

# ECONOMIC EDUCATION LEVEL FAMILY FARMS AND THE NEED FOR PROFESSIONAL CONSULTING

## RAZINA EKONOMSKOG OBRAZOVANJA OBITELJSKIH POLJOPRIVREDNIH GOSPODARSTAVA I POTREBA ZA STRUČNIM SAVJETOVANJEM

GREBENAR, Vladimir; BOSNJAK, Slavko & BANOVIC, Boris

**Abstract:** *This paper presents the results of research of the level of entrepreneurial knowledge owners and members of the family farms of eastern Slavonia. Research was conducted to determine the need for entrepreneurial skills. The paper interpreted the test results (research) OPG during which the observed lack of economic education and the need for professional counseling for farmers. The paper concludes by explaining the causes of that influenced the low level of business and management education. The authors provide a review of the defined problem.*

**Key words:** *entrepreneurial knowledge, business economics, family farms*

**Sažetak:** *U radu su prikazani rezultati istraživanja stupnja poduzetničkih znanja vlasnika i članova obiteljskih poljoprivrednih gospodarstava s područja istočne Slavonije. Istraživanje je provedeno s ciljem utvrđivanje potrebe za poduzetničkim znanjima i vještinama. U radu se interpretiraju rezultati ispitivanja (istraživanja) OPG-a tijekom kojeg su uočene nedovoljna ekonomska obrazovanosti i potreba za stručnim savjetovanjem poljoprivrednih proizvođača. U zaključku rada objašnjavaju se uzroci koji su utjecali na nisku razinu poduzetničkog i menadžerskog obrazovanja. Autori daju osvrt na definirani problem.*

**Ključne riječi:** *poduzetnička znanja, ekonomika poslovanja, obiteljska poljoprivredna gospodarstva*



**Authors' data:** Vladimir Grebenar, univ.spec.oec, Periska d.o.o., H. D. Genschera 14, 32100 Vinkovci, e-mail: marketing@bazenilenije.com; mr.sc. Slavko Bosnjak, dipl.oec., Grad Vinkovci, Ul. B. J. Jelačića 1, 32100 Vinkovci, e-mail: slavko.bosnjak7@gmail.com; Boris Banovic, univ. spec. Oec, Leitner Leitner Revizija d.o.o., Radnička cesta 47/II, 10000 Zagreb, email: boris.banovic@gmail.com

## 1. Uvod

Poljoprivredna proizvodnja koja je u 2009g. u BDP-u RH sudjelovala s 5,9 %, a u BDP-u VSŽ s 8,8 % strateška je djelatnost za gospodarstvo Republike Hrvatske. Razvoj ove gospodarske djelatnosti ima velik utjecaj na rast i razvoj nacionalne ekonomije. Dvije su osnovne podjele poljoprivredne proizvodnje: biljna i stočarska. Obje vrste proizvodnje karakteristične su za naše najistočnije krajeve RH. Zemljopisno područje na kojem je provedeno istraživanje čiji su rezultati prikazani u radu je Vukovarsko-srijemska županija.

Na području Vukovarsko-srijemske županije (VSŽ) tijekom 2011. godine poslovalo je 9.548 obiteljskih poljoprivrednih gospodarstava (OPG-a). Bez zemljišta posluje 33 % OPG-a, od 0-20 ha njih 53 %, a preko 20 ha 9 % OPG-a. Ne treba posebno dokazivati kako je i vlasnik OPG-a poduzetnik, jer se za obavljanje poljoprivredne djelatnosti tvrtka može registrirati kao fizička (obrt, OPG), pravna osoba (d.d., d.o.o.) ili zadruga. Osnovna hipoteza rada je da najveći broj vlasnika i članova OPG-a nema potrebna poduzetnička znanja i da ima potrebu za stručnim savjetovanjem. Autori smatraju da tome uzrok može biti više čimbenika: starosna dob vlasnika, izostanak poduzetničkog obrazovanja u socijalističkom društvenom uređenju, nepovoljna poduzetnička klima u RH, slabe znanstvenoistraživačke aktivnosti ekonomskih institucija u poljoprivrednoj proizvodnji i dr.

Ako tvrdimo da je OPG poduzetnik tada nužno podrazumijevamo da on ulaže vlastitu imovinu i prihvaća rizik u svom poduhvatu s ciljem da ostvari ekonomsku korist za sebe i svoj OPG. Dakle on mora planirati potrebna financijska sredstva, materijalnu imovinu i repromaterijal, mora planirati proizvodnju, mora prije toga znati tko su potencijalni ili stvarni kupci njegovog proizvoda. Kada proda proizvod mora voditi računa o naplati potraživanja i opet planirati sljedeći proizvodni ciklus.

Iz spomenutog se da zaključiti kako vlasnik OPG-a radi marketing jer nabavlja i prodaje, pronalazi kupce. Također on je operativni menadžer jer planira, organizira i proizvodi. Ako razmišlja o poslovanju OPG-a u budućnosti on je i strateški menadžer. Ako se bavi nabavkom potrebnih financijskih sredstava, računa ekonomiku svog poslovanja i vodi računa o naplati potraživanja, radi poslove financijskog menadžera. Dakle on bi morao poznavati marketing, operativni i strateški menadžment i financije. Veliki poslovni sustavi poput PIK-a Vrbovec, Belja d.d. i dr. imaju zaposlene menadžere za svako pojedino ekonomsko i tehnološko područje. Proizvodi koje proizvode takvi poslovni sustavi konkurentni su proizvodima koje proizvode OPG-i. Iz toga već proizlazi zaključak da konkurentna prednost OPG-ima može biti znanje.

## 2. Metodologija

Metodom slučajnog odabira anketirano je 30 vlasnika OPG-a s područja VSŽ. Vlasnici su odgovarali na 23 postavljena pitanja kojima je za cilj bio utvrditi poznaju

li oni i članovi njihovih obitelji ekonomiku vlastitog poslovanja i utvrditi razinu ekonomskog obrazovanja te potrebu za stručnim savjetovanjem.

Pitanja se mogu svrstati u 3 skupine: prva koja se odnose na općenite podatke o vlasniku i OPG-u (veličina primitaka, starosna dob vlasnika i sl.), druga skupina pitanja koja se odnose na strateško upravljanje (vizija, dugoročni ciljevi, poslovni plan i dr.) i treća koja se tiču ekonomike poslovanja.

### 3. Rezultati istraživanja

Od ispitanog uzorka vlasnika OPG-a mlađih od 30 godina ima 10 %, od 31 do 40 godina 30 %, od 41 do 50 godina 23 %, od 51 do 60 godina 30 %, a starijih od 61 godine 7 %. Manji broj vlasnika mlađih od 30 godina ukazuje da je nedovoljan broj mladih osoba u ulozi poduzetnika poljoprivrednika. Nedostatak mladih i obrazovanih poljoprivrednika predstavlja svakako problem za razvitak ove vrste djelatnosti od strateškog značenja za hrvatsko gospodarstvo.

U ukupnoj populaciji nešto više od 83 % ispitanih su muškarci, a tek nešto manje od 16 % žene. Možda je razlog tome što je poljoprivreda od radno intenzivne danas pretežno kapitalno intenzivna proizvodnja. Poljoprivrednici u VSŽ uglavnom uzgajaju tradicionalno ratarske kulture koje ne zahtijevaju velike količine vlage. Na području VSŽ nisu izgrađeni melioracijski sustavi što je zbog nedovoljne količine padalina nužnost za proizvodnju nekih drugih (povrtnarskih) kultura.

Vrijednost proizvodnje u 2011.g. manju od 200.000 kn ostvarilo je 40 % ispitanika, od 200.000 do 1.000.000 kn nešto manje od 47 %, a od 1.000.000 do 2.000.000 kn ostvarilo je nešto više od 13 % ispitanika. To ukazuje na činjenicu da se najveći broj OPG-a i dalje bavi proizvodnjom kakva je bila karakteristična za razdoblje prije '90.-ih.

Cijene koštanja proizvoda nakon proizvodnje ne zna 59 % vlasnika OPG-a, 17 % zna samo za neke proizvode, a 24 % tvrdi da znaju za sve proizvode.

Na pitanje da li ste se ikada posavjetovali sa stručnom osobom o ekonomici poslovanja OPG-a više od 66 % ispitanika odgovorila je niječno. Jedna trećina ispitanika odgovorila je da je tražila pomoć stručnog savjetovanja. Više od 26 % ispitanika stručno savjetovanje koristilo je u razdoblju kraćem od godine dana, a oko 7 % prije više od godinu dana.

Na pitanje da li imaju pisani poslovni plan za poslovanje svog OPG-a za razdoblje duže od tri godine čak je 87 % ispitanika odgovorilo da nema pisani poslovni plan, dok je 13 % vlasnika OPG-a potvrdilo da ima pisani poslovni plan za to razdoblje.

Više od 48 % ispitanika potvrdilo je da razmišlja o svom poslovnom poduhvatu na rok duži od tri godine, dok je više od 51 % odgovorilo da ne razmišlja dugoročno o poslovnom poduhvatu nakon tri godine.

Međutim na pitanje da definiraju dva najvažnija poslovna cilja na rok duži od tri godine samo je 7 % ispitanika to znalo učiniti, dok gotovo 93 % ispitanika nisu znali definirati dugoročne ciljeve.

Na pitanje da li imaju napisanu poslovnu viziju svog poslovnog poduhvata na rok duži od tri godine samo je 3 % ispitanika odgovorilo da imaju pisanu viziju poslovanja, a gotovo 97 % vlasnika OPG-a to nema.

Na sljedeća pitanja ispitanici su odgovarali ocjenjujući ocjenama od 1 do 5 (5 – visoko važno, 4– važno, 3- srednje važno, 2- manje važno i 1- nije važno). Na pitanje koliko je važno znati cijene koštanja proizvoda nakon proizvodnje 43 % ispitanika odgovorilo je *visoko važno*, 43 % *važno*, 11 % srednje važno, a 3 % manje važno.

Kada bi im stručna osoba izračunala kalkulacije cijene proizvoda nakon proizvodnje 37 % ispitanika smatra to visoko važnim, 40 % važnim, 13 % srednje važnim, 3 % manje važnim i 7 % nevažnim.

Na pitanje smatraju li važnim imati stalnog ekonomskog savjetnika za poslovanje oko 14 % smatra to visoko važnim, 31 % važnim, 24 % srednje važnim, 10 % manje važnim, a 21 % nevažnim.

Na pitanje smatraju li važnim imati pisani poslovni plan za OPG oko 14 % smatra to jako važnim, 41 % važnim, 7 % srednje važnim, 28 % manje važnim, a 10 % nevažnim.

#### **4. Interpretacija rezultata**

Dobiveni rezultati u potpunosti potvrđuju postavljenu hipotezu rada da najveći broj vlasnika i članova OPG-a nema potrebna poduzetnička znanja i da ima potrebu za stručnim savjetovanjem.

Čak 59 % vlasnika OPG-a tvrdi da ne poznaje uopće internu ekonomiku poslovanja, a još 17 % tvrdi da poznaje djelomično. Iz ovoga proizlazi da gotovo dvije trećine ispitanika proizvode poljoprivredne proizvode ali ne znaju koliko uspješno. Isti broj ispitanika nikada se nije posavjetovao sa stručnom osobom o ekonomici vlastitog poslovanja. Dakle činjenica je da nemaju potrebna znanja i da ih nisu konzultirali.

Važnost poznavanja ekonomike poslovanja OPG-a dokazuje podatak da 43 % ispitanika to smatra visoko važnim, a 43 % važnim. Dakle vlasnici OPG-a svjesni su važnosti poznavanja interne ekonomike poslovanja i iz toga proizlazi da imaju potrebu za stručnim savjetovanjem.

Kada bi im stručna osoba mogla izračunati ekonomiku poslovanja čak 77 % ispitanika smatra to visoko važnim ili važnim za poslovanje OPG-a. Iz ovoga se zaključuje da su vlasnici OPG-a svjesni potrebe za stručnom pomoći i da su spremni potražiti stručnu pomoć. Podatak da 87 % vlasnika OPG-a nema pisani poslovni plan za poslovanje OPG dokazuje da se tim poslovnim poduhvatim u najvećem broju slučajeva upravlja operativno. O poslovanju OPG-a na rok duži od tri godine ne

razmišlja više od polovice ispitanika. Tri godine su kriterij za definiranje dugoročnih od srednjoročnih ciljeva. Dakle više od pola vlasnika OPG-a nema jasnih dugoročnih ciljeva i posluje od danas do sutra. Međutim samo je 7 % ispitanika znalo definirati dva poslovna cilja za OPG na rok duži od tri godine. Iz toga se da zaključiti da i vlasnici OPG-a koji razmišljaju dugoročno nisu kadri definirati dugoročne ciljeve i nemaju viziju poslovanja. To potvrđuje i činjenica da samo 3 % ispitanika ima napisanu viziju svog poslovanja. O važnosti posjedovanja pisanog poslovnog plana za poslovanje OPG-a izjašnjava se 55 % ispitanika koji tvrde da je to za njih visoko važno ili važno. Dakle više od polovice ispitanika svjesni su potrebe za strateškim pristupom u poslovanju OPG-a.

## 5. Zaključak

Vlasnici OPG-a i članovi obitelji imaju potrebu za specifičnim poduzetničkim znanjima, međutim ta ista znanja ne posjeduju i ne konzultiraju. S druge strane vlasnici OPG-a željeli bi i smatraju potrebnim pomoć stručnog savjetovanja iz ekonomike poslovanja i poduzetništva. Jedan od ključnih problema koji je uočen i u ovom radu je činjenica da postoji potreba i želja za stručnom pomoći, a s druge strane ta potreba nije zadovoljena. Razlog leži u činjenici da na području istočne Slavonije nema dovoljno stručnih konzultanata za ovu vrstu poduzetničke aktivnosti (proizvodna djelatnost OPG-a).

Ovim radom autori su potvrdili osnovnu hipotezu rada. Nameće se zaključak da za djelatnost poljoprivredne proizvodnje postoji potreba vlasnika OPG-a za većim brojem stručnih konzultanata iz agroekonomike i poduzetništva.

## 6. Literatura

- [1.] Belak, V. (1995): *Menadžersko računovodstvo*, RRIplus, Zagreb
- [2.] Belak, V. i drugi (2009): *Računovodstvo proizvodnje*, II. Dopunjeno izdanje, RRIplus, Zagreb
- [3.] Bochenski, J. (1997): *Uvod u filozofsko mišljenje*, Verbum, Split
- [4.] Defilippis J. (2005): *Poljoprivreda i razvoj*, Školska knjiga, Zagreb
- [5.] Defilippis J. (2002): *Ekonomika poljoprivrede*, Školska knjiga, Zagreb
- [6.] Grahovac P. (2005): *Ekonomika poljoprivrede*, Golden marketing i Tehnička knjiga, Zagreb
- [7.] Knez-Riedl, J. (2007): *Benchmarking and Controlling*, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka
- [8.] Petrović, G. (2007): *Logika*, Element, Zagreb
- [9.] Državni zavod za statistiku: *Priopćenje od 14. ožujka 2012*, Zagreb



Photo 038. Dog / Pas