja društva i gospodarstva.

Pokretanje rada školskog restorana za obavljanje praktične nastave učenika u kontroliranim uvjetima omogućuje učenicima da aktivno sudjeluju u svim fazama pripreme, gotovljenja i serviranja usluga hrane i pića. Ovim poslovnim planom pokazana je ekonomska samoodrživost ugostiteljskog objekta. Međutim, njegova se važnost ogleda kroz zapošljavanje novih djelatnika, znanja i iskustva učenika koja ih pripremaju za tržište rada, razvoj ugleda škole kao ustanove i izgradnju prepoznatljivog imidža, širenje poslovnih aktivnosti u smislu gastronomske ponude, stvaranje prihoda koji će omogućiti dodatna ulaganja u infrastrukturu škole. Učenici će moći razviti pozitivne osobine kao što su samopouzdanje, odgovornost, stjecanje radnih navika itd.

## Literatura

### Knjige i članci

1. Bognar, L., Matijević, M. (2002). Didaktika. Zagreb: Školska knjiga.
2. Blažević, B. (2007). Turizam u gospodarskom sustavu. Opatija: Sveučilište u Rijeci, Fakultet za turistički i hotelski menadžment.
3. Cerović, Z. (2003). Hotelski menadžment. Opatija: Fakultet za turistički i hotelski menadžment Opatija.
4. Petričević, D. (2006). Metodika praktične nastave. Zagreb: pučko otvoreno učilište.
5. Pirjevaec, B. (1998). Ekonomska obilježja turizma. Zagreb: Golden Marketing Zagreb.
6. Zarevski, P. (2002). Psihologija pamćenja i učenja. Jastrebarsko: Naklada Slap.
7. Perin, V. (2012). Kvaliteta srednjoškolskog strukovnog obrazovanja – „mjerenje“ kvalitete. Acta Iadertina, 9, 25.-32.

### Zakonski propisi

1. Nacionalni kurikulum za strukovno obrazovanje (2018). Ministarstvo znanosti i obrazovanja. Dostupno na: <<https://mzo.gov.hr>>. Pristupljeno: 21.09.2020.
2. Pravilnik o razvrstavanju i minimalnim uvjetima ugostiteljskih objekata iz skupina „Restorani“, „Barovi“, „Catering objekti“ i „Objekti jednostavnih usluga“, Narodne novine, 138/06. Dostupno na: <<https://narodne-novine.nn.hr>>. Pristupljeno: 15.09.2020.
3. Zakon o odgoju i obrazovanju u osnovnoj i srednjoj školi, pročišćeni tekst zakona NN 87/08, 86/09, 92/10, 105/10, 90/11, 5/12, 16/12, 86/12, 126/12, 94/13, 152/14, 07/17, 68/18, 98/19, 64/20 na snazi od 01.01.2020. Dostupno na: <<https://narodne-novine.nn.hr>>. Pristupljeno: 15.09.2020.
4. Zakon o strukovnom obrazovanju, pročišćeni tekst zakona, NN 30/09, 24/10, 22/13, 25/18 na snazi od 22.03.2018. Dostupno na: <<https://narodne-novine.nn.hr>>. Pristupljeno: 15.09.2020.



## Mrežne stranice

1. Agencija za strukovni odgoj i obrazovanje. Dostupno na: < <https://www.asoo.hr> > , Citirano: 06.09.2020.
2. Ministarstvo znanosti i obrazovanja. Dostupno na: < <https://mzo.gov.hr> > Citirano: 07.09.2020.
3. Centar za poduzetništvo Osijek. Dostupno na: < <http://www.czposijek.hr> >, Citirano: 07.09.2020.
4. Ugostiteljsko-turistička škola Osijek. Dostupno na: < <http://ss-ugostiteljsko-turisticka-os.skole.hr>> Citirano: 07.09.2020
5. Slide serve. Dostupno na: < <https://www.slideserve.com> >. Citirano: 30.08.2020.
6. Hrvatski zavod za statistiku. Dostupno na: < <https://www.dzs.hr> > Citirano: 24.08.2020.

## Popis tablica

Tablica 1: Dolasci i noćenja turista prema mjesecima za 2019g.....	4
Tablica 2: Prihod od turizma .....	4
Tablica 3: Prikaz praktične nastave u školi, praktične nastave u ugostiteljskom objektu i stučne prakse prema broju sati i zanimanjima .....	13
Tablica 4: Broj učenika po razrednim odjelima .....	17
Tablica 5: Popis prostora i kvadratura restoranskog prostora .....	19
Tablica 6: Popis osnovnih sredstava u blagovaniци .....	20
Tablica 7: Popis osnovnih sredstava u aperitiv baru .....	21
Tablica 8: Popis osnovnih sredstava terase restorana.....	21
Tablica 9: Popis osnovnih sredstava garderobe restorana .....	22
Tablica 10: Popis osnovnih sredstava kuhinje restorana .....	22
Tablica 11: Ponuda usluga hrane na bazi jedne osobe .....	23
Tablica 12: Popis mjera zaštite na radu.....	27
Tablica 13: Popis sredstava za održavanje higijene .....	27
Tablica 14: Prikaz prosječne mjesečne zauzetosti prostora prema vrsti događanja .....	29
Tablica 15: Opis zaduženja zaposlenika i djelatnika škole u funkcioniranju restorana .....	32
Tablica 16: Popis i trajanje pojedine aktivnosti (poslova) izvedbe .....	34
Tablica 17: Popis aktivnosti i kvantifikacija promotivnih aktivnosti za prvu godinu poslovanja.....	36
Tablica 18: Projekcija godišnjih bruto plaća .....	37
Tablica 19: Projekcija prihoda s PDV-om prema vrstama događanja.....	38
Tablica 20: Prihod bez PDV-A prema vrstama događaja.....	39
Tablica 21: Projekcija rashoda namirnica prema vrstama događanja .....	39
Tablica 22: Troškovi pružanja usluge .....	40
Tablica 23: Projekcija računa dobiti i gubitka.....	41
Tablica 24: Projekcija ekonomskih tijekova .....	42
Tablica 25: Projekcija financijskih tijekova .....	43
Tablica 26: Razdoblje povrata ulaganja .....	43
Tablica 27: Stopa prinosa prema godini eksploatacije projekta .....	45
Tablica 28: Obračun neto (čiste) sadašnje vrijednosti.....	45
Tablica 29: Interna stopa rentabilnosti .....	46
Tablica 30: Prosječna profitabilnost.....	47

## **Popis slika**

Slika 1: Gospodarska djelatnost ugostiteljsva .....	3
Slika 2: Prikaz odnosa pamćenja i načina učenja .....	8
Slika 3: Shematski prikaz organizacije rada restorana .....	31

## Izjava o autorstvu završnog rada i akademskoj čestitosti

**Ime i prezime studenta: Ivan Kelava**

**Matični broj studenta: 02-0067/18-1**

**Naslov rada: Pokretanje rada školskog restorana za izvođenje praktične nastave**

Pod punom odgovornošću potvrđujem da je ovo moj autorski rad čiji niti jedan dio nije nastao kopiranjem ili plagiranjem tuđeg sadržaja. Prilikom izrade rada koristio sam tuđe materijale navedene u popisu literature, ali nisam kopirao niti jedan njihov dio, osim citata za koje sam naveo autora i izvor te ih jasno označio znakovima navodnika. U slučaju da se u bilo kojem trenutku dokaže suprotno, spreman sam snositi sve posljedice uključivo i poništenje javne isprave stečene dijelom i na temelju ovoga rada.

Potvrđujem da je elektronička verzija rada identična onoj tiskanoj te da je to verzija rada koju je odobrio mentor.

Datum

09.10.2020 godine

Potpis studenta



## Životopis

### Ivan Kelava

**Državljanstvo:** hrvatsko

 (+385) 0989670377

**Datum rođenja:** 25/11/1983

**Spol:** Muško

 **E-adresa:** [ivan.kelava25@gmail.com](mailto:ivan.kelava25@gmail.com)

 **Adresa :** Sjenjak 11, 31000 Osijek (Hrvatska)

## RADNO ISKUSTVO

---

### Strukovni nastavnik kuharstva

*Ugostiteljsko-turistička škola* [ 01/09/2008 – Trenutačno ]

**Mjesto:** Osijek

**Zemlja:** Hrvatska

### Kuhar

*Restoran "Korta"* [ 10/06/2008 – 31/08/2008 ]

**Mjesto:** Poreč

**Zemlja:** Hrvatska

### Kuhar

*Restoran "Opium Budah Bar"* [ 02/10/2007 – 07/04/2008 ]

**Mjesto:** Rijeka

**Zemlja:** Hrvatska

### Kuhar

*Restoran "Korta"* [ 21/04/2007 – 01/10/2007 ]

**Mjesto:** Poreč

**Zemlja:** Hrvatska

### Kuhar

*Hotel "Astoria"* [ 10/12/2006 – 14/05/2007 ]

**Mjesto:** Opatija

**Zemlja:** Hrvatska

### Kuhar

*Restoran "Correto"* [ 05/07/2006 – 30/11/2006 ]

**Mjesto:** Opatija

**Zemlja:** Hrvatska

**Kuhar**

*Pizzeria "Šilok"* [ 01/04/2006 – 16/06/2006 ]

**Mjesto:** Dubrovnik

**Zemlja:** Hrvatska

**Kuhar**

*Pizzeria "Šilok"* [ 01/07/2005 – 31/10/2005 ]

**Mjesto:** Dubrovnik

**Zemlja:** Hrvatska

## **OBRAZOVANJE I OSPOSOBLJAVANJE**

---

**Bacc. oec.**

*Veleučilište Baltazar* [ 2016 – 2018 ]

**Položen tečaj za higijenski minimum**

*Zavod za javno zdravstvo* [ 2016 ]

**Položen stručni ispit za strukovnog nastavnika kuharstva**

*ASOO* [ 2009 ]

**Položen majstorski ispit**

*Obrtnička komora* [ 2009 ]

**Položeni predmeti pedagoško-psihološke naobrazbe**

*Filozofski fakultet u Osijeku* [ 2008 – 2009 ]

**Ekonomist**

*Fakultet za turistički i hotelski menadžment u Opatiji* [ 2002 – 2005 ]

**Hotelijer-ugostitelj**

*Ugostiteljsko-turistička škola Osijek* [ 1998 – 2002 ]

## **JEZIČNE VJEŠTINE**

---

Materinski jezik/jezici:

**hrvatski**

**engleski**

**SLUŠANJE: B2 ČITANJE: B2 PISANJE: B1**

**GOVORNA PRODUKCIJA: B2**

**GOVORNA INTERAKCIJA: B2**

