

# Scenariji unapređenja poslovanja pčelarskog gospodarstva – studij slučaja

Branka Šakić-Bobić<sup>1</sup>, Danijel Merkaš<sup>2</sup>, Maja-Mihaela Salopek<sup>3</sup>, Marta Sremić<sup>4</sup>,  
Jasmina Vagan<sup>5</sup>, Tajana Čop<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Sveučilište u Zagrebu, Agronomski fakultet, Svetošimunska cesta 25, Zagreb (bsakic@agr.hr)

<sup>2</sup>Zagorska 100, Bedekovčina

<sup>3</sup>Gajnice 8, Zagreb

<sup>4</sup>Sremici Gornji 14, Gladovec Kravarski, Kravarsko

<sup>5</sup>Vučak 102, Bedekovčina

## SAŽETAK

Cilj ovog rada je utvrditi mogućnosti unapređenja poslovanja odabranog pčelarskog gospodarstva kojemu su na raspolaganju četiri scenarija: 1. Seleći način pčelarenja, 2. Proširenje palete proizvoda, 3. Prodaja proizvoda na tržnicama i otvorenim prostorima te 4. Izvoz meda na inozemno tržište. Najisplativijim scenarijima pokazali su se proširenje palete proizvoda i izvoz meda na inozemno tržište, ali moguća je i kombinacija predloženih scenarija.

**Ključne riječi:** konkurentnost, obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo, pčelarstvo, scenariji, studij slučaja, učinkovitost.

## UVOD

Pčelarstvo u Hrvatskoj ima dugu tradiciju pa je tako prvi pisani dokument o pčelarstvu u Hrvatskoj Vinodolski zakonik iz 1288. godine. Pčelarstvo je važna poljoprivredna grana koja kroz oprašivanje, proizvodnju meda i drugih pčelinjih proizvoda, utječe na povećanu gospodarsku aktivnost cijele zajednice, ruralni razvoj i održanje ekološke ravnoteže. Prema podatcima iz evidencije pčelara i pčelinjaka za Nacionalni pčelarski program, 2018. godine je do studenog bilo upisano 364.886 pčelinjih zajednica kod pčelara koji se bave konvencionalnim pčelarstvom (od čega 90 % pčelari na seleći način), 2.677 pčelinjih

zajednica na ekološkim pčelinjacima (od čega ih 95 % seli svoje košnice), a u uzgoju matica je bilo 4.012 pčelinjih zajednica i sve su seleće. Hrvatska poljoprivredna agencija (HPA, 2018.) navodi kako je u 2017. godini uzgojeno 39.695 matica kod 51 pčelara, a po zastupljenosti pojedinih vrsta meda u 2017. godini, dominiraju bagremov (31 %) i multiflorni cvjetni med (27 %). Istraživanje provedeno 2009. godine na Danima meda u Zagrebu (Špoljarić, 2010.) pokazalo je kako većina ispitanika najčešće kupuje livadni ili cvjetni med (njih 36 %) te bagrem (27 %), što se podudara sa najzastupljenijim vrstama meda kod nas. Nadalje, najviše ispitanika (njih 51 %) med kupuje direktno od proizvođača meda

jer više vjeruju u kvalitetu meda koji kupe direktno od proizvođača nego u trgovini, a 23 % ih kupuje med na tržnici.

Tablica 1. Broj pčelara i pčelinjih zajednica u razdoblju od 2013. do 2015. godine u RH

Godina	2013.	2014.	2015.
Broj pčelara	10.265	11.505	12.526
Broj pčelinjih zajednica	547.281	560.424	564.736
Broj zajednica po pčelaru	53,32	48,71	45,09

Izvor: Nacionalni pčelarski program za razdoblje 2017. – 2019. Ministarstvo poljoprivrede

Cilj ovog rada je detaljno opisati četiri navedena scenarija te na temelju pokazatelja uspješnosti poslovanja odabrati jedan ili više scenarija prema kojima će se razvijati gospodarstvo u budućnosti.

## MATERIJAL I METODE

U radu su korišteni sekundarni izvori podataka navedeni u literaturi, a primarni podatci su prikupljeni intervjuiranjem vlasnika pčelarskog gospodarstva koje je predmet istraživanja (studij slučaja), kao i iskusnijih pčelara koji se više godina bave pčelarstvom u okolini istraživanog gospodarstva na području Velike Gorice. Izračun pokazatelja uspješnosti poslovanja temelji se na primarnim i sekundarnim podacima, a napravljen je za svaki scenarij te uzima u obzir uvjete svakog scenarija: 1. Seleći način pčelarenja omogućuje povećanje prinosa 100 – 150 %, ali je za takav način pčelarenja potrebno nabaviti vozilo za transport 25 košnica. 2. Proširenje palete proizvoda obuhvaća: vrcani livadni med, propolis, med s orasima, med sa saćem, vosak i medicu. 3. Prodaja proizvoda na tržnicama i otvorenim prostorima ima prednost jer nema konkurencije, osim supermarketa. 4. Izvoz meda na inozemno tržište zahtijeva udruživanje

sa šest gospodarstava jer pojedinac sam ne može zadovoljiti potrebe stranog tržišta.

## REZULTATI I RASPRAVA

### *Scenarij selećeg načina pčelarenja*

U odnosu na najzastupljeniji ekstenzivni način pčelarenja (stacionarno), seleći način pčelarenja omogućuje povećanje prinosa na 50 – 60 kg/košnici, dok u izrazito dobrim godinama prinos može biti do 75 kg. Prema Grgić i sur. (2009.); Grgić, (2003.) seleći način pčelarenja u usporedbi sa stacionarnim načinom, ocijenjen je kao isplativiji način proizvodnje kojim se ostvaruju veći prinosi pčelinjih proizvoda. Za ovakav način pčelarenja neophodno je transportno sredstvo za prijevoz košnica. Ovaj scenarij predviđa prijevoz košnica nekonvencionalnim transportnim sredstvom iz kućne radinosti koje je sastavljeno od automobilske prikolice i metalnih okvira za smještaj pčelinjih košnica.

Realizacijom ovog scenarija na OPG-u s 23 košnice, prinos meda porastao bi s dosadašnjih 575 kg na 1.265 kg meda godišnje. Od dodatnih troškova javljaju se troškovi nabave skladišnih posuda (inox posude) i mjernih instrumenata (mjerne vage) u iznosu od 3.000 HRK. Zbog

transporta košnica i mogućih gubitaka koji se pri tome mogu javiti, predviđeno je osiguranje košnica, koje bi na ovaj broj košnica iznosilo oko 2.000 HRK. Također, potrebno je kroz zimski period prihraniti pčele, za što se po jednoj košnici godišnje potroši 10 kg šećera i 3 kg pogače, pa je godišnji trošak prihrane po košnici 84,10 HRK. Prelaskom na novi sustav prikupljanja meda povećava se prinos po košnici te je prodaja zbog manjka radnih sati organizirana na sljedeći način: 50 % (633 kg) prinosa meda prodavat će se otkupljivačima po cijeni od 15 HRK/kg te će u prosječnoj godini to biti prihod od oko 9.500 HRK; 35 % (443 kg) prodavat će se u staklenim posudama zapremine 720 ml (1 kg meda) po cijeni od 45 kuna te će se u tom obliku ostvariti prihod na godišnjoj razini od oko 20.000 HRK; 15 % (oko 190 kg) prodavat će se u staklenim posudama zapremine 370 ml (0,5 kg meda) po cijeni od 30 kuna te bi u tom slučaju ostvareni prihod bio oko 5.700 HRK. Prema kalkulaciji za ovaj scenarij, u prosječnoj godini bi se moglo ostvariti preko 35.000 HRK prihoda.

Najznačajniji izvori rizika kod provedbe mobilnog načina pčelarenja su: ispadanje košnica iz transportnog mjesta, smanjenje pčelinjih zajednica, povećanje troškova hrane, krađa košnica te izrazito hladne zime.

### ***Scenarij proširenja palete proizvoda***

Trenutno gospodarstvo posjeduje 23 košnice, uz prinos meda po košnici od oko 20 – 25 kg. Prodaja se odvija na gospodarstvu, a veće količine meda (više od 10 kg) se dostavljaju kupcu prema dogovoru. Uz postojeće proizvode (vrcani livadni med i propolis) kao razvojna mogućnost poljoprivrednog gospodarstva predlaže se uvođenje novih proizvoda, čime bi se privukli novi potencijalni kupci te olakšala

prodaja. Teorijski pregled upućuje na to kako proširenje palete proizvoda ili povezana diversifikacija (eng. related diversification) može značajno utjecati na povećanje prodaje već postojećih proizvoda (David, 2017). U navedenom primjeru, prodaja proizvoda će se i dalje odvijati na gospodarstvu te se proizvodnja neće povećavati. Proizvodnja meda iz 23 košnice je oko 460 kg meda godišnje, s time da se otprilike 60 kg meda godišnje ostavlja za prihranu pčela (varira ovisno o vremenskim prilikama i stanju pčelinje zajednice). Prema ovom scenariju bi gospodarstvo proizvodilo sljedeće vrste proizvoda: vrcani livadni med, propolis, med s orasima, med sa saćem, vosak i medicu. Proizvodnja voska dolazi po završetku sezone, kada pčele više ne proizvode med, dok se propolis skuplja tijekom cijele sezone. Nadalje, potrebno je raspodijeliti količinu meda koja će se stavljati na tržište kao vrcani med u staklenkama te određenu količinu ostaviti za proizvodnju ostalih proizvoda u paleti, stoga se predlaže sljedeća raspodjela: 140 kg meda će se prodavati kao vrcani med u staklenkama, 100 kg meda će se prodavati kao med sa saćem u staklenkama, 100 kg meda će se utrošiti u proizvodnju meda s orasima, 60 kg meda će se utrošiti u proizvodnju medicine, a predviđena je prodaja oko 5 litara propolisa i oko 25 kg voska.

Med s orasima je proizvod koji se sastoji od mješavine meda i oraha. Med s dodacima mora sadržavati najmanje 60 % meda u gotovom proizvodu, prema Pravilniku o kakvoći meda i drugih pčelinjih proizvoda (NN 20/2000). Koristili bi se orasi kupljeni od lokalnog proizvođača po cijeni od 80 HRK/kg. Proizvod bi se plasirao u staklenkama od 210 ml (280 g) u koju ulazi 182 g meda (65 %) i 98 g oraha (35 %), po cijeni od 60 HRK/staklenci. Za usporedbu, konkurencija prodaje med s orasima (250 g) po cijeni 80 HRK/staklenci.

Pčelinji vosak je proizvod koji pčele stvaraju pomoću voštanih žlijezda. Prirodna boja pčelinjeg voska je bijela, ali on u dodiru sa zrakom postaje žućkaste boje. Pčelinji vosak je prirodna, jedinstvena u potpunosti jestiva i zdrava eko ambalaža za med. Pčelari taj vosak koriste uglavnom za izgradnju satnih osnova kojima olakšavaju pčelama bržu izgradnju saća za spremanje meda. Ovaj proizvod je posebno zanimljiv jer za njegovu proizvodnju gospodarstvo nema dodatne troškove. Naime, gospodarstvo je učlanjeno u udrugu pčelara koja posjeduje uređaje potrebne kod proizvodnje voska, a na koje članovi imaju pravo korištenja. Vosak bi se plasirao na tržište u komadima različite težine, ovisno o potražnji kupaca, po cijeni od 80 HRK/kg. Važno je napomenuti da se kod proizvodnje voska ne može računati na velike količine jer se iz jedne pčelinje zajednice dobije oko 1 – 1,3 kg voska.

Kod proizvodnje meda u saću treba se pridržavati određenih pravila koja se tiču zemljopisnog smještaja košnica. Jake paše (bagrem, kadulja) s puno nektara su idealne za proizvodnju meda sa saćem. Med u saću ima daleko višu cijenu jer je to garancija da je izvorni med poklopljen voštanim poklopcima te ima antibakterijsko djelovanje, pa je zbog toga vrlo koristan za ljudsko zdravlje. Med u saću bi se proizvodio rezanjem mednih okvira iz proizvodnih zajednica, što je jednostavniji način proizvodnje i vrlo prikladan za ovo gospodarstvo koje nema veliki broj košnica. Medni okviri koji se režu moraju biti potpuno poklopljeni s obje strane te se iz jednog takvog mednog okvira može izrezati oko 10 – 15 komada mednog saća. Proizvod bi se plasirao na tržište kao medno saće zaliveno medom u staklenkama od 210 ml (280 g) i staklenkama od 370 ml (500 g). Cijena bi bila 35 HRK/staklenci od 370 ml i 20 HRK/staklenci od 210 ml.

Poznato je da se napitak sličan medici spremao još u vrijeme starih Rimljana, a danas se proizvodi u gotovo svim zemljama svijeta. Karakteristično je da se bogat okus medice dobiva specifičnom kombinacijom nekoliko vrsta meda, a postupak proizvodnje je vrlo jednostavan - u 1 litri rakije (30 – 40 %) se rastopi oko 30 – 35 dkg meda. Dobivenu otopinu se ulije u posude i ostavi stajati oko 8 dana dok se ne slegne talog. Nakon toga je još potrebno medicu pretočiti u boce i odstraniti talog. Kvalitetu medice može se još dodatno povećati starenjem u bačvama. Rakija lozovača (40 %-tna) koja je potrebna kod proizvodnje medice, može se nabaviti od lokalnog proizvođača rakije po cijeni od 40 HRK/l. Proizvod bi se plasirao na tržište u bocama od 1 litre, po cijeni od 80 HRK/boci.

Mogući izvori rizika novih proizvoda su sljedeći: potencijalna konkurencija, neprihvaćenost novih proizvoda na tržištu, povećanje broja pčelara u mjestu, vremenske nepogode koje mogu uzrokovati smanjenje proizvodnje, bolesti pčela i ugibanje tijekom zime te pogoršanje ekonomske situacije gospodarstva koje može rezultirati nemogućnošću plasmana proizvoda na tržište. Navedeni rizici bi bili prisutni i kada se ne bi uvodili novi proizvodi u ponudu gospodarstva, stoga oni ne predstavljaju neku značajnu opasnost zbog koje se ne bi proširila paleta proizvoda.



### **Scenarij prodaje proizvoda na tržnicama i otvorenim prostorima**

Prodajom na tržnicama i otvorenim prostorima smatra se isključivo prodaja vlastitih poljoprivrednih proizvoda krajnjem potrošaču koja se obavlja na neki od sljedećih načina:

na štandovima i klupama na tržnicama na malo, na štandovima i klupama izvan tržnica na malo (u gospodarskim dvorištima, proizvodnim objektima obiteljskih poljoprivrednih gospodarstava, kušaonicama, na poljima, uz prometnice, na sajmovima, izložbama i manifestacijama) (NN 76/2014).

Porezni obveznik (proizvođač vlastitog poljoprivrednog proizvoda) nije obavezan izdavati račune kada vlastiti poljoprivredni proizvod prodaje na tržnicama i otvorenim prostorima. Kada je riječ o veleprodaji, odnosno prodaji drugom poreznom obvezniku ili pravnoj osobi koja nije porezni obveznik, račun mora izdati. Također nije obavezan fiskalizirati izdane račune za prodaju vlastitih poljoprivrednih proizvoda. U ovom scenariju planirana je prodaja 400 kg vrcanog meda i 5 litara propolisa.

Prednost koju gospodarstvo ostvaruje prodajom na otvorenom, odnosno na Zelenoj tržnici u Velikoj Gorici, je ta što nema konkurencije na tom području, osim supermarketa. Mogući izvori rizika su vremenske neprilike na koje ne možemo utjecati, ali i sezonski pad prodaje proizvoda u ljetno vrijeme (radi odlaska ljudi na godišnje odmore, manje prehlada i ostalih bolesti te samim time i smanjene konzumacije meda).

### **Scenarij izvoza meda na inozemno tržište**

Izvoz proizvoda na inozemna tržišta se provodi prvenstveno s ciljem povećanja dobiti poslovanja, razvoja i rasta trenutnog poslovanja gospodarstva te povećanja iskorištenosti raspoloživih resursa. Uspješnim izlaskom na tržišta subjekti ostvaruju mogućnost povećanja broja zaposlenih, a olakšano je uvođenje inovacija u proizvodnju i poslovanje (Malenica, Dorbić, 2014.). To je jedan od motiva i ovog gospodarstva za izvoz na međunarodna tržišta, osim poslovanja na lokalnoj i nacionalnoj razini. Prema Pravilniku o kakvoći meda, med i drugi pčelinji proizvodi i proizvodi na osnovi meda i drugih pčelinjih proizvoda prigodom stavljanja na tržište moraju udovoljavati uvjetima kakvoće. Vrlo bitna sastavnica je i ambalaža, koja mora udovoljavati posebnom propisu o uvjetima u pogledu zdravstvene ispravnosti predmeta opće uporabe koji se mogu stavljati u promet. Na ambalaži je potrebno imati deklaraciju s određenim podacima kao što je naziv proizvoda, datum proizvodnje, rok trajanja i slično. Svaki uvozni med mora sadržavati podatak o zemlji podrijetla i podatak o nazivu i adresi uvoznika. Za proizvod je potrebna i evidencija (Pravilnik o kakvoći meda i drugih pčelinjih proizvoda, NN 20/2000). Kako bi se proizvod izvezio, potrebno je imati izvoznu dozvolu koju izdaje Agencija za plaćanja, a Carinska uprava prati i nadzire ostvarenje izvoza proizvoda po izdanim dozvolama.

Budući da gospodarstvo posjeduje 23 košnice (otprilike 500 kg meda), prvi korak do izvoza je udruživanje. Smatra se kako pojedinac ipak nije dovoljno jak kako bi zadovoljio strano tržište, odnosno osigurao

potrebnu količinu meda, stoga bi bilo poželjno udruživanje s drugim proizvođačima jer bi se na taj način na strano tržište mogle plasirati veće količine meda. U planu je udruživanje s još šest gospodarstava u okolici, kako bi ostvarili svoje interese i zajedno se probili na tržište. Računajući da gospodarstva u prosjeku posluju s 50-ak košnica, udruženo bi poslovali s 300-tinjak košnica. Prodaja je predviđena jednom ili dvojici kupaca na veliko. Prosječna količina proizvedenog meda (udruženih pčelara) je 7.500 kg, a prosječan prihod od prodaje, računajući s prosječnom otkupnom cijenom za 2015. godinu, iznosi 33.750 eura. Ovim scenarijem u planu je prodaja 400 kg meda i 5 litara propolisa.

Konkurencija je uvijek glavni rizik, jer postoje i druge zemlje koje izvoze med, a najveća „prijetnja“ je jeftiniji kineski med. Sljedeći rizik je trošak transporta, ovisno o tome dolazi li kupac sam po med ili mu se med dostavlja. Iz razgovora s pčelarima saznalo se da prilikom izvoza u susjedne zemlje kupci prakticiraju sami dolaziti po med. Nemogućnost plasmana većih količina zbog nedovoljne količine proizvodnje također je jedan od rizika te je iz tog razloga udruživanje najbolja opcija kako bi količine meda bile dovoljne za konstantno opskrbljivanje kupaca.

### ***Prihodi i troškovi proizvodnje meda***

Temeljem analiziranih podataka, zaključuje se kako najveće troškove godišnje proizvodnje meda ima prvi scenarij (prelazak na seleći način pčelarenja). Najveći trošak u prikazanom scenariju iznosi trošak nabave transportnog sredstva, ali je važno napomenuti da troškovi tog scenarija neće biti toliko veliki narednih godina, nego će biti umanjeni za trošak

transportnog sredstva, inoks posude i ostale troškove koji se ne nabavljaju svake godine. U drugom scenariju (proširenje palete proizvoda), od ukupnog troška 19.217,20 HRK, najveći dio otpada na trošak nabave oraha i rakije lozovače za potrebe proizvodnje meda s orasima i medice. Scenarij prodaje proizvoda na tržnicama i otvorenim prostorima ima ukupne troškove u iznosu od 6.367,70 HRK. Što se tiče samih troškova prodaje na otvorenom u gradu Velika Gorica, gospodarstvo je dobilo usmeni odgovor o najmu štanda na Zelenoj tržnici za koji bi mjesečno plaćali 580 HRK. Uzimanjem najma na šest mjeseci, godišnje bi iznosilo 3.480 HRK. Prema tome, ukupni troškovi ovog scenarija bi iznosili 9.847,70 HRK. Najmanje troškove godišnje proizvodnje ima scenarij izvoza meda na inozemno tržište, ponajviše zbog toga što se u tom scenariju med prodaje u rinfuzi i stoga nisu potrebni troškovi ambalaže, kao niti troškovi transporta jer kupci sami dolaze po med.

Tablica 2. Godišnji prihodi, troškovi i dohodak proizvodnje prema scenarijima

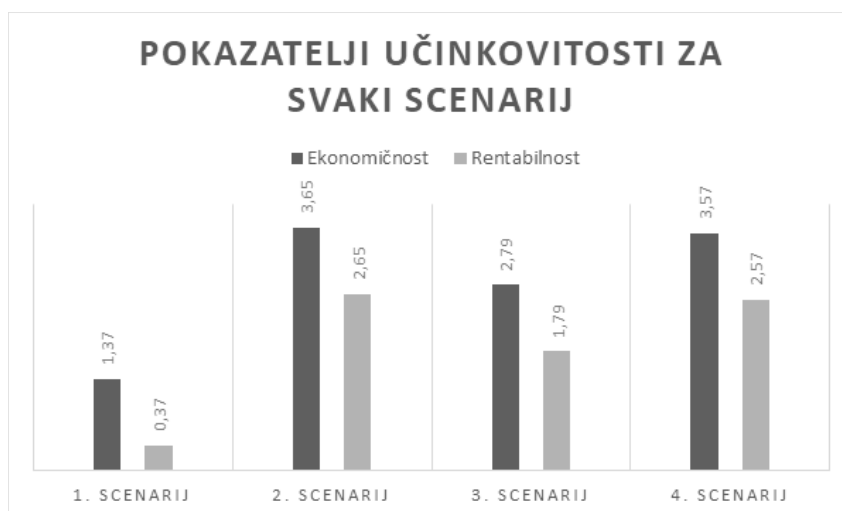
	PRIHODI (HRK)	TROŠKOVI (HRK)	DOHODAK (HRK)
1. scenarij	29.411,25	21.408,79	8.002,46
2. scenarij	70.200,00	19.217,20	50.982,80
3. scenarij	27.500,00	9.847,70	17.652,30
4. scenarij	21.100,00	5.907,70	15.192,30

Izvor: Izračuni autora

Najveći ukupni godišnji prihod i dohodak ostvaruje scenarij proširenja palete proizvoda (70.200 HRK), dok scenarij izvoza meda na inozemno tržište ostvaruje najmanji prihod (21.100 HRK). Za usporedbu, gospodarstvo s osnovnom ponudom (vrcani med i propolis) ima godišnji prihod od 27.500 kuna, što je identično prihodu scenarija prodaje proizvoda na tržnicama i otvorenim prostorima (3. scenarij).

Prema tome, proširena paleta proizvoda može donijeti gospodarstvu gotovo trostruki prihod od onoga koji gospodarstvo ostvaruje samo s ponudom vrcanog meda i propolisa. Scenarij prelaska na seleći način pčelarenja ostvaruje godišnje prihode u iznosu od 29.411,25 HRK, što je tek malo više od prihoda scenarija prodaje proizvoda na tržnicama i otvorenim prostorima, ali su troškovi najveći (21.408,79 HRK) te je stoga kod ovog scenarija ostvaren najniži dohodak (8.002,46 HRK).

### ***Pokazatelji učinkovitosti proizvodnje svakog scenarija***



Graf 1. Ekonomičnost i rentabilnost za svaki od četiri scenarija

Izvor: Izračun autora

Prvi scenarij ili scenarij selećeg načina pčelarenja pokazuje kako su pokazatelji ekonomičnosti i rentabilnosti pozitivni na kraju obračunskog razdoblja, što znači da je opisan scenarij, ukoliko ga poljoprivredno gospodarstvo realizira, profitabilan. Izračunati su pokazatelji za prvu (početnu) i drugu godinu poslovanja. U drugoj godini pokazatelji ekonomičnosti i rentabilnosti se povećavaju kako slijedi, 3,38 i 2,09. Navedeno se ostvaruje zbog podmirenja obveza i smanjenja početnih troškova koji se ne prenose u naredne godine mogućeg poslovanja.

Za pokazatelje ekonomičnosti vrijedi pravilo da je poželjno da koeficijent bude što veći. U drugom slučaju, za scenarij proširenja palete proizvoda, koeficijent ekonomičnosti proizvodnje je 3,65, dok je koeficijent rentabilnosti proizvodnje 2,65. To nam pokazuje da u scenariju proširenja palete proizvoda gospodarstvo posluje s pozitivnim rezultatom i proizvodnja je održiva.

Treći scenarij ili scenarij prodaje proizvoda na tržnicama i otvorenim prostorima upućuje kako gospodarstvo posluje s pozitivnim rezultatom i proizvodnja je održiva. Navedeno potvrđuju koeficijent ekonomičnosti proizvodnje (2,79) te koeficijent rentabilnosti proizvodnje (1,79).

Posljednji promatrani scenarij, izvoz meda na inozemno tržište, pokazuje kako su oba promatrana pokazatelja pozitivna. Primjena četvrtog scenarija je učinkovita za gospodarstvo, te bi se njegovom primjenom mogao potaknuti njegov rast i razvoj.

## ZAKLJUČAK

Gospodarstvo iz primjera proizvodi med s 23 košnice, pri čemu stacionarno pčelare. Na temelju trenutne proizvodnje napravljeni su scenariji kojima bi se mogao potaknuti rast i razvoj gospodarstva. Razvijena su četiri scenarija: prelazak na seleći način pčelarenja, proširenje palete proizvoda, prodaja na otvorenim prostorima i tržnicama, te izvoz meda na inozemno tržište. Učinkovitost ovih scenarija prikazana je pomoću pokazatelja učinkovitosti poslovanja te je prema njihovim vrijednostima odabran najisplativiji scenarij. Kao takvi pokazali su se scenariji proširenja palete proizvoda i izvoza meda na inozemno tržište.

Kao razvojnu mogućnost moguće je odabrati i kombinacije dva predložena scenarija. U ovom slučaju moguće su kombinacije scenarija prelaska na seleći način pčelarenja i scenarija izvoza meda na inozemno tržište. Osim navedene kombinacije, moguća je i kombinacija scenarija proširenja palete proizvoda i scenarija prodaje proizvoda na tržnicama i otvorenim prostorima. Kada se uzme u obzir svaki scenarij zasebno, najveću dobit, od otprilike 50.000 HRK, može ostvariti scenarij proširenja palete proizvoda. Ipak, u tom scenariju postoji nekoliko rizika na koje treba obratiti pozornost. S druge strane, prema relativnim pokazateljima uspjeha (ekonomičnost i rentabilnost),

najbolje se pokazao upravo scenarij proširenja palete proizvoda.

U svakom slučaju, odabir bilo kojeg od navedena četiri scenarija ili neka njihova kombinacija može uvelike utjecati na rast i razvoj pčelarskog gospodarstva, ali i ruralne sredine u kojoj je smješteno opisano gospodarstvo.



## LITERATURA

- Agencija za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju (2018): Evidencija pčelara i pčelinjaka za NPP 2018. Dostupno na: <https://www.apprrr.hr/pcelarstvo/>
- David, Fred R., David, Forest R. (2017.): Strategic Management. Concepts and Cases. A competitive advantage approach. Sixteenth Edition. Pearson.
- Grgić, Zoran, Očić, Vesna, Petrović, Igor, Bubalo, Dragan, Šakić Bobić, Branka (2009): Ekonomska ocjena ulaganja u promijenjenu tehnologiju pčelarenja u obiteljskom gospodarstvu. *Stočarstvo* 63 (4) 287-296
- Grgić Zoran (2003): Primjer ekonomske analize pčelarske proizvodnje. *Hrvatska pčela* 122 (1), 5 – 8
- HPA (2018): Godišnje izvješće o uzgoju ovaca, koza i malih životinja u 2017. godini, Križevci. Dostupno na: <https://www.hpa.hr/wp-content/uploads/2018/06/GI-2017-ovcarstvo-kozarstvo-i-male-zivotinje.pdf>
- Malenica, Nataša, Dorbić, Boris (2014.): Internacionalizacija poslovanja poduzeća. Zbornik radova Međimurskog veleučilišta u Čakovcu, Vol.5 No.1.
- Pravilnik o dopunskim djelatnostima na obiteljskim poljoprivrednim gospodarstvima, NN 76/2014. Dostupno na: [https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/full/2014\\_06\\_76\\_1436.html](https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/full/2014_06_76_1436.html)
- Pravilnik o kakvoći meda i drugih pčelinjih proizvoda, NN 20/2000. Dostupno na: [https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2000\\_02\\_20\\_280.html](https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2000_02_20_280.html)
- Pravilnik o porezu na dodanu vrijednost, NN 79/13, 85/13, 160/13 i 35/14. Dostupno na: [https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2014\\_03\\_35\\_625.html](https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2014_03_35_625.html)
- Špoljarić, Josipa (2010): Istraživanje za potrebe prodaje pčelinjih proizvoda, diplomski rad, Sveučilište u Zagrebu Ekonomski fakultet
- Vlada Republike Hrvatske (2016): Nacionalni pčelarski program za razdoblje od 2017. do 2019. godine. Dostupno na: <http://www.apprrr.hr/wp-content/uploads/2018/02/Nacionalni-p%C4%8Delarski-program-za-razdoblje-od-2017.-do-2019.-godine.pdf>

# Scenarios for Improving Business of a Beekeeping Farm – Case Study

## ABSTRACT

The aim of this paper is to detect possibilities for improving business of the selected beekeeping farm which has four scenarios available: 1. migratory beekeeping; 2. increasing the range of products; 3. selling at market places and open-air shops; and 4. export of honey. Increased range of products and export to a foreign market proved to be the most profitable scenarios, but scenarios can be combined as well.

**Key words:** beekeeping, case study, competitiveness, efficiency, family farm, scenarios.