

ОЦЕНА ПОТЕНЦИЈАЛА СРЕМСКОГ ШУМСКОГ ПОДРУЧЈА КАО ОСНОВА ЗА СПРОВОЂЕЊЕ ЛИЦИТАЦИЈА ТЕХНИЧКОГ ОБЛОГ ДРВЕТА

САЊА ПАЈИЋ¹
ЉИЉАНА КЕЧА²

Извод: Један од главних предуслова за спровођење лицитација је постојање дрвних сортимената (фурнирских и високо квалитетних пиланских тупаца) за којима постоји повећана тражња; адекватне инфраструктуре, стручних тимова и техничких средстава. Циљ рада је проучавање потенцијала Сремског шумског подручја (СШП), који омогућавају спровођење лицитација техничког облог дрвета (ТОД) племенитих лишћара. Сврха истраживања је утврђивање потенцијала СШП и претходних искустава, која могу да се употребе у спровођењу лицитација ТОД, којима ће бити постигнуту максимални финансијски ефекти за предмет продаје. Предмет истраживања су: структура шума СШП, којим на 92,8% површине газдује ЈП „Војводинашуме“, ШГ Сремска Митровица, отвореност шума (спољња и унутрашња), производња и продаја дрвних сортимената у периоду 1965-2015. године, која бележи благ растући тренд (производња +0,4% и продаја +0,5%) у анализираном периоду, искуства која постоје у спровођењу лицитација ТОД племенитих лишћара и анализа расположивих шумарско / технолошко - техничких ресурса који су неопходни за спровођење лицитација.

Кључне речи: лицитација, потенцијал, техничко обло дрво, анализа

ASSESSMENT OF POTENTIAL SREMSKOG FOREST AREA AS A BASIS FOR THE IMPLEMENTATION OF THE AUCTION TECHNICAL ROUNDWOOD

Abstract: One of the main preconditions for the implementation of the bid is the existence of: wood assortments (veneer and high-quality sawlogs) for which there is increased demand, adequate infrastructure, professional teams and technical resources. The aim is to study the potential of Srem forest area (SFA), which allows implementation of the technical roundwood (TRW) broadleaves. The purpose of the research is to determine the potential of SFA and in previous experiences that may be of use in implementing of TRW auction, which will be achieved the maximum financial effects of the sale. The subject of research is: the structure of forests of SFA, which 92.8% of the area managed by PE "Vojvodinašume", FE Sremska Mitrovica, openness noise (internal and external), production and sale of wood assortments in period 1965-2015. the year recorded a mild rising trend (production + 0.4% and + 0.5% of sales) in the analyzed period, the experiences that exist in the implementation of the auction TRW broadleaves and analysis of available forestry / technology - some technical resources that are necessary for the implementation of the auction.

Keywords: auction, potential, roundwood, analysis

1 мр Сања Пајић, самостални референт за план и анализу, ЈП за издржавање шумама „Војводинашуме“, ШГ „Сремска Митровица“

2 др Љиљана Кеча, ванр. проф., Универзитет у Београду – Шумарски факултет

1. УВОД

Спровођење лицитација шумских сортимената на подручју данашње Србије није постојало у периоду 1939-2001. године (Пајић С., 2016). Увођење отвореног тржишног система пословања, којим управља понуда и тражња, тржишна конкуренција (Ранковић, Н., Кеча, Љ., 2011., Schmithüsen, F. *et al.*, 2006, Орешчанин, Д., Реџић, А., 1994), а уједно и развој нових технологија и медија намеће, да се у кратком временском периоду модернизује и усклади начин продаје основних производа шумарства, дрвних сортимената (Ханић, Х., 2005). Без обзира што је у начелу реч о производима за којима је потражња глобално релативно велика (Ранковић, Н., Кеча, Љ. 2007, Сабади, Р. 1992), ТОД и остали шумски сортименти, на тржишту морају бити адекватно реализовани, а то је у садашњим условима могуће кроз добро спроведене и координисане облике јавне продаје – лицитације (Hagenberg, K., 1999).

Рад обрађује потенцијале СШП за производњу ТОД племенитих лишћа-ра, тј. у ШГ „Сремска Митровица“ које газдује са преко 92% површине ових шума, које би могло да буде предмет јавне продаје путем усмених лицитација у постојећим тржишним условима.

2. МАТЕРИЈАЛ И МЕТОД РАДА

Истраживање је спроведено на територији СШП. У сврху прикупљања података и анализе потенцијала овог подручја за спровођење лицитација ТОД, на терену у ШГ Сремска Митровица спроведено је прикупљање изворних података, анкетање и усмени интервју у првој половини 2016. године. Прикупљени су доступни подаци о производњи и продаји ТОД за период 1965-2015. године. На овај начин се дошло до примарних података који су коришћени за статистичку анализу. Изворни подаци су опширни, тешко их је сублимирати и приказати, а не угрозити дискрециона права предузећа, тако да ће у раду бити представљени кроз статистичке резултате.

Основа истраживања је тржиште продавца и његови потенцијали (Ранковић, Н., Кеча, Љ., 2011; Schmithüsen, F. *et al.*, 2006; Орешчанин, Д., Реџић, А., 1994). У раду је, у највећој мери, примењена корелациона и регресиона анализа, која испитује међусобне зависности у развоју две или више група појава, као и експоненцијална стопа раста која представља просечну годишњу стопу раста временске серије у анализираном временском периоду (Ловрић, М., 2009). Анкетање је извршено на стратификованом узорку (Havelka, N. *et al.*, 1998). Узорак је репрезентативан, јер је обухватио све службе које учествују у производном процесу (планирање газдовања шумама, коришћење шума, комерцијални и правни сектор). Коришћени су упитници и на тај начин су добијени примарни подаци употребљени за статистичку анализу. Усмени интервју се одликовао једноставношћу и по-

годношћу за даљу статистичку обраду података (Churchill, G.A., 1991), а чинила су га унапред припремљена питања и варијанте алтернативних одговора.

2.1 Природни ресурси

У укупној површини СШП шуме и шумско земљиште заузимају 91,7%. Обрасла површина је 40.809,61 ха или 89,6%. Осталог земљишта има 8,1%, а површина туђег земљишта је скоро занемарива (0,3%). Ако се посматрају само површине државних шума (чине 92,8%), стање је веома слично укупном стању, јер приватне шуме заузимају релативно малу површину (6,6%), која не утиче много на укупну структуру. Приметно је веома мало учешће необраслог шумског земљишта у свим облицима власништва, што указује на веома добру искоришћеност површина у производне, заштитне и друге сврхе (Пајић, С. *et al.*, 2009). Знатно је већи део обраслог земљишта под природним шумама у односу на шумске културе, што је одраз услова станишта и досадашњег газдовања у овом шумском подручју.

Табела 1. Власничка структура површина СШП (извор: Општа основа СШП, 2014)

Table 1 Ownership structure surface SFA (source: Forest management plan SFA, 2014.)

Врста земљишта:		Укупна површ.	Шуме и шумско земљиште				Остало земљиште			Туђе земљ.
			Свега	Шуме	Шум. култ.	Шум. земљ.	Свега	Непло.	Остале сврхе	
СШП државне шуме	ха	42644	38814	30116	7783	915	3680	3295	384	150
		100,0	91				8,6			0,4
	%		100	78	20	2	100	89,6	10,4	
		100,0		71	18	2		7,7	0,9	0,4
СШП приватне шуме	ха	3028	3028	2738	172	118				
		100	100							
	%		100	90	6	4				
		100		90	6	4				
СШП укупно	ха	45673	41843	32854	7956	1033	3680	3295	384	150
		100,0	91,6				8,1			0,3
	%		100	79	19	3	100	89,6	10,4	
		100,0		72	17	2		7,2	0,8	0,3
Државне		93,4%	92,8%	91,7%	97,8%	88,5%	100%	100%	100%	100%
Приватне		6,6%	7,2%	8,3%	2,2%	11,5%				
СШП		100,0	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

У табели 1. приказан је апсолутни износ и процентуално учешће појединих категорија земљишта одвојено за државне шуме, приватне шуме и укупно, а уједно је и приказан међусобни однос државних и приватних шума изражен у процентима на нивоу СШП.

Табела 2. Структура површина СШП по врсти дрвећа (извор: Општа основа СШП, 2014)

Table 2 Structure of the SFA according to the type of tree (source: Forest management plan SFA, 2014)

Врста дрвећа	Запремина (V)			Текући запремински прираст (i_v)			
	m ³	% у групи	% од свега	m ³	% у групи	% од свега	$I_v/V \cdot 100$
топ. остиа	65.007	4,8%	0,6%	2.618	3,5%	0,9%	4,0%
топ. 1-214	926.366	68,1%	8,0%	56.636	75,1%	20,4%	6,1%
топ. Делт.	75.879	5,6%	0,7%	5.998	8,0%	2,2%	7,9%
ситн. липа	93.378	6,9%	0,8%	2.233	3,0%	0,8%	2,4%
Укупно меки лишћари	1.359.800	100%	11,7%	75.389	100%	27,2%	5,5%
пољ. јасен	2.265.720	22,0%	19,5%	44.143	21,8%	15,9%	1,9%
лужњак	6.231.043	60,6%	53,5%	115.974	57,4%	41,8%	1,9%
граб	811.652	7,9%	7,0%	16.680	8,3%	6,0%	2,1%
цер	463.759	4,5%	4,0%	10.210	5,1%	3,7%	2,2%
багрем	103.157	1,0%	0,9%	3777	1,9%	1,4%	3,7%
Укупно тврди лишћари	10.280.292	100%	88,3%	202.055	100%	72,8%	2,0%
Укупно лишћари (100%V, 100%iv)	11.640.092		100%	277.443		100%	2,4%
Укупно четиначи (100%V, 100%iv)	4,8		0,0%	0,1		0,00%	2,2%
Свега СШП	11.640.096		100%	277.443		100%	

Из структуре површина СШП по врстама дрвета (Општа основа СШП, 2014), уочава се да је храст лужњак доминантна врста са учешћем од 53,5% по запремини у односу на све остале врсте. Такође и по текућем запреминском прирасту заузима прво место са 41,8% (табела 2) у односу на друге врсте дрвећа присутне на овом подручју. У табели 3 се види да се шуме храста лужњака простиру на површини од 22.844 ha, са запремином од 6.139.349 m³. Приближно 2/3 ових шума су настале природном обновом, као мешовите састојине. Највећа концентрација ових шума је у V (24,2%) и VI (30,7%) добном разреду, тј. у старости од 80 до 120 година. Обим планираних сеча за уређајно раздобље је око 380.000 m³ главног приноса и 180.000 m³ претходног.

Табела 3. Основни подаци о храсту лужњаку у СШП (извор: Општа основа СШП, 2014)

Table 3. Basic data of common oak in the SFA (source: General basis SFA, 2014)

Легенда	Вредност		Јед.	Напомена
Површина под хр. луж. у ШГ СМ	22.844		ha	6.139.349 м³
Мешовите састојине	65,89		%	15.050,66 ha
Чисте састојине	34,11		%	7.793,15 ha
Структура по добним разредима (20 година)	I	0,6	%	131,41 ha
	II	8,9	%	2.023,92 ha
	III	6,6	%	1.515,98 ha
	IV	10,9	%	2.489,39 ha
	V	24,2	%	5.523,79 ha
	VI	30,7	%	7.021,77 ha
	VII	12	%	2.738,77 ha
	VIII	4,1	%	927,50 ha
	IX	1,4	%	311,86 ha
	X	0,7	%	159,42 ha
Запреminsка структура	танко	16,6	%	
	ср.јакo	68,1	%	
	јакo	33,5	%	
Природно обнов.	65,1		%	
Вештачки подиг.	34,9		%	
Густина у чист. саст.	339		стабала·ha ⁻¹	
Просечна запремина у чист. саст.	344,24		m³·ha ⁻¹	
Запремински прираст у чист. саст.	6,84		m³·ha ⁻¹	
Индикатор очуваности	очуване	55,6	%	
	разређене	42	%	
	девастиране	2,4	%	
Обим сеча за уређ. разд. 2005-2014. брuto запр. прин.	главног	381.359	m³	1.738,84 ha
	предходног	178.585	m³	8579,35 ha
	укупног	559.944	m³	

2.2 Постојећа инфраструктура

Отвореност шума мора се посматрати са два аспекта: као спољна отвореност шумског подручја и унутрашња (Пентек, *T et al.*, 2014, Шикић, *D. et al.*, 1989). Спољашња отвореност омогућава лакши и комфорнији долазак потенцијалним купцима, учесницима лицитације. Распрострањеност и густина различитих саобраћајница (друмских, железничких) дају избор лицитантима у транспорту купљене робе (Hagenberg, K., 1999). Унутрашња отвореност смањује трошкове спровођења лицитација, јер смањује транспортну дистанцу обловине од места израде до места излагања робе намењене лицитацији. Трошкови транспорта сортимената значајно су нижи када је краћа дистанца извоза од места израде до места продаје или излагања предмета лицитације, а потом утовара у превозно средство купца (Schmithüsen, F. *et al.*, 2006). Од укупних трошкова коришћења шума трошкови транспорта су од 50% до 80% (интерна документација ШГ Сремска Митровица, 2016), те је врло рентабилно приближити место утовара месту израде сортимената.

СШП има изузетно повољан географски положај, има и веома добру спољну отвореност шума коју чине друмске и железничке саобраћајнице, али и пловни пут реке Саве и мањим делом Дунава. Најважније друмске саобраћајнице које пролазе кроз њега су: ауто-пут Београд-Батровци, аутопут Београд-Нови Сад, магистрални пут Нови Сад-Рума, магистрални пут Нови Сад-Земун и магистрални пут Шид-Кузмин-Сремска Рача. До сваког насеља и економских објеката ван насеља постоје асфалтирани, или, у крајњем случају, тврди макадамски јавни путеви. Кроз подручје пролазе и железничке саобраћајнице, постоји велики број железничких станица где се може вршити утовар дрвних сортимената ради отпреме крајњем купцу. Јужни делови овог шумског подручја налажу на леву обалу реке Саве од њеног 48. до 208. km пловног пута, а мали део на десну обалу Дунава од 1.194. до 1.199. km пловног пута.

2.3 Стручно особље, техничка средства и искуства у спровођењу лицитација

У шумарско/технолошко – техничком сегменту пословања могу се издвојити следећи битни чиниоци:

- ШГ Сремска Митровица поседује стручни кадар који је у могућности да обави кројење, класирање (према СРПС Д.Б4.028[®] и СРПС Д.Б4.031[®]) и обележавање ТОД намењеног лицитацији;
- планирање стоваришта је могуће обавити поред шумског камионског пута (ШКП), јер је отвореност шума добра;
- газдинство је опремљено механизацијом која може у потребном временском периоду извршити извоз робе на стовариште, формирати лотове адекватног садржаја и распореда на стоваришту;
- сопственом механизацијом се одржавају ШКП, тако да је њихова функционалност увек обезбеђена;
- чуварска служба, је саставни део организације предузећа;
- сортименти потичу из сертифицираних шума и носе ознаку ФСЦ стандарда.

3. РЕЗУЛТАТИ ИСТРАЖИВАЊА И ДИСКУСИЈА

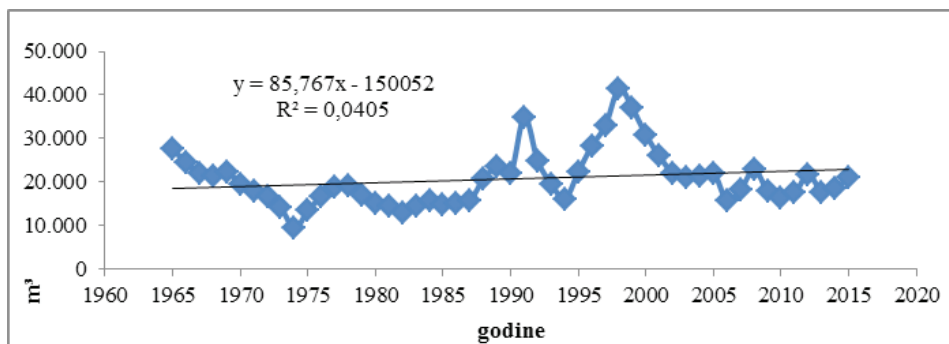
Анализом природних ресурса СШП дошло се до следећих резултата: учешће државних шума је знатно веће у односу на приватне шуме (по свим категоријама структуре шума и шумског земљишта), те због тога истраживања Равног Срема су базирана на ШГ "Сремска Митровица" које газдује са око 92% овог ресурса (табела 1); чињеница да је храст лужњак доминантна врста на СШП (табела 2. и 3) и стална потражња за техничком обловином, како код домаћих тако и код ино-купаца, усмерила је истраживање у правцу проналажења модела продаје који би дао максималан финансијски ефекат у другој фази коришћења овог добра, продаји, који следи након процеса производње (Орешчанин, Д., Реџић, А., 1994; Ранковић, Н., 1996). Као потенцијална врста дрвета појављује се пољски јасен (табела 2), са учешћем од 19,5% по запремини, са текућим запреминским прирастом 15,9% као друга врста која би била предмет лицитација.

Посматрањем постојеће инфраструктуре дошло се до следећих закључака: да СШП има изузетно повољан географски положај, веома добру спољну отвореност шума (друмске и железничке саобраћајнице) (Пентек, Т. *et al.*, 2014; Шикић, Д. *et al.*, 1989), али да пловни пут реке Саве није довољно искоришћен за транспорт и ако постоје услови. Ако се посматра унутрашња отвореност шума овог подручја може се закључити да шуме поседују адекватну отвореност ($8,4 \text{ m} \cdot \text{ha}^{-1}$) и путну инфраструктуру, која би се могла искористити у спровођењу лицитација као место излагања и продаје ТОД. Шума као место излагања и продаје ТОД оставља на купца позитиван утисак и смањује трошкове лицитационе продаје, јер се роба не одвози на централна стоваришта (Hagenberg, K., 1999).

Истраживањем људских и техничких ресурса дошло се до резултата да у ШГ „Сремска Митовица“ све фазе на пословима коришћења шума (сечи и изради дрвних сортимената, првој фази транспорта) обављају се са сопственом радном снагом, средствима за рад и механизацијом. Тако да динамика извођења ових радова не зависи од спољашњих фактора. На њих делимично могу да утичу временски услови и елементарне непогоде (нпр. поплаве, итд.). Поседовање сопствене механизације омогућава изградњу стоваришта на потребној локацији и одржавање потребних приступница – ШКП. За трговачки сегмент задужен је сектор за финансије, комерцијалне послове и маркетинг у дирекцији јавног предузећа и служба за комерцијалне послове и маркетинг у огранку предузећа – шумском газдинству, који поседује формиране базе купаца, прати кретања на тржишту, има претходних искустава у организовању лицитација и поседује ресурсе који би могли да спроведу лицитациону продају. Правни сектор је надлежан за опште услове трговине (законске одредбе везане за промет дрветом, интерне одредбе предузећа, ставке услед којих се купопродајни уговор може раскинути као и надлежност одређеног суда у случају раскида - кауција, спорови и санкције) па може са свог аспекта да испрати лицитацију ТОД.

Посматрањем периода производње и продаје у последњих 50 година (1965-2015) може се закључити да се просечна производња ТОД храста лу-

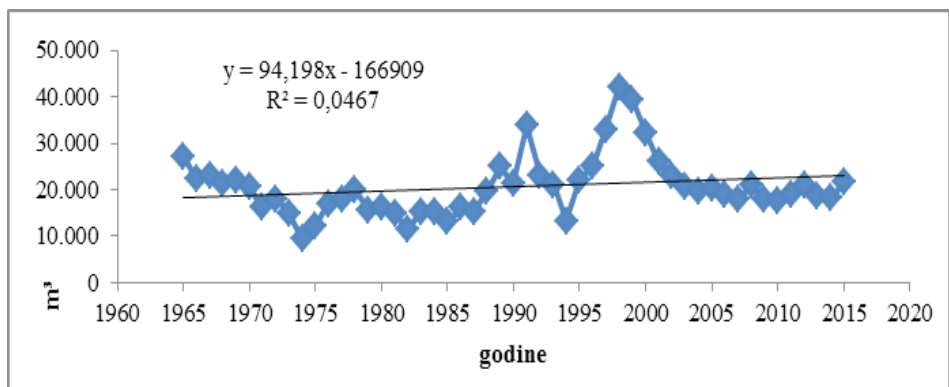
жњака креће од 18.000–22.000 m³ на годишњем нивоу, а продаја је прати. Не постоје потешкоће за пласман ових производа на домаћем тржишту. Наведено је приказано на графиконима 1 и 2, али то не значи да се не би могла постићи већа цена другим приступом продаје (нпр. јавним надметањем) у одређеним тржишним условима.



Графикон 1. Производња сортимената храста лужњака у периоду 1965-2015. године у ШГ “Сремска Митровица”

Graph 1 Production of assortments of pedunculate oak in the period 1965-2015. in the FE “Sremska Mitrovica”

У оквиру датог модела утврђено је да је учешће објашњених варијација у укупним 4,1%. То указује на изражен утицај фактора који нису обухваћени моделом.



Графикон 2. Продаја сортимената храста лужњака у периоду 1965-2015. године у ШГ “Сремска Митровица”

Graph 2 Sale of assortments of pedunculate oak in the period 1965-2015. in the FE “Sremska Mitrovica”

Учешће објашњених варијација у укупним је 4,7%. Ниске вредности коефицијента детерминације указују на изузетно значајан утицај фактора који нису обухваћени моделом.

Табела 4. Статистичка анализа производње и продаје ТОД храста за период 1965 - 2015.год (извор:оригинал)
Table 4 Statistical analysis of the production and sale of TRW oak for the period 1965 - 2015. (source: original)

Производња ТОД храста /Production of TRW oak								
Параметар		<i>t</i>	<i>P-value</i>	<i>R</i>	<i>F</i>	<i>Sig. F</i>	Y= 85,767x - 150052	
<i>a</i>	-150052	-1,26372	0,212309	0,20115	2,06627	0,1570		
<i>b</i>	85,7667	1,437456	0,156944				Срона паства	0,40%
Продаја ТОД храста / Sale of TRW oak								
Параметар		<i>t</i>	<i>P-value</i>	<i>R</i>	<i>F</i>	<i>Sig. F</i>	Y= 94,198x - 166909	
<i>a</i>	-166909	-1,37897	0,174166	0,216027	2,39864	0,127875		
<i>b</i>	94,19819	1,548757	0,127875				Срона паства	0,50%

За посматрани период 1965-2015. године статистичка анализа је показала да производња и продаја имају **линеарни тренд** и да бележе благи раст. У оба случаја коефицијент корелације и параметри нису статистички сигнификантни, због чега резултате треба прихватити са резервом. Стопа раста производње је 0,40%, а продаје **0,50%**. Производња и продаја овог сортимен-та су стабилне без значајних флукуација. Стабилна производња и констант-на повећана тражња су услови који одговарају за примену лицитационе продаје (Ранковић Н., Кеча Љ., 2011., Hagenberg K., 1999, Орешча-нин Д., Реџић А., 1994).

У периоду 2001-2003. године, у ШГ „Сремска Митровица“ јавним над-метањем је продато 2.472,13 m³ ТОД, на десет лицитација у тридесет осам лотова. Просечна запремина лотова на лицитацијама била је око 50 m³. Ло-тови намењени лицитацији су били изложени поред ШКП и приступачни купцима. Оглашавање поводом лицитационе продаје техничке обловине је извршено у средствима јавног информисања (дневним новинама) и на огла-сним таблама предузећа. Може се закључити да није постојала интензивна промоција лицитације, нису прављени каталози. Након 2003. године у ШГ „Сремска Митровица“ прекинута је продаја техничке обловине путем ли-цитација и настављена је продаја по уговореним количинама и ценама из ценовника. Храст лужњак је био доминантна врста са учешћем од 98% у по-нуди, пољски јасен 2% (интерна документација ЈП „Војводинашуме“, 2003). Јасен је такође потенцијална врста за овај начин продаје, када се за то ука-жу тржишни услови. ПТ (87%) су заступљенији у понуди од ФТ (13%). Овај однос не говори да је већа тражња за овим сортиментом, него да је мање учешће фурнира у производној структури. Сортименти понуђени на лицитацији су произведени у главним сечама, те по структури и димензијама представљају најквалитетнији део приноса у току године. На лицитацијама, где се број лицитаната у надметању за лот кретао од 6 до 10, проценат увећа-ња почетне цене прелазио је 40%. Већи број учесника у надметању доводи до постизања већих финансијских ефеката (Хагенберг К., 1999).

Производња и продаја: Сprovedено истраживање у овом јавном предузећу указало је да на подручју којим газдује ЈП „Војводинашуме“ укупно произведено ТОД продаје се купцима путем уговора по ценама из ценовника (Пајић, С., 2016). Преко 90 % прихода се остварује продајом на домаћем тржишту, а само један мањи део на иностраном и то за производе за које не постоји довољна тражња на истом (целулозно дрво меких лишћара) (Кеча, Љ. *et al.*, 2009). У слободним тржишним условима трговина дрветом је подређена закону понуде и тражње (Ранковић, Н., Кеча, Љ., 2011, Hagenberg, К., 1999, Орешчанин, Д., Реџић, А., 1994). Потражња за дрветом проистиче из прерађивачких центара (оно је намењено даљој преради-сировина): за примарну прераду дрвета, индустрије целулозе и папира, грађевинских конструкција, итд. Уравнотежење на овом тржишту се може делимично постићи политиком планских сеча и развојем ефикасних дистрибутивних канала. Специфичности ове производње, ограничена понуда и динамика испоруке, транспортне дистанце, габаритност робе и ограничено време чувања робе су битни фактори који такође утичу на њен промет и начин организовања понуде и саме продаје (Ранковић, Н., Кеча, Љ., 2011). Са свим наведеним специфичностима тржишта и дрвета као сировине суочена је комерцијална служба, која се бави прометом ових сортимената у јавном предузећу, на свим нивоима. Да би удовољила новим условима на слободном тржишту, рад ове службе треба да обухвати следеће домене:

- константно праћење прилика на домаћем и иностраном тржишту дрветом, јер промене понуде и тражње имају директан утицај на даље деловање и рад ове службе.
- неопходно је перманентно пратити развој потреба потрошачких центара, јер на основу њих се мора усмерити, у дозвољеним оквири-ма, производња.

Развој ефикасних дистрибутивних канала незамислив је ако се не успостави стална комуникација између произвођача, потрошача и маркетинг агенција, које посредују у електронској трговини да би права информација о понуђеној роби стигла до што већег броја потенцијалних купаца (Ханић, Х., 2005). Лицитациона продаја сортимената, посебно оних за које не постоје довољни прерађивачки капацитети на подручју Србије (фурнирски трупци племенитих лишћара), могла би помоћи ширењу дистрибутивних канала и остварењу веће добити.

Постојећа инфраструктура: Комплекс сремских шума, као и свих шума равничарског типа, поред мреже шумских путева прожет је мрежом јавних саобраћајница или се наслања на њих и у потпуности је отворен, што је од посебног значаја за транспорт робе (било железичким, друмским или воденим путем) до крајњег купца. То утиче и на смањење транспортне дистанце у производном процесу и на њено појефтињење, а на крају и на смањење самих трошкова лицитације (Мета, М., 2012, Бандин, Ј., Гајић, Л., 1992). На тај начин би се избегли трошкови превоза робе на збирна – главна стоваришта, који повећавају трошкове лицитације (интерна документација ЈП „Војводинашуме“, 2012), а амбијент шуме у коме је роба изложена може оставити позитиван утисак на потенцијалне купце и бити добар маркетинг-

шки потез (Roesch-McNally G. E., 2016, Hagenberg K., 1999). Глобално се може дати оцена да железнички и водени саобраћај нису у довољној мери искоришћени за транспорт дрвета, већ се претежно користе друмске саобраћајнице (интерна документација ШГ „Сремска Митровица“, 2015).

Стручно особље, техничка средстава и искуства у спровођењу лиценцирања: Јавне продаје дрвета, било да се ради о лиценцијском или субмисијском начину продаје, захтева тимски рад. Он обухвата синхронизован рад тима шумарских стручњака (од дознаке стабала, сече и израде сортимента до формирања сложајева - лотова на стоваришту, где ће бити изложени купцима), тима правних стручњака (који прате законску регулативу и прописују услове продаје, сачињавају уговоре и брину о интересу како продавца, тако и купца) и тима менаџера продаје (који се брину о маркетиншким студијама, спровођењу и промоцији продаје овог типа, спроводе и анализирају постигнуте резултате) (Ранковић, Н., Кеча, Љ., 2011, Hagenberg, K., 1999, Орешчанин, Д., Реџић, А., 1994). Већи број учесника у надметању доводи до постизања већих финансијских ефеката (Hagenberg K., 1999), што је основни циљ лиценцирања: ефикасност (предмет треба да буде додељен лиценцираном, који га највише вреднује) и максимизирање продајног очекиваног прихода (Трифунковић, Д., 2012). Сектор за финансије, комерцијалне послове и маркетинг који данас постоји на нивоу јавног предузећа неопходно је проширити ефикасном маркетинг службом, а она би могла свеобухватно да прати тржишне прилике и одговори захтевима (Allen, M., Kaighobadi, M., 2001). У самој дефиницији маркетинга дата је и основна функција ове службе. Предузећа која се баве прометом дрвета треба да имају добро развијену маркетинг службу (Ранковић, Н., Кеча, Љ., 2011; Schmithüsen, F. *et al.*, 2006; Орешчанин, Д., Реџић, А., 1994). Деловање ове службе треба да обухвати мониторинг кретања понуде и тражње, познавање узрочника одређених стања и предвиђање даљег кретања на тржишту, бар годину дана унапред, познавање и праћење фактора који утичу на производњу и потрошњу појединих производа од дрвета. Заједничко за сва ова кретања је раст државног производа, каматних стопа, инфлације, јер они првенствено утичу на стамбену изградњу (која је главни потрошач резане грађе, дела плоча и детерминанта за потрошњу намештаја). Ова кретања се прате у оквиру Економске комисије за Европу УН-а, Комитета за дрво у Женеви.

4. ЗАКЉУЧЦИ

На основу спроведеног истраживања дошло се до следећих закључака:

1. Тренд производње прати тренд продаје у посматраном периоду 1965 – 2015. година. Он има линеарни облик, при чему је стопа раста производње 0,4%, а продаје 0,5%.
2. ШГ „Сремска Митровица“ располаже стабилном производњом ТОД племенитих лишћара, посебно храста лужњака, за којим постоји повећана тражња на тржишту, на основу података педесетогодишње анализе производње и продаје.

3. Предузеће поседује квалификовану радну снагу, која може да обави неопходне послове на спровођењу лицитација:
 - у области шумарства (сечу, кројење, класирање, обележавање сортимената; превоз обловине и формирање стоваришта; механизовано одржавање унутрашњих саобраћајница и радове на уређењу локације стоваришта; сачини спецификацију сортимената који се нуде на лицитацији),
 - службу за комерцијалне послове и маркетинг (која има формиране базе купаца, основну документацију за спровођење лицитација и претходно искуство за реализовање истих),
 - правну службу (која сачињава уговоре и обезбеђује легалитет лицитација).
4. Анализом проданих лотова у периоду када су спровођене лицитације 2001-2003. године констатовано је да број учесника има директни утицај на проценат увећања почетне цене, статистички добијена стопа раста износи 2%. Ово указује да је неопходно за успешну лицитацију спровести интензивну маркетиншку кампању, која није била присутна.
5. ЈП „Војводинашуме“ поседује за своје производе ФСЦ стандард, који потврђује да дрво потиче из сертификованих шума, битан је за прерађиваче, који га, такође, поседују.
6. Отвореност шума СШП је $8,4 \text{ m}^3 \text{ha}^{-1}$, тиме се смањују трошкови целокупне производње, а самим тим и спровођења лицитација.
7. Комерцијална служба је носилац посла око спровођења лицитација.

У будућности је неопходно проширити тржиште на иностране купце, јер за фурнирске трупце племенитих лишћара тренутно не постоји довољан број прерађивачких капацитета у Србији. Такође, потребно је **усаглашавањем важећег СРПС стандарда** за дрво са међународним стандардима и технолошким процесом прераде дрвета (неопходно га је иновирати) на државном нивоу.

ЛИТЕРАТУРА

- (1965-2016): Интерна документација комерцијалне службе и службе планирања газдовања шумама ЈП “Војводинашуме”, ШГ “Сремска Митровица”, Сремска Митровица.
- (2006): Стратегија развоја шумарства Републике Србије, Министарство пољопривреде, шумарства и водопривреде - Управа за шуме, Београд.
- (2012): Интерна документација комерцијалне и планске службе, ЈП „Србијашуме“, Београд.
- (2016): Општа основа Сремског шумског подручја 2005 – 2014, ЈП “Војводинашуме”, ШГ “Сремска Митровица”, Сремска Митровица.
- Allen, M., Kaighobadi, M. (2001): Using auction simulation to demonstrate real estate market dynamics, Journal of Real Estate Practice and Education, 4(1) , 55-69.
- Bandin, J., Gajić, L. (1992): Accounting information in function of an efficient cost management with the purpose to increase the quality of business operations enterprises. Privredna izgradnja, 36(1-2), 63-66.

- Churchill, G.A. (1991): Marketing Research Methodological Foundations, Fifth Edition, The Dryden Press, USA (70-117)
- Hagenberg K., (1999): Guidelines for the strengthening and establishment of log auction systems, Roma, FAO.
- Keča, Lj., Ranković N., Pajić S. (2009): Analysis of commercial profitability of poplar plantations aged 29 years applying some methods of investment calculation, Works of the Faculty of Forestry University of Sarajevo, Vol.1, Sarajevo (53-62)
- Pentek, T., Nevečerel, H., Ecimović, T., Lepoglavec, K., Papa, I., Tomašić, Ž. (2014): Strategijsko planiranje šumskih prometnica u Republici Hrvatskoj-raščlamba postojećega stanja kao podloga za buduće aktivnosti, Nova mehanizacija šumarstva, 35(1), 63-78
- Roesch-McNally, G. E., Rabotyagov, S., Tyndall, J. C., Ettl, G., Tóth, S. F. (2016): Auctioning the Forest: A Qualitative Approach to Exploring Stakeholder Responses to Bidding on Forest Ecosystem Services, Small-scale Forestry, 1-13.
- Sabadi, R. (1992): Šumarska politika, Hrvatske šume.
- Schmithüsen, F., Kaiser, B., Schmidhauser, A., Mellnghoff, W.A. (2006): Preduzetništvo u šumarstvu i drvnoj industriji, Osnove menadžmenta i poslovanja, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd.
- Šikić, D., Babić, B., Topolnik, D., Knežević, I., Božičević, D., Švabe, Ž., Piria, I., Sever, S. (1989): Tehnički uvjeti za gospodarske ceste, Znanstveni savjet za promet Jugoslovenske akademije znanosti i umjetnosti, 1-78
- Ловрић, М. (2009): Основи статистике, Универзитет у Крагујевцу, Економски факултет, (226-227)
- Мета, М. (2012): Микроекономска анализа. Нови Пазар: Издавачки центар ИУНП
- Орешчанин, Д., Реџић, А. (1994): Трговина дрветом, Универзитет у Београду - Шумарски факултет, Београд (7-10)
- Пајић, С., (2016): Истраживање могућности продаје техничког облог дрвета лицитацијом на подручју Равног Срема, Универзитет у Београду - Шумарски факултет, Београд (85-112)
- Ранковић, Н., Кеча Љ. (2011): Трговина и маркетинг шумских производа, Универзитет у Београду - Шумарски факултет, Београд.
- Ранковић, Н., Кеча, Љ. (2007): Шумарска политика Србије. Универзитет у Београду, Шумарски факултет.
- Трифуновић Д. (2012): Аукције, Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду (4-8, 225).
- Хавелка Н., Кузмановић Б., Попадић Д. (1998): Методе и технике социјално психолошких истраживања, Центар за примењену психологију Друштва психолога Србије, Београд (256).
- Ханић Х., (2005): Истраживање тржишта и маркетинг информационог система, Економски факултет, Београд

ASSESSMENT OF POTENTIAL SREMSKOG FOREST AREA AS A BASIS FOR THE IMPLEMENTATION OF THE AUCTION TECHNICAL ROUNDWOOD

*Sanja Pajić
Ljiljana Keča*

Summary

In the context of the SFA state forests and forest land consist 92.8% of the area and so the exploration carried out in the framework FE Sremska Mitrovica which these fields are given to tendance. As the dominant species in this resource natural oak stands out from 53,5% share in volume and 41,8% in the increment, but also the demand for these types of TRW, both domestic and with foreign customers, focusing the research towards the evaluation of the potential for implementation bids. The auction sale could in the caset of disturbed market conditions (increased demand) should be given the maximum financial effect. The result of the research production and sale of TRW oak for the period 1965 - 2015 showed that the production growth rate was is 0,4% and 0,5% of sales. They have a linear trend, slow growth, are stable with no significant fluctuations, and as such this kind of wood is suitable for auction sale. When referring forestry / technology - technical segments, it can be concluded that FE Sremska Mitrovica owns experts (forestry, economic and legal professions) which are able to independently perform the preparation of goods for auction, organized storage, process the auction sales of own resources (human and technical). It can also be concluded that the existing infrastructure is good. In addition to good external openness of the area (develop the network of roads and railways), it can be concluded that the internal openness suitable (8,4m*ha-1) to organize the next FTR sales and reduce costs of bidding, and goods made easy available to customers. The study included all segments needed immediately for the implementation of the auction and as a conclusion follows that the SFA has the potential to implement FTR auction broadleaves. Using this potential to achieve better financial effects of the second phase of the use of this good sales. This fact is corroborated by previous experience of the farm where the initial price at the well-organized auctions (number of bidders 6-10) enlarge some lots up to 40%.