

ТРЖИШНИ ПОТЕНЦИЈАЛИ ЗА РАЗВОЈ СЕКТОРА ШУМАРСТВА НА ПОДРУЧЈУ ОПШТИНЕ СОКОЛАЦ

ЉИЉАНА КЕЧА¹
МАЈА МАРИЋ²
МИЛИЦА МАРЧЕТА¹

Извод: Једна од карактеристика Романијског подручја јесте висок степен шумовитости. У складу са тим приступило се истраживању које ставља у фокус испитивање тржишног потенцијала у једном делу овог подручја, тачније на подручју општине Соколац. У оквиру самог истраживања коришћена су три различита анкетна упитника. Први тип је био намењен одговарајућем шумском газдинству у оквиру јавног предузећа, други предузећима која се баве прерадом дрвета, а трећи усмерен на предузећа која се баве откупом, прерадом и пласманом НДШП. Циљ истраживања је да се у оквиру анализираних предузећа на подручју општине Соколац утврди стање откупа и пласмана дрвних производа и НДШП током 2014. године. Сврха истраживања је да се испитају могућности за развој малих и средњих предузећа усмерених ка коришћењу дрвних и НДШП на подручју општине Соколац. Предмет истраживања су: предузећа која послују на овом подручју, количине које откупљују и пласирају, цене по којима се производи реализују, њихова промоција и дистрибуција. Највеће количине пласираних производа у 2014. години остварене су прометом трупца за резање – четинара и рудним дрветом. Откупљене су највеће количине трупца јеле и смрче. На домаће тржиште пласира се: резана грађа, грађевинска столарија, лепљени елементи и трослојни ламелирани елементи, дрвене амбалаже и палете, бродски под и ламперија, а на инострано резана грађа, грађевинска столарија, лепљени елементи и хобловани букови елементи. Дрвни сортименти са највећом тржишном вредношћу у 2014. години, су резонантно дрво четинара, трупци четинара F класе и трупци букве F класе, од дрвних производа лепљени елементи и суви хобловани елементи, од НДШП је то смрчак. Укупан бруто приход на домаћем тржишту једног анализираних предузећа које се бави дрвним сортиментима у 2014. години је на приближном нивоу од 17 милиона €, а предузећа која се баве прерадом дрвних производа је на оквирном нивоу од 1,47 мил. €. Укупан бруто приход на иностраном тржишту пет анализираних предузећа која се баве прерадом дрвних производа у 2014. години је на оквирном нивоу 4 милиона €. Најзаступљенији вид промоције анкетираних предузећа, која се баве прерадом дрвних производа на подручју општине Соколац су интернет сајтови.

Кључне речи: тржиште, сектор, потенцијал, шумарство, производ, Соколац

MARKET POTENTIAL FOR THE FOREST SECTOR DEVELOPMENT IN THE MUNICIPALITY OF SOKOLAC

Abstract: One of the characteristics of the Romanija region is a high percentage of forest cover. Starting from this fact, we carried out a research study focused on the market potential assessment in one part of the region, precisely in the municipality of Sokolac. Three different questionnaires were used for the purpose of this research. The first type was designed for a forest estate within a public enterprise, the second for wood processing enterprises, and

¹ др Љиљана Кеча, ванр. проф.; Милица Марчета, мастер инж. шумарства, дипл. екон., Универзитет у Београду - Шумарски факултет, Београд

² Маја Марић, дипл. инж.

the third had enterprises engaged in purchasing, processing and sale of NWFPs as its target group. The aim of the research was to determine the state of purchasing and marketing of wood and non-wood forest products within the study companies in the area of Sokolac municipality in 2014. The purpose of the research was to examine the potential for the development of small and medium-sized enterprises engaged in the utilization of wood and non-wood forest products in the municipality of Sokolac. The study area included companies that operate in this area, the quantities that are purchased and placed, the price at which the products are placed, their promotion and distribution. The largest quantities of the products placed on the market in 2014 were in the category of sawmill timber - hardwood and mine wood. Fir and spruce logs were purchased in the largest quantities. Domestic market products included: sawn timber, building joinery, glued elements and three-layer laminates, wooden packaging and pallets, decking and paneling. On the other hand sawn timber, building joinery, glued elements and sanded beech elements were exported. Wood assortments with the highest market value in 2014 were resonant hardwoods, hardwood logs of grade F and beech logs of grade F, while wood products included glued elements and dry sanded elements. The NWFP with the highest commercial value was Morchella, the true morel. The total gross revenue raised by the study enterprise dealing with wood assortments on the domestic market was approximately 17 million € in 2014. The enterprises engaged in the production of wood products collected 1.47 million €. Regarding foreign markets the five study enterprises engaged in the production of wood products had a gross revenue of 4 million € in 2014. The most common form of promotion according to the survey conducted in the enterprises engaged in the production of wood products in the municipality of Sokolac is internet promotion.

Keywords: market, sector, potential, forestry, product, Sokolac

1. УВОД

Човек је од свог постанка увидео многе користи које му је шума могла дати. Тако се настанио у близини шуме, од дрвета је правио своје склониште, алат за рад, а животиње које је могао устрелити у шуми, убирати плодове, биље и слично, користио је за своју исхрану. На тај начин у шуми је пронашао основна средства за живот. Све што му је шума пружила назвао је шумским производима. Са развојем науке јавиле су се различите дефиниције, али и поделе шумских производа.

Дрво је важан материјал који се користи у различите сврхе ради задовољења људских потреба. Током прераде у пиламама, фабрикама намештаја, фабрикама целулозе и папира, настају бројни дрвни производи. Према томе, производи који у свом саставу, и то већим делом садрже дрвну материју, могу се сматрати дрвним производима. Поједини научници су дефинисали појам дрвних шумских производа у ширем смислу где кажу да је то дрвни прираст у виду сечиве дрвне масе (Гуарда, С., 2011).

У шумама на подручју општине Соколац још увек није довољно истражена могућност сакупљања и производње недрвних шумских производа (НДШП), али актуелна шумскопривредна основа предвиђа израду извођачких пројеката помоћу којих тежи плански организовати ову производњу. Програм пројекта би обухватао избор комерцијалних врста лековитог биља, гљива и осталих шумских производа, избор откупних станица, складиштење и план организације и систематизације радних

места (2015).

На територији Романијског шумскопривредног подручја (ШПП) основ шумског фонда чине шуме букве и јеле са смрчком, где се као примесе могу наћи и борови. Узимајући у обзир да од укупне површине ШПП Романијско (44.396,90 ha) на територији општине Соколац се налази 85,74% (38.069,24 ha) шуме, на том подручју је и спроведено истраживање.

Једна од карактеристика Романијског подручја јесте висок степен шумовитости. Најзаступљеније су шуме букве и јеле са смрчком (*Piceo-Abieti-Fagetum*) унутар којих су распрострањене често секундарне шуме белог бора и смрче, (*Piceo-Pinetum illyricum*), шуме јеле и смрче, (*Abieti-Picetum illyricum*). Мање површине представљају секундарне шуме букве (*Fagetum montanum et Luzulo-Fagetum*). Од гљива најраспрострањеније су: вргањ (*Boletus edulis*), ђурђевача (*Calocybe gambosa*), лисичарка (*Chantarellus cibarius*), буковача (*Pleurotus ostreatus*) и смрчак (*Morchella esculenta*). На овом подручју може се пронаћи преко 150 врста лековитих биљака и шумских плодова, од чега је 18 врста угрожено, а чак 12 заштићено. Највише су заступљени: клека (*Juniperus communis*), шипурак (*Rosa cannina*), јагорчевина (*Primula vulgaris*), доровница (*Vaccinium myrtillus*), купина (*Rubus fruticosus*) и малина (*Rubus idaeus*) (2015/a).

Шумама на територији општине Соколац управља ЈПШ „Шуме Републике Српске“ преко свог дела предузећа Шумског газдинства „Романија“ Соколац. Обим сеча овог газдинства износи око 115.000 m³ дрвета, углавном четинара (65.000 m³).

Према класификацији Владе Републике Српске – Министарства за економске односе и регионалну сарадњу, општина Соколац је класификована у средње развијену јединицу локалне самоуправе (2010), што је један од основних показатеља добре привредне ситуације ове општине. Привредни потенцијал и основа економског развоја општине чине привредна предузећа, мала и микро предузећа широког спектра делатности, пре свега трговачке и дрвопрерађивачке.

На територији Општине привредну активност обавља 114 привредних друштава, малих и микро предузећа. Према величини, критеријумима обима производне активности, броју запослених и остварених финансијских резултата највећи број је сврстан у мала и микро предузећа (70,8%), док се привредна друштва сврставају у средња предузећа (29,2%) (2013).

Област шумарства и дрвне индустрије представља један од највећих потенцијала привреде и економије општине Соколац. Према подацима АПИФ-а (Агенција за посредничке, информатичке и финансијске услуге), привредну делатност из области шумарства обавља 29 предузећа са око 348 запослених. Развој дрвне индустрије се заснива на коришћењу домаћих природних ресурса. Спада у ретке гране привреде Општине, али и Републике Српске које остварују суфицит у робној размени са светом. На основу истраживања спроведеног у оквиру сектора дрвне индустрије на подручју Општине, активних малих привредних субјеката има четири са 20-80 запослених, док је микро предузећа 25 са бројем радника 1-15. Привредна друштва су већим делом у приватном власништву (96,6%), док је у државном власништву њихов број незнатан (3,4%).

2. МАТЕРИЈАЛ И МЕТОД РАДА

У раду су примењене опште научне методе, а за технике истраживања изабране су анкета и усмерени интервју.

У оквиру истраживања коришћена су три различита анкетна упитника. Први тип је био намењен одговарајућем шумском газдинству у оквиру јавног предузећа (27 питања), други предузећима која се баве прерадом дрвета (30 питања), а трећи усмерен на предузећа која се баве откупом, прерадом и пласманом НДШП (31 питање). Питања у оквиру сва три анкетна упитника односила су се на производ, цену, промоцију и дистрибуцију. При анализи одређених одговора коришћена је Ликертова скала, која се састоји од низа тврдњи које изражавају позитиван, или негативан став према објекту става. Од испитаника се тражи да се на лествици са непарним бројем јединица изрази ступањ слагања са неком тврдњом (2014/6).

Циљ истраживања је да се у оквиру анализираних предузећа на подручју општине Соколац утврди стање откупа и пласмана дрвних производа и НДШП током 2014. године. Сврха истраживања је да се испитају могућности за развој малих и средњих предузећа усмерених ка коришћењу дрвних и НДШП на подручју општине Соколац. Предмет истраживања су: предузећа која послују на овом подручју, количине које откупљују и пласирају, цене по којима се производи реализују, њихова промоција и дистрибуција.

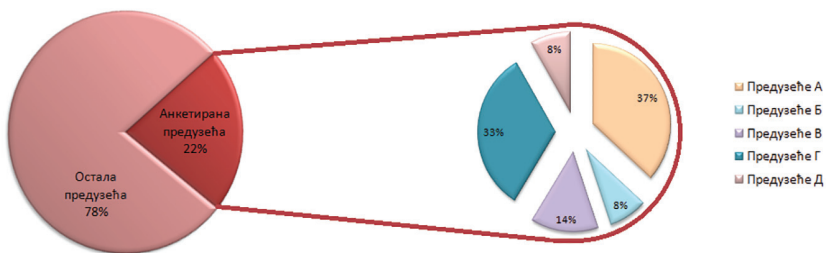
Табела 1. Структура анализираних предузећа на територији општине Соколац

Table 1. Structure of the study enterprises in the municipality of Sokolac

Основна делатност	Шифра делатности	Власништво	Укупан број предузећа	Број активних предузећа	Број анкетираних предузећа
Узгој, заштита и искоришћавање шума	A 02.20	Државно	1	1	1
Откуп, прерада и пласман НДШП	01121	Приватно	2	1	1
Производња резане грађе и грађевинске столарије	16.10 16.23	Приватно	27	27	5

Извор: оригинал

Највећи број регистрованих предузећа чија је основна делатност производња резане грађе и грађевинске столарије је 27. Критеријум за избор анкетираних предузећа је највећа количина откупљених трупца од шумског газдинства у току 2014. године, те се она као таква убрајају у лидерска предузећа.



Извор: оригинал

Дијаграм 1. Структура откупа трупца у 2014. години
Diagram 1. Structure of the log purchase in 2014

Анкетирана предузећа учествују са 22% у односу на укупну количину откупљених трупца од стране 27 регистрованих предузећа. Највећи откуп је забележило предузеће А са 10.468 m³, затим предузеће Г са 9.359 m³, док су остала анкетирана предузећа откупила знатно мање количине дрвета. Анкетирање је вршено у мају 2015. године, а за разматрање узет је пресек стања за 2014. годину за сва анкетирана предузећа, како би се утврдило тренутно стање откупа и пласмана.

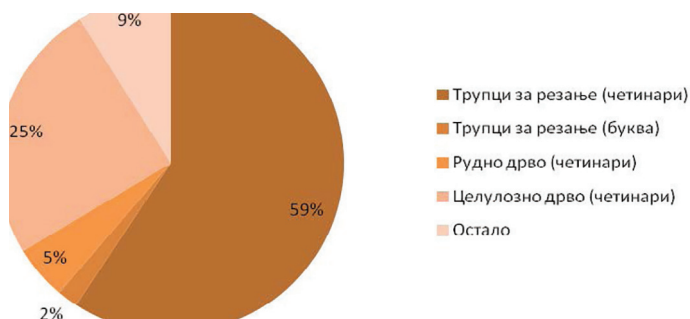
Пласман трупца на годишњем нивоу ШГ Соколац износи око 128.000 m³ и то највећим делом трупца за резање (четинара). Пласман трупца се остварује искључиво на домаћем тржишту и то углавном локалним дрвопрерађивачима. Укупна количина отупљених трупца, свих пет анализираних предузећа износи око 49.000 m³, углавном трупца јеле и смрче. Пласман финалних производа је остварен како на домаћем тако и на иностраном тржишту. Што се тиче НДШП укупна количина откупљених производа је пласирана на домаће тржиште.

3. РЕЗУЛТАТИ ИСТРАЖИВАЊА

3.1. Производ

На подручју општине Соколац, од дрвних производа најзаступљенији су трупци за резање (четинари), рудно дрво (четинари), целулозно дрво (четинари) и дрво за огрев (буква) (дијаграм 2), од финалних производа резана грађа и грађевински елементи, док од НДШП доминирају гљиве и то: смрчак, лисичарка и врањ.

Јавно предузеће, које је обухваћено анализом, пласман трупца врши дрвопрерађивачима на тржишту Босне и Херцеговине, али и другим дрвопрерађивачима у регији. Сарадњу остварује са 47 предузећа, од чега на локалном тржишту чак са 23 предузећа за прераду дрвета. Највећа сарадња је остварена са предузећима на подручју општине Соколац (49%), затим са предузећима на подручју других општина (23%). Производи који су пласирани у највећој количини, у протеклој години су трупци за резање – четинари (59%) и рудно дрво – четинари (25%) у односу на укупну количину дрвета која је пласирана на тржиште.



Извор: (2014/a)

Дијаграм 2. Просечне количине дрвета на годишњем нивоу које ШГ Соколац пласира на тржиште

Diagram 2. Average annual quantities of wood placed on the market by FE Sokolac

На основу података анализираних предузећа за прераду дрвета, за 2014. годину, у наставку је приказана структура откупа, пласмана и извоза појединих производа од дрвета на подручју општине Соколац. Анализирана предузећа вршила су, искључиво откуп трупаца јеле, смрче и букве на подручју општине Соколац, али и у оближњим општинама. Највеће количине трупаца су откупљене на подручју општине Соколац (74,9%), док је преосталих 25,1% откупљено на подручју општина: Вишеград, Фоча и Чајниче.

Табела 2. Пласмани финалних производа на домаћем тржишту у 2014. години

Table 2. Placement of finished products on the domestic market in 2014

Производ	Јед. мере	Укупно за анализирана предузећа
Резана грађа	m ³	4.800,00
Грађевинска столарија	kom	6.157,00
Лепљени елементи и трослојни ламелирани елементи	m ³	42,00
Дрвне амбалаже и палете	kom	86,00
Бродски под	m ²	1.650,00
Ламперија	m ³	30,00

Извор: подаци добијени анкетањем

У табели 2. уочава се да је пласман највећих количина анализираних предузећа на домаћем тржишту, остварен са резаном грађом, чак 98,5% у односу на укупну количину производа пласираних у m³, као и са грађевинском столаријом 98,6% у односу на укупну количину пласираних комада. Разлог малог учешћа преосталих производа је ниска потражња на локалном тржишту.

Табела 3. Извоз финалних производа на инострано тржиште у 2014. години
Table 3. Exports of finished products to the international market in 2014

Производ	Јед. мере	Укупно за анализирана предузећа
Резана грађа	m ³	17.800,00
Грађевинска столарија	kom	8.000,00
Лепљени елементи и трослојни ламелирани елементи	m ³	500,00
Хобловани букови елементи	m ³	1.550,00

Извор: подаци добијени анкетањем

У табели 3 дат је приказ извоза финалних производа по количинама, где је приметан извоз резане грађе. Земље у које се извози резана грађа су у региону, земље ЕУ, али и у УАЕ и Кувајт. Грађевинска столарија се извози у земље ЕУ и у региону, највише у Србију и Црну Гору. Лепљени елементи и трослојни ламелирани елементи се извозе искључиво у Италију, док се хобловани букови елементи извозе у Словенију, Немачку, Румунију и Италију.

Широк је спектар врста јестивих гљива које су заступљене на подручју Соколац. У комерцијалном смислу најзначајније су вргањ и лисичарка, које имају и високу хранљиву вредност.

Табела 4. Најзначајније врсте јестивих гљива на подручју општине Соколац
Table 4. The most important types of edible mushrooms in the municipality of Sokolac

Врста*	Тип шуме**			Ливаде*	Сезона раста*	Хранљива вредност**
	Четињарске	Липњарске	Мешовите			
Amanita – блага <i>Amanita caesarea</i> Scop.	-	+	-	-	VII-XI	+++
Boletus – вргањи <i>Boletus edulis</i> Bull. <i>B. aestivalis</i> Poul.	+	+	+	-	VI-XI	+++
Cantharellus - лисичарке <i>Cantharellus cibarius</i> Fr.	+	+	+	-	VI-X	++
Lactarius – млечнице <i>Lactarius piperatus</i> L.	-	+	-	-	VI-X	+
Macrolepiota - сунчанице <i>Macrolepiota prominens</i> (Fr.) Mos.				+		++
Morchella - смрчак <i>Morchella conica</i> Pers.	+	+	+	-	IV-V	+++
Russula sp. - краснице	+	+	+	-	V-X	+

Извор: *ШП основна

** Караџић, Д., 1995

Анализирано предузеће које се бави откупом НДШП највише откупљује гљиве и то: вргањ, лисичарку и смрчак. Откуп се врши преко сопствених откупних станица, по потреби ангажују се сопствени сакупљачи, а често сами сакупљачи долазе у предузеће. Откуп врше и посетом околних села. Откупљене производе анализирано предузеће продаје домаћим предузећима и другим откупљивачима (табела 4).

3.2. Цена

Продаја дрвних сортимената се врши по актуелном ценовнику ЈПШ „Шуме Републике Српске“ који се објављује на годишњем нивоу. Основ за формирање цена, првенствено се односи на тражњу дрвних сортимената у датој години, као и трошкова који настају од момента сече и израде стабала до места испоруке производа потрошачима.

Цена обловине се формира на бази методе „трошкови плус“, а суштина је додавање марже на трошкове производње. При формирању цене трошкови су везани за сировину и рад машине. На основу цене обловине формиране су и цене полуоблица (увећане за трошкове производње), док цене финалних производа, зависе и од утрошка резане грађе у њиховој производњи, утрошка ексера, шрафова, премаза и других утрошака, али и продајне услуге која се тиче превоза и уградње, због чега се цене увећавају 10 – 30%.

При одређивању цена шумских гљива, такође се користи метод „трошкови плус“, највише због немогућности планирања продаје, а самим тим и извоза. Цена зависи, пре свега, од откупне цене, затим трошкова чишћења, прераде, паковања и транспорта производа (фиксни трошкови), као и трошкова промоције. Наравно треба имати у виду да цена гљива варира из године у годину, али исто тако и у току једне сезоне (Ранковић, Н., Кеча Љ., 2011).

На бази ценовника јавног предузећа, актуелног од марта 2014. године конструисана је табела 5, где је дат приказ цена комерцијално најзначајнијих врста по сортиментним класама.

Из табеле 5 може се утврдити да су тржишне цене дрвних сортимената разврстане по врстама дрвета и по вредности дрвних сортимената према начину употребе, од највреднијег облог техничког дрвета, односно резонантног дрвета четинара са распоном цена 174,35 – 368,13 €/m³, до дрвета које се користи за огрев чији је распон цена 2,56 – 82,83 €/m³. Разлог великог варирања цена код трупаца четинара и лишћара зависи од начина испоруке. Код огревног дрвета коначна цена зависи од квалификационе класе (пањевина, шумски отпад, дрво за суву дестилацију, палетирано и сл.), али и од начина испоруке.

На основу истраживања дошло се до података о ценама најзначајнијих дрвних производа по којима је вршена реализација производа у 2014. години на подручју општине Соколац.

Табела 5. Цене комерцијално најзначајнијих врста дрвета по сортиментним класама

Table 5. Prices of the most important commercial tree species by assortment grades

№	Назив сортимената		Јединице мере	Цене (€)	
1.	ТРУПЦИ БУКВЕ	F	m ³	118,62 – 155,94	
		L	m ³	72,60 – 109,92	
		за резање	I _{КВ.КЛ.}	m ³	42,95 – 72,09
			II _{КВ.КЛ.}	m ³	30,16 – 56,75
			III _{КВ.КЛ.}	m ³	20,45 – 44,48
2.	ТРУПЦИ ЧЕТИНАРА (јела, смрча, дуглазија и б.бор)	Резонантно дрво	m ³	174,35 – 368,13	
		F	m ³	76,69 – 114,53	
		L	m ³	61,36 – 98,68	
		за резање	I _{КВ.КЛ.}	m ³	53,69 – 84,87
			II _{КВ.КЛ.}	m ³	42,95 – 72,09
			III _{КВ.КЛ.}	m ³	34,77 – 61,35
3.	ДРВО ЧЕТИНАРА	Рудно дрво	m ³	19,43 – 42,95	
		Целулозно дрво	m ³	12,78 – 31,70	
		Стубови ТТ	j/c	m ³	43,46 – 96,12
			бор	m ³	37,84 – 62,38
4.	ДРВО ЛИШЋАРА	Огрев	тврди лишћари	m ³	3,58 – 82,32
			меки лишћари	m ³	2,56 – 82,83

Извор: Ценовник шумских дрвних сортимената ЈПШ „Шуме Републике Српске“ (2014/а)

Табела 6. Цене комерцијално најзначајнијих дрвних производа у 2014. години, према анализираним предузећима

Table 6. Prices of the most important commercial wood products in 2014 by study enterprises

№	Производ	Јединице мере	Цене (€)	
1.	Резана грађа	m ³	66,47 – 163,61	
2.	Грађевинска столарија	Врата	kom	32,72 – 255,65
		Прозори	kom	76,69 – 204,52
3.	Бродски под	m ²	7,21 – 10,23	
4.	Лепљени елементи и трослојни ламелирани елементи	m ³	454,54	
5.	Дрвене амбалаже и палете	kom	40,34	
6.	Ламперија	m ³	6,14	
7.	Суви хобловани елементи – буква	m ³	420,00	

Извор: оригинал

Из табеле 6. може се утврдити да су производи са највећим тржишним вредностима у 2014. години били лепљени елементи и трослојни ламелирани елементи са ценом од 454,54 €/m³ и суви хобловани елементи – буква са ценом од 420 €/m³.

На основу истраживања дошло се до података о ценама најзначајнијих врста НДШП по којима је вршена реализација производа, у току 2014. године на подручју општине Соколац.

Табела 7. Цене откупа и продаје НДШП у 2014. години

Table 7. Purchase and sale prices of NWFPs in 2014

№	Производ	Јед. мере	Цене (€)	
			Откуп	Продаја
1.	Лисичарке	kg	1,02 – 4,09	1,53 – 6,14
2.	Вргањ	kg	1,53 – 6,14	2,05 – 7,67
3.	Смрчак	kg	7,67 – 10,22	10,22 – 12,78
4.	Сува јагорчевина	kg	5,11 – 7,67	7,67 – 10,22

Извор: оригинал

Из табеле 7 може се видети да је смрчак производ са највећом тржишном вриједности у 2014. години са распоном цена 10,22 – 12,78 €/m³.

На основу добијених података и тржишних цена, утврђено је да је укупан бруто приход анализираног предузећа око 17.065.134,57 €. Најзначајнији приход у 2014. години остварен је са трупцима за резање – четинари и то око 15.365.195,85 € (табела 8).

Табела 8. Остварен бруто приход на основу реализације дрвних сортимената у току 2014. године у ШГ Соколац
Table 8. Gross revenue from the sale of wood assortments in 2014

Производ	Количина	Јед. мере	Цена (€)	Бруто приход (€)
Трупци за резање – четинари	76.273	m ³	34,77 – 368,13	15.365.195,85
Трупци за резање – буква	2.487	m ³	20,45 – 155,94	219.340,96
Рудно дрво – четинари	6.645	m ³	19,43 – 42,95	207.257,56
Целулозно дрво - четинари	32.021	m ³	12,78 – 31,70	712.147,04
Остало	11.374	m ³	2,56 – 96,12	561.193,16
Σ				17.065.134,57

Извор: оригинал

Табела 9. Остварен бруто приход по основу реализације дрвних производа на домаћем тржишту у току 2014. године, у анализираним предузећима
Table 9. Gross revenue from the sale of wood products on the domestic market realized by the study enterprises in 2014

Производ	Количина	Јед. мере	Цена (€)	Бруто приход (€)	
Резана грађа	4.800,00	m ³	66,47 – 163,61	552.192,00	
Грађевинска столарија	Врата	3.657,00	kom	32,72 – 255,65	527.284,55
	Прозори	2.500,00	kom	76,69 – 204,52	351.512,50
Бродски под	1.650,00	m ²	7,21 – 10,23	14.388,00	
Лепљени елементи и трослојни ламелирани елементи	42,00	m ³	454,54	19.090,68	
Дрвене амбалаже и палете	86,00	kom	40,34	3.469,24	
Ламперија	30,00	m ³	6,14	184,20	
			Σ	1.468.121,17	

Извор: оригинал

На основу реализованих количина дрвних производа и њихових тржишних цена, утврђено је да је укупан бруто приход на домаћем тржишту пет анализираних предузећа око 1.468.121,17 € (табела 9). Најзначајнији приход у 2014. години остварен је са грађевинском столаријом (878.797,00 €), затим резаном грађом са 552.192,00 €, док су остали дрвни производи имали знатно нижи удео у укупном бруто приходу (табела 9).

Табела 10. Остварен бруто приход по основу реализације дрвних производа на иностраном тржишту у 2014. години, у анализираним предузећима

Table 10. Gross revenue from the sale of wood products on the international market realized by the study enterprises in 2014

Производ	Количина	Јед. мере	Цена (€)	Бруто приход (€)	
Резана грађа	17800,00	m ³	66,47 – 163,61	2.047.712,00	
Грађевинска столарија	Врата	5500,00	kom	32,72 – 255,65	793.017,50
	Прозори	2500,00	kom	76,69 – 204,52	351.512,50
Лепљени елементи и трослојни ламелирани елементи	500,00	m ³	454,54	227.270,00	
Суви хобловани елементи – буква	1550,00	m ³	420,00	651.000,00	
			Σ	4.070.512,00	

Извор: оригинал

Укупан бруто приход остварен пласманом дрвних производа на инострано тржиште 5 анализираних предузећа је око 4.070.512,00 € (табела 10). Највећи приход на иностраном тржишту, у посматраној години остварен је са резаном грађом 2.047.712,00 € и грађевинском столаријом 1.144.530,00 €. Приход остварен пласманом дрвних производа у 2014. години на домаћем тржишту износи 27%, док је приход остварен пласманом на иностраном тржишту 73%. Најзаступљенији начин плаћања је авансно плаћање и плаћање по испоруци.

Табела 11. Остварен бруто приход по основу реализације финалних НДШП на домаћем тржишту у 2014. години, у анализираним предузећу

Table 11. Gross revenue from the sale of NWFPs on the domestic market realized by the study enterprise in 2014

Производ	Количина	Јед. мере	Цена (€)	Бруто приход (€)
Лисичарке	1.000,00	kg	1,53 – 6,14	3.835,00
Вргањ	500,00	kg	2,05 – 7,67	2.430,00
Смрчак	300,00	kg	10,22 – 12,78	3.450,00
Σ				9.715,00

Извор: оригинал

Табела 11 показује да укупан бруто приход финалних НДШП, остварен у 2014. години на домаћем тржишту износи 9.715,00 €.

Удео реализованих гљива лисичарке у укупном бруто приходу износи 39%, вргања је 25%, а смрчка 36% (дијаграм 3).



Извор: оригинал

Дијаграм 3. Остварен бруто приход пласманом финалних НДШП на домаћем тржишту од стране анализираних предузећа у 2014. години

Diagram 3. Gross revenue from the placement of the finished NWFPs on the domestic market realized by the study enterprises in 2014

3.3. Промоција

На бази истраживања закључено је да сва анализирана предузећа у свом пословању користе неки од облика промотивних активности.

Код анализираних предузећа које се бави дрвним сортиментима доминантан облик промоције је интернет сајт, а што се тиче стандарда прихваћен је SGS – FM/COC 004338 „FSC – 100%“. Свако од анализираних предузећа је истакло да у свом пословању користи неке видове промотивних активности, у зависности од финансијских могућности предузећа да улажу у неки од промотивних облика. Према подацима анализираних предузећа, која се баве прерадом дрвних производа, најзаступљенији видови промоције су интернет сајтови (три предузећа) и часописи (два предузећа). Затим следе рекламе, сајмови и препоруке задовољних купаца (по једно предузеће). Масмедији, као вид промоције се не користе уопште.

Од укупно анализираних предузећа која се баве прерадом дрвних сортимента, 67% је прихватило FSC стандард, док је 17% прихватило ISO 9001:2000, а 16% ISO 2001:2008.

Код анализираних предузећа које се бави НДШП као једини вид промоције је мрежа задовољних купаца. Анализирано предузеће није прихватило ни један од важећих стандарда.

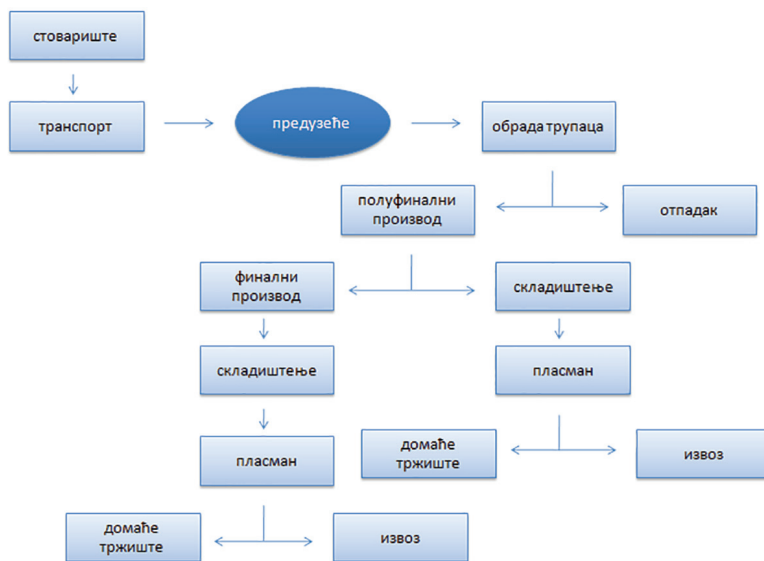
3.4. Дистрибуција

За дрвне сортименте карактеристична је продаја на централном стоваришту, на камионском путу или у шуми на пању, док се финални дрвни производи најчешће продају у сопственим малопродајним објектима или се извозе. Код предузећа које се бави НДШП производи се пласирају на домаћем тржишту путем сопственог veleprodajnog објекта.

Анализирано предузеће које се бави дрвним производима, располаже дрвним сортиментима који се налазе у оквиру ШГ Соколац којим газдују. Процес производње почиње у шуми букве, јеле и смрче сечом означених стабала. Након тога следи обрада стабала (кресање грана), кројење и израда

шумских сортимента која се обавља у шуми (код пања) или на стовариштима (углавном шумском).

Откуп дрвних сортимената анализирана предузећа врше на подручју општине Соколац, али и на подручју других општина у близини (Вишеград, Фоча, Чајниче). Након откупа, врши се транспорт сировина до предузећа и њихових складишних јединица, које се углавном налазе у склопу самих предузећа. Транспорт се обавља камионима носачима или камионима тегљачима, углавном снабдевени хидрауличким дизалицама.



Извор: оригинал

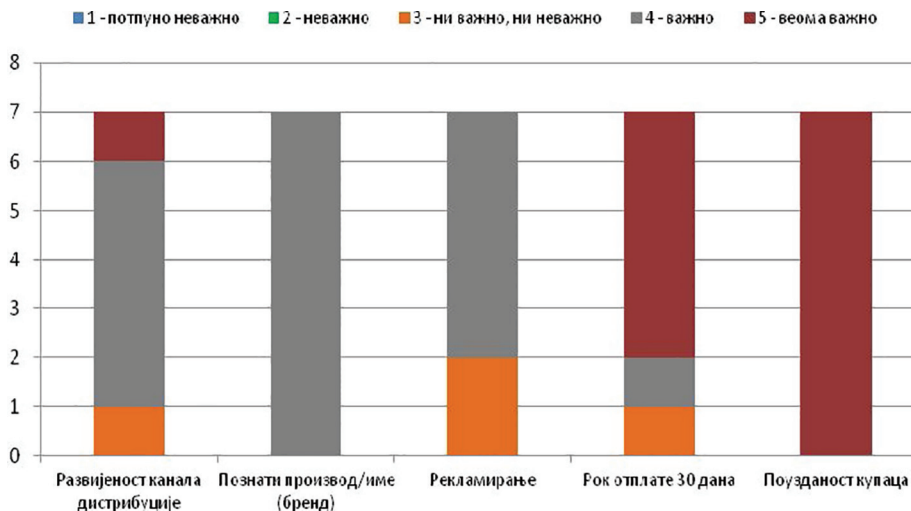
Шема 1. Ланац снабдевања анализираних предузећа која се баве прерадом дрвних производа

Scheme 1. Supply Chain of the study enterprises engaged in wood processing

У погону предузећа врши се обрада трупаца, па настају полуфинални производи (резана грађа) и отпадак. Један део полуфиналних производа се пласира на тржиште (домаће тржиште и извоз), док се други део даље прерађује у финалне производе (грађевинска столарија, бродски под, ламперија и сл.). Финални производи се пласирају како на домаће тако и на инострано тржиште (шема 1).

Откупне станице НДШП анализираниог предузећа налазе се у околним селима општине Соколац и општине Рогатица. Након откупа, врши се транспорт сировина до предузећа и њиховог складишта, које се налази у склопу самог предузећа. Транспорт се обавља комби возилима. Поред сопствених откупних станица веома често сами сакупљачи долазе у предузеће где се врши откуп. Пре прераде сировина врши се њихово чишћење и разврставање на оне које ће се пласирати у сировом, односно сувом стању.

Маркетинг инструменти који су узети у обзир за оцењивање су: развијеност канала дистрибуције, затим бренд (познато име/производ), реклама, рок отплате и поузданост купаца. Оцена значаја наведених маркетинг инструмената, код анализираних предузећа утврђена је помоћу Ликертове скале. За оцену 1 маркетинг инструмент има потпуно неважан значај, за оцену 2 неважан, а за оцену 3 ни важан, ни неважан значај, док за оцену 4 има важан значај, а за 5 има веома важан значај.



Извор: оригинал

Графикон 1. Значај појединих маркетиншких инструмента, по мишљењу испитаника у анализираним предузећима
Graph 1. The importance of some marketing instruments, according to the respondents in the study companies

На основу добијених резултата може се закључити да анализирана предузећа, ниједан од маркетиншких инструмената не сматрају потпуно важним. Развијеност канала дистрибуције, бренд и рекламирање већина анализираних предузећа сматра важним маркетиншким инструментима, док рок отплате и поузданост купаца сматрају веома важним (графикон 1).

4. ДИСКУСИЈА

Производ се често представља као скуп физичких, услужних и симболичких обележја која купцу треба да пружи задовољство, односно употребну вредност (Орешчанин Д., Реџић А., 1993). Анализирано предузеће које се бави дрвним сортиментима, своје производе пласира искључиво на локално тржиште и то углавном дрвопрерађивачима на подручју општине у којој се налази. Предузећа која се баве прерадом дрвних производа, а обухваћена су овим истраживањем, своје пословање заснивају на откупу и преради сортимената јеле, смрче и букве. Производе (резана грађа, грађевинска столарија, бродски под итд.) пласирају како на домаће, тако и на инострано тржиште. Анализирано предузеће које се бави

НДШП своје пословање заснива на откупу и преради гљива, које пласирају искључиво на домаће тржиште.

Цена је једини елемент у маркетинг миксу који производи доходак, док сви други елементи представљају трошкове (Ранковић Н., Кеча Љ., 2011). Код предузећа која се баве дрвним сортиментима доминантни фактори приликом формирања цена су тражња и трошкови који настају од момента сече до пласмана. Анализирана предузећа за прераду дрвета и анализирано предузеће које се бави НДШП као основу за одређивање цене користе систем „трошкови плус“ чија је суштина додавање марже на трошкове производа (Ранковић Н., Кеча, Љ., 2011).

Промоција представља врсту комуникације коју предузеће може да употреби на тржишту у сврху промовисања свог производа. Најзаступљенији облик промоције анализираних предузећа је интернет сајт, како код предузећа која се баве дрвним сортиментима тако и код предузећа која се баве прерадом дрвних производа, док су часописи, рекламе и сајмови заступљени код предузећа која се баве прерадом дрвних производа. Код анализираног предузећа које се бави НДШП као једини вид промоције је мрежа задовољних купаца.

Дистрибуција као један од елемената маркетинг микса, представља скуп мера, активности и функција које се морају обавити да би производ (услуга) од почетне сировине преко производње дошао до потрошње (Протић И., Голијанин, Д., 2013). Испоруку дрвних сортимената анализирано предузеће обавља на шумском путу где купци долазе са сопственим превозом и врше утовар и транспорт робе до својих прерадних капацитета. Продају дрвних сортимената јавно предузеће врши познатом купцу по унапред уговореним количинама и начином допреме. Анализирана предузећа која се баве прерадом дрвних производа, испоруку углавном врше посредством велепродајних објеката, како у земљи тако и у иностранству. Испоруку производа анализирано предузеће, које се бави НДШП врши сопственим превозом и пласман се врши посредством велепродајних објеката у земљи.

Проблем са којим се сусрећу дрвопрерађивачи приликом набавке сировина је повезан са ограниченим могућностима шумског газдинства да обезбеди тржишту довољне количине дрвета, као и ограничења у сечи од стране Владе Републике Српске, односно надлежног Министарства, што може да доведе до недовољне количине сировина. Проблем је и то што је шумарство сезонски посао, па у току зиме може да дође до смањења понуде на тржишту, што проузрокује и повећање цене дрвета. Шуме које се налазе на подручју општине Соколац су веома богате НДШП, али услед непотпуне законске регулативе (није дефинисан начин обуке за сакупљаче и сл.), одсуство плана за коришћење осталих шумских производа по ШПП, недовољне информисаности локалног становништва не придаје им се значај.

5. ЗАКЉУЧЦИ

На основу целокупног рада и добијених резултата о начину пословања предузећа у области шумарства на територији општине Соколац, изведени су следећи закључци:

1. највеће количине пласираних производа у 2014. години остварене су прометом трупаца за резање – четинара и рудног дрвета;

2. откупљене су највеће количине трупаца јеле и смрче (38.334 m³ или 78,2%). Највеће количине трупаца откупљене су на подручју општине Соколац (74,9%);

3. на домаће тржиште се пласира: резана грађа, грађевинска столарија, лепљени елементи и трослојни ламелирани елементи дрвене амбалаже и палете, бродски под и ламперија, а на инострано резана грађа, грађевинска столарија, лепљени елементи и хобловани букови елементи;

4. дрвни сортименти са највећом тржишном вредношћу у 2014. години, су резонантно дрво четинара, трупци четинара F класе и трупци букве F класе, од дрвних производа лепљени елементи и суви хобловани елементи, од НДШП је то смрчак;

5. укупан бруто приход на домаћем тржишту једног анализираних предузећа које се бави дрвним сортиментима у 2014. години је на приближном нивоу од 17 мил. €, а предузећа која се баве прерадом дрвних производа је на оквирном нивоу од 1,47 мил. €;

6. укупан бруто приход на иностраном тржишту пет анализираних предузећа која се баве прерадом дрвних производа у 2014. години је на оквирном нивоу 4 мил. €;

7. најзаступљенији вид промоције анкетираних предузећа која се баве прерадом дрвних производа су интернет сајтови.

Шуме на подручју општине Соколац представљају важан природни ресурс за развој шумарства овог краја, али и укупне привреде. Упркос великој количини дрвне масе која се налази у овим шумама производња дрвних производа је усмерена на производе ниског степена обраде. Такође коришћење отпада као производа, који се могу пласирати је на ниском нивоу. Овоме треба посебно посветити пажњу у планирању развоја шумарства. Упркос наведеним чињеницама остварени бруто приход по основу реализације дрвних производа је већи у односу на приход остварен по основу реализације НДШП. Пажњу треба посветити коришћењу НДШП и услуга које отварају могућност развоја малог и средњег предузетништва, које може подстаћи развој руралних средина.

***Напомена:** Аутори изражавају своју захвалност Министарству просвете и науке Републике Србије које је финансијски подржало ова истраживања у оквиру пројеката „Одрживо газдовање укупним потенцијалима шума у Републици Србији” - ЕВБР 37008 и „Шумски засади у функцији повећања пошумљености Србије” ТП 31041.*

ЛИТЕРАТУРА

- Гуарда, С. (2011): Шумски производи (смолоарење, искоришћавање етеричних уља, плуте, лике, сока и тресета), Универзитет у Сарајеву, Шумарски факултет, Сарајево (7-8)
Караџић, Д. (1995): Ђиве НП „Дурмитор“, Ш.Е. Београд, НП Дурмитор, Жабљак
Орешчанин, Д., Реџић, А., (1993): Трговина дрветом, Универзитет у Београду, Шумарски факултет, Београд

- Протић, И., Голијанин, Д., (2013): Дистрибуција и промоција као елементи маркетинг микса на примјеру компаније Starbaks, Мастер рад, Универзитет Сингидунум, Београд
- Ранковић, Н., Кеча, Љ. (2011): Трговина и маркетинг шумских производа, Универзитет у Београду – Шумарски факултет, Београд (391-456)
- (2010): Закон о регионалном развоју, Службени Гласник Републике Српске, бр. 51/2009 и 30/2010 (посећено: септембар 2015. год.)
- (2013): Стратегија развоја општине Соколац за период од 2013. до 2020. године, <https://fb.docs.com/R3LU#!>, Општина Соколац (посећено: мај, 2015. год.)
- (2014/а): Цјеновник ШДС, доступно на: http://www.sumers.org/portal/index.php?option=com_remository&Itemid=29&func=select&id=99 ЈПШ „Шуме Републике Српске“ (посећено: јун, 2015. год.)
- (2014/б): Ликертова скала, доступно на: https://sh.wikipedia.org/wiki/Likertova_skala , (посећено: септембар, 2015. год.)
- (2015): Шумскопривредна основа за Романијско шумскопривредно подручје (важност од 01.01.2015. до 31.12.2024. године), http://www.sumers.org/portal/index.php?option=com_remository&Itemid=29&func=fileinfo&id=783 (посећено: мај, 2015. год.)

MARKET POTENTIAL FOR THE FOREST SECTOR DEVELOPMENT IN THE MUNICIPALITY OF SOKOLAC

*Ljiljana Keča
Maja Marić
Milica Marčeta*

Summary

Forestry and wood industry make one of the sectors with the greatest potential for the growth of the economy and trade of the municipality of Sokolac. According to APIF (Agency for Intermediary, IT and Financial Services), there are 29 enterprises with about 348 employees performing economic activities in the field of forestry. The growth of the timber industry is based on the use of local natural resources. It is one of few sectors of the municipal economy, and of the Republika Srpska, which produces surplus in merchandise trade with the world. Three different questionnaires were used for the purpose of this research. The responses were analyzed using the Likert scaling. The aim of the research was to determine the state of purchasing and marketing of wood and non-wood forest products within the study companies in the area of Sokolac municipality in 2014. The purpose of the research was to examine the potential for the development of small and medium-sized enterprises engaged in the utilization of wood and non-wood forest products in the municipality of Sokolac. The study area included companies that operate in this area, the quantities that are purchased and placed, the price at which the products are placed, their promotion and distribution. The largest quantities of the products placed on the market in 2014 were in the category of sawmill timber - hardwood and mine wood. Fir and spruce logs were purchased in the largest quantities (38.334 m³ or 78.2%). The largest quantities were purchased in the area of the municipality of Sokolac (74.9%). Domestic market products included: sawn timber, building joinery, glued elements and three-layer laminates, wooden packaging and pallets, decking and paneling. On the other hand sawn timber, building joinery, glued elements and sanded beech elements were exported. Wood assortments with the highest market value in 2014 were resonant hardwoods, hardwood logs of grade F and beech logs of grade F, while wood products included glued elements and dry sanded elements. The NWFP with the highest commercial value was Morchella, the true morel. The total gross revenue raised by the study enterprise dealing with wood assortments on the domestic market was approximately 17 million € in 2014. The enterprises engaged in the production of wood products collected 1.47 million €. Regarding foreign markets the five study enterprises engaged in the production of wood products had a gross revenue of 4 million € in 2014. The most common form of promotion according to the survey conducted in the enterprises engaged in the production of wood products in the municipality of Sokolac is internet promotion.