

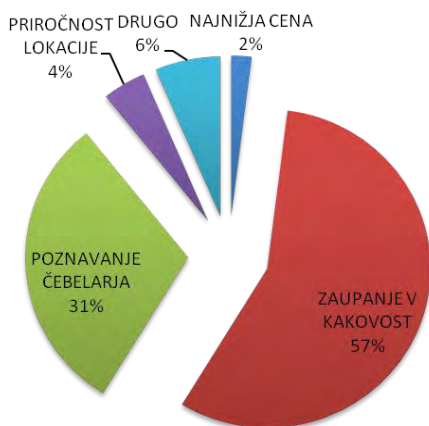


Kakovost ali cena?

Tanja Magdič*, tanja.magdic@czs.si

Ker skrb za zdravje in varstvo okolja dandanes postajata vse pomembnejša, so porabniki zaradi številnih afer, povezanih z odkritjem različnih škodljivih snovi v hrani, vse bolj nezaupljivi in previdni pri nakupih živil za prehrano. To se kaže predvsem v vse večjem povpraševanju po ekološko pridelanih živilih in živilih, vključenih v višje kakovostne sheme. Mateja Verhovec Kajtner je leta 2003 v svoji raziskavi ugotovila, da slovenski porabniki pri nakupu živilskih izdelkov na splošno najbolj upoštevajo njihovo kakovost in okus. Zaradi večje skrbi za zdravje se vse pogostejše odločajo za zdravstveno varne izdelke, ki so čim bolj naravni, neoporečni, pridelani na biološki način in ki vsebujejo čim manj aditivov. Cene izdelkov ter različni popusti pri odločanju slovenskih porabnikov za nakup niso zelo odločujoči, večjo pomembnost jim pripisujejo le porabniki z nižjimi dohodki na gospodinjstvo (M. V. Kajtner, 2003, str. 87).

Da cena pri odločitvah za nakup izdelkov višje kakovosti ni odločilnega pomena, potrjuje tudi anketa, ki jo izvajamo v okviru »medenega zajtrka«. Slovenski porabnik se za nakup pri čebelarju odloča predvsem zato, ker zaupa v kakovost medu in ker pozna čebelarja, le 2 odstotka vprašanih pa se za nakup odloča zaradi cene (Graf 1).



Graf 1: Kaj je poglavitni razlog za nakup čebeljih pridelkov? Graf prikazuje rezultate ankete, izvedene leta 2010 v okviru dobrodelne akcije »En dan za zajtrk med slovenskih čebelarjev«.

* Svetovalka JSSČ za ekonomiko

Kakovostne sheme, znak kakovosti ter varnosti živila in pridelka

Označba »višje kakovosti« je zagotovilo, da so živila in pridelki resnično varni in kakovostni ter pridelani in predelani na način, ki ustreza vsem veljavnim predpisom in standardom. V Sloveniji poznamo več shem kakovosti, te pa so lahko bodisi nacionalne bodisi evropske. Med nacionalne sheme kakovosti sodita integrirana pridelava in višja kakovost, med evropske sheme kakovosti pa sodijo zaščitena označba porekla, zaščitena geografska označba, zajamčena tradicionalna posebnost ter ekološka pridelava in predelava.

Pogoji in zahteve posameznih shem kakovosti so natančno opredeljeni v evropski in slovenski zakonodaji. Za uporabo zaščitnega znaka je treba pridobiti ustrezen certifikat Ministrstva za kmetijstvo in okolje. Živila in pridelki, ki po svojih lastnostih pozitivno odstopajo od enakovrstnih kmetijskih pridelkov, so vključeni v postopek neodvisne in nepristranske kontrole in certificiranja. Če izpolnjujejo pogoje pravilnikov, uredb in strogih standardov kakovosti, prejmejo označbo »višje kakovosti«, ta pa označuje kmetijski pridelek oz. živilo z izbranim zaščitnim imenom, ki je kontrolirane kakovosti.

Pri nas tudi na področju medu poznamo več zaščitnih proizvodov, in sicer Slovenski med z zaščiteno geografsko označbo (SMGO), med z zaščitnim geografskim poreklom (Kočevski gozdni med in Kraški med), kar nekaj čebelarjev pa je za svoj med pridobilo tudi znak ekološke pridelave.

Prednosti kakovostnih shem: poudarek je na kakovosti in ne na količini, proizvodi, ki so vključeni v kakovostne sheme, dosegajo višjo ceno, na trgu so bolj konkurenčni in tudi bolj prepoznavni. Vzpostavljeni mehanizem nadzora kakovosti, ki ga izvaja certifikacijski organ, porabnikom zagotavlja stalno kakovost, zaradi enotnega označevanja (zaščitni znaki, znaki skupnosti, enotne navedbe) lahko kupec zaščitni izdelek/pridelek loči od preostalih, večje zaupanje strank v te izdelke/pridelke pa jim omogoča tudi boljšo izbiro.

Kako na nakup vpliva cena in kakšno ceno postaviti?

Zavedati se moramo, da na porabnikovo odločitev o nakupu vpliva kombinacija večjega števila de-

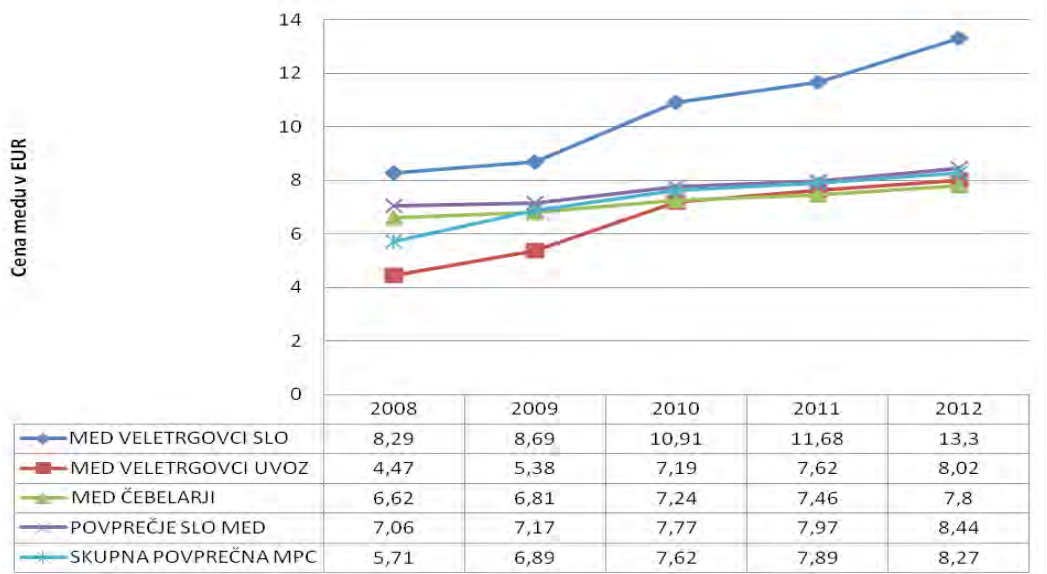
javnikov, med drugimi seveda tudi cena. Kateri so ti dejavniki, je odvisno od vrste izdelka/pridelka, med pa je gotovo eden izmed tistih, katerih cena ni odločilen dejavnik pri nakupnem odločanju. Kljub temu pa to ne pomeni, da ni pomembna. Habjanič in Ušaj ugotavljata, da je cena merilo dobrega nakupa. Za porabnika je nakup dober takrat, kadar mu blago, ki ga kupi, prinese večje zadovoljstvo, kot količina denarja, ki jo je porabil za ta namen (Habjanič in Ušaj, 1998, str. 44). Številne raziskave in študije kažejo na to, da je **porabnik za živila višjega kakovostnega razreda vsekakor pripravljen plačati več**. Tisti dejavnik, ki porabniku sporoča, za kakšen izdelek gre, je njegova cena. Zavedati se moramo, da bo prenizka cena pri porabniku zbudila dvom o kakovosti, previsoka cena pa bo kupca odgnala h konkurenčnemu ponudniku, ki bo za nižjo ceno ponujal proizvod enakega kakovostnega razreda.

Na ČZS, JSSČ vsako leto analiziramo cene čebeljih pridelkov, komisija UO ČZS za ekonomiko pa pripravi predlog priporočenih cen za čebelje pridelke, med drugimi tudi za med, vključen v kakovostno shemo – Slovenski med z geografsko označbo (priporočene cene za leto 2013 so bile objavljene v majski številki SČ). Priporočam vam, da čebelje pridelke prodajate najmanj po priporočenih cenah, lahko pa se odločite tudi za višje, če presodite, da trg to dopušča.

V Sloveniji je povpraševanje po medu po večini večje od pridelave. Lanska slaba letina medu je marsikomu povzročila velike težave, saj tega sladkega pridelka ni mogel zagotoviti niti za najzvestejše

kupce, nekaterim čebelarjem pa je uspelo prodati tudi med iz prejšnjih sezon. Kljub temu menim, da slaba letina ne sme biti razlog za pretirano zvišanje cene, saj ob obilnem medenju in veliki ponudbi medu na trgu lahko povzroči, da boste izgubili zaupanje svojih kupcev, tako da bodo med iskali pri konkurenci. Višjo ceno pa si lahko zagotovite z vstopom v eno izmed shem višje kakovosti in tako svojim kupcem ponudite več! Obstaja namreč velika verjetnost, da bo kupec, ki bo zadovoljen s kupljenim izdelkom/pridelkom, ob nespremenjenih drugih dejavnikih temu ostal zvest. Če pa z nakupom ni zadovoljen in ima z njim slabe izkušnje, ga najverjetneje ne bo kupil nikoli več, o svojem nezadovoljstvu pa bo pripovedoval tudi drugim.

Slovenski čebelarji se dobro zavedamo pomembnosti kakovosti medu in prav je, da ohranimo zaupanje, ki ga imamo pri porabnikih. Glede na to, da kupci dandanes iščejo kakovostno in varno hrano, pristne domače okuse, sodelovanje z naravo, tradicijo, običaji itd., menim, da je **naložba čebelarja v eno izmed kakovostnih znamk vsekakor naložba v prihodnost, pa tudi priložnost za doseg višje cene na trgu in boljšo prepoznavnost**. Kakovostne sheme so vsekakor tudi priložnost za utrditev zavesti kupca o visoki kakovosti slovenskega medu. Čebelarji za zdaj med brez večjih težav prodajamo domačemu porabniku, ker nas ta pozna, nam zaupa in zaupa v našo kakovost. Strokovnjaki ugotavljajo, da je za odločitve o nakupu živilskih izdelkov ključno z izkušnjami pridobljeno znanje o njih, zato je zelo



Graf 2: Cene medu v prodaji na drobno na slovenskem trgu. Gibanje cene kg medu v podaji na drobno na slovenskem trgu, vir: Analiza trga, ČZS, JSSČ 2008–2012.

pomembno, da so te izkušnje pozitivne in da jih v svojem spominu ohrani čim več porabnikov.

Izdelke je mogoče uspešno tržiti, če jih podpira dobra zgodba. O našem čebelarstvu je takšnih zgodb neskončno veliko. Poleg tega, da porabnikom zagotavljamo visoko kakovost, jih lahko prepričamo tudi s predstavitvami čebelarstva, s pomembnostjo te dejavnosti, pokušino pridelkov, prikazom opravil itd. Pomembna je tudi prepoznavnost izdelka/pridelka, zato posebno pozornost namenite embalaži in etiketi oz. deklaraciji, tako da bo ta prijetna za oči in da si jo bo mogoče z lahkoto zapomniti. Pomembno je, da se pojavite na čim več dogodkih in da ne prodajate

samo doma. Stojnica naj bo privlačno urejena in raznovrstna, izbira izdelkov na njej pa naj bo pestra. Organizirajte svojo prodajo, gradite na kakovosti svojih izdelkov/pridelkov, prodaja oz. zaslužek, s katerim boste zadovoljni, pa bo prišel sam od sebe. ■

Viri:

Habjanič, D. in Ušaj, T. (1998): Osnove trženja. Ljubljana: I & S Aladin.

Kajtner, M. V. (2003): Dejavniki, ki vplivajo na odločitve porabnikov pri nakupu prehrabmenih izdelkov: magistrsko delo. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.



Problematika čebelarstva v Evropski uniji

Peter Kozmus*, peter.kozmus@kis.si

O stanju čebelarstva po Sloveniji imamo na razpolago več podatkov kot o stanju drugod po svetu. Ti k nam prihajajo občasno, zato tudi težko ocenjujemo, ali je stanje v čebelarstvu v Sloveniji primerljivo z drugimi državami ali ne. V prispevku podajam nekatere informacije s tega področja, ki so jih države članice Evropske unije (EU) objavile v različnih prispevkih oz. so jih prek različnih poti posredovale mednarodnim organizacijam.

Število čebeljih družin v Evropi

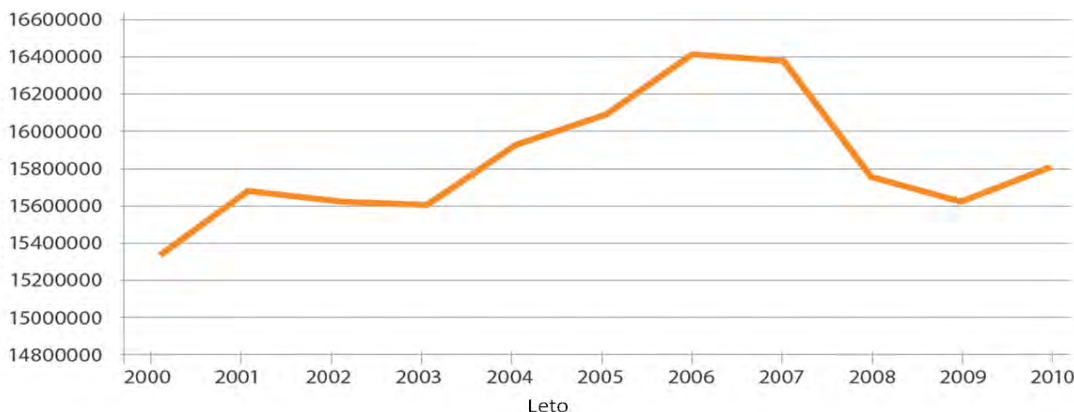
Po podatkih organizacije FAO (Organizacije za hrano in kmetijstvo Združenih narodov) je bilo med letoma 1992 in 2010 v Evropi (EU 27) približno 16 milijonov čebeljih družin. Njihovo število v posa-

meznih letih niha, kot je to razvidno iz grafa (Graf 1).

Vzroki za nihanje števila čebeljih družin v posameznih letih niso povsem znani. Na zmanjševanje števila čebeljih družin imajo določen vpliv škodljivci in bolezni čebel, na povečevanje njihovega števila pa vpliva zviševanje cene medu in verjetno tudi program podpor Evropske komisije čebelarstvu, ki poteka od leta 2001.

Na nihanje števila čebeljih družin ima velik vpliv prezimitev čebeljih družin. Z zelo velikimi zimskimi izgubami čebeljih družin se spopada več evropskih držav. V okviru projekta COLOSS so raziskovalci zbrali podatke o izgubah čebeljih družin v obdobju od leta 2008–2012 v nekaterih državah, države pa so razdelili v tri skupine. Majhne zimske izgube so bile zaznane v Makedoniji, Hrvaški, Bosni in Hercegovini,

* dr., Kmetijski inštitut Slovenije



Graf 1: Število čebeljih družin v EU (27) v posameznih letih (Vir: FAOSTAT)