

# Pandemijski i drugi izazovi u poslovanju vinara vinogorja Kutjevo

Lari Hadelan<sup>1</sup>, Antonija Antonić<sup>2</sup>, Mateja Jež Rogelj<sup>1</sup>, Tihana Kovačiček<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Sveučilište u Zagrebu Agronomski fakultet, Zavod za agrarnu ekonomiku i ruralni razvoj, Svetošimunska cesta 25a, Zagreb (lhadelan@agr.hr)

<sup>2</sup>Prvostupnica studija Agrarna ekonomika, Sveučilište u Zagrebu Agronomski fakultet

## SAŽETAK

Vinogorje Kutjevo jedno je od najpoznatijih lokaliteta proizvodnje grožđa i vina u Hrvatskoj. Cilj rada je prikazati stanje, probleme i izazove vinara vinogorja Kutjevo. U tu je svrhu proveden intervju s trima proizvođačima vina, različite veličine i proizvodno-tržišne orijentacije. Zajedničko im je mišljenje da je visoka kvaliteta grožđa i vina s kutjevačkog područja njegova glavna prednost. Većinu plasmata ostvaruju u HoReCa sektoru, pretežito na Jadranu u ljetnim mjesecima. Jednim od problema smatraju nedostatak radne snage, a ruralni turizam vide učinkovitom nadogradnjom svoje vinarske djelatnosti. Pandemija koronavirusa prouzročila im je značajan pad prodaje. Jasno primjećuju klimatske promjene u obliku sve češćih vremenskih nepogoda koje uzrokuju štete u vinogradu.

**Ključne riječi:** vinogorje Kutjevo, graševina, intervju, pandemija

## UVOD

Vinogorje Kutjevo na području Požeško-slavonske županije jedno je od najpoznatijih vinogorja u Hrvatskoj. Sukladno Pravilniku o zemljopisnim područjima uzgoja vinove loze (NN 76/2019), jedno je od deset vinogorja Podregije Slavonija koje obuhvaća proizvodnju grožđa i vina s područja grada Kutjeva te općina Čaglin, Kaptol i Velika. Nalazi se na južnim i jugozapadnim padinama Papuka i Krndije, većinom na blago nagnutim terenima visine do 200 metara. Kroz vinogorje prolazi 45.3° paralela, ista ona na kojoj se nalaze svjetski poznata vinogradarska područja Piemont, Bordeaux i Oregon (Tajna paralele

45.3, n.d.). Vinarstvo i vinogradarstvo imaju dugu povijest na području Kutjeva. Prvi zapisi o Kutjevu i njegovoj proizvodnji vina sežu iz 13. stoljeća. Godine 1232. redovnici cisterciti, odnosno „bijeli fratri“ dolaze u kutjevački kraj i osnivaju samostanski posjed, opatiju „Vallis honesta de Gotho“. Cisterciti su bili poznati po poljoprivrednoj proizvodnji pa ovdje podižu vinograde i grade danas najstariji vinski podrum u Hrvatskoj (Grad Kutjevo, 2016.). Godine 1963. stvoren je PPK Kutjevo, čiji je slijednik Kutjevo d.d., četvrta najveća hrvatska vinarija. Uz ovog najvećeg proizvođača kutjevačkih vina, na području vinogorja aktivno je četiristotinjak manjih proizvođača, različitih proizvodno-tržišnih orijentacija.

Pandemija koronavirusa prisutna od 2020. godine na globalnoj je razini izazvala značajne promjene u dobavnom lancu poljoprivredno-prehrambenih proizvoda i u ponašanju potrošača. Compés i sur. (2022) su istraživali promjenu potrošnje vina na području iberijskog poluotoka tijekom pandemije koronavirusa te su utvrdili da je ona statistički značajno manja u odnosu na predpandemijsko doba. Promjenu tumače zabrinutošću potrošača za smanjenje osobnog dohotka zbog čega svoju kupnju alociraju prema osnovnim namirnicama. Coyne (2020) je na primjeru kalifornijske obiteljske vinarije utvrdio radikalnu promjenu prodajnog kanala tijekom pandemije, od kušaonica i restorana prema online prodaji i maloprodaji. Zbog prestanka rada ugostiteljskih objekata i smanjenja turističke aktivnosti tijekom pandemije, i u Hrvatskoj je vinarski sektor jedan od onih koji su pretrpjeli najveće gubitke. Zbog navedenog su i vinari Kutjeva bili prisiljeni koristiti različite strategije ublažavanja nepovoljnih tržišnih okolnosti.

Ciljevi rada su:

- a. prikazati stanje i trendove proizvodnje vina na području vinogorja Kutjeva,
- b. utvrditi rješenja ovdašnjih vinara za aktualne izazove u poslovanju poput pandemije koronavirusa, uvoza jeftinih vina, nedostatka radne snage, te klimatskih promjena.

## MATERIJAL I METODE

U radu su korišteni primarni i sekundarni podaci. Sekundarni podaci preuzeti su iz statističkih pregleda Agencije za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju (nadalje APPRRR), Strategije razvoja Grada

Kutjeva i specijaliziranih mrežnih stranica. Primarni podaci osigurani su intervjuom proizvođača vina s kutjevačkog vinogorja. Intervjuirani su predstavnici triju vinarija različitih proizvodnih kapaciteta, korištenog proizvodnog sustava i tržišne orijentacije. U intervjuu su sudjelovali predstavnici sljedećih vinarija:

- Vinarija Sontacchi - vinovu lozu uzgaja isključivo prema ekološkim principima, a osim proizvodnje vina obitelj se bavi i ruralnim turizmom. Vinarija Sontacchi jedna je od rijetkih na kutjevačkom području koja proizvodi više vina crnih sorti grožđa nego bijelih.
- Vinarija Krauthaker - najveći je proizvođač vina među analiziranim gospodarstvima, prepoznatljive vinarske tradicije u Hrvatskoj i šire. Obiteljska je tvrtka, a u trenutku intervjuja zapošljavala je 47 radnika.
- Vinarija Hora - kao i vinarija Sontacchi, manja je vinarija. Duži niz godina glavninu prodaje ostvaruje na Jadranu, a štetu im nije nanijela ni COVID-19 pandemija.

Intervjui su odrađeni uživo tijekom lipnja 2022. godine. Korišten je polustrukturirani intervju u kojemu su unaprijed definirana pitanja kombinirana s potpitanjima proizašlima iz odgovora ispitanika tijekom razgovora. Analizom intervjuja utvrđeni su problemi vinarija, posebnosti i ograničenja u proizvodnji i ukupnom poslovanju.

## REZULTATI I RASPRAVA

### *Vinarsko-vinogradarska proizvodnja Kutjevačkog vinogorja*

Na području Požeško-slavonske županije je prema podacima APPRRR-a u 2022. godini bilo 1.426,42 ha pod vinovom lozom, čijim se uzgojem bavilo 516 poljoprivrednih gospodarstava (APRRR, 2022). Ukupna površina vinograda četiriju administrativnih jedinica u sastavu vinogorja Kutjevo iznosila je 1.243,22 ha te se odvijala na 361 poljoprivrednih gospodarstava. Navedeno ukazuje da se gotovo čitav uzgoj vinove loze Požeško-slavonske županije odvija na području vinogorja Kutjevo. Glavnina uzgoja u ovom vinogorju organizirana

je na području grada Kutjeva (79,9 % svih površina), zatim slijede općine Kaptol (10,5 %) i Velika (9,4 %) te na kraju općina Čaglin s 0,1 % površina vinogorja Kutjevo. Najveća vinarija ovog prostora je tvrtka Kutjevo d.d. koja raspolaže s 561,63 hektara pod vinovom lozom. Prema istom izvoru, u Hrvatskoj je ukupna površina s uzgojem vinove loze krajem 2022. godina iznosila 15.330,91 hektara, iz čega proizlazi da vinogorje Kutjevo, s obzirom na proizvodnu površinu, čini oko 8 % hrvatskog vinogradarstva.

Tablica 1. Površine s uzgojem plemenite vinove loze u 2022. godini, ha

Hrvatska	Vinogorje Kutjevo	Grad Kutjevo	Općina Kaptol	Općina Velika	Općina Čaglin
15.330,91	1.243,22	993,59	130,86 ha	117,16	1,61

Izvor: APPRRR – Korištenje poljoprivrednog zemljišta prema Jedinstvenom zahtjevu za potporu, 2022.

Graševina, kao najzastupljenija hrvatska sorta vinove loze s udjelom od 25 % ukupne proizvodnje grožđa, i na području vinogorja Kutjevo prevladava u sortnom portfelju. Osim graševine, u kutjevačkim vinogradima uzgajaju se i druge bijele i crne sorte (chardonnay, pinoti, cabernet s., frankovka, merlot...), ali niti jedna od njih nema toliko ekonomski značaj kao graševina. Tijekom izrade ovog rada nisu utvrđeni egzaktni i pouzdani podaci o točnom udjelu graševine u ukupnom sortimentu vinogorja Kutjevo, ali se može pretpostaviti da i za ovo vinogorje vrijedi tvrdnja kako graševina čini dvije trećine ukupne količine vina kontinentalne Hrvatske na tržištu (Preiner, 2022).

Važnost graševine za ovo vinogorje rezultirala je i Festivalom graševine koji se

tradicionalno od 2007. održava u organizaciji udruge Kutjevački vinari. U Kutjevu je 2021. otvoren laboratorij za senzorno ispitivanja vina, a u tijeku je provedba projekta „Kuća graševine“ kao kulturno-turističke destinacije koja spaja vinski identitet i kulturnu baštinu u brendiranju područja Požeško-slavonske županije (Romić, 2021).

### *Intervju vinara vinogorja Kutjevo*

#### *Vinarija Sontacchi*

Intervju je odrađen s Krunoslavom Sontacchijem, jednim od vlasnika ove vinarije.

Vinarija Sontacchi smještena je u samom centru grada Kutjeva, na Trgu graševine. Tradicija uzgoja vinove loze ove obitelji seže iz

1900. godine, a započeo ju je Tomaso Sontacchi. Danas su braća Antun i Krunoslav peti naraštaj ove vinarske obitelji. Nedavno su modernizirali podrum te su, uz vinarstvo, započeli i djelatnost ruralnog turizma. U sklopu vinarije nalaze se podrumi ukupnog kapaciteta 40.000 litara, kušaonica za 50 osoba, 5 soba, wellness centar i, u samom središtu vinograda, Vila Robinson. U rad vinarije uključena je cijela obitelj. Na gospodarstvu Sontacchi vina se proizvode s naglaskom na tradicionalne metode. Vinarija Sontacchi jedna je od rijetkih vinarija s područja Kutjeva koja uzgaja više crnih sorti (70 % ukupne proizvodnje) u odnosu na bijele sorte. Unutar vinarije sagrađena je i najveća kamena vinska boca na svijetu, visine 6 metara.

Vinarija Sontacchi na godišnjoj razini proizvede 10.000 litara vina. Sorte koje prevladavaju su graševina, pinot crni i cabernet franc. Krunoslav Sontacchi navodi kako proizvodnja većinom crnih vina nije specifična za Kutjevačko vinogorje, ali ako su vina dobro odležana, postižu dobru cijenu i visoku kvalitetu. Zasad vinarija proizvodi isključivo vino, ali vlasnici razmišljaju i o drugim proizvodima od grožđa. U njihovom je vlasništvu hektar i pol vinograda, ali prerađuju i grožđe s dodatne površine jednog hektara koje otkupljuju od lokalnih vinogradara. Na gospodarstvu rade uglavnom članovi obitelji uz povremeno zapošljavanje sezonaca. Na pitanje o raspoloživosti radne snage za zahtjevnije faze poput berbe, Sontacchi je potvrdio da to postaje sve veći problem. Ipak, zbog relativno malog kapaciteta vinograda i vinarije, sve operacije uspijevaju obaviti na vrijeme uz pomoć obitelji i prijatelja. Ne koriste strojnu berbu za koju Sontacchi navodi kako: „Nije najsretnije rješenje ako želite postići vrhunsku kvalitetu vina jer stroj na neki način skraćuje životni vijek vinove loze i nije nježan kao ljudske ruke.“

Svoja vina ne prodaju izvan Hrvatske izravno, ali ih se zahvaljujući distributerima može pronaći na policama trgovina u Njemačkoj, Italiji te čak i u Latviji. Konkurentnost nastoje istaknuti ekološkom proizvodnjom te će u 2022. godini imati prvu berbu grožđa s eko oznakom. Odluka o ekološkom proizvodnom sustavu nije bila vođena tržišnim razlozima, već je to bio osobni odabir i bilo kakva druga tehnologija proizvodnje grožđa i vina nije mu prihvatljiva. Prinos grožđa zbog ekološkog uzgoja nešto je niži, ali je grožđe zdravo i vina su u rangu kvalitetnih i vrhunskih. Promoviraju se i kroz vlastite turističke objekte, pa tako uz posjet vinski podrumu nude i sobe s wellnessom, a trenutno rade na novom restoranu.



Slika 1. Vinarija Sontacchi

Izvor: <https://www.sontacchi-vinarija.hr/>

Što se tiče konkurencije, ona ih trenutno ne zabrinjava jer vina plasiraju, bez većih problema, u jadranske turističke destinacije. Najvećom prijetnjom hrvatskim vinima smatraju vina iz Makedonije i Kosova te sa sivog tržišta. Svoja vina ne plasiraju kroz trgovačke lance iako su imali prilike. Trenutno rade s distributerima koji njihova vina plasiraju do ugostiteljskih objekata. Takva orijentacija bila je problematična tijekom pandemije koronavirusa kada vinarija, zbog zatvorenih restorana, uopće nije ostvarivala prodaju. Nakon par mjeseci prilagodbe kupci su počeli naručivati vina izravno iz vinarije putem mrežne stranice, Facebooka i Instagrama. Ipak, to im je omogućilo tek 10 % uobičajenih prodajnih količina. Vinarija sudjeluje na specijaliziranim događanjima te je na ovogodišnjem Festivalu graševine osvojila zlatnu i srebrnu diplomu. Krunoslav Sontacchi navodi kako priznanja sigurno pomažu u prodaji vina, ali kaže: „Nekad nije dobro ni previše biti prisutan na festivalima jer nas se potrošači zasite.“ Kao učinkovitu promociju navodi i aktivnosti influencera i blogera koji kušaju i opisuju vina. U natjecajima Vinske omotnice sudjelovali su već tri puta te su iz ovog izvora financirali

rekonstrukciju vinograda i nabavu opreme. Čak 90 % proizvedenog vina buteljiraju, a cijene njihovih butelja su od 6,60 do 17,30 eura, ovisno o vrsti vina. Sontacchi smatra kako je zakonska regulativa u novije doba pojednostavljena i ocjenjuje je zadovoljavajućom. Prodaja im raste tijekom sezone, odnosno veća je od Uskrsa do listopada. Na pitanje o zahtjevnosti posla u vinogradu i podrumu, Sontacchi odgovara: „365 dana u godini ima se što raditi!“. Prema njegovoj procjeni, prosječna četveročlana obitelj trebala bi imati oko 5 ha vinograda i proizvesti oko 50.000 litara vina kako bi mogla normalno živjeti isključivo od vinarstva. Za klimatske promjene Sontacchi ističe kako su jasno uočljive, a njihove se posljedice ne mogu izbjeći niti u konvencionalnoj niti u ekološkoj proizvodnji. Ipak, vino je specifičan proizvod pa se njegova vinarija uspješno prilagođava promjenama. Kao veći problem navodi poskupljenje energenata.



## ***Vinarija Krauthaker***

Intervju je odrađen s Ivanom Grgićem, direktorom vinarije Krauthaker.

Vinogradarsku i vinarsku tradiciju vinarije Krauthaker započeo je 1992. godine enolog Vlado Krauthaker. Pri osnutku vinarija je posjedovala jedan hektar vinograda, a danas je to 45 hektara vlastitih nasada vinove loze i 65 hektara u ugovornom odnosu s kooperantima. Vlado Krauthaker postupno je gradió podrum, prvo u sastavu svoga doma, a kasnije na području gospodarske zone u Kutjevu. Ukupni kapacitet podruma iznosi milijun litara. Brojna priznanja i medalje na svjetskim i domaćim natjecanjima ukazuju na kvalitetu vina, a osim odličja za vina, Krauthakerov rad prepoznat je među stručnjacima te je dva puta izabran za najboljeg vinara Hrvatske, dok je 2009. godine proglašen Vinskim vitezom.

Vinarija koristi i konvencionalni i ekološki sustav proizvodnje grožđa i vina. Tlo u vinogradima gnoje isključivo stajskim gnojem, a eksperimentiraju i sa starim metodama obrade tla konjima.

Vinarija Krauthaker na godišnjoj razini preradi oko milijun kilograma grožđa, odnosno proizvede između 500 i 700 tisuća litara vina. Graševina im je najvažnija sorta, a osim graševine koriste 43 različita kultivara vinove loze od kojih iz podruma izlazi 25 različitih vina. Od bijelih sorata uz graševinu tu su chardonnay, pinot sivi, zelenac, a od crnih merlot, pinot crni, cabernet s. i syrah. Osim klasičnih vina, proizvode i pjenušac, a odnedavno i vinjak. Ivan Grgić ističe kako druge vinarije njihove veličine nemaju toliku raznolikost proizvoda. U stalnom radnom odnosu imaju 47 zaposlenika. Ivan Grgić navodi kako je sve teže pronaći ljude spremne na rad u vinogradu, od jednostavnijih poslova kao što je berba do onih zahtjevnijih.

Grgić navodi kako će se u najgorem slučaju preći na strojnu berbu, no zasad je berba i dalje 100 % ručna. Četvrtinu svoje proizvodnje vinarija izvozi u 17 zemalja, a najveći izvoz ostvaruju u Crnu Goru, Njemačku, SAD, Češku, BiH, Švicarsku, Švedsku i Francusku. Konkurentnost postižu kvalitetom, a ne cijenom. U zadnje vrijeme vinarija ima i sve više turističkih posjeta, često iz stranih država. Vina koja predstavljaju konkurenciju njihovim vinima su jeftina uvozna vina iz Makedonije koja, navodi ispitanik: „Imaju upitnu kvalitetu, ali nažalost prolaze na hrvatskom tržištu!“. Najviše svoja vina plasiraju u HoReCa sektor putem distributera te takav način plasmana iznosi oko 90 % ukupne prodaje. U trgovačke lance plasiraju vina niže kvalitete i to je manje zahtjevan oblik plasmana jer nema potrebe za kontaktom s krajnjim kupcima. Od pandemije COVID-19 se oporavljaju, ali ističu da je unazad 2 godine kada je sve započelo situacija bila strašna. Vinarija je ostvarila drastičan pad prodaje te je upitan bio i njezin opstanak. Grgić je istaknuo pomoć države u održavanju stabilnosti poslovanja. Vinarija se redovito natječe na festivalima i sajmovima, a mogu se pohvaliti s dva šampionska odličja na Festivalu graševine 2022. godine. Vinarija je osvojila veliko zlato za berbu 2021. sorte graševina za suha vina te veliko zlato za starija godišta suhih vina za berbu 2016. Ivan Grgić smatra kako odličja izravno ne doprinose postizanju više prodajne cijene, ali posredno ipak omogućavaju prepoznatljivost njihovih vina, posebice kod stručnijih potrošača koji prate takve događaje. Višekratno su koristili mogućnosti financiranja iz EU fondova. Zadnja završena mjera je 4.1.1. kojom je financirana sadnja vinograda i nabava opreme. Vinarija je, sredstvima iz ove mjere, podigla dva nova hektara vinograda, postavila 2 kilometra ograde, kupila traktor i različitu opremu.

Za svoja vina postižu različite cijene ovisno o berbi, kvaliteti i namjeni, a cijene vrhunskih vina kreću se od 9,30 do 15,90 eura. Priključivanje Hrvatske Europskoj uniji olakšalo je izvoz vina, a istovremeno su pojednostavljeni administrativni zahtjevi. Ivan Grgić ipak ističe kako, osim samog Zakona o vinu, postoje razna druga zakonska ograničenja: „Postoje brojni uvjeti koje čovjek mora zadovoljiti, od sanitarnih, zaštite okoliša, zaštite na radu, vodopravnih uvjeta pa do značajki posuda pod tlakom.“. Tijekom jedne godine na gospodarstvu su imali dvanaest različitih kontrola. Dosta ekoloških uvjeta proizvodnje ispunjavaju, a probno su u ekološkoj proizvodnji bili 5 godina. Od isključivo ekološke proizvodnje su odustali jer takva proizvodnja nije ekonomski prihvatljiva. Trenutno je proizvodnja kombinirana, vinarija i dalje koristi stajnjak te korov suzbijaju mehanički. Ekološke principe koriste i kod sortiranja otpada pa vinarija već duži niz godina sortira čak 20 vrsta otpada. Osim jadranskog turizma, koji značajno doprinosi njihovom

plasmanu vina, Grgić je spomenuo i važnost kontinentalnog turizma koji jača u novije vrijeme. Prodaja vina je u srpnju i kolovozu 25 % veća od uobičajene, a osim ljetnog porasta ističe se i zimski porast u vrijeme Božića. Klimatske promjene vinarija primjećuje u svojim vinogradima. Ivan Grgić kao problem ističe sušu, a spominje i prošlogodišnju tuču zbog koje je bilo oko 40 % manje uroda. Sve su češći i jaki vjetrovi koji mehanički oštećuju lozu.

### *Vinarija Hora*

Intervju je odrađen s Martinom Horom, vlasnikom vinarije.

Obitelj Hora vinsku priču započinje 2001. godine sadnjom prvog vinograda s tri tisuće trsova u Venju. Danas na lokacijama Venje, Mačevo brdo i Zajčevac proizvode grožđe na oko dva hektara vinograda od čega je 75 % u njihovom vlasništvu. U sklopu vinarije nalazi se i kušaonica u kojoj odsjedaju posjetitelji.



Slika 2. Berba grožđa na OPG-u Martina Hora

Izvor: <https://www.facebook.com/people/Vina-Hora/100036783386067/>

Na godišnjoj razini vinarija Hora proizvede 15 do 20 tisuća litara vina. Pretežito uzgajaju graševinu, koja čini oko 90 % njihove ukupne proizvodnje vina, a ostatak grožđa koristi se za proizvodnju crnog cuveea. Trenutno vinarija nema planova za proizvodnju drugih proizvoda osim grožđa i vina, već planiraju daljnja ulaganja u razvoj turizma. Poslove na OPG-u Martina Hora u cijelosti obavlja obitelj uz pomoć prijatelja i kumova. Martina Hora većinu vremena provodi u vinogradu, a supružnik Damir vodi poslove u podrumu. U radovima u vinariji pomažu im djeca.

Berbu obavljaju ručno. Svoja vina ne izvoze u strane države. Konkurentnost postižu isključivo kvalitetom vina. Horinim vinima uvozna vina ne predstavljaju konkurenciju, ali Martina Hora smatra kako najveći problem hrvatskom tržištu jesu jeftina uvozna vina iz Makedonije. Najviše prodaje, oko 80 %, ostvaruju na Jadranu, pretežito u Zadarskoj županiji. Svoja vina većinom prodaju u ugostiteljskim objektima i fizičkim osobama na otoku Viru te u Starigradu i Selinama. Prodaju ostvaruju vlastitim prijevozom, bez distributera, a manji dio prodaje ostvaruju i na kućnom pragu. Vinarija Hora jedna je od rijetkih kojima pandemija koronavirusa nije značajnije naštetila. Ukupna količina vina iz 2019. unaprijed je rezervirana za turističku sezonu 2020. te, pandemiji unatoč, nije došlo do otkazivanja narudžbi. Svake godine natječu se na Festivalu graševine u Kutjevu, a Martina Hora ističe: "Plasman na Festivalu najbolje svjedoči kvaliteti naše graševine.". U 2022. godini na Festivalu graševine vinarija Hora je osvojila odlične ocjene za graševinu berbe 2021. godine. Naime, vinarija Hora tek je u „pripetavanju“ izgubila titulu šampiona mlade suhe graševine koju je odnijela vinarija Krauthaker. Osim na Festivalu graševine,

vinarija sudjeluje na izložbi vina Vino-Kap u Kaptolu. Sudjelovanjem na manifestacijama ne namjeravaju povećavati prodaju jer se i bez toga sve proizvedene količine plasiraju bez većih problema. Vinarija je sudjelovala samo u jednom natječaju za potporu iz Programa ruralnog razvoja namijenjenom razvoju malih poljoprivrednih gospodarstava. Cijene njihovih vina kreću se od 2,40 eura za vino u rinfuzi do 3,60 eura za buteljirana vina. Integracija Hrvatske u EU nije utjecala na poslovanje vinarije Hora. Martina Hora ocjenjuje zakonsku regulativu zadovoljavajućom, a razlog tomu je možda i činjenica da su za male vinarije poput njihove administrativne prepreke manje. O ekološkoj proizvodnji obitelj Hora nije razmišljala. Martina Hora navodi kako i konvencionalnim načinom uzgoja loze, kod kojeg je urod grožđa veći nego u ekološkom uzgoju, postižu vrhunsku kvalitetu graševine. Za ostvarivanje dostatnog dohotka za prosječnu obitelj isključivo od vinarstva, Martina Hora navodi da je potrebno imati oko 4,5 hektara vinograda. Vrhunac prodaje postižu u lipnju, srpnju i kolovozu, čemu pogoduje turistička sezona na Jadranu. Klimatske promjene su primjetne te se ogledaju u mehaničkim oštećenjima od vjetrova i tuča.

## ZAKLJUČAK

Vinogorje Kutjevo jedno je od najpoznatijih vinarskih područja u Hrvatskoj s uzgojem vinove loze na 1243 hektara. Na prostoru vinogorja Kutjevo djeluje čitristotinjak proizvođača grožđa i vina koji se međusobno razlikuju prema proizvodnim kapacitetima, primijenjenom sustavu uzgoja, sortimentu i tržišnoj orijentaciji. Za intervju su odabrane tri vinarije čije poslovanje odražava spomenute razlike i specifičnosti. Rezultati intervjua poslužili su kako bi se odredilo stanje, problemi



i izazovi vinara kutjevačkog vinogorja. Najveću proizvodnju od triju ispitanika ima vinarija Krauthaker, dok su vinarije Sontacchi i Hora manjeg obujma poslovanja. Krauthaker i Hora proizvode uglavnom graševinu, dok je proizvodnja vinarije Sontacchi netipična za ovo područje zbog dominacije crnih sorti grožđa. Vinarija Sontacchi koristi ekološki sustav proizvodnje, Krauthaker kombinira konvencionalni i ekološki uzgoj, dok je Hora usmjerena konvencionalnom uzgoju. Sve tri vinarije, osim vlastitih nasada, prerađuju grožđe svojih kooperanata. Sva tri intervjuirana vinara slažu se kako je pronalazak radne snage u novije vrijeme otežan, ali se manje vinarije još uvijek zadovoljavaju radom članova obitelji uz pomoć prijatelja. Sve tri vinarije berbu obavljaju ručno, ali promišljaju i o mogućem uvođenju strojne berbe, iako je ovo opcija koju će pokušati izbjeći. Krauthakerova i Sontacchijeva vina izvoze se i na strana tržišta, dok vinarija Hora svoja vina prodaje isključivo u Hrvatskoj. Sve tri vinarije plasiraju većinu svoje proizvodnje u HoReCa sektor, uglavnom na Jadranu, pri čemu prodaja značajno raste u ljetnim mjesecima. Zbog smanjenja turističke potražnje i zatvaranja ugostiteljskih objekata tijekom pandemije COVID-19 u 2020. godini, ispitanici su ostvarili značajan pad plasmana, pri čemu je najmanje problema imala vinarija Hora koja je svoja vina unaprijed prodala već prethodne godine. Sva tri vinara slažu se kako je za konkurentnost hrvatskih vina važnija kvaliteta vina u odnosu na cijenu. Najveću prijetnju hrvatskim vinima smatraju jeftinija uvozna vina. Zakonskom regulativom uglavnom su zadovoljni, pri čemu su uvjeti poslovanja većih proizvođača nešto zahtjevniji. Svi ispitanici smatraju ruralni turizam značajnom prilikom razvoja vlastitog poslovanja. Vinarija Sontacchi već se bavi ruralnim turizmom, dok vinarija Hora planira u skorjoj budućnosti nuditi i usluge smještaja.

Vinarija Krauthaker u svojoj ponudi nudi i obilazak vinograda i podruma. Ispitanici su svjesni klimatskih promjena koji u obliku tuče, suša i jakih vjetrova negativno utječu na prinos grožđa i zdravlje vinove loze.

## NAPOMENA

Rad je nastao temeljem završnog rada Antonije Antonić „Stanje i trendovi u proizvodnji vina na području Kutjevačkog vinogorja“, obranjenog 6. 9. 2022. na Sveučilištu u Zagrebu Agronomski fakultet.

## LITERATURA

- Agencija za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju (2022). Tražene kulture na Jedinstvenom zahtjevu. Dostupno na <https://www.aprrr.hr/wp-content/uploads/2022/08/Trazene-kulture-na-Jedinstvenom-zahtjevu-iz-2022.-godine.xlsx>
- Antonić, A. (2022). Stanje i trendovi u proizvodnji vina na području Kutjevačkog vinogorja, Završni rad, Sveučilište u Zagrebu Agronomski fakultet, Zagreb, 27.
- Compes, R., Faria, S., Goncalves, T., Rebelo, J., Pinilla, V., Simon Elorz, K. (2022). The shock of lockdown on the spending on wine in the Iberian market: The effects of procurement and consumption patterns. *British Food Journal*, 124(5), 1622-1640.
- Coyne, M. (2020). Three Sticks Wines: Digital Marketing, Branding, and Hospitality During a Crisis. *Wine Business Journal*, 4(2), 27-51.
- Grad Kutjevo (2016). Strategija razvoja grada Kutjeva za razdoblje 2015.-2020. Dostupno na: <https://www.kutjevo.hr/wp-content/>

uploads/2016/11/strategija-razvoja-gradakutjeva-2015-2020.pdf

Narodne novine 76/2019. Pravilnik o zemljopisnim područjima uzgoja vinove loze. Dostupno na [https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2019\\_08\\_76\\_1603.html](https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2019_08_76_1603.html)

Preiner, D. (2022). Graševina - simbol hrvatskog vinogradarstva. *Glasnik Zaštite Bilja*, 45 (5): 86-94.

Romić, I. (2021). Turistička ponuda grada Kutjeva, Diplomski rad, Sveučilište Jurja Dobrile u Puli Fakultet ekonomije i turizma „Dr. Mijo Mirković“, Pula, 95.

Turistička zajednica Požeško-slavonske županije (n.d.). Tajna paralele 45.3. Dostupno na: <https://visitslavonia.hr/zanimljivosti/45-3-paralela/>

# Pandemic and other challenges in wine business of Kutjevo wine region

## ABSTRACT

Kutjevo wine region is one of the most famous localities of grape and wine production in Croatia. The aim of the article is to present the condition, problems and challenges of the winegrowers in the vineyard of Kutjevo. For this purpose, an interview was conducted with three winemakers of different sizes, production and market orientation. Winemakers agree that the high quality of grapes and wine from the Kutjevo wine region is its main advantage. Most of the sales are generated in the HoReCa sector, especially in the summer months on the Adriatic coast. They consider the shortage of labour as one of the problems and see rural tourism as an effective upgrading of their wine business. The coronavirus pandemic caused a significant drop in sales. Climatic changes are manifested in the form of increasingly frequent weather events that cause mechanical damage in the vineyard.

**Key words:** Kutjevo wine region, Graševina, interview, pandemic