

Keča Lj., Marčeta M., Bogojević M. 2012. *Commercialisation of non-wood forest products on the territory of AP Vojvodina*. Bulletin of the Faculty of Forestry 105: 99-116.

Љиљана Кеча  
Милица Марчета  
Миљивој Богојевић

UDK: 630\*89:630\*7(497.113)  
Оригинални научни рад  
DOI: 10.2298/GSF1205099K

## КОМЕРЦИЈАЛИЗАЦИЈА НЕДРВНИХ ШУМСКИХ ПРОИЗВОДА НА ТЕРИТОРИЈИ АП ВОЈВОДИНЕ

**Извод:** У досадашњем коришћењу природних ресурса шумарства, као привредне делатности, доминантну улогу је имала експлоатација дрвета, док је коришћење осталих производа шуме делимично занемарено. Данас, недрвни шумски производи (НДШП) заузимају све значајније место у сектору шумарства бројних земаља, тако да се приходи од њиховог коришћења приближавају приходима оствареним класичном производњом дрвених сортимената. Истраживање које је спроведено на територији Војводине, на узорку од шест предузећа, која се баве откупом, прерадом и пласманом НДШП имало је за циљ сагледавање њихове тржишне ангажованости и, на основу тога, формирање слике о тржишту ове групе производа. Динамичким статистичким методама извршена је анализа прикупљених података, а затим приказане промене у активностима откупа, продаје на домаћем тржишту и извозу у интервалу од 2004-2010 године и изведене пројекције у будућности. У истраживању, спроведеном путем интервјуа, обухваћене су количине откупљених сировина, обим производње и продаје, како на домаћем, тако и на иностраном тржишту, као и цене финалних производа. Откуп одређених врста лековитог биља се врши на територијама Хрватске и Македоније, док је на домаћем тржишту мрежа добављача изузетно широка и претежно обухвата: Ниш, Сврљиг, Чоку, Апатин, Панчево, Руму, Бољевац, Кањижу и др. Најзначајнији раст откупа остварен је код мешавине лековитог биља. Поред тога, значајне су и откупљене количине менте, које су се у просеку повећавале за 7,9 t и шипка са растом од 5,5 t по години. У посматраном периоду значајан раст пласмана на домаћем тржишту бележе све врсте чајева и лековитог биља, док се код зачина и меда може уочити флукуација количина пласмана. Просечно алгебарско одступање оригиналних вредност продаје финалних

др Љиљана Кеча, доцент, Универзитета у Београду - Шумарски факултет, Београд  
(e-mail: ljiljana.keca@sfb.bg.ac.rs)

Милица Марчета, дипл. економиста, Нови Сад

Миљивој Богојевић, дипл. инж. шумарства, ЈП „Србијашуме” - ШГ „Краљево”, Краљево

НДШП од аритметичке средине износи 3,48%. Уз ниво сигнификантности од 95% процењено је да ће се продаја у 2012. години кретати у интервалу од 3049,19–3343,95 *t*, уз услов да се продаја и даље понаша по моделу квадратног тренда. Према квадратном тренду, а уз ниво сигнификантности од 95% може се предвидети да ће вредност извоза у 2012. години бити у интервалу од 133,01-250,07 *t*. Узимајући у обзир временски интервал од 2004-2010 године, просечан обим извоза износи 260,07 *t*, чиме је обухваћено, превасходно, лековито и ароматично биље, зачини и мед. У посматраном периоду извоз је просечно опадао за 7,03% (20,75 *t* годишње).

**Кључне речи:** НДШП, Војводина, динамичка анализа, комерцијализација, предузетништво, шумарска политика

#### COMMERCIALISATION OF NON-WOOD FOREST PRODUCTS ON THE TERRITORY OF AP VOJVODINA

**Abstract:** In the previous utilisation of natural resources in forestry as an economic activity, timber exploitation was always the dominant part, and the utilisation of other forest products was partly neglected. Nowadays, non-wood forest products (NWFPs) occupy an increasingly significant position in the forestry sector in numerous countries, so that the revenue from their utilisation approaches the returns realised by the classical production of timber products. The research performed in Vojvodina, on the sample of six enterprises dealing with NWFP purchase, processing and sale was aimed at the analysis of their market activities to create the image of the market of this group of products. After the study data were analysed by dynamic statistical methods, the changes in the activities on purchase, the domestic sales and export sales between 2004 and 2010 were presented and future projects were visualized. The research in the form of questionnaire included the quantities of purchased raw materials, the scope of production and sales, both in the domestic, and in foreign markets, as well as the prices of final products. Some species of medicinal plants were purchased on the territories of Croatia and Macedonia, and the purchasing network in the domestic market was remarkably wide and it included predominantly: Niš, Svrlijig, Čoka, Apatin, Pančevo, Ruma, Boljevac, Kanjiža, etc. The most significant growth was realised in the purchase of a mixture of medicinal plants. Also significant are the purchased quantities of mint, which on average increased by 7.9 *t* and rose hip by 5.5 *t* per year. During the study period, the domestic sale of all species of herbal teas and medicinal plants increased significantly, while spices and honey were subject to a fluctuation in sales quantity. Average algebraic deviation of the original final NWFP sale value from the arithmetic mean accounts for 3.48%. With the significance level of 95%, it is estimated that the sale in 2012 will range between 3049.19 and 3343.95 *t*, under the condition that the sale continues its quadratic trend. Based on the quadratic trend, and with the significance level of 95%, it can be foreseen that the value of export in 2012 will range from 133.01 to 250.07 *t*. As for the time interval from 2004 to 2010, the average export amounted to 260.07 *t*, which encompassed primarily medicinal and aromatic plants, spices and honey. During the study period, export decreased on average by 7.03% (20.75 *t* per year).

**Key words:** NWFP, Vojvodina, dynamic analysis, commercialisation, entrepreneurship, forest policy

## 1. УВОД

У радној дефиницији FAO карактерише недрвне шумске производе (НДШП) као „...производе биолошког порекла, осим дрвета, који потичу из шуме, шумског земљишта и стабала изван шуме“ (1995). Овом дефиницијом нису обухваћени дивљач, еко-туризам и рекреација. Став да НДШП представљају идеалну подлогу за генерисање прихода сиромашних предузетника, скоро увек се заснива на претпоставци да ових производа има релативно у изобиљу (Vishop, 1999). Поред тога, ову групу производа карактеришу ниски трошкови изласка на тржиште, што их чини доступним за већину предузетника са нижим стандардом. НДШП су, генерално, производи мале вредности што их чини мање привлачним за велике предузетнике. Највише НДШП се производи са ниским трошковима технологија које су локално познате и лако се модификују у складу са оним што захтева тржиште (Nilson, 1992, Richman, 2007).

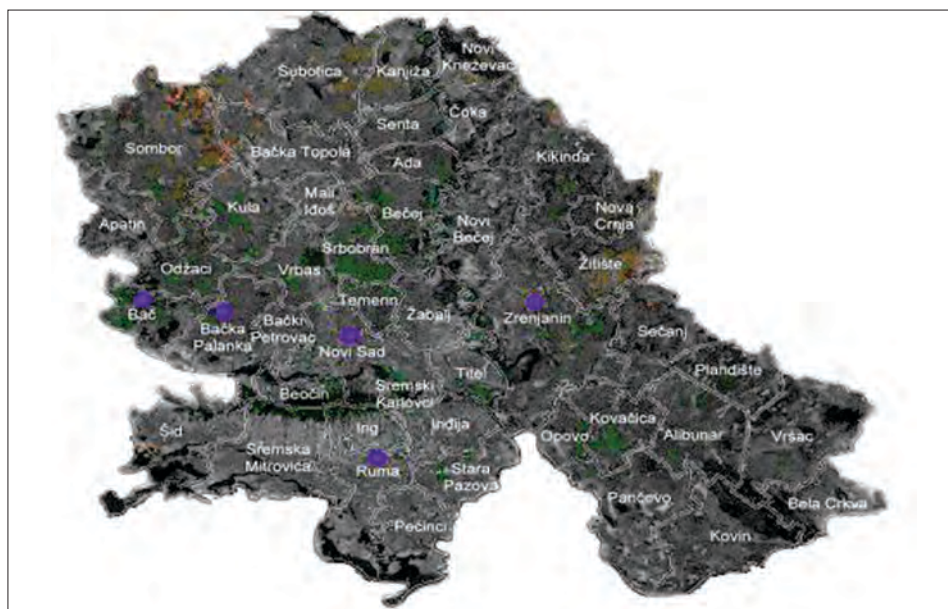
Коришћење потенцијала НДШП још увек је на релативно ниском нивоу у Србији због дефицита информација и знања становништва о њиховом тржишном значају, техникама прераде. Такође, присутан је и недостатак маркетиншког деловања, да би се успешно спровела комерцијализација ове групе производа. Њиховим интензивнијим коришћењем, уз поштовање принципа одрживости, отвара се могућност развоја малог и средњег предузетништва, уз подстицање запошљавања и развоја руралних подручја.

Предузећа која су била предмет анализирања налазе се на територијама: Бачке Паланке, Новог Сада, Руме, Бача и Зрењанина (слика 1). Један део предузећа своју делатност заснива на производњи и преради лековитог и ароматичног биља, а други део је оријентисан на мед и производњу финалних производа на бази меда.

Истраживање је спроведено на територији Срема, Баната и Бачке и као примарни циљ је имало стицање увида у интерне могућности и тржишну ангажованост шест изабраних предузећа која се баве откупом, прерадом и пласманом НДШП, потом њихово статистичко моделирање и интерпретацију добијених резултата. Сврха истраживања се огледа у аналитичком сагледавању тржишта НДШП, како би се одговарајућим економским активностима значајније допринело ефикасности и ефективности пословања ових предузећа. Предметом истраживања су обухваћене произведене количине, обим продаје на домаћем и иностраном тржишту, као и цене финалних производа.

У Србији су посебним прописом утврђене врсте дивље флоре, фауне и гљива чије се сакупљање из природе ставља под одређени ниво контроле\*. Сакупљање

\* Контрола подразумева неколико праваца деловања: заштитне мере; услове сакупљања; ограничење и забрану сакупљања, коришћења и промета; праћење стања тих врста у стаништима; анализу испуњености услова за издавање дозволе за коришћење заштићених врста у комерцијалне сврхе; евиденцију свих значајнијих података везаних за дозвољено коришћење заштићених врста.



**Слика 1.** Мапа АП Војводине са означеним местима у којима се налазе анкетирана предузећа  
**Figure 1.** Map of AP Vojvodina with shown places of interviewed enterprises

НДШП из природе, дозвољено је уз поседовање дозволе за сакупљање заштићених врста и у дозвољеним количинама, у прописаном периоду сакупљања за дату врсту, уз коришћење средстава која не прете оштећењу биљне врсте. Када се посматра количина сакупљених врста дивље флоре и фауне чије се сакупљање контролише, уочавају се велика одступања по годинама. То је свакако последица присуства појединих врста у природи (њиховог рода у датој години) или процене стања врсте, па се дозволе издају за мању, односно већу количину, у односу на неку од ранијих година (Кеџа, Кеџа, 2011/б). Ограниченост обезбеђивања потребних количина ових производа из природе, може се успешно надоместити узгојем одређених врста, што има извесне предности.

## 2. МАТЕРИЈАЛ И МЕТОД

Методе коришћене у раду обухватају: статистичку методу засновану на праћењу тренда временских серија и методу моделовања. Са циљем праћења развојних тенденција у откупу и продаји НДШП, коришћене су статистичке технике засноване на анализи временских серија. Динамичка анализа у статистичким истраживањима користи се када се посматрају масовне појаве, чије се јављање и постојање одиграва током времена (Stojković, 2001). Као основни показатељи динамике, засновани на временским индексима, коришћени су:

- апсолутни раст појаве;
- темпо развоја;
- темпо раста;
- средњи темпо развоја;
- средњи темпо раста.

У ту сврху употребљени су ланчани индекси за исказивање варијација како у погледу откупљених количина у сировом стању, тако и извезених и на домаће тржиште пласираних финалних НДШП. На основу временских индекса изражен је однос између појаве у различитим временским интервалима. Као још један од елемената динамичке анализе, у овом истраживању примењен је метод тренда, где су на основу оригиналних података конструисана кретања у активностима везаним за продају на домаћем тржишту и извоз НДШП. Такође, на тој основи изграђене су пројекције ових активности у будућности.

За обележавање оригиналних података посматране временске серије, коришћен је Декартов координатни систем у облику полигона фреквенције. На основу полигона фреквенција извршена је приближна процена оптималног типа функције тренда, која најбоље репрезентује, односно највише одговара оригиналним подацима дате временске серије. У ту сврху, за сагледавање развојне тенденције код извоза и продаје финалних НДШП коришћен је модел квадратног тренда.

Подаци до којих се у истраживању дошло коришћењем технике интервјуисања (Wilson, 2003), представљали су базу за даљу статистичку анализу, на основу које су дефинисани трендови у производњи и извозу финалних производа, међузависност појава и пројекције у будућности. Да би се што јасније сагледале промене и спознале извесне законитости у пословању, обухваћен је временски интервал од 2004-2010. године.

Интервју, као примењена истраживачка техника, обухватио је три групе питања: опште податке о предузећу, питања везана за производ (набавка сировина, производња, пласман, план за проширење капацитета и производног асортимана) и цене финалних производа.

### 3. РЕЗУЛТАТИ

Према резултатима интервјуа, сва предузећа се налазе у приватном власништву. Просечна искоришћеност инсталираних капацитета, на бази индивидуалних процена предузетника, за сва предузећа износи 61%, што указује да се у недовољној мери користе расположиви интерни потенцијали. Откуп одређених врста лековитог биља се врши на територијама Хрватске и Македоније, док је на домаћем тржишту мрежа добављача изузетно широка и претежно обухвата: Ниш, Сврљиг, Чоку, Апатин, Панчево, Руму, Бољевац, Кањижу и др.

На бази прикупљених података из шест анкетираних предузећа (табела 1), где су приказане количине откупљених НДШП у сировом стању, користећи образац

**Tabela 1.** Структура и количина откупљених НДШП у сировом стању, у периоду од 2004-2010. године

**Table 1.** Structure and quantity of purchased NWFPs in raw state in the period 2004-2010

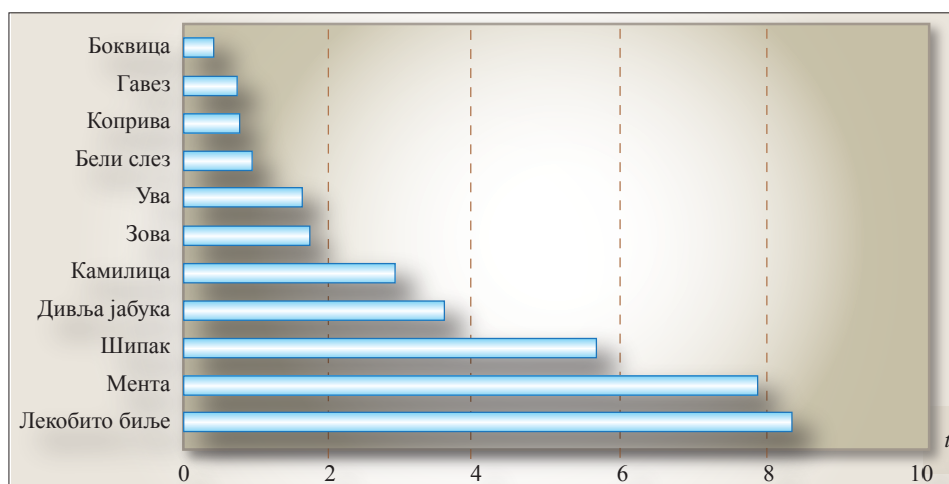
Производ Product	Количина (t) / Quantity (t)						
	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.
Камилица	27,9	27,2	31,5	32,1	31,2	30,0	44,0
Мента	26,6	33,7	31,3	38,9	52,5	58,0	74,0
Зова	2,0	5,0	4,0	7,0	6,0	7,0	9,0
Боквица	1,0	2,0	1,0	4,0	3,0	5,0	3,0
Коприва	5,0	7,0	10,0	10,0	8,0	9,0	9,0
Шипак	15,0	18,3	20,9	24,6	30,4	40,0	48,0
Ува	2,0	2,7	4,0	5,3	7,8	9,0	11,5
Дивља јабука	5,0	7,4	9,9	11,7	18,7	22,0	27,0
Сиров корен белог слеза	5,0	8,0	4,0	12,0	7,0	9,0	10,0
Сиров корен гавеза	10,0	12,0	8,0	4,0	20,0	10,0	14,0
Лековито биље (мешавина)	150,0	160,0	180,0	185,0	185,0	160,0	200,0

Извор: оригинал

Source: original

средњег апсолутног раста оцењен је раст појединих врста производа у временском интервалу 2004-2010. године.

Најзначајнији раст откупа остварен је код мешавине лековитог биља, који је у просеку растао за 8,33 t по години. Поред тога, значајне су и откупљене количине менте, које су се у просеку повећавале за 7,9 t и шипка са растом од 5,5 t по години.



**Графикон 1.** Просечан раст откупа НДШП у сировом стању у периоду од 2004-2010. године  
**Diagram 1.** Average growth of purchased NWFPs in raw state in the period 2004-2010

Нешто блажи пораст имала је дивља јабука са 3,66 *t*, камилица са 2,84 *t* и зова са 1,66 *t* годишње. Мањи, али не и безначајан раст откупа остварен је код уве од 1,58 *t* и корена белог слеза од 0,83 *t*, док су најмањи раст откупљених количина у сировом стању имали коприва и корен гавеза од 0,66 *t*, као и боквица са растом од 0,33 *t* годишње (графикон 1).

### 3.1. Продаја финалних НДШП у периоду од 2004-2010. године

У производном асортиману анкетираних предузећа доминирају бројни варијетети чајева и лековитог биља (ринфузна паковања и филтер врећице), различите врсте зачина, потом мед, прополис и поленов прах. Предузећа прерађивачи лековитог биља су испољила индиције за проширење производних капацитета у наредном периоду у просеку за 20%, а такође и за проширење производног асортимана у износу од 50%. Аналогно са тим, прошириће се и палета производа за инострано тржиште од стране једног предузећа за прераду лековитог биља за 5-10 нових врста чајева, док друго предузеће из истог домена поред проширења производног програма, као примарни циљ истиче и излазак на инострано тржиште.

**Табела 2.** Количина и врсте финалних производа, пласираних на тржиште Србије у периоду од 2004-2010. године на шест анкетираних предузећа

**Table 2.** Quantities and types of final product sold in Serbian markets between 2004 and 2010 by six interviewed enterprises

Производ / Product	Количина (t) / Quantity (t)						
	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.
Камилица чај	155,2	188,0	218,0	27,1	318,9	372,2	465,0
Нана чај	237,4	296,0	361,2	409,7	509,2	600,6	749,8
Зелени чај	180,2	237,3	279,2	320,1	386,3	454,6	568,2
Брусница чај 10%	65,0	75,8	90,3	114,3	136,0	170,0	210,3
Дивља трешња чај	62,3	76,6	95,8	115,4	135,7	159,7	209,6
Коцка белог слеза	8,0	7,0	4,0	2,0	6,0	4,0	3,0
Лист белог слеза	0,5	1,0	0,3	0,3	1,0	1,5	0,5
Зова	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Боквица	1,0	2,0	2,0	1,0	1,0	1,0	2,0
Коприва	2,0	3,0	3,0	2,0	2,0	3,0	2,0
Филтер чајеви	0	0	0	10,0	29,0	30,0	33,0
Лековито биље	340,0	360,0	350,0	290,0	190,0	220,0	200,0
Зачини	23,0	23,0	25,0	20,0	10,0	20,0	15,0
Мед	9,2	8,5	10,0	12,2	13,5	6,0	6,0
Прополис	0,1	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Полен	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Извор: оригинал

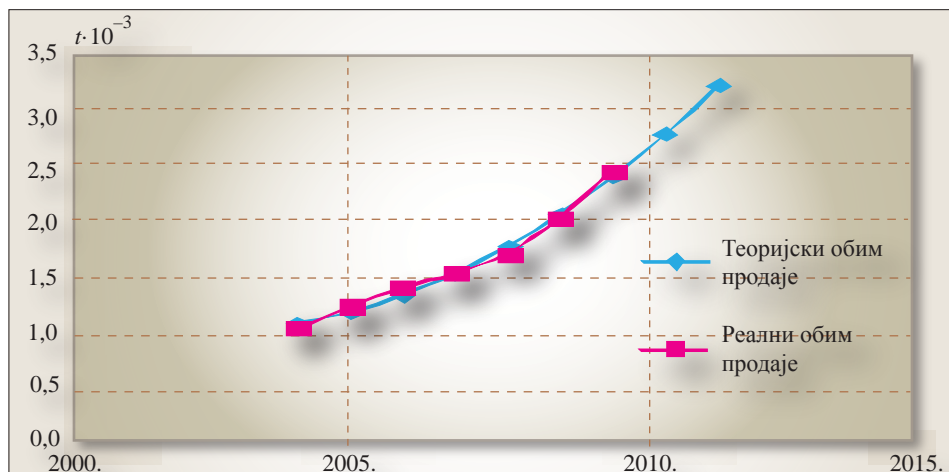
Source: original

Анализом (табела 2) је утврђено да у посматраном периоду значајан раст пласмана на домаћем тржишту бележе: све врсте чајева и лековитог биља, док се код зачина и меда може уочити флукуација количина пласмана.

Оригиналним вредностима обима продаје финалних НДШП у интервалу од 2004-2010. године, најбоље се прилагодила функција квадратног тренда, што је и потврђено на основу израчунате најмање стандардне грешке. На основу квадратног тренда уочен је континуирани раст продаје финалних НДШП. Графичким сучељавањем теоријске и реалне вредности продаје то је и потврђено (графикон 2).

Просечно алгебарско одступање оригиналних вредност продаје финалних НДШП, од аритметичке средине износи 3,48%. Уз ниво сигнификантности од 95% процењено је да ће се продаја у 2012. години кретати у интервалу од 3049,19–3343,95 *t*, уз услов да се продаја и даље понаша по моделу квадратног тренда. На основу добијених вредности минимума квадратне функције, под условом да се продаја понашала према квадратном тренду, може се закључити да је минимална продаја финалних НДШП износила 1061,02 *t* на дан 15. маја 2002. године. Истовремено, пратећи монотоност функције квадратног тренда, оцењено је да је продаја константно опадала до 15. маја 2002. године, а од истог дана бележи константан раст. У 2006. год. на тржишту је реализовано за 160,55 *t* више производа, у односу на претходну, а током наредних година, продаја се повећавала за 129,37 *t* у 2007. години и за 170,52 *t* у 2008. години. У 2009. и 2010. год. продаја је драстичније повећана за 306,06, односно 419,8 *t*.

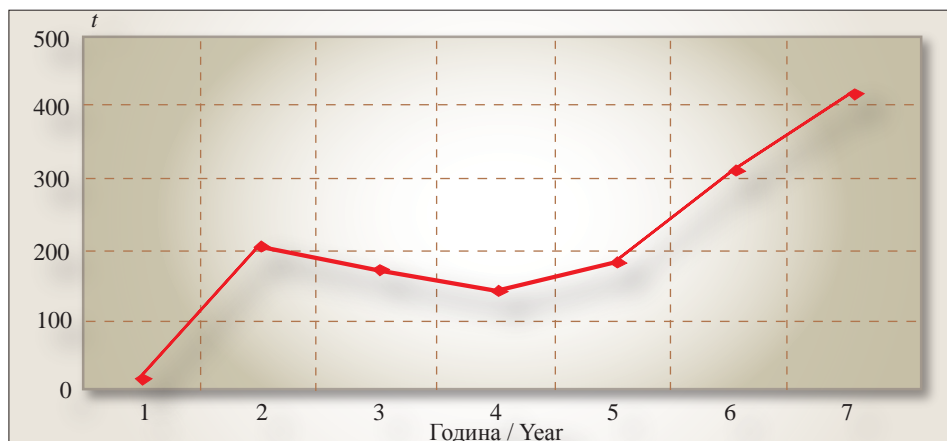
Просечан годишњи обим продаје финалних НДШП на домаћем тржишту износи 1660,55 *t* за интервал од 2004-2010. године, а њихова реализација на тржишту, у просеку је расла за 14,82% (230,11 *t* годишње).



Графикон 2. Продаја финалних НДШП на домаћем тржишту у периоду од 2004-2010. године

Diagram 2. Sales of final NDFPs in the domestic market in the period 2004 and 2010





**Графикон 3.** Апсолутни годишњи раст продаје финалних НДШП на домаћем тржишту у периоду од 2004-2010. године

**Diagram 3.** Absolute annual growth of sales of final NWFPs in the domestic market in the period 2004-2010

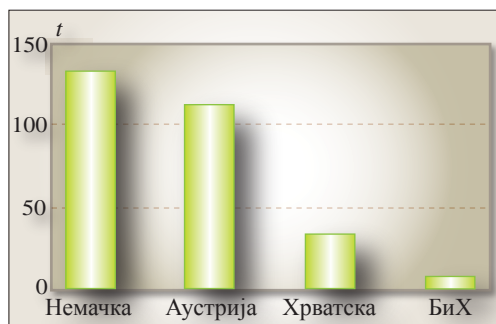
На основу стопе раста видљив је изражен континуирани раст продаје у већем или мањем интензитету, при поређењу сваке текуће са претходном годином. У 2006. год. у односу на претходну годину забележен је раст продаје финалних НДШП за 12,55%. Раст је настављен и у 2007., али у нешто мањој мери и износио је 8,99%. Ово је уједно и година са најмањим степеном раста продаје финалних НДШП на домаћем тржишту у периоду од 2004-2010. године. Након тога, продаја је наставила раст линеарном прогресијом, тачније, у 2008. год. била је за 10,87% већа у односу на 2007. годину. У последње две године посматраног периода реализација финалних НДШП је значајно повећана, у 2009. год. за 17,59%, да би у 2010. год. продаја била повећана за 20,52% у односу на претходну (графикон 3).

У наредном периоду очекује се наставак овако позитивног тренда производње и продаје ових производа. У прилог томе иде и чињеница да су 2011. године учињени помаци у погледу повећања квота за сакупљање лековитог биља чиме су створени услови да предузећа која се баве њиховом прерадом значајно повећају производњу. Такође, за произвођаче меда у најави су и повољне кредитне линије и субвенције за набавку пчеларске опреме, кошница, лекова за пчеле и сл.

### 3.2. Извоз финалних НДШП у периоду од 2004-2010. године

Најзначајнији извоз домаћег меда се врши на тржиште Немачке, док су за лековито биље, поред Немачке, од изузетног значаја тржишта Аустрије, Босне и Херцеговине и Хрватске (графикон 4).

Оригинале вредности извоза финалних НДШП, као и код продаје на домаћем тржишту, показују висок степен синхронизованости са моделом квадратног тренда. Анализирајући извоз финалних НДШП код анкетираних предузећа до



**Графикон 4.** Најзначајнија извозна тржишта финалних НДШП, према резултатима анкете шест анкетираних предузећа

**Diagram 4.** The most important export market of final NWFPs, according to the results of the questionnaire in six enterprises

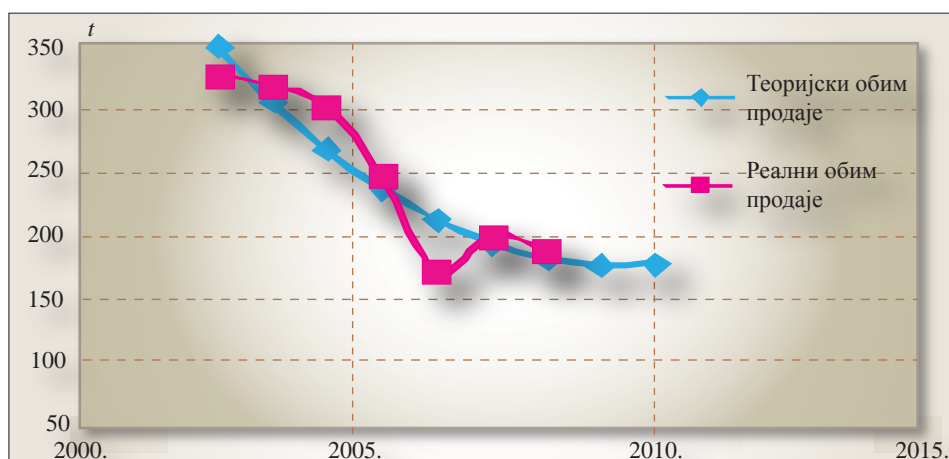
2008. године, забележен је у почетку благ, потом изразитији пад извоза, да би, потом, уследио његов умерени раст (графикон 5).

Просечно алгебарско одступање оригиналних података вредности извоза од линије тренда износи 24,13 *t*, што кроз израз стандардне грешке износи 9,28%. Према квадратном тренду, а уз ниво сигнификантности од 95% може се предвидети да ће вредност извоза у 2012. години бити у интервалу од 133,01-250,07 *t*.

На основу добијених вредности минимума квадратне функције, под условом да се извоз понашао пре-

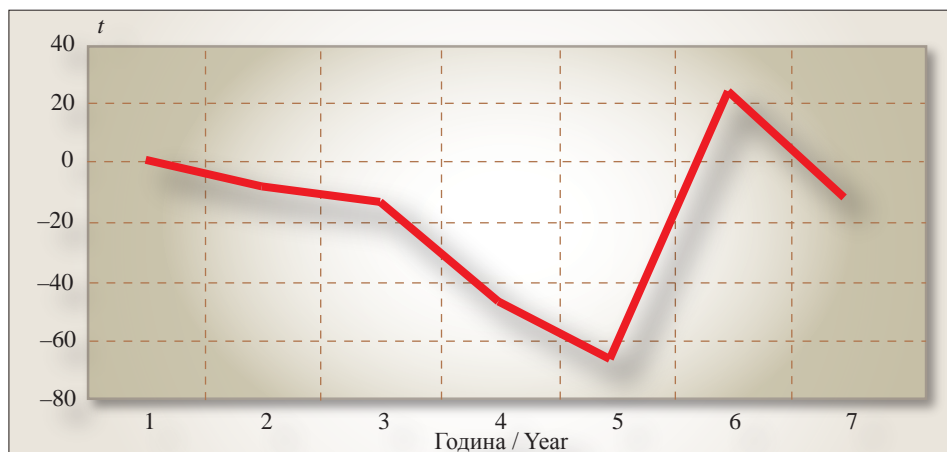
ма квадратном тренду, констатовано је да ће минимални извоз финалних НДШП износити 193,92 *t* на дан 14. маја 2012. године. Истовремено, пратећи монотоност функције квадратног тренда, донет је закључак да ће продаја константно опадати до 14. маја 2012. године, а од истог дана ће бележити константан раст.

Смањење извоза у апсолутном смислу је у 2006. год. износило 14 *t*, а стагнација је настављена и интензивирана и у 2007. и 2008. год. у вредности од 49 *t*, затим 68 *t*. У 2009. години је кратко прекинут негативан тренд и извоз је повећан за 13,76%, односно за 26 *t* у апсолутном износу, да би и 2010. год. забележила пад извоза за 10,5 *t*



**Графикон 5.** Извоз финалних НДШП, од 2004-2010. године

**Diagram 5.** Export of final NWFPs in the period 2004-2010



**Графикон 6.** Кретање извоза финалних НДШП у периоду од 2004-2010. године код шест анкетираних предузећа

**Diagram 6.** Dynamics of export of final NWFPs in six interviewed enterprises in the period 2004-2010

(графикон 6). Просечно алгебарско одступање оригиналних података вредности извоза од линије тренда износи 24,13 t, што кроз израз стандардне грешке износи 9,28%. Према квадратном тренду, а уз ниво сигнификантности од 95% може се предвидети да ће вредност извоза у 2012. години бити у интервалу од 133,01-250,07 t.

На основу добијених вредности минимума квадратне функције, под условом да се извоз понашао према квадратном тренду, констатовано је да ће минимални извоз финалних НДШП износити 193,92 t на дан 14. маја 2012. године. Истовремено, пратећи монотоност функције квадратног тренда, донет је закључак да ће продаја константно опадати до 14. маја 2012. године, а од истог дана ће бежити константан раст. Смањење извоза у апсолутном смислу је у 2006. износило 14 t, а стагнација је настављена и интензивирана и у 2007. и 2008. години у вредности од 49 t, затим 68 t. У 2009. год. је кратко прекинут негативан тренд и извоз је повећан за 13,76%, односно за 26 t у апсолутном износу, да би и 2010. год. забележила пад извоза за 10,5 t (графикон 6).

Узимајући у обзир временски интервал од 2004-2010. године, просечан обим извоза износи 260,07 t, чиме је обухваћено, превасходно, лековито и ароматично биље, зачини и мед. У посматраном периоду извоз је просечно опадао за 7,03% (20,75 t годишње). Према стопи раста, у 2006. извоз финалних НДШП опао за 4,37% у односу на претходну годину, затим поредећи сваку наредну са поретходном, пад извоза у 2007. год. је износио 16,01%, да би у 2008. год. пад извоза достигао и 26,46%. Овај дегресивни тренд је прекинут у 2009. години, када је дошло до повећања извоза за 13,76%, што значи да су само у 2009. год. остварени позитивни помаци у извозној оријентацији финалних НДШП. У прилог томе иде чињеница да је у 2010. год. по ранијој дегресивној шеми дошло до пада извоза за 4,88%.

#### 4. ДИСКУСИЈА

У последњих неколико година домаћа и међународна тражња за НДШП је у порасту, а сектор шумарства добија нову свест о њиховом значају. Једна од главних детерминанти за њихову трговину јесте њихова одрживост у природи и као сировина за индустрију, њихова континуирана доступност (L i n t u, 1995).

Поред економске, социјалне и еколошке користи за друштво, НДШП имају веома значајну улогу за локалне заједнице које се на њих ослањају, као на једини извор прихода (Samba, Gertrude, 2011). Међутим, чињеница је да је простор за повећање прихода преко комерцијалне употребе НДШП релативно узак, али то не значи да је њихова улога у смањењу сиромаштва безначајна. Главни актери у коришћењу НДШП су обично социјално маргинализовани људи који претежно живе у лошим условима, где чак и најосновније здравствене и образовне услуге недостају (Ros-Tonen, Wiersum, 2003, Shackleton, Shackleton, 2004). Из тог разлога на глобалном нивоу, приликом пројектовања политике и других институционалних интервенција, са циљем смањења сиромаштва креира се посебан план за оне који свој опстанак заснивају на НДШП, у односу на оне који овим активностима желе допринети свом стандарду (Arnold, Pérez, 2001). Рурално пољопривредно становништво представља убедљиво најсиромашнију социо-економску категорију становништва у Србији. Доминантан део ове популације је у директној зависности од пољопривреде. Проблем незапослености у руралним подручјима је заоштрен хроничним недостатком капитала за покретање нових производних погона и потребе реструктурирања. Производну диверсификацију треба подстицати у правцу нових производних линија, примене стандарда и повећања вредности производа (паковање, прерада, дорада и сл.) у сфери НДШП. Као нужност јавља се активнија подршка малим и микро предузећима у руралним срединама. Овај вид подршке треба усмерити преко јачања предузетништва кроз: активну помоћ при започињању бизниса, тренинзима у области креирања бизнис планова, финансијском менаџменту и маркетиншким знањима у области НДШП (Bogdanov, 2007, Кеџа, Кеџа, 2011/б).

Ниски трошкови уласка на тржиште НДШП дозвољавају приступ великом броју предузетника, посебно малим и финансијски ограниченим предузетницима, што указује да би развој сектора НДШП у руралним подручјима у перспективи могао да буде један од најзначајнијих инструмената за смањење сиромаштва у тим регијама (2009). Знања и вештине руралне радне снаге, извесно нису примерене захтевима савремене технологије и неповољно делују на укупан капацитет радне снаге у тим подручјима. Уопште, недостатак квалификоване радне снаге у руралним подручјима представља генерални проблем и у области НДШП (Lampietti, Dixon, 1995, Niskanen *et al.*, 2007).

Иако је евидентна растућа тражња за овим производима, у Србији још увек постоји низ ограничења због којих су ови потенцијали у великој мери неисkoriшћени. Недостатак прерадних капацитета предузећа у великој мери умањује

економски ефекат, који би могао бити остварен већим степеном финализације производа. Низак степен коришћења постојећих капацитета у домену НДШП, као последицу има неефикасност у пословању и слабу конкурентност у извозу. Произвођачи са мањим обимом производње не остварују довољан профит због слабих могућности преговарања у трговинском ланцу, а као последица тога, не могу да врше инвестициона улагања у повећање своје извозне конкурентности. Због нерасплагања прецизним подацима о обиму производње и продаје, као и о броју људи који су укључени у комерцијализацију ових производа, тешко је ефикасно проценити допринос НДШП животу руралног становништва (Killmann *et al.*, 2003). Са друге стране, велики део индустрије који се базира на овим производима усмерава се на неформална тржишта, где се трансакције засноване на готовинској основи мало или нимало евидентирају (Chamberlain *et al.*, 1998). Илегално сакупљање и нестручно манипулисање производима након сакупљања настоји се ограничити сертификавањем, како би се побољшала контрола и организација у свим фазама комерцијализације НДШП (Killmann *et al.*, 2003, Richman, 2007). Ниски регулаторни трошкови уласка на тржиште, непостојање произвођачких субвенција, којима би се фаворизовали велики произвођачи, и сигурна локална права још једни су у низу подстицајних фактора развоја малог предузетништва у руралним подручјима. У односу на иностране произвођаче, који користе предности економије обима, савремене опреме и инфраструктуре, Србија располаже изузетним природним потенцијалима, као и релативно ниским трошковима радне снаге, што јој ствара компаративну предност на тржишту ЕУ и другим међународним тржиштима у погледу НДШП.

Премда је продаја финалних НДШП на подручју Србије из године у годину бележила раст, може се закључити да је тржиште ових производа још увек у недо-вољној мери развијено. Недостатак адекватних државних мера којима би се подстицало предузетништво у домену НДШП, у највећој мери је ограничавало њихову производњу и продају у протеклом периоду. Ниске откупне цене како сировина, тако и производа виших фаза прераде дестимулативно су деловале на све актере у ланцу вредности, од сакупљача до дистрибутера НДШП, због чега је тржиште у великој мери било умртвљено. Све то је утицало да значајан део природних потенцијала остане неискоришћен, као и онако оскудни инсталирани капацитети предузећа за прераду НДШП. Предузећа су по основу неискоришћених капацитета била додатно оптерећена фиксним трошковима који су независни од обима производње и који су присутни и када нема производње (амортизација основних средстава, трошкови осигурања, обавезе по основу камата, одржавања и сл.)\*. У наредном периоду најављене су мере усмерене на стварање боље пословне атмосфере и развој ове привредне гране, посебно у домену лековитог биља\*\*.

\* Што се инсталирани капацитети интензивније користе, фиксни трошкови по јединици производа ће се смањивати.

\*\* Ресорно министарство ће субвенцијама подстицати сакупљаче, произвођаче лековитог биља и у аграрном буџету за 2012. год. предвиђена су средства за ту намену.

Извоз НДШП из Србије у протеклом периоду био је праћен бројним баријерама, првенствено због сложених царинских и административних процедура, који га поскупљују и успоравају, као и у погледу неусаглашености домаћих и иностраних прописа. Уситњеном производњом нестандардизованог квалитета и нестабилним количинама сирових, али и финалних НДШП, у протеклом периоду Србија није могла значајно да учествује на иностраним тржиштима. Међутим, евидентна је све већа тражња европског тржишта за квалитетним природним производима пореклом из Србије, првенствено за медом. Да би се искористиле извозне шансе, неопходно је субвенционисати потенцијалне извознике, поједноставити процедуру и смањити финансијска оптерећења у виду разних пореза и такси, који у великој мери ограничавају извоз.

Иако је био присутан негативан тренд у извозу финалних НДШП, постоје индиције да ће у будућности извозне активности бити интензивирани, а предузећа у већој мери оријентисана на страна тржишта. У прилог томе иде чињеница да ће Влада Србије у наредној години покушати низом мера да обезбеди боље технолошке и финансијске услове предузећима у циљу подстицања извоза. Такође, под надлежношћу Агенције за страна улагања и промоцију извоза Србије (SIEPA) обезбеђена су средства за бесповратно подстицање извозника. Подстицај из буџета моћи ће да добију извозници за наступ на иностраним сајмовима, за отварање представништава у свету, за посете новим потенцијалним тржиштима, сертификацију производа и слично\*. Расту извоза, свакако ће допринети либерализација трговине између земаља СЕФТЕ, које су једна од најзначајнијих тржишта, првенствено за пољопривредне производе из Србије.

## 5. ЗАКЉУЧЦИ

Анализом резултата, добијених обрадом података, могу се дефинисати следећи закључци:

- сва анализирана предузећа се налазе у приватном власништву;
- просечна искоришћеност инсталираних капацитета, на бази индивидуалних процена предузетника, за сва предузећа износи 61%;
- откуп одређених врста лековитог биља се врши на територијама Хрватске и Македоније, док је на домаћем тржишту мрежа добављача изузетно широка и претежно обухвата: Ниш, Сврљиг, Чоку, Апатин, Панчево, Руму, Бољевац, Кањижу и др.;
- најзначајнији раст откупа остварен је код мешавине лековитог биља, који је у просеку растао за 8,33 t по години. Поред тога, значајне су и откупљене количине менте, које су се у просеку повећавале за 7,9 t и шипка са растом од 5,5 t по години;

---

\* Услов који предузећа треба да испуне да би конкурисали за средства из буџета су: да су позитивно пословала у 2009. и 2010. години, да део прихода остварују извозом и да нису у поступку стечаја или ликвидације.

- у посматраном периоду значајан раст пласмана на домаћем тржишту бележе: све врсте чајева и лековитог биља, док се код зачина и меда може уочити флукуација количина пласмана;
- просечно алгебарско одступање оригиналних вредност продаје финалних НДШП, од аритметичке средине износи 3,48%. Уз ниво сигнификантности од 95% процењено је да ће се продаја у 2012. год. кретати у интервалу од 3049,19–3343,95 *t*, уз услов да се продаја и даље понаша по моделу квадратног тренда;
- просечан годишњи обим продаје финалних НДШП на домаћем тржишту износи 1660,55 *t* за интервал од 2004-2010. године, а њихова реализација на тржишту, у просеку је расла за 14,82% (230,11 *t* годишње);
- најзначајнији извоз домаћег меда се врши на тржиште Немачке, док су за лековито биље, поред Немачке, од изузетног значаја тржишта Аустрије, Босне и Херцеговине и Хрватске;
- према квадратном тренду, а уз ниво сигнификантности од 95% може се предвидети да ће вредност извоза у 2012. год. бити у интервалу од 133,01-250,07 *t*;
- узимајући у обзир временски интервал од 2004-2010. године, просечан обим извоза износи 260,07 *t*, чиме је обухваћено, превасходно, лековито и ароматично биље, зачини и мед. У посматраном периоду извоз је просечно опадао за 7,03% (20,75 *t* годишње);
- у циљу добијања финалних производа виших фаза прераде и остваривања додатне вредности у односу на примарне производе, неопходна је у већој мери повезаност произвођачке и прерађивачке индустрије НДШП.

У том смислу, потребно је да држава већим издвајањем у виду субвенција из републичког аграрног буџета подржи иницијативу за изградњу прерадних капацитета. Такође, веома је значајна подршка банкарског сектора у виду кредита са нижим каматним стопама и дужим роковима отплате, предузетницима који започињу делатност засновану на НДШП, или намеравају да прошире постојеће капацитете. Сакупљени НДШП из природе спадају у домен органске производње, што им даје посебне особине које се вреднују код потрошача и плаћају вишу цену од одговарајућих производа који потичу из конвенционалне производње. Међутим, да би се обезбедио континуитет у снабдевању тржишта довољним количинама производа уједначеног квалитета, а у исто време заштитили природни ресурси од неконтролисаних експлоатација, неопходно је у већој мери потенцирати култивисање биљних врста и њихову плантажну производњу. За поједине производе из овог домена који су специфични за одређено уже подручје и шире су препознатљиви, могло би се размишљати и о њиховој заштити ознаком порекла или жигом. Ограничавајући фактор извоза представљају ситни и разједињени предузетници који појединачно тешко да могу да конкуришу на иностраном тржишту. Због финансијског ограничења, малих производних капацитета, нестандардизоване производње и недовољне оријентације на иновативни маркетинг и савремене технологије,

они и не могу да изађу на светске сајмове нити на велика тржишта попут Европске уније, Русије, Блиског истока и сл. Како би се превазишле ове потешкоће треба прибегавати формирању различитих удружења између сакупљача и прерађивача НДШП. Један од добрих примера из праксе јесте формирање националног удружења прерађивача и извозника медицинског и ароматичног биља „Србофлора“, која окупља осам водећих предузећа из Србије, који заједно држе више од 50% српског тржишта производа на бази лековитог и ароматичног биља. Да би се допринело економском развоју сиромашних општина у Србији напоре треба усмерити ка изградњи капацитета за прераду НДШП и подстицању предузетништва у руралним деловима земље. То би се могло реализовати организованијим сакупљањем и прерадом самониклог биља, њиховим гајењем на мањим породичним плантажама, отварањем нових откупних станица и мањих предузећа која ће се бавити откупом и прерадом НДШП. На тај начин би се у великој мери утицало на смањење сиромаштва и отварања нових радних места за радно способно становништво ових области.

**Напомена:** Ова истраживања финансијски су подржана од стране Министарства просвете и науке Републике Србије, у оквиру пројекта „Одрживо газдовање укупним потенцијалима шума у Републици Србији“ - ЕВБР 37008, и „Шумски засади у функцији повећања пошумљености Србије“ ТП 31041.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Arnold J.E.M., Pérez M.R. (2001): *Can non-timber forest products match tropical forest conservation & development objectives?*, Ecological Economic Jour. 3, vol. 39 (437-447)
- Bishop T.J. (1999): *Valuing forests : A review of methods & applications in developing countries*, International Institute for Environment & Development, London (4)
- Bogdanov N. (2007): *Mala ruralna domaćinstva u Srbiji i ruralna nepoljoprivredna ekonomija*, UNDP i Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede, Beograd (65), [www.undp.org.yu](http://www.undp.org.yu) (posećeno: 18.10.2011. god.)
- Chamberlain J.L., Bush R.J., Hammett A.L. (1998): *Non-timber forest products - The other forest products*, Forest Products Journal 10, vol. 48 (10-19).
- Keča Lj., Keča N. (2011/a): *Legal framework of non-wood forest products in Serbia*, 13<sup>th</sup> International Symposium on Legal aspects of European Forest Sustainable Development, IUFRO Division 6.13.00 - Forest Law & Environmental Legislation, Kaunas
- Keča Lj., Keča N. (2011/b): *Strateške osnove i pristup izradi Nacionalnog šumarskog programa u Srbiji*, 7. Regionalna konferencija „Životna sredina ka Evropi“, ENE11, Beograd (104-110)
- Killmann W., Ndeckere F., Vantomme P., Walter S. (2003): *Developing methodologies for the elaboration of national level statistic on NWFP: Lesson learned from case studies and from a global assessment*, Sustainable production of non-wood forest products, U.S.D.A. F.S., Pacific Northwest Research Station, Portland (103-109)
- Lampietti J.A., Dixon A.J. (1995): *To see the Forests for the Tress: A Guide to*, Non-timber forest benefits, Environment Department Papers (paper № 013), Environment Department, The World Bank, Washington (20-21)



## КОМЕРЦИЈАЛИЗАЦИЈА НЕДРВНИХ ШУМСКИХ ПРОИЗВОДА НА ТЕРИТОРИЈИ АПВ

- Lintu L. (1995): *Trade and marketing of Non-Wood Forest Products*, Publications Division of FAO, Unasylva 183, Rome (1)
- Marshall E., Schreckenberk K., Newton A.C. (2006): *Comercialisation of of non-timber forest products: Factors influencing success - Lesson learned from Mexico & Bolivia & policy implications for decision-makers*, UNEP World Conservation Monitoring Centre, Cambridge (71-77)
- Niskanen A., Slee B., Ollonqvist P., Pattenella D., Bouriand L., Rametsteiner E. (2007): *Entrepreneurship in the forest sector in Europe*, Faculty of Forestry, University of Joensuu, Joensuu (73-102)
- Richman L.C. (2007): *Improving Commercial Possibilities of Non-wood Forest Products from Leyte, the Philippines*, Faculty of Forestry, University of Joensuu, Joensuu (5-9)
- Ros-Tonen A.F.M, Wiersum F.K. (2003) : *The importance of non-timber forest products for forest-based rurallivelihoods: An evolving research agenda*, Paper presented at The International Conference on Rural Livelihoods „Forests & Biodiversity”, Bonn - Amsterdam (8-9)
- Shackleton C., Shackleton S. (2004): *The importance of non-timber forest products in rural livelihood security and as safety nets: a review of evidence from South Africa*, South African Journal of Science 100, ISSN 0038-2353 Rhodes University, Grahamstown (659)
- Stojković M. (2001): *Statistika*, Ekonomski fakultet Subotica, Univerzitet u Novom Sadu, Subotica (942-987)
- (2009): *The Scottish Government's policy on non-timber forest products*, Forestry Commission, Edinburgh (2), <http://www.forestry.gov.uk> (posećeno: 07.10.2011. god.)
- (1995): *Towards a harmonized definition of non-wood forest products*, FAO Forestry, Unasylva, Issue 198 (1)
- Wilson T.D. (2003): *Review of: Gubrium*, Handbook of interview research: context & method, eds. Jaber F., Holstein, James A., Thousand Oaks, Sage (981)
- Samba L.E., Gertrude A. (2011): *Developing market place for nonwood forest products in the north-west region of Cameroon*, 2<sup>nd</sup> International non-wood forest products symposium, Ispartal (10-13)

Ljiljana Keča  
Milica Marčeta  
Milivoj Bogojević

## COMMERCIALISATION OF NON-WOOD FOREST PRODUCTS ON THE TERRITORY OF AP VOJVODINA

### Summary

The commercialisation of NWFPs is still at a relatively low level, due to the deficit in public information and knowledge on NWFP market significance and processing methods. Also, there is a lack of marketing action to carry out the commercialisation of this group of products. Thanks to the favourable climate and high biodiversity in Vojvodina, there are good predispositions to develop a sustainable NWFP production and processing. The research was performed in six enterprises in the area of Bačka Palanka, Bač, Novi Sad, Ruma and Zrenjanin, dealing primarily with

the purchase and processing of medicinal and aromatic plants, honey and products based on honey. Based on the statistical analysis, time indexes and trends, the development tendencies of these enterprises in NWFP purchase and sales were defined and the future projections of their activities were forecasted.

The research was performed in Srem, Banat and Bačka and the primary objective was to analyse the internal potentials and market engagement of the six selected enterprises dealing with NWFP purchase, processing and sale, their statistical modelling and the interpretation of the study results. The research was focused on the analysis of NWFP market, so that the business efficiency and efficacy of the enterprises could be significantly enhanced by appropriate economic activities. The study encompasses the produced quantities, the scope of sales in the domestic and foreign markets, as well as the prices of final products.

The dominant products in the production assortment of the polled enterprises were various types of herbal teas and medicinal plants (bulk packing and filter tea bags), various species of spices, honey, propolis and pollen powder. The capacities of only one of the enterprises for medicinal plant purchase and processing were maximally used, however the degree of capacity utilisation of other enterprises was at a considerably lower level. From year to year, the growth of purchased quantities of all types of raw materials had a constant positive trend, as well as the sales of final NWFPs in the domestic market. Average annual realisation of these products in the domestic market amounted to 1660.55 *t* and average annual growth accounted for 14.82%. Conversely, the exported quantities of final products, in the given time interval, had a negative trend. Average annual scope of export was 260.07 *t*, and it decreased on average by 7.03%. Such a degressive NWFP export by the polled enterprises was primarily caused by the barriers in the form of complex customs and administrative procedures, but also by small and unstable product quantities which were insufficient for active participation in foreign markets. However, there are positive projects for 2012, both regarding the sales in the domestic market, and in export orientation. Namely, according to the quadratic trend model, with the significance level accounting for 95%, the sale will range from 3049.19 to 3343.95 *t* and thus continue the progressive trend from the past period. By the same model, with the significance level accounting for 95%, export in 2012 will range within the interval from 133.01 to 250.07 *t*. This is supported by the fact that in the next year, the Government of Serbia will attempt, by a series of measures, to ensure better technological and financial conditions to the enterprises aiming at export stimulation. Based on the questionnaire results, the enterprises show indications of widening their production and processing capacities, and enriching the existing assortment by new types of products. In addition, during the next period, the tendency will be a higher degree of standardisation of products and production processes, but also the orientation to foreign markets.