

ОРГАНИЗАЦИЈА И ПОСЛОВАЊЕ МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА У ЛАНЦУ СНАБДЕВАЊА НЕДРВНИМ ШУМСКИМ ПРОИЗВОДИМА У ФИНСКОЈ И ШВЕДСКОЈ

ДРАГАН НОНИЋ¹
НЕНАД РАНКОВИЋ¹
ЈЕЛЕНА НЕДЕЉКОВИЋ¹
ЂОРЂЕ ГРУБИЋ¹

Извод: Предузећа су основна економска јединица и најефикаснији облик за обављање привредних активности и стварање вредности у тржишним привредама. У шумарству, посебан значај, имају мала и средња предузећа (МСП), пре свега, у ревитализацији националне привреде и социјалне стабилности државе. У процесу производње и продаје одређеног производа укључено је више одвојених предузећа, почевши од обезбеђивања сировина, преко свих фаза прераде до добијања производа, његовог складиштења, дистрибуције и продаје крајњем купцу, што чини заједнички ланац снабдевања. Предмет истраживања овог рада су МСП за откуп, прераду и пласман недрвних шумских производа (НДШП), пре свега, шумских гљива и бобичастих плодова. Досадашњи обим истраживања из ове области, у Србији, био је, релативно, мали. Из тих разлога проистекла је и потреба за проучавањем искустава европских земаља са развијенијим сектором шумарства. Циљ истраживања је анализа организације и пословања МСП у ланцу снабдевања НДШП у Финској и Шведској. Сврху истраживања представља поређење са сектором НДШП у Србији, уз давање одређених препорука за његово унапређење.

Кључне речи: организација, мала и средња предузећа, ланац снабдевања, недрвни шумски производи

ORGANISATION AND BUSINESS ADMINISTRATION OF SMALL AND MEDIUM
ENTERPRISES IN THE SUPPLY CHAIN OF NON-WOOD FOREST PRODUCTS
IN FINLAND AND SWEDEN

Abstract: Enterprises are basic economic units and the most efficient means for economic activities and value creation in market economies. In forestry, special significance is assigned to small and medium enterprises (SMEs), first of all in the revitalisation of national economy and the country social stability. The process of product production and sale involves several enterprises, starting from providing the raw materials, through all phases of processing to product realisation, storage, distribution and sale to end users, as the components of the common supply chain. The subject of this study are SMEs for purchase, processing and sale of non-wood forest products (NWFPs), primarily, forest mushrooms and berries. The previous scope of research in this field in Serbia was relatively small. For that reason, it is necessary to study the experiences of the European countries with more developed forest sectors. The aim of this research is the analysis of the organisation and bussines administration of SMEs in the supply chain of NWFPs in Finland and Sweden. The purpose of the research is the comparison with the NWFP sector in Serbia, together with recommendations for its promotion.

Key words: organisation, small and medium enterprises, supply chain, non-wood forest products.

¹ др Драган Нонић, ванредни професор; др Ненад Ранковић, редовни професор; Јелена Недељковић, дипл. инж., докторант; Ђорђе Грубић, дипл. инж.; Универзитет у Београду - Шумарски факултет, Београд

1. УВОД

Предузећа су основна економска јединица и најефикаснији облик за обављање привредних активности и стварање вредности у тржишним привредама (Н о н и ћ , 2010).

У процесу производње и продаје одређеног производа укључено је више одвојених предузећа, као нпр. произвођачи сировина, произвођачи финалних производа, трговци на мало и велико, као и транспортне компаније. Све то чини **ланац снабдевања** који обухвата целокупан физички процес, почевши од обезбеђивања сировина, преко свих фаза прераде до добијања производа, његовог складиштења, дистрибуције и продаје крајњем купцу. Ланац снабдевања може се дефинисати и као усклађивање рада предузећа, која снабдевају тржиште одређеним производима и услугама (2012/ј).

На значај развоја **малих и средњих предузећа** (МСП) указује „*Стратегија развоја конкурентних и иновативних малих и средњих предузећа за период од 2008. до 2013. године*“ (2005), где се овај сектор истиче као један од кључних фактора у окончању процеса транзиције. Значај МСП у шумарству Србије посебно је препознат у „*Стратегији развоја шумарства Републике Србије*“ (2006), где се, поред истицања њихове улоге у јачању сектора, недвосмислено указује и на неопходност подршке развоју МСП у шумарству.

Позитиван утицај на развој привреде и важност МСП у сектору шумарства, долази посебно до изражаја, у привреди оних земаља, код којих је наглашена улога шумарства и њихов потенцијал да одиграју битну улогу у ревитализацији националне привреде и социјалне стабилности државе (Р а н к о в и ћ *et al.*, 2012).

Према FAO дефиницији **недрвни шумски производи** (НДШП) су „...*производи биолошког порекла, али не и од дрвета, добијени из шуме и шумског земљишта или са усамљеног дрвећа ван шуме. Они могу бити сакупљени у природи или произведени на шумским плантажама, агро-шумским системима или усамљеним стаблима ван шуме*“ (1999). НДШП обухватају производе који се користе као храна и додаци јелима (гљиве, бобичасти плодови, семенке, воће, лековито и ароматично биље, зачини и дивљач), али и влакна (за грађевинарство, индустрију намештаја и одеће), смоле, гуме и производе животињског и биљног порекла који се примењују у медицинске или козметичке сврхе (2012/и).

Приликом израде овог рада, пажња је, првенствено, била усмерена на шумске гљиве, бобичасте плодове и лековито и ароматично биље (ЛАБ).

Обим радова који су за предмет истраживања имали МСП за откуп, прераду и пласман НДШП (МСП НДШП) у Србији релативно је мали. Досадашња истраживања су се, углавном, односила на установљавање правних и институционалних оквира сакупљања НДШП (N e d e l j k o v i ć *et al.*, 2011), анализу маркетинга НДШП кроз неколико студија различитих случајева (К е ч а *et al.*, 2009, Н е д е љ к о в и ћ , К е ч а , 2010), као и на могућности удруживања МСП из сектора шумарства (Г р а ш и ћ , 2010, N o n i ć *et al.*, 2011). Из тих разлога, проистекла је и потреба за проучавањем искустава, у овој области, европских земаља са развијенијим сектором шумарства.

Предмет истраживања овог рада су МСП за откуп, прераду и пласман НДШП. **Циљ** истраживања је анализа организације и пословања МСП у ланцу снабдевања

НДШП у Финској и Шведској. **Сврху** истраживања представља поређење са сектором НДШП у Србији, уз давање одређених препорука за његово унапређење.

Методe коришћене при истраживању одабране су у складу са предметом и циљем истраживања. Због сложености и специфичности анализе МСП за откуп, прераду и пласман НДШП, као и поређења домаћег и иностраног НДШП сектора, у раду је примењено неколико различитих метода (као што су анализа и синтеза, дескриптивна и упоредна метода), које су омогућиле долазак до жељених резултата. За потребе приказа иностраних предузећа и НДШП сектора коришћени су секундарни извори, тј. подаци до којих се дошло претрагом иностране литературе и интернет сајтова.

2. АНАЛИЗА СЕКТОРА МСП НДШП У СКАНДИНАВИЈИ

2.1. Однос према НДШП

Право приступа представља значајно питање за политику мултифункционалног коришћења шума, које посебно долази до изражаја када су у питању НДШП. Власничка права и права приступа шумском земљишту на подручју Скандинавије резултат су историјског развоја и одражавају начине коришћења земљишта и распрострањености шумских ресурса (S a a s t a m o i n e n , 1999).

Право слободног приступа, тј. „свачије право“ (енг. Everyman's right) присутно је у обе посматране земље, уз нека мања ограничења. У Финској и Шведској, ово право обухвата сакупљање бобичастих плодова, гљива и ЛАБ, али не и делова живог дрвећа, лишајева и маховине (Y r j ö l ä , 2002).

У **Финској** се право слободног приступа активно користи. Према неким истраживањима, 87% грађана узраста од 15 до 75 година учествује, повремено или често, у сакупљању гљива. Међутим, на крају сваке сезоне у медијима се јавља примедба да се шумски ресурси не користе у довољној мери и позива се на интензивније коришћење НДШП у исхрани, као и ради повећања прихода и запослености. Процењено је да се не сакупи више од 5 до 10% сазрелих бобичастих плодова и тек од 1 до 3% гљива (S a a s t a m o i n e n , 1999).

Комерцијална употреба гљива у Финској је значајно мања од употребе бобичастих плодова. Рекреативно сакупљање за сопствену употребу обухвата $\frac{2}{3}$ убраних бобичастих плодова и гљива у Финској (Y r j ö l ä , 2002).

Део уroda у Финској сазрева у удаљеним подручјима на неприступачном терену, где је компликовано интензивирати сакупљање. Ипак, постоји процена да би се најмање 20% целокупног приноса могло користити ако би сакупљање било ефикасније организовано. Тих 20% би значило повећање 100.000-150.000 t бобичастих плодова за индустрију, што би омогућило лакши приступ сировинама, али и могућност развоја нових специфичних производа од бобичастих плодова, чиме би се остварила и боља сарадња са иностраним клијентима (P a a s s i l t a , et al., 2009).

Део иницијативе за обимније коришћење НДШП, од раних 70-их година прошлог века, у Финској, представљало је укидање пореза на доходак за комерцијалне сакупљаче бобичастих плодова. Ово је значајна олакшица и представља окосницу за комерцијално сакупљање НДШП.

Друга значајна олакшица, која је укинута приступањем Европској Унији било је тзв. „умањење пореза за примарне производе“, којим су се предузећа ослобађала обавезе плаћања ПДВ-а (18%) на производе купљене директно од сакупљача. ПДВ се примењивао, искључиво, на прерађене производе и на даљу трговину са њима. Царина на увоз бобичастих плодова у Финску је била значајна (до 28% за свеже бобичасте плодове), али, усклађивањем са прописима ЕУ, царине су укинуте или значајно смањене. Олакшан увоз бобичастих плодова из Балтичких земаља и Руске Федерације довео је до пада цена домаћих бобичастих плодова и довео у питање профитабилност комерцијалног сакупљања бобичастих плодова у Финској (S a a s t a m o i n e n , 1999).

У Шведској, попут Финске, сакупљање бобичастих плодова и гљива је, пре свега, важан облик рекреације за градско становништво. Присутан је став да се НДШП не користе довољно, иако је коришћење гљива незнатно веће него у Финској (Y r j ö l ä , 2002).

Како се право слободног приступа односи и на стране држављане, у Шведској је уочен пораст броја страних сакупљача који не беру НДШП за сопствене потребе, већ ради комерцијализације (S a a s t a m o i n e n , 1999). Ови сакупљачи се третирају као запослени у предузећима којима продају НДШП, чиме су приморани да плате порез на доходак од 25%, а предузећа морају да плате социјалне доприносе за њих као за своје „запослене“.

Довођење страних сакупљача није једини начин повећања степена коришћења НДШП. Препоруке за повећање заинтересованости локалног становништва за бављење овим делатностима се односе на промоцију НДШП, као додатног извора прихода, али и упознавање деце са рекреацијом у природи и начином сакупљања ових производа (P a a s s i l t a , *et al.*, 2009).

2.2. Организација сектора МСП НДШП

У скандинавским земљама постоји велики број предузећа и приватних предузетника, који се баве откупом, прерадом и пласманом НДШП. Већином су у питању мала предузећа, са 1 до 5 запослених радника, а могу се сврстати у три групе (P a a s s i l t a , *et al.*, 2009):

1. прву групу чине предузећа која се само баве трговином, односно откупљују бобичасте плодове директно од сакупљача, а затим их продају на пијацама или већим предузећима;
2. друга група обухвата предузећа која се баве прерадом бобичастих плодова у финалне производе (сокове и џемове), а који се пласирају на домаће, али и интернационално тржиште (у овој групи присутна су и мала и велика предузећа);
3. трећу групу формирају предузећа која откупљују свеже НДШП у великим количинама, чисте их и замрзавају, а затим продају домаћим и страним индустријским купцима. Ова група обухвата само мали број предузећа, али кроз њу пролази највећи део свих комерцијално сакупљених бобичастих плодова у скандинавским земљама.

На шеми 1 приказан је пример организације ланца снабдевања бобичастим шумским плодовима у регији Каину у Финској. Може се запазити да су, у почет-

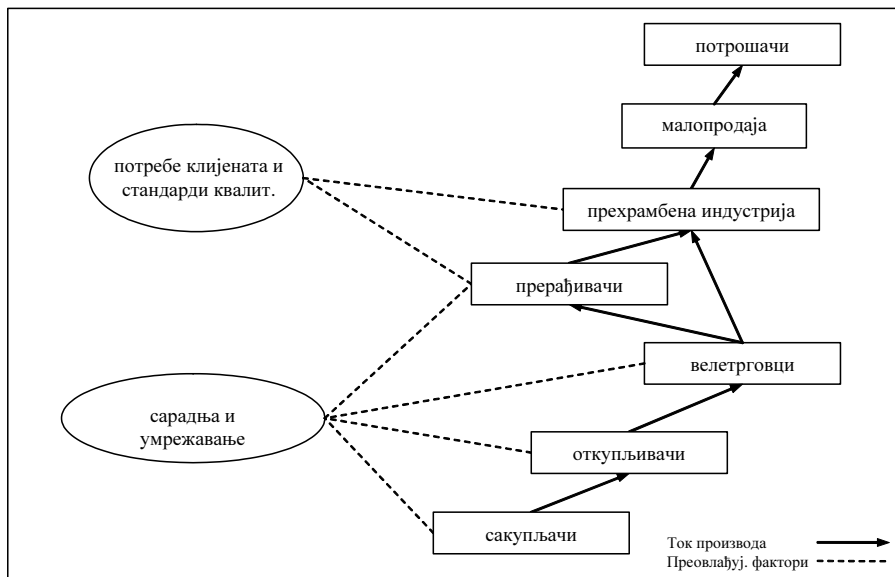
ним елементима ланца, најзначајнији фактори сарадња и умрежавање. У каснијим елементима ланца, који су ближи крајњим потрошачима, значајан фактор за прераду НДШП постају потребе клијената и примена стандарда квалитета.

Поред наведених типова предузећа у Финској су активна и два удружења која повезују ова предузећа:

1. „Асоцијација индустрије дивљих органских производа“ (Luonnontuoteteollisuus Ry) окупља представнике компанија са различитим природним производима (2012/р) и део је Федерације финских индустрија хране и пића (2012/в);
2. „Асоцијација арктичких укуса“ (Arktiset Aromit Ry) окупља хетероген скуп чланова, од компанија до предузетника и појединаца који су повезани са сектором НДШП (2012/њ).

Између ових организација извршена је подела задужења. „Асоцијација индустрије дивљих органских производа“ ради на побољшању услова за рад својих чланова на националном нивоу, док се „Асоцијација арктичких укуса“ концентрише на промовисање питања коришћења и квалитета НДШП (Paassilta, et al., 2009).

„Асоцијација арктичких укуса“, такође, помаже предузећима да дођу до нових сакупљача и тржишта. Асоцијација има око 100 чланова, а 90% производа се извози (2012/њ). Поред тога, ово удружење врши промоцију коришћења НДШП, наводећи да су они доступни свима и да се у њиховој производњи не користе ђубрива, машине, опрема и фосилна горива, али и да је, због варијабилности уroda, битно да ланци снабдевања буду развијени (2012/д).



Извор: Paassilta, et al. (2009)

Шема 1. Ланац снабдевања бобичастим плодовима у регији Каину, Финска
Scheme 1. Supply chain of berries in the region Kain, Finland

„Асоцијација арктичких укуса“, основана 1993. године, има следеће функције (2012/њ):

- сакупљање и дељење информација у вези природних производа;
- припрема и дистрибуција едукативних материјала и едукација;
- спровођење националне кампање за промоцију прикупљања и потрошње природних производа;
- побољшање квалитета производа и сировина;
- праћење кретања домаћег и међународног тржишта НДШП;
- подршка истраживачким активностима, везаним за НДШП и достављање резултата истраживања предузећима;
- организовање и спровођење пројеката у сектору НДШП;
- спровођење иницијатива, чији је циљ побољшање услова рада;
- помагање члановима у формирању пословних мрежа и налажењу партнера.

Пословни концепт и визија „Асоцијације арктичких укуса“ су „...стварање услуга које пружају подршку индустрији природних производа, за добробит предузећа, улагача и грађана...“, као и напор да НДШП производи буду признати као део здраве исхране, како у Финској, тако и у иностранству (2012/њ).

Предузећа која се баве откупом, прерадом и пласманом бобичастих плодова имају своје удружење у **Шведској** од 2000. године. „Шведска асоцијација шумских бобичастих плодова“ (Skogsbärbranschens Intresseförening) формирана је са задатком да посредује у решавању питања сектора који се бави дивљим бобичастим плодовима. Поред тога, асоцијација се бави и истраживањем тржишта, као и учешћем у истраживачким и развојним пројектима. Асоцијација се састоји од приближно 50 чланица које откупљују, замрзавају или прерађују бобичасте плодове. Такође, баве се и питањима опорезивања сакупљача НДШП у Шведској и правним обавезама предузећа која раде са страним сакупљачима, као и проблема власништва над транспортном амбалажом бобичастих плодова (2012/н).

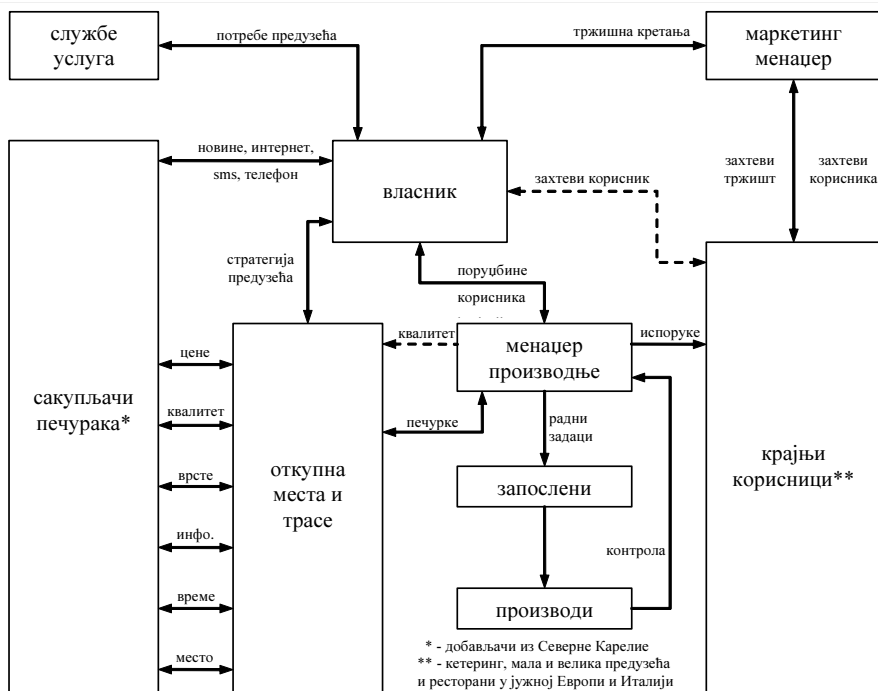
2.3. Организација предузећа за откуп, прераду и пласман НДШП

2.3.1. Финска

Предузеће „Dalla Valle Oy“ основано је 1995. године. Налази се на југоистоку Финске и има преко 100 радника. Главна делатност предузећа је откуп, основна прерада (чишћење и замрзавање) и пласман гљива. Откуп се врши преко сопствених откупних станица, које се налазе на територији целе државе, а, поред тога, врши се и обилазак терена сопственим возилима. Комуникација са сакупљачима врши се преко интернета, где су доступне листе откупних станица и трасе којима се крећу возила за откуп. Такође, сакупљачима су на располагању и упутства за правилно сакупљање и прераду гљива.

У току 2003. године предузеће „Dalla Valle Oy“ откупило је 1.100 t вргања. У току 2007. год. откуп вргања у оквиру „Dalla Valle Oy“ чинио је 90% откупа у Финској (Vi d a l e , et al., 2009). Организација интерног ланца снабдевања² је представљена на шеми 2.

2 У погледу терминолошког одређења, под екстерним ланцем снабдевања обухваћене су интеракције са другим предузећима у циљу набавке сировина и пласмана производа, док су интерним ланцем снабдевања обухваћене активности и процеси у самом предузећу (S w e e n e y, 2010).



Извор: Vidale, et al. (2009)

Шема 2. Интерни ланац снабдевања предузећа „Dalla Valle Oy“
Scheme 2. Internal supply chain of the enterprise “Dalla Valle Oy“

При анализи ланца снабдевања предузећа „Dalla Valle Oy“, издвајају се следеће карактеристике (Vidale, et al., 2009):

- а.** позитивни аспекти за пословање предузећа
 - директна веза између директора и сакупљача, тј. маркетинг базиран на лојалности;
 - висока концентрација производа у Финској;
 - мањи трошкови складиштења, када се пласира свежа роба у односу на замрзнуту;
 - добро рашчлањени приходи на различитим нивоима ланца снабдевања;
- б.** негативни аспекти за пословање предузећа
 - недостатак технолошких иновација;
 - недостатак ценовне конкуренције;
 - кинески производи представљају маркер за међународне цене;
- в.** прилике на локалном нивоу
 - извор прихода у руралним пределима;
 - могућност повезивања сакупљања гљива са другим НДШП;
 - разумно коришћење, а не злоупотреба шумских ресурса;
 - веза између нових сакупљача и шума;
- г.** проблеми на локалном нивоу

- непредвидивост приноса представља велики ризик за инвестиције;
- мањак улагања у управљање ланцем снабдевања гљивама;
- превелик број сакупљача у непосредној близини градова;
- недостатак података и несигурна веродостојност података.

„Dalla Valle Oy“ врши пласман производа искључиво на велико. Свеже гљиве се пласирају у пластичним гајбицама, а замрзнуте у картонским кутијама и најлон кесама. Предузеће је специјализовано за извоз у Италију, где се налазе стални купци: кетеринг службе, ресторани и прерађивачи гљива (2012/6).

Предузеће „**Tuote ja Vihannes Ky**“ налази се у Јоенсуу у југоисточној Финској и основано је пре 40 година. Од оснивања врше саветовање и едукацију сакупљача о начину брања и врстама НДШП. Предузеће врши откуп свежих и саламурених гљива и бобичастих плодова. Највећи део (90 %) откупљених вргања извози се у Италију, Швајцарску и Немачку (2012/о).

Предузеће „**Matin Marja ja Vihannes Ky**“ са седиштем у Тампереу у југозападној Финској, основано је 1990. године као предузеће за промет производа финских фармера, као и бобичастих плодова и воћа домаћег порекла. Понуда производа варира у зависности од сезоне, али се, углавном, фокусира на бобичасте плодове и воће (јагоде, боровнице, рибизле, малине, бруснице, јабуке и шљиве). Продаја се врши локално у Тампереу на тезгама у централним улицама и на трговима (2012/ж).

„**Mrajex Oy**“ је велетрговинско предузеће из Нахкеле у близини Хелсинкија. Они откуп бобичастих плодова и гљива врше искључиво од других домаћих и иностраних предузећа. Током сезоне су у понуди свежи бобичасти плодови и гљиве, а током целе године су у понуди замрзнути бобичасти плодови у малим комерцијалним и у индустријским паковањима (2012/е).

„**Kainuun Sienijaloste Sienestä Oy**“ је предузеће за откуп, прераду и пласман домаћих НДШП са седиштем у Ваали у централној Финској. Потенцијалним сакупљачима, поред откупа, нуде и обуку за сакупљање. Предузеће у понуди има свеже, замрзнуте, саламурене и сушене гљиве, као и свеже и замрзнуте бобичасте плодове (2012/л).

„**Kaskein Marja Oy**“ је предузеће основано 1981. године са седиштем у Таветију. Производи овог предузећа укључују, поред свежих НДШП и њихове прерађевине у сокове, џемове и желе. Откуп гљива се врши од локалних сакупљача и од других предузећа, али се води рачуна о томе да гљиве не буду из увоза. Прерада производа се врши тек по пријему поруџбине како би до купаца били отпремљени у максимално свежем стању. Гљиве представљају значајан део производног асортимана и пласирају се у свежем стању током сезоне, или као замрзнуте, сушене и саламурене током целе године. Од бобичастих плодова доступне су сушене бруснице. Главни клијенти предузећа су ресторани, кетеринг службе, пекаре и појединци. Паковање и обележавање производа врши се у складу са захтевима клијентата, а постоје и ексклузивна поклон паковања (2012/ђ).

На основу анализе посматраних предузећа за откуп, прераду и пласман НДШП у Финској, може се закључити да она имају искуство 20-30 година у овом послу, као и да се већина предузећа бави бобичастим плодовима и гљивама. Откуп НДШП најчешће се врши у оквиру граница Финске, али поједина предузећа врше

увоз ради прераде. У сезони се гљиве и бобичасти плодови пласирају свежи, а током целе године замрзнути. Гљиве се, такође, пласирају и као сушене и саламурене.

Међу предузећима преовлађују она која врше пласман на мало и велико, али постоје и предузећа која пласман врше само на један од та два начина. Пласман НДШП врши се на домаће и инострано тржиште, али предузећа која се посебно истичу, попут „Dalla Valle Oy“, превасходно су извозно оријентисана.

2.3.2. Шведска

Предузеће „**Skogsmat i Uddeholm AB**“ налази се у Карлстаду у Шведској и основано је 1980. године. Бави се откупом, прерадом и пласманом гљива и бобичастих плодова. Од 2009. године имају представништво у Холандији. „Skogsmat i Uddeholm AB“ клијентима обезбеђује прерађене дивље шведске бобичасте плодове и гљиве, али и увезене гајене бобичасте плодове, гљиве, воће и поврће. Производња се врши по стандардима HACCP, ISO, BRC, EFSIS и IFS.

Производи се пакују по жељи купца, па су, у складу са захтевима, могућа и маља комерцијална паковања, али и велики индустријски пакети. Главно тржиште чине скандинавске земље, у које се пласира 52% производа, затим друге европске земље, где одлази 33% производа, а преосталих 15% се извози у Азију. Клијенти су већином предузећа из прехранбене и фармацеутске индустрије, велетрговци и кетеринг предузећа (2012/љ).

Предузеће „**Wermlands Skogsfforrad AB**“, лоцирано у Килу на југозападу Шведске, основано је 1995. године и бави се откупом, прерадом и продајом гљива и бобичастих плодова. У предузећу је стално запослено 14 радника, али немају стално запослене сакупљаче. Бобичасте плодове и гљиве пласирају свеже или их замрзавају и лагерију за каснији пласман. Део бобичастих плодова се прерађује у џем, који се пласира у сопственој радњи. Купци гљива су друге радње, кетеринг предузећа, велетрговци и појединци, како у Шведској, тако и у иностранству (Норвешка, Данска, Француска, Белгија, Холандија) (2012/п).

„**BjörnMat International AB**“ је предузеће са седиштем у Хагфорсу на западу Шведске, које има 30 година искуства у откупу, преради и пласману гљива. Откуп се врши од домаћих сакупљача, али се, по потреби, врши и увоз гљива. Предузеће ангажује сезонске откупљиваче, који им прибављају сировину од сакупљача. Гљиве се из иностранства добављају од сталних партнера који су сертифицирани (HACCP, ISO) у различитом стању (свеже, замрзнуте, сушене или саламурене). Пласман се врши према прехранбеној индустрији, велетрговцима, ресторанима и продавницама у Шведској и иностранству (2012/а).

„**Polarica**“ је предузеће из Хапаранде на северу Шведске. Поред тога, постоје и сестринске фирме у Финској и Пољској. Главне активности предузећа везане су за обезбеђивање меса дивљачи, а врше и откуп, прераду и пласман НДШП. Дивље и гајене бобичасте плодове откупљују у Шведској, Финској и Пољској. Бобичасте плодове пласирају у паковањима за прехранбену индустрију, ресторанима и мало-продају, или у складу са захтевима купца. Поред непрерађених бобичастих плодова, „Polarica“ у понуди има џемове и концентрате за сокове, као и екстракте бобичастих плодова за фармацеутску индустрију (2012/к).

„**Olle Svensson AB**“ је предузеће са седиштем у Олофстрому на крајњем југу Шведске. Предузеће од оснивања 1945. године има равномеран економски раст, тако да данас окупља већи број предузећа у оквиру удружења „Nordic Food Group“ са члановима у Шведској, Украјини и Босни и Херцеговини. Ово предузеће је данас један од водећих велетрговаца бобичастим плодовима у Скандинавији. Због коришћења напредних технологија и великих раскладних капацитета, имају могућности да клијентима доставе бобичасте плодове у било ком тренутку, а не само током сезоне. Прераду чине контрола квалитета, замрзавање и паковање дивљих и гајених бобичастих плодова, а, упоредо се врше лабораторијски тестови и анализа исправности. Предузеће поседује систем за праћење порекла бобичастих плодова. Њихови производи су сертификовани као органски произведени (2012/г).

Шведска предузећа за откуп, прераду и пласман НДШП, већином, послују са гљивама и бобичастим плодовима, мада су присутна и предузећа која су специјализована само за једну врсту производа. Откуп и набавка НДШП врши се, како од сакупљача у Шведској, тако и од других фирми из иностранства.

Попут предузећа у Финској, шведска предузећа врше пласман свежих гљива и бобичастих плодова у току сезоне сакупљања, а током целе године се врши пласман замрзнутих производа. Гљиве се, такође, пласирају као сушене и саламурене. Већина предузећа врши пласман на мало и на велико, како у Шведској, тако и у иностранству.

3. ДИСКУСИЈА И ЗАКЉУЧЦИ

У оквиру дискусије, вршено је поређење сектора НДШП у Србији и одабраним земљама Скандинавије, пре свега, везано за организацију пословања предузећа и могућности њиховог повезивања.

Разлике еколошких услова између Србије и Скандинавије нису толико значајне за пословање колико би се могло очекивати на основу велике географске удаљености. Сезона сакупљања НДШП је током топлих летњих месеци, траје до јесени и присутне су варијације уroda из године у годину.

Међутим, значајне разлике су присутне у односу према сакупљању НДШП. Као што је, претходно истакнуто, сакупљање НДШП у Скандинавији је друштвена активност и навика укоренења кроз историју. Код великог дела популације, како руралних тако и градских области, ова активност је присутна као вид рекреације у природи.

Услед лоше економске ситуације, сакупљање НДШП у Србији представља битан додатни извор прихода сиромашном становништву које живи у близини шумских ресурса. Истраживање спроведено у НП „Копаоник“ показало је да постоји снажна веза између сиромаштва локалног становништва и конфликта са надлежним институцијама, а везано за заштиту биљних врста и природних ресурса у тој области (То м и ć е в и ć, *et al.*, 2011).

Законодавни оквир за сакупљање НДШП у Скандинавији представља, пре свега, историјски утемељено право слободног приступа, које омогућава слободно сакупљање НДШП без потребе за посебним дозволама, осим у специфичним случајевима.

У Србији, према Закону о шумама из 2010. године, право приступа шумама за потребе рекреације и сакупљања НДШП, у дозвољеним количинама, имају сви грађани без обзира на то ко је власник шуме (2010). Према Закону о заштити животне средине из 2004. године, за комерцијално сакупљање НДШП мора да буде унапред плаћена дозвола за сакупљање Министарству животне средине, рударства и просторног планирања, а на основу „Конкурса за издавање дозвола за сакупљање из природе заштићених врста дивље флоре, фауне и гљива“. Министарство, такође, издаје дозволе за извоз, увоз и транзит НДШП (N e d e l j k o v i ć , e t a l . , 2011).

Сакупљачи који се овим послом баве професионално, дужни су да имају потврду о обучености за сакупљање. Контролу врше инспектори за заштиту животне средине и шумарски инспектори, који имају право да кажњавају оне који се не придржавају услова и метода прописаних за сакупљање НДШП. Присуство бројних прописа и надлежних институција за НДШП уствари може представљати проблем за њихову примену. Зато је битно да у будућности буду јасно разграничене одговорности за примену и контролу закона и да буду развијени системи за прећење који ће на систематичан начин документовати процес сакупљања (N e d e l j k o v i ć , e t a l . , 2011).

Као што се може уочити, у Србији је присутан веома компликован систем добијања дозволе за комерцијално сакупљање, кроз конкурс који расписује Министарство животне средине, рударства и просторног планирања. Обавеза плаћања накнаде за количине НДШП, које је одобрило Министарство животне средине, рударства и просторног планирања, представља озбиљан ограничавајући фактор у финансијском и бирократском смислу за МСП за откуп, прераду и пласман НДШП. Додатни проблем је што се поменута накнада плаћа унапред, пре сезоне сакупљања када је, још увек, неизвесно које количине ће, уствари, бити сакупљене. Дешава се да предузетници плате накнаду за нешто што је у пракси неоствариво. Супротан случај се јавља у годинама доброг уroda када НДШП има у изобиљу, па се дозвољене количине брзо сакупе, због чега је потребно извадити нову дозволу. Тада је могуће да се сезона заврши пре него што дозвола буде издата, и предузетници су ту, опет, на губитку.

Фински шумарски институт „Metla“ (2012/з) врши прогнозе урода бобичастих плодова, што уз забележене податке о **коришћењу** бобичастих плодова омогућава давање оцене степена искоришћености ресурса. Процент искоришћења урода бобичастих плодова и гљива је врло низак у Финској, па се јављају апели за интензивнијим сакупљањем НДШП. Код нас, за сада, таква истраживања и прогнозе нису вршене, па је тешко дискутовати о степену коришћења ресурса НДШП.

Највећи број посматраних **предузећа** послује са гљивама и бобичастих плодова. Међу скандинавским предузећима присутни су примери специјализације, искључиво за бобичасте плодове, какви нису уочени међу предузећима у Србији (Г р у б и ћ , 2012).

Међу финским и шведским предузећима постоји одређен број оних која се снабдевају са НДШП из иностранства, док се предузећа у Србији већином ослањају на домаће сировине.

На основу посматраног узорка скандинавских предузећа, уочено је да већина врши **пласман** на велико и на мало, како у земљи тако и у иностранству. Бројни примери пласмана на домаће тржиште у малим комерцијалним паковањима упућују на чињеницу да је степен финализације производа, у датим предузећима, на високом нивоу и да у Скандинавији постоји развијено тржиште за НДШП.

Са друге стране, међу предузећима у Србији, истиче се значај извоза на велико за пословање у овом тренутку, на основу чега се може извести супротан закључак, да је наше тржиште неразвијено и да је степен финализације производа на незадовољавајућем нивоу (Г р у б и ћ , 2012). Разматрањем извозних дестинација српских и појединих скандинавских предузећа, уочено је да међу њима постоји конкурентски однос при пласману НДШП на иста тржишта (ЕУ, Италија). Будући да су НДШП добијени из природе они спадају у органске производе и као такви су тражени на тржишту ЕУ (М а н д и ћ , 2011).

При претходним истраживањима уочено је да се извоз у земље ЕУ обавља неометано, јер су производи наших предузећа конкурентни ценом и квалитетом (К е ч а , *et al.*, 2009).

У Шведској и Финској су присутна **удружења предузетника** са великим бројем чланова који се баве откупом, прерадом и пласманом бобичастих плодова. Ова удружења имају значајну улогу у пословању предузећа, јер не пружају само помоћ при пласману, већ доприносе промоцији, едукацији и истраживањима везаним за сектор НДШП, уз заступање општих интереса предузетника пред надлежним институцијама, са циљем побољшања услова рада.

Организационо повезивање МСП за откуп, прераду и пласман НДШП у Србији је, тренутно, на ниском нивоу и своди се на евентуално чланство у Удружењу „Шумски плодови Србије“ или на билатералне кооперације појединих предузећа (Г р у б и ћ , 2012). Удружење „Шумски плодови Србије“ (2012/м), због малог броја чланова и ужег спектра активности, даје мањи допринос сектору НДШП у Србији него поменута удружења у Скандинавији. Да би се унапредила кооперација предузећа која се баве НДШП у Србији, потребно је, поред осталог, извршити и проширење чланства и делатности удружења у сектору шумарства.

ЛИТЕРАТУРА

- Vidale, E., Cai, M., Pette nella, D. (2009): *Wild mushroom value chain: the case of Dalla Valle Oy in Finland*, Presentation at Workshop on Non-Timber Forest Products: Commercial products & recreational services in rural development, Faculty of Agriculture - University of Padova, Padova (http://www.tesaf.unipd.it/pettenella/NWFP/NWFP-PD_Vidale_Cai_Pettenella.pdf, посећено: 05.05.2012. год.)
- Г р а ш и ћ , Т. (2010): *Мogućности организовања кластера откупљивача јестивих шумских печурака*, дипломски рад у рукопису, Универзитет у Београду - Шумарски факултет, Београд (63)
- Г р у б и ћ , Ђ. (2012): *Организација малих и средњих предузећа у ланцу снабдевања недрвним шумским производима на одабраним шумским подручјима западне Србије*, дипломски рад у рукопису, Универзитет у Београду - Шумарски факултет, Београд (38)

- (2010): *Закон о шумама Републике Србије*, Службени гласник РС 30/10, Београд
- Ке ча, Љ., Р а н к о в и ћ, Н., Р а д о с а в љ е в и ћ, Т. (2009): *Маркетинг недрвних шумских производа - студија случаја предузећа за прераду шумских печурака*, Гласник Шумарског факултета 100, Универзитет у Београду - Шумарски факултет, Београд (111-128)
- М а н д и ћ, В. (2011): *Организација и пословање МСП за откуп, прераду и пласман НДШП на подручју западне Србије*, дипломски рад у рукопису, Универзитет у Београду - Шумарски факултет, Београд (51)
- Н е д е љ к о в и ћ, Ј., К е ч а, Љ. (2010): *Анализа елемената маркетинг микса недрвних шумских производа у области централне Србије*, Гласник Шумарског факултета 102, Универзитет у Београду - Шумарски факултет, Београд (83-100)
- Н е д е љ к о в и ћ, Ј., Н о н и ћ, Д., К е ч а, Љ., Р а н к о в и ћ, Н. (2011): *Legal framework of non-wood forest products in Western Balkan countries*, CD ROM Proceedings from „First Serbian Forestry Congress: Future with Forests“, ISBN 978-86-7299-071-3, University of Belgrade - Faculty of Forestry, Belgrade (446-455)
- Н о н и ћ, Д. (2010): *Организација и пословање у шумарству*, практикум. Универзитет у Београду - Шумарски факултет, Београд (111)
- Н о н и ћ, Д., Р а н к о в и ћ, Н., М а р и н к о в и ћ, М., Н е д е љ к о в и ћ, Ј., Г л а в о н ј и ћ, П. (2011): *Possibility of associating small scale enterprises in the Timok forest area: Entrepreneurs and decision makers' attitudes toward cluster establishment*, Proceedings of the IUFRO Small-scale forestry conference „Synergies and Conflicts in social, ecological and economic interactions“, ISSN 1436-1566, Fakultät für Forst und Umweltwissenschaften der Universität Freiburg & Forstliche Versuchs und Forschungsanstalt Baden-Württemberg (171-179)
- Р а а с с и л т а, М., М о и с и о, С., Ј а а к о л а, Л., Н ä g g m a n, Н. (2009): *Voice of the Nordic Wild Berry Industry*, Oulu University Press, Oulu (55)
- Р а н к о в и ћ, Н., Н о н и ћ, Д., Н е д е љ к о в и ћ, Ј., М а р и н к о в и ћ, М., Г л а в о њ и ћ, П. (2012): *Мала и средња предузећа у Тимочком шумском подручју - систем мера подршке и модел организовања*, монографија, Универзитет у Београду - Шумарски факултет, Београд (270)
- С а а с т а м о и n e n, О. (1999): *Forest policies, access rights and non-wood forest products in northern Europe*, „Non-wood forest products and income generation“, Unasylyva 198, Vol. 50, FAO, Rome
- С w e e n e y, Е. (2010): *Supply Chain Change Management: an Internal and B2B Relationship Perspective*, „Supply Chain Perspectives“, The Journal of the National Institute for Transport & Logistics, Vol. 11, Issue 1 (18-21)
- (2005): *Стратегија развоја конкурентних и иновативних малих и средњих предузећа Републике Србије (2008-2013)*, Службени гласник РС број 55/05, 71/05 - исправка, 101/07 и 65/08, Министарство економије и регионалног развоја, Београд
- (2006): *Стратегија развоја шумарства Републике Србије*, Службени гласник РС 59/06, Министарство пољопривреде, шумарства и водопривреде - Управа за шуме, Београд
- (1999): *Towards a harmonized definition of non-wood forest products*, Unasylyva, Vol. 50, Issue 198, FAO, Rome
- Т о м и ć е в и ć, Ј., В j e d o v, I., О b r a t o v - P e t k o v i ć, Д., М и л о в а н о в и ć, М. (2011): *Exploring the park-people relation: collection of Vaccinium myrtillus L. by local people from Kopaonik National Park in Serbia*, Environmental Management Vol. 48, Number 4, Springer, New York (835-846)
- Y r j ö l ä, Т. (2002): *Forest Management Guidelines and Practices in Finland, Sweden and Norway*, EFI Internal Report 1, Torikatu

ИНТЕРНЕТ извори:

- (2012/а): *BJORNMAT*, BjörnMat International AB; <http://www.bjornmat.se> (посећено: 07.05.2012. год.)
- (2012/б): *Etusivu*, Dalla Valle Oy; <http://www.dallavalle.fi> (посећено: 06.05.2012. год.)
- (2012/в): *Finnish Food and Drink Industries' Federation*, Finnish Food and Drink Industries' Federation; <http://www.etl.fi/www/en/index.php> (посећено: 09.05.2012. год.)
- (2012/г): *Olle Svensson AB*, <http://www.olesab.se> (посећено: 07.05.2012. год.)
- (2012/д): *NATURVITERNE*, <http://www.naturviterne.no/filestore/SimoMoisio.pdf> (посећено: 07.05.2012. год.)
- (2012/ђ): *Kaskeinmarja*, Kaskein Marja; <http://www.kaskeinmarja.fi> (посећено: 06.05.2012. год.)
- (2012/е): *Marjex Oy – Etusivu*, Marjex Oy; <http://www.marjex.fi> (посећено: 06.05.2012. год.)
- (2012/ж): *Matin Marja ja Vihannes Ky – Etusivu*, Matin Marja ja Vihannes Ky; <http://www.matinmarjajavihannes.fi> (посећено: 06.05.2012. год.)
- (2012/з): *Metsäntutkimuslaitos*, Finnish Forest Research Institute; <http://www.metla.fi> (посећено: 28.04.2012. год.)
- (2012/и): *Non-wood forest products*, Food and Agriculture Organisation of the United Nations; <http://www.fao.org/forestry/nwfp/6388/en/> (посећено: 28.04.2012. год.)
- (2012/ј): *Pojam upravljanja lancem nabavke*, Link-eLearning; http://www.link-elearning.com/lekcija-Pojam-upravljanja-lancem-nabavke_4961 (посећено: 28.04.2012. год.)
- (2012/к): *Polarica – Vilare met på webben*, Polarica; <http://www.polarica.se> (посећено: 07.05.2012. год.)
- (2012/л): *Sienestä Oy*, Kainuun Sienijaloste Sienestä Oy; <http://www.sienesta.fi> (посећено: 06.05.2012. год.)
- (2012/љ): *Skogsrmat, Skogsrmat i Uddeholm AB*; <http://www.skogsrmat.se> (посећено: 07.05.2012. год.)
- (2012/м): *Šumski plodovi Srbije*, Udruženje Šumski plodovi Srbije; <http://www.sumskiplodovisrbije.com> (посећено: 05.05.2012. год.)
- (2012/н): *Swedish Forestberry Association*, Skogsbärbranschens intresseförening; <http://www.sbif.org/index-temp.asp> (посећено: 09.05.2012. год.)
- (2012/њ): *The Arctic Flavours Association*, Arktiset Aromit; <http://www.arctic-flavours.fi/en/arkti-set+aromit/association/> (посећено: 09.05.2012. год.)
- (2012/о): *Tuote ja Vihannes Ky*, Tuote ja Vihannes Ky; <http://www.tuotejavihannes.fi> (посећено: 06.05.2012. год.)
- (2012/п): *Wermlands Skogsförråd AB*, Wermlands Skogsförråd AB; <http://www.wsfab.net> (посећено: 07.05.2012. год.)
- (2012/р): *Wild Organic Products Industries' Association*, Finnish Food and Drink Industries' Federation; http://www.etl.fi/www/en/branch_associations/wild_organic_products_industries_association.php (посећено: 09.05.2012. год.)

ORGANISATION AND BUSINESS ADMINISTRATION OF SMALL AND MEDIUM
ENTERPRISES IN SUPPLY CHAIN OF NON-WOOD FOREST PRODUCTS
IN FINLAND AND SWEDEN

Dragan Nonić
Nenad Ranković
Jelena Nedeljković
Đorđe Grubić

S u m m a r y

In the Scandinavian countries free access rights is applied to harvesting of non-wood forest products (NWFPs). Harvesting berries, mushrooms and medicinal plants for individual use is an important form of recreation, but there is also a commercial significance.

In Finland and Sweden, there is a great number of small and medium enterprises (SMEs) dealing with purchase, processing and sale of NWFPs. Along with enterprises, there are several entrepreneur associations which support the enterprises through the exchange of information, education, promotion, marketing, research projects, spreading of business networks, and representation before the competent institutions.

Based on the analysis of the study enterprises for purchase, processing and placement of NWFPs in Finland, it is concluded that they have significant experience of 20-30 years in this field, and that the majority of enterprises deals with berries and mushrooms. NWFP purchase is mostly realised within Finland, but some enterprises import NWFPs for processing. Swedish enterprises for purchase, processing and sale of NWFPs deal with mushrooms and berries, and there are also enterprises specialised in only one type of products. NWFPs are purchased and procured both from harvesters in Sweden and from foreign firms. In both countries, mushrooms and berries are sold fresh during the season, and frozen throughout the year. Mushrooms are also sold as dried and marinated. Most of the enterprises trade as retail and wholesale, but there are also enterprises which practise only one of the above two types of trade. NWFPs are sold both at the domestic and foreign markets, but some especially prominent enterprises (e.g. "Dalla Valle Oy") are primarily export oriented.

The comparison of Scandinavian examples with the circumstances in Serbia shows that there are significant differences related to NWFP harvesting, because in Serbia it is an essential additional source of income in rural areas. The legislative framework for NWFP harvesting in Serbia is a significant bureaucratic obstacle for SME business administration, while such problems are absent in Finland and Sweden, because of the applied free access rights.

Regarding the enterprise organisation, the observed differences refer to the specialisation of Scandinavian enterprises for individual types of NWFPs and better development of local markets, i.e., the orientation of Serbian enterprises to domestic raw materials and export. The entrepreneur associations in Scandinavia are more massive and with a wider spectre of activities than those in Serbia. In this respect, in our conditions, it is necessary to extend the membership and the activities of entrepreneur associations so as to increase their contribution to NWFP sector.

