



Analiza podsektora NDŠP u Crnoj Gori



Podgorica/Frajburg, decembar 2008.



Naziv projekta:

Analiza podsektora „nedravnih šumskih proizvoda“, Crna Gora

Holandska razvojna organizacija (SNV):

Alfons Fransen

Mensura Nuhodžić

Unique:

Dr Jochen Statz

Dr Christian Held

Kontakt:

www.snvworld.org

www.unique-forst.de

Sadržaj

1	IZVRŠNI REZIME.....	5
2	UVOD I CILJEVI	11
3	PRISTUP I METODOLOGIJA.....	13
4	ANALIZA PODSEKTORA NDŠP ZA CRNU GORU.....	14
4.1	Analiza konteksta	14
4.1.1	Analiza najznačajnijih aktera	15
4.1.2	Funkcionalna analiza podsektora NDŠP	32
4.1.3	Analiza tržišta i kretanja na tržištu	35
4.1.4	Pitanja upravljanja	40
4.1.5	Zakonsko okruženje	42
4.2	Lanci vrijednosti obuhvaćeni istraživanjem	44
4.2.1	Ogrijevno drvo	44
4.2.2	Pečurke.....	46
4.2.3	Ljekovite i aromatične biljke	48
4.2.4	Šumsko voće	50
5	RAZVOJ PODSEKTORA NDŠP.....	53
5.1	Mogućnosti razvojnih intervencija.....	53
5.2.1	Mogućnost intervencije: jačanje organizacija proizvođača	56
5.2.2	Mogućnost intervencije: regulatorni okvir i vladavina u podsektoru.....	57
5.2.3	Mogućnost intervencije: obezbjeđivanje podataka o tržištu.....	58
5.2.4	Mogućnost intervencije: poboljšanje kros-sektorske integracije NDŠP	59
5.2.5	Mogućnost intervencije: podržavanje pružaoca usluga	60
5.2.6	Mogućnost intervencije: finansijska intervencija.....	61
5.2.7	Mogućnost intervencije: tehnička intervencija	62
5.3	Strategija izlaza za razvojne fasilitatore	63
6	ANEKSI	64

Tabele

<i>Tabela 1. Pregled aktera, njihovog uticaja i njihovog učinka u podsektoru NDŠP</i>	18
<i>Tabela 2. Relativan značaj sakupljanja NDŠP za prihod domaćinstava (Izvor: ISSP 2008)</i>	19
<i>Tabela 3. Cijene sakupljanja NDŠP u Crnoj Gori (izvori: *ISSP 2008 i **SNV 2008)</i>	19
<i>Tabela 4. NDŠP koje su sakupila domaćinstva obuhvaćena istraživanjem (izvor: ISSP 2008)</i> ..	20
<i>Tabela 5. Identifikovane kompanije za preradu NDŠP u Crnoj Gori (izvor: ISSP 2008)</i>	21
<i>Tabela 6. Prosječni mjesečni prihod domaćinstava obuhvaćenih istraživanjem (izvor: ISSP 2008)</i>	23
<i>Tabela 7. Prosječan godišnji prihod ostvaren od šumskih proizvoda u 2007. (izvor: ISSP 2008)</i>	23
<i>Tabela 8. Učešće šumskih proizvoda u klasama prihoda domaćinstava (izvor: obrađeno iz ISSP 2008)</i>	24
<i>Tabela 9. Aktivnosti Vladinih ministarstava u podsektoru NDŠP</i>	27
<i>Tabela 10. Donatorske organizacije aktivne u podsektoru NDŠP</i>	30
<i>Tabela 11. Analiza proizvodnih procesa LJAB-a, šumskog voća i pečurki</i>	33
<i>Tabela 12. Analiza procesa zbirne prodaje za LJAB, šumsko voće i pečurke</i>	34
<i>Tabela 13. Analiza prerade LJAB-a, šumskog voća i pečurki</i>	34
<i>Tabela 14. Analiza distribucije LJAB-a, šumskog voća i pečurki</i>	35
<i>Tabela 15. Podaci o sakupljanju NDŠP 2002-2005 (izvor: MONSTAT 2007)</i>	36
<i>Tabela 16. Podaci o izvozu NDŠP 2005-2007 (izvor: MONSTAT)</i>	37
<i>Tabela 17. Izvozne cijene LJAB-a iz Srbije (izvor: USAID 2008)</i>	37
<i>Tabela 18. Cijene koje se plaćaju u lancu vrijednosti izvoza pečurki (izvor: Petenella i Maso 2007)</i>	38
<i>Tabela 19. Lista zakona i nacionalnih strategija koje se odnose na NDŠP</i>	43
<i>Tabela 20: realizovana sječa ogrijevnog drveta 2002 - 2007 (izvor: Uprava za šume 2007; ISSP 2007)</i>	45
<i>Tabela 21. Specifični lanci vrijednosti pečurki</i>	48
<i>Tabela 22. Specifični lanci vrijednosti LJAB-a</i>	49
<i>Tabela 23. Specifični lanci vrijednosti šumskog voća</i>	52
<i>Tabela 24: Mogućnost intervencije: jačanje grupa/udruženja proizvođača</i>	56
<i>Tabela 25: Mogućnost intervencije: regulatorni okvir i vladavina u podsektoru</i>	57
<i>Tabela 26: Mogućnost intervencije: obezbjeđivanje podataka o tržištu</i>	58
<i>Tabela 27: Mogućnost intervencije: poboljšanje kros-sektorske integracije podsektora NDŠP</i> ..	59
<i>Tabela 28: Mogućnost intervencije: pružanje podrške pružaocima usluga</i>	60
<i>Tabela 29: Mogućnost finansijske intervencije</i>	61
<i>Tabela 30: Mogućnost tehničke intervencije</i>	62
<i>Tabela 31: primjer dugoročne strategije izlaza uz faznu podršku</i>	63

1 IZVRŠNI REZIME

Holandska razvojna organizacija (SNV) je aktivna u Crnoj Gori sa ciljem omogućavanja razvoja lanca vrijednosti (RLV) u različitim podsektorima. Na osnovu preliminarne ocjene sektora šumarstva, podsektor nedrvenih šumskih proizvoda (NDŠP) je identifikovan kao moguća oblast intervencija SNV-a. Shodno tome, započeta je ova studija u cilju izrade detaljne analize podsektora (APS) sektora NDŠP. Utvrđeni su slijedeći ciljevi APS-a:

- pribavljanje relevantnih podataka i informacija o akterima (razloženo po polu), faktorima i interakcijama i odnosima koji su vezani za održivo korišćenje NDŠP na promatranom području i sa posebnim socijalnim fokusom na dimenzijama siromaštva i socijalne inkluzije;
- utvrđivanje činjenica vezanih za relativni značaj različitih NDŠP za ekonomiju domaćinstava (moguće sa kategorizacijom domaćinstava po tipu/nivou prihoda i (skup) NDŠP);
- utvrđivanje organizacionih i institucionalnih pitanja i dinamike koja utiče na sakupljanje NDŠP;
- davanje relevantnih preporuka o SNV programu intervencija i njegovih ciljeva, rezultata i indikatora, najznačajnijih aktivnosti, kao i pristupa implementacije, uključujući monitoring i ocjenu učinka.

Poglavlje 3 predstavlja pristup i metodologiju ove analize.

Akteri i njihovi kapaciteti u podsektoru NDŠP

Analizom konteksta relevantnih aktera u podsektoru su utvrđeni slijedeći ključni nalazi (poglavlje 4.1 daje dodatne pojedinosti, uključujući uloge aktera):

Grupa **sakupljača** (procjenjuje se na 30,000 osoba) je prilično heterogena, što otežava formiranje organizacija i udruživanje. Posebno su grupe sa niskim prihodima uključene u sakupljanje NDŠP. Sa druge strane, postoje profesionalni sakupljači, koji posvećuju ljeto sakupljanju NDŠP (i djelimično njihovoj preradi). Postoji ogroman broj domaćinstava, koji dopunjavaju prihod svog domaćinstva preko NDŠP. Ove aktivnosti variraju po intenzitetu, zavisno od drugih aktivnosti i troškova. Prihod od NDŠP predstavlja konkurenciju prihodima koji se ostvaruju poljoprivrednim aktivnostima, npr., veće cijene poljoprivrednih proizvoda rezultiraju manjim brojem aktivnosti na sakupljanju NDŠP.

Generalno gledano, **sektor prerade** NDŠP u Crnoj Gori je mali. Većina NDŠP se izvozi kao sirovina koja je prošla samo osnovnu preradu i dalje se prerađuje u susjednoj Srbiji, BiH ili u zemlji krajnjeg tržišta (npr., pečurke u Italiji). Oprema koju koriste preduzeća je uglavnom zasterjela. Ulaganja u nove mašine su rijetka. Danas u Crnoj Gori postoji 27 (identifikovanih) kompanija za preradu NDŠP. Ovi prerađivači su aktivni u organizaciji podsektora, jer žele da eliminišu aktivnosti na sivom tržištu koje trenutno dominiraju podsektorom.

Podsektor NDŠP prelazi granice između nadležnosti i interesa različitih vladinih

aktera. Što se tiče **ministarstava u Crnoj Gori**, tri od njih su trenutno uključena u aktivnosti, koje su na jedan ili drugi način, vezane za podsektor NDŠP.

- Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede (MPŠiV),
- Ministarstvo turizma i zaštite životne sredine (MTiZZS),
- Ministarstvo ekonomije (ME).

MPŠiV je najaktivnije. MPŠiV aktivno ulaže napore u uspostavljanje saradnje sa drugim ministarstvima u cilju promovisanja podsektora. Tješnja saradnja između MPŠiV i MTiZZS se očekuje u okviru marketinške kampanje „Organska poljoprivreda“, koja je vezana za razvoj podsektora NDŠP. Idealno bi bilo da se saradnja proširi na pravno-regulatorne aspekte.

U grupi **pružaoca usluga** podsektoru NDŠP, postoje organizacije koje se (djelimično) finansiraju iz javnih i privatnih sredstava. Ovu grupu čine fasilitatori sertifikacija, kao što je Monteorganica, kao i fasilitatori razvoja preduzeća, kao što je Privredna komora i službe za standardizaciju i savjetodavne usluge Biotehničkog instituta Podgorica. Najznačajniji problemi sa kojima se trenutno suočavaju ovi pružaoci usluga jeste nedostatak međunarodnog priznavanja i (još uvijek) slaba povezanost sa podsektorom NDŠP, jer ta veza još uvijek nije pravilno organizovana.

Međunarodni donatori, koji su aktivni u Crnoj Gori, su identifikovali dva ključna pitanja za ekonomski razvoj zemlje: 1) turizam i 2) organska poljoprivreda. Većina donatora je aktivna u ove dvije oblasti. Obje su od ključnog značaja za dalji razvoj podsektora NDŠP. U sektor NDŠP su uključeni brojni donatori, ali su izašli iz podsektora zbog nedovoljnih rezultata. Svaka strategija razvoja podsektora mora uzeti u obzir različite aktivnosti ovih organizacija i analizirati njihova iskustva u podsektoru NDŠP u prošlosti.

Lanci vrijednosti u podsektoru NDŠP

Uvezeni proizvodi na **domaćem tržištu** imaju konkurenciju u lokalno proizvedenim proizvodima. Često se uvezeni proizvodi zasnivaju na sirovinama iz Crne Gore, a prerađuju se u susjednim zemljama. Količine NDŠP koje se prodaju u Crnoj Gori su nepoznate. Nacionalno tržište za NDŠP ukazuje na značajan potencijal za rast u sektoru turizma. Sve veći broj hotela i restorana promoviše crnogorski način života i „nacionalnu kuhinju“. Iako potencijal postoji, trenutno se realizuje samo ograničen broj aktivnosti.

Tržišta izvoza NDŠP iz Crne Gore se nalaze u susjednim zemljama bivše Jugoslavije (uglavnom Srbija) i zapadne Evrope (posebno Italija, Francuska i Njemačka). Izvozne statistike nezavisne države Crne Gore nijesu značajne, obzirom da su vremenski intervali ograničeni. Godišnja vrijednost izvoza NDŠP je bila € 2.7 miliona u 2005. i € 1.7 miliona u 2006. U poređenju sa drugim zemljama, kao što je Bugarska, Srbija ili Rumunija, crnogorski udio na tržištu je mali. Prema tome, treba razviti niše i konkurentne prednosti kako bi se zadržala međunarodna konkurentnost. Postoje dva najznačajnija trenda na međunarodnim tržištima NDŠP, koja su relevantna za crnogorski podsektor: proizvodnja organske hrane i prirodne kozmetike. Oba segmenta zahtijevaju modele sertifikacije. Trenutno samo nekoliko crnogorskih

proizvođača pružaju takve modele, što definitivno predstavlja oblast za dalji razvoj podsektora.

Izvršena je analiza tri **lanca vrijednosti** NDŠP u pogledu aktera, funkcija i tržišta.

Lanac vrijednosti pečurki se može podijeliti u četiri najznačajnija lanca specifične vrijednosti i kanala marketinga:

- proizvodnja svježih ili konzerviranih pečurki za domaće tržište (za domaćinstva ili sektor turizma),
- proizvodnja svježih ili konzerviranih pečurki za izvozno tržište (sa dvije najznačajnije grane: izvozno tržište EU i izvozno tržište Balkana),
- izvoz pečurki visoke vrijednosti na tržište EU,
- četvrti kanal je tržište za izvoz organskih proizvoda. Međutim, ne postoji ponuda sertifikovanih organskih pečurki iz Crne Gore. Prema tome, ovaj kanal se predstavlja samo kao potencijalna mogućnost.

Ljekovito i aromatično bilje (LJAB) nudi najveću raznolikost mogućih tržišnih mogućnosti. Trenutno postoje tri najznačajnija specifična lanca vrijednosti i kanala marketinga, koje aktivno koriste akteri u Crnoj Gori:

- domaća prerada LJAB-a,
- izvoz LJAB-a za proizvodnju hrane,
- izvoz LJAB-a za upotrebu u medicini i kozmetici.

Šumsko voće se uglavnom koristi za proizvodnju hrane i pića u samoj Crnoj Gori, ili se voće izvozi kao sirovina. Specifični lanci vrijednosti su:

- izvoz sirovog šumskog voća,
- šumsko voće za lokalnu proizvodnju hrane (za domaćinstva ili sektor turizma),
- šumsko voće u svježem stanju ili prerađeno za izvoz na tržište organskih proizvoda.

Poglavlje 4.2 daje detaljan opis aktera, funkcija, tržišta, dodavanja vrijednosti i opcija intervencije za svaki od navedenih kanala marketinga u svakom od navedenih lanaca vrijednosti.

Analiza zaključuje da organsko tržište izvoza pečurki, a posebno tržište izvoza LJAB-a, nudi najbolje dugoročno tržište, zahtijeva niz razvojnih intervencija, dok NDŠP za domaće i turističko tržište može proizvesti (ograničena) poboljšanje ruralnih prihoda uz relativno male intervencije.

Mogućnosti razvojnih intervencija za podsektor NDŠP

Analiza ukazuje na postojanje dva najznačajnija scenarija razvoja sektora NDŠP:

1. Sektor se, manje-više, razvija samostalno. To podrazumijeva da domaće tržište može rasti donekle kao rezultat individualnih projekata (razvojne intervencije) i da će se najveća količina izvoziti kao sirovina po relativno

niskim cijenama. Uz trenutno nizak nivo kontrole, određene vrste mogu nestati. S obzirom na to da su zarade radne snage relativno niske, treba očekivati da će ekonomski značaj podsektora najvjerojatnije nastaviti da opada;

2. Alternativno, preduzimaju se značajne aktivnosti usmjerene na razvoj sektora NDŠP kao održivog sektora organskog kvalitetnog proizvoda visoke vrijednosti. Organsko tržište je tipično jako regulisano i dobro organizovano, uključujući sve partnere i sakupljače/korisnike. To zahtijeva slijedeće razvojne intervencije:
 - a. Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede preuzima vodeću ulogu u razvoju podsektora:
 - i. formulacija ciljeva politike (za specifične podsektore NDŠP);
 - ii. uspostavljanje poboljšanog pravno-regulatornog i strateškog okruženja kada je to potrebno;
 - iii. ispitivanje formulacije zajedničkog akcionog plana za NDŠP (sa partnerima).
 - b. Relevantna ministarstva uvode i/ili poboljšavaju neophodan regulatorni okvir i okvir podrške, u saradnji sa partnerima. To treba da obuhvati (između ostalog):
 - i. regulisan, slobodan pristup sakupljača sirovinama;
 - ii. regulisan, registrovan i kontrolisan međunarodni promet, kako uvoz tako i izvoz;
 - iii. zakone o standardima EU koji se odnose na zdravlje i kvalitet;
 - iv. zakone o regulativama EU koje se odnose na organske proizvode;
 - v. regulisanje međunarodnih akreditovanih tijela i/ili organizacija za sertifikaciju;
 - vi. podršku privatnom sektoru za poštovanje standarda zdravlja i kvaliteta (HACCP treba smatrati minimalnim standardom);
 - vii. poboljšanje savjetodavnih usluga sektoru NDŠP;
 - viii. usklađivanje opštih mjera za podršku poslovanju sa potrebama sektora NDŠP (preko Privredne komore, Direkcije za MSP i regionalnih poslovnih centara),
 - ix. druge mjere koje se smatraju neophodnim, kao što su dozvole/koncesije za korišćenje-sakupljanje uz odgovarajuću nadoknadu, poreze na izvoz, državne subvencije kao ključne mehanizme koje treba uskladiti, kao i Vladine odgovornosti i interese koji se zasnivaju na ekonomskim, socijalnim i ekološkim principima održivosti.
 - c. Sakupljači, posrednici i prerađivači formiraju organizacije proizvođača

(OP) i druge poslovne organizacije, koje obuhvataju cijeli sektor. Organizacije proizvođača (idealno na lokalnom nivou i nacionalnom nivou):

- i. zastupaju svoje interese kod relevantnih ministarstava i drugih vladinih institucija (porezi, takse, licence, dozvole, uvozne i izvozne regulative, itd.);
 - ii. uvode Poslovnik za sakupljanje i promet;
 - iii. uspostavljaju kontakte sa organizacijama u EU, kao što je Sajam trgovine, organski promet, zeleno tržište i druge organizacije koje podržavaju „kvalitetna organska tržišta visoke vrijednosti“;
 - iv. prikupljaju i distribuiraju informacije o tržištu i podatke sa tržišta;
 - v. podržavaju poštovanje standarda EU vezanih za kvalitet i zdravlje od strane individualnih prerađivača i trgovaca;
 - vi. pružaju podršku poboljšanju dizajna, pakovanja, etikete i marketinga proizvoda, kao i pristupa novoj tehnologiji;
 - vii. pružaju podršku medijskoj kampanji za promociju crnogorskih NDŠP na domaćim i stranim tržištima;
 - viii. realizuju druge neophodne aktivnosti za pružanje podrške sektoru.
- d. Pružaoci usluga (Montenorganica, Biotehnički institut, Privredna komora, Direkcija za MSP i regionalni poslovni centri, Uprava za šume, ostali):
- i. vrše procjenu i dalje razvijaju usluge koje se pružaju sektoru NDŠP sa prerađivačima i sakupljačima,
 - ii. implementiraju zajednički akcioni program za poboljšanje i usklađivanje usluga.
- e. Donatorske organizacije pružaju neophodnu finansijsku podršku i tehničku pomoć:
- i. podstiču razvoj sektorskog programa;
 - ii. podstiču formiranje i razvoj „organizacija proizvođača“;
 - iii. pružaju tehničko praktično znanje o relevantnim nacionalnim i zakonima EU;
 - iv. pružaju savjete partnerima o djelotvornom korišćenju opštih vladinih programa za pružanje podrške, kao i specifičnih mjera organskog programa;
 - v. pružaju sredstva za realizaciju razvojnog programa (i možda određeno početno ulaganje).

Poglavlje 5 pruža detaljniji opis svake od oblasti intervencije.

Na kraju, predlažemo drugi scenario. Međutim, postoje značajniji rizici (vidi poglavlje 6). Ukoliko izostane realizacija niza razvojnih intervencija i velika posvećenost svih partnera, uspjeh će biti zanemarljiv.

Prema tome, predlaže se da se razvojne intervencije sprovedu u okviru predloženog projekta organske poljoprivrede, kako je najavilo Ministarstvo inostranih poslova Danske (posjetite website).

2 UVOD I CILJEVI

Crna Gora ima površinu od 13,812 km². Zemlja je sa srednjim prihodima, sa 680,000 stanovnika i BDP po glavi stanovnika od oko 2900 evra. Oko 9% ljudi živi u siromaštvu. Incidenca siromaštva je veća u sjevernim opštinama sa do 20% stanovništva koje je pogođeno siromaštvom. Najveći fokus nacionalne i međunarodne politike Crne Gore je usmjeren na pridruživanje Evropskoj Uniji. Ostvaruje se stabilan napredak ka evropskim integracijama u društvenom i ekonomskom sektoru zemlje.

Prije ove osnove, nacionalne politike pokušavaju da razviju crnogorske ekonomske konkurentne prednosti uz dalji razvoj socijalnih i opštih uslova života u zemlji, koji uključuju netaknuto i zdravo okruženje. Napori koji se trenutno ulažu su sa naglaskom na procesu evropskih integracija. Prema tome, pažnja koja se posvećuje evropskim normama i regulativama, kao i tržišnim trendovima i preferencama u zemljama članicama EU, je od posebnog interesa za pristup razvoju svakog sektora.

Jedna od oblasti fokusa politika nacionalnog razvoja je promocija i optimizacija ekonomskog korišćenja base prirodnih resursa. Prema tome, šuma je jedan od najznačajnijih resursa zemlje. Postoji 743,609 ha šume, a većina njih (67%) je u vlasništvu države. Crnogorski šumski resursi su predmet tri najznačajnije privredne djelatnosti:

- proizvodnja drveta, uglavnom u visokim ekonomskim šumama (na 61% (= šumskog područja,
- sakupljanje nedrvenih šumskih proizvoda (NDŠP) na ukupnom šumskom području (dijelom nelegalno),
- (eko)turizam, koji pokriva cijelo šumsko područje, ali će se usredsrediti na zaštićene šume (66,000 ha) i nacionalne parkove (približno 13,000 ha).

Nedavno završena Nacionalna šumarska politika (vidi MPŠiV 2008) se direktno bavi sa ove tri oblasti. Jasan fokus je na komercijalnoj proizvodnji drveta. Međutim, Šumarska politika prepoznaje da turizam i proizvodnja NDŠP predstavljaju značajne oblasti aktivnosti za ostvarivanje prihoda za ruralno stanovništvo. Prema Šumarskoj politici, tri oblasti aktivnosti će se realizovati na održiv način, čime se garantuje stabilno korišćenje base prirodnih resursa. Zakonski okvir, pogotovo novi Zakon o šumama, zahtijeva usklađivanja u cilju zadovoljavanja savremenih (EU) standarda.

Obzirom da su turističke i srodne djelatnosti zvanično usvojene kao ključna strategija za razvoj ekonomije, ova oblast dobija veliku pažnju relevantnih političkih aktera, kao i NVO i privatnog sektora. To se manifestuje kroz kampanju „Wild Beauty“ Ministarstva turizma i zaštite životne sredine (MTiZŽS). Turizam je mogućnost koja najviše obećava u smislu dopunskog prihoda i otvaranja radnih mjesta, ekonomskog rasta i zaustavljanja migracije, naročito u manje razvijenim sjevernim i centralnim djelovima zemlje.

Slično tome, promocija komercijalne proizvodnje drveta i prerade dobija pažnju Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede (MPŠiV). Riješena su najznačajnija pitanja imovine i zakupa zemlje. Trenutno, koncesije za državna šumska

područja su definisane i dodijeljene velikim kompanijama za komercijalnu sječu i preradu drveta. Još nije u potpunosti ocijenjeno kako će to uticati na turizam i podsektore NDŠP.

Sakupljanje NDŠP je u komunizmu bila značajna aktivnost za ostvarivanje prihoda. Tokom tog perioda, sakupljanje i trgovina su bili jako organizovani i centralizovani. Mali broj državnih prerađivačkih kompanija je dominirao sektorom. Pokušaj da se državna preduzeća privatizuju je u suštini propao, a kriza na Balkanu 1990-tih je dovela do propadanja izvozne djelatnosti vezane za NDŠP. Danas je sektor neorganizovan, a promet NDŠP se djelimično realizuje preko sive ekonomije. Zvanične brojke koje se odnose na vrijednost izvoza su malo pouzdane. Zajedničko za većinu proizvoda, uključujući šumsko voće i pečurke, jeste to da se izvoze kao neprerađene sirovine.

Značajan broj malih sakupljača zavisi od NDŠP, kao dijela portfolia u njihovim poljoprivrednim proizvodnim sistemima. Više nego druge ruralne strategije za ostvarivanje prihoda, sakupljanje i promet NDŠP predstavljaju kros-sektorsku djelatnost, koja je direktno povezana (tehnički i komercijalno) sa poljoprivredom, šumarstvom, turizmom i životom uopšte. (direktna potrošnja hrane, zdravstvena zaštita, itd.).

Na osnovu preliminarne ocjene sektora šumarstva, podsektor NDŠP je identifikovan kao moguća oblast intervencija. Prema tome, ova studija je započeta u cilju izrade detaljne analize podsektora (APS) NDŠP. Ciljevi APS-a su definisani na slijedeći način:

- prikupljanje relevantnih podataka i informacija o akterima (razloženo po polu), faktorima i interakcijama i odnosima koji se odnose na održivu eksploataciju NDŠP na posmatranom području i sa posebnim socijalnim fokusom na dimenzijama siromaštva i socijalne inkluzije,
- utvrđivanje činjenica o relativnom značaju različitih NDŠP u ekonomijama domaćinstava (moguće sa kategorijama domaćinstava po tipu/nivou prihoda i (niza) NDŠP),
- utvrđivanje organizacionih i institucionalnih pitanja i dinamike koja utiče na sakupljanje NDŠP,
- davanje relevantnih preporuka o programu intervencija SNV-a i njegovih ciljeva, rezultata i indikatora, najznačajnijih aktivnosti i implementacije pristupa, uključujući monitoring i ocjenu učinka.

Ovaj izvještaj predstavlja rezultate APS-a, koja je sprovedena tokom tri misije u Crnoj Gori i desktop istraživanja u Njemačkoj 2008. godine

3 PRISTUP I METODOLOGIJA

Za potrebe ove APS NDŠP, koristi se slijedeća definicija NDŠP (preuzeta iz CIFOR):

„Nedroni šumski proizvodi (NDŠP) su svi proizvodi ili usluge koje nijesu drvo i koje se proizvode u šumama. Obuhvataju voće i koštunice, povrće, ribu i divljač, ljekovito bilje, smolu, esencije i niz kora i vlakana, kao što su bambus, trska i staništa drugih palmi i trava. Centar za međunarodna istraživanja u šumarstvu (CIFOR) koristi inkluzivnu definiciju NDŠP – definiciju koja čak obuhvata drvene proizvode, kao što su proizvodi koji se koriste za rezbaranje drveta ili ogrijev.“

Kontekst ove APS se oslanja na širu definiciju CIFOR-a. Međutim, kao što će se razmatrati u relevantnim poglavljima, ogrijevno drvo je isključeno iz detaljne analize ovog izvještaja, kao i drvo za rezbaranje, koje će se obraditi u posebnoj analizi koju će uraditi SNV.

Da bi se razumjela perspektiva lanca vrijednosti (LV), slijedeća definicija se koristi u ovoj APS (vidi SDC 2007):

„Lanac vrijednosti (LV) je analitički i operativni model. Model se oslanja na činjenicu da se proizvod rijetko direktno konzumira na mjestu proizvodnje. Transformiše se, kombinuje sa drugim proizvodima, transportuje, pakuje, izlaže, itd., dok ne dođe do krajnjeg potrošača. U ovom procesu, sirovi materijal, prelazni proizvodi i finalni proizvodi su vlasništvo raznih aktera, koji su povezani trgovinom i uslugama, od kojih svaki dodaje vrijednost proizvodu. Različite vrste javnih i privatnih usluga, kao što su usluge razvoja poslovanja, električna energija, transport, finansijske usluge, itd., su značajne kao povoljni okvirni uslovi, odnosno, zakoni, regulative i njihova primjena.“

Model lanca vrijednosti pretpostavlja da razumijevanje ovih interakcija omogućava privatnim i javnim agencijama (uključujući razvojne agencije) da identifikuju tačke intervencija u svrhu (1) povećanja efikasnosti i povećanja ukupne ostvarene vrijednosti i u svrhu (2) poboljšanja kompetencija aktera za povećanje njihovog udjela u ukupnoj ostvarenoj vrijednosti.“

Imajući u vidu NDŠP i lance vrijednosti, odabran je slijedeći analitički pristup u cilju pripreme detaljne analize:

- Podaci o sektoru i relevantnim partnerima su prikupljeni tokom tri misije u Crnoj Gori. Tokom svake misije su održane radionice sa partnerima, sa sakupljačima i prerađivačima iz sektora NDŠP, kao i pojedinačni sastanci sa predstavnicima Vlade, donatorskih organizacija i pružaoca usluga,
- Za potrebe prikupljanja empiričkih podataka o najznačajnijim fokus grupama, sakupljačima i prerađivačima, razrađeno je i sprovedeno istraživanje domaćinstava u opštinama na sjeveru zemlje. Tokom ove kampanje, istraživanje je obuhvatilo oko 500 domaćinstava od strane ISSP u 2008. godini,
- Ovaj primarni izvor informacija je dopunjen iscrpnom analizom raspoloživih studija i podataka.

4 ANALIZA PODSEKTORA NDŠP ZA CRNU GORU

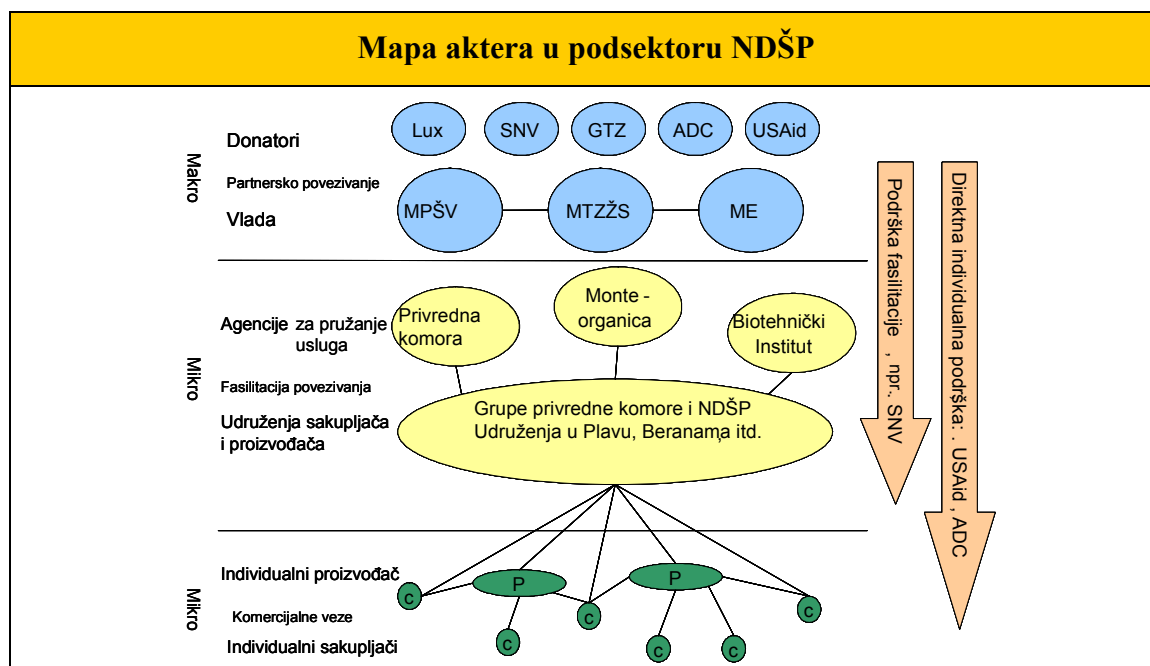
4.1 Analiza konteksta

Analiza konteksta podsektora NDŠP u Crnoj Gori proističe iz sekundarnih podataka i analize literature i iz tri misije u Crnoj Gori, koje su realizovane 2008. Tokom ovih misija su održani sastanci i radionice sa partnerima.

U cilju pribavljanja detaljnijih podataka o fokus grupama (privatni vlasnici šuma, sakupljači NDŠP i prerađivači NDŠP) u podsektoru NDŠP, Institut za strateške studije i prognoze u Podgorici (ISSP) je za potrebe ove APS sproveo istraživanje domaćinstava. Rezultati čine bazu podataka za relevantna poglavlja ove APS. Detaljni opisni statistički rezultati studije ISSP su predstavljani u odvojenom izvještaju (ISSP 2008).

Ova analiza konteksta predstavlja najnovije podatke koji su bili na raspolaganju do kraja 2008. Međutim, statistički podaci (ako potiču iz sekundarnih izvora) nijesu potpuni. Zbog kratkog perioda od kada je Crna Gora postala samostalna (samo dvije godine, od 2006.), analiza vremenskih serija ima samo ograničenu važnost. Pouzdanost sekundarnih podataka je testirana u mjeri u kojoj je to bilo moguće, ali se i dalje moraju pažljivo tumačiti, odnosno pod datim uticajem neregistrovanih djelatnosti.

U cilju izrade kompletne i detaljne mape podsektora NDŠP (sumirano u Ilustracija 1), ovaj izvještaj priprema tri analitička ugla gledanja na podsektor NDŠP: akteri u podsektoru (poglavlje 4.1.1), funkcije u lancu vrijednosti u podsektoru (poglavlje 4.1.2) i tržišta za proizvode NDŠP (poglavlje 0).



Ilustracija 1. Trenutna mapa aktera u podsektoru NDŠP Crne Gore

Dodati mapi aktera: „Zavod za zaštitu prirode“ (slično kao što je prikazana Monteorganica).

4.1.1 Analiza najznačajnijih aktera

Slijedeća poglavlja daju opis aktera u podsektoru NDŠP Crne Gore. Svaki akter (grupa) je analizirana u smislu njegovog uticaja na sektor i učinka u smislu razvoja sektora. Relevantna poglavlja identifikuju i bave se najznačajnijim preprekama i mogućnostima aktera (grupe) u smislu aktivnijeg učešća u podsektoru NDŠP. Tabela 1 sumira i vrši poređenje ključnih osobina i karakteristika aktera u podsektoru NDŠP.

Pregled aktera						
Nivo	Grupa aktera	Akteri	Uticaj	Učinak	Mogućnosti	Prepreke
Makro	Donatori	GTZ, SNV, Lux-Development, USAID, itd.	Snažan uticaj u njihovoj relevantnoj oblasti djelatnosti	Visoko heterogeno. Često usamljene aktivnosti bez odgovarajuće evaluacije.	Planiraju se ciljane aktivnosti u oblasti organske poljoprivrede i NDŠP. Za njih postoji ogroman potencijal na tržištu EU.	Dijelo rad u izolaciji. Različiti pristupi (poređenje, npr., direktne monetarne podrške USAID-a sa fasilitirajućim pristupom SNV-a)
	Vlada	MPŠiV	Snažan uticaj, odnosno u pogledu izarde zakona i politike u šumarstvu. Uticaj djelatnosti MPŠiV-a se može značajno pojačati sa podrškom nedavno odobrenog MIDA projekta. (vidi poglavlje 4.1.1.7)	Slab u MPŠiV zbog reformskog procesa koji je u toku. Slab u smislu direktne interakcije na mikro-nivou.	Krossektorska saradnja sa pozitivnim sinergijskim efektima na turizam, životnu sredinu i NDŠP	Proces reforme MPŠiV još nije završen. Marginalizacija NDŠP u šumarskoj politici (u trenutnoj fazi procesa).

Pregled aktera						
Nivo	Grupa aktera	Akteri	Uticaj	Učinak	Mogućnosti	Prepreke
		MTiZŽS	Snažan uticaj na postavljanje kampanja (npr., kampanja „wild beauty“ i u međuvremenu zaustavljena kampanja „nacionalna kuhinja“)	Profesionalni i učinak sa međunarodnim fokusom. Sektor turizma se posmatra kao budući privredni sektor	Iskustva koja MTiZŽS ima u planiranju i implementaciji i kampanja se može koristiti u sektoru NDŠP. Postoji mnogo zajedničkih pitanja između NDŠP i turizma, koja bi mogla stvoriti sinergiju.	MTiZŽS nije u suštini upoznato sa potencijalima NDŠP, vjerovatno iz razloga što NDŠP i dalje povlači mišljenje da je to sektor za siromašne – to je kontradikcija sa samopoimanjem MTiZŽS.
		ME	Snažan uticaj na promociju MSP. Postavlja platformu za Privrednu komoru i njene organizovane podgrupe.	U suštini, NDŠP nije u fokusu, obzirom da druge industrije i sektori trenutno imaju snažniji uticaj na BDP i ekonomski razvoj	Podržavanje kreditnih linija imajući u vidu MSP za NDŠP. Pružanje ekspertskog znanja preduzećima za NDŠP u cilju poboljšanja njihovog bankovnog stanja za dobijanje kredita i zajmova	Odnos troškova i koristi kod napora koje ulaže ME u sektor NDŠP nije jasan, jer neformalnost u ovom sektoru ima koristi od takvih aktivnosti.
Mezo	Pružaoци usluga	Usluge „na zahtjev“, npr., sertifikacija Monteorganike, kontrola standarda hrane od strane Biotehničkog instituta,	Srednji obzirom da im djelimično nedostaje međunarodna akreditacija. Visok kada se radi o diseminaciji znanja.	Dobar, ali samo ograničen pristup podsektoru NDŠP, koji još ne predstavlja značajnog „klijenta“ za pružaoce ovih usluga.	Pružaoци usluga bi mogli pružiti neophodnu ekspertizu i praktično znanje podsektoru NDŠP u cilju ostvarivanja sertifikacije i pristupa tržištu.	I dalje nedostaje međunarodna akreditacija (Monteorganiка). Usluge se moraju plaćati, ali akteri u NDŠP još nisu spremni/u mogućnosti da ih plate.

Pregled aktera						
Nivo	Grupa aktera	Akteri	Uticaj	Učinak	Mogućnosti	Prepreke
		Pružaoци javnih / savjetodavnih usluga, kroz PPES i opštinske savjetnike za poljoprivredu Kroz MIDAS, savjetodavne usluge se mogu značajno poboljšati (vidi poglavlje 4.1.1.7)	U sektoru NDŠP, uticaj PPES još nije značajan.	U potpunosti finansiran iz poljoprivrednog budžeta MPŠiV. Finansiranje se zasniva na godišnjem planu aktivnosti i pratećim troškovima, koje odobrava Ministarstvo.	Već na raspolaganju standardi EU od proizvodnje do pakovanja i etiketiranja proizvoda. NDŠP se mogu uključiti u AMIS – informacijski sistem za poljoprivredna tržišta	PPES može ubuduće pružiti usluge o proizvodnji (organskih) NDŠP, ali tek treba razviti znanje. PPES u potpunosti zavisi od javnog finansiranja.
	Udruženi sakupljači i prerađivači	Podgrupa Privredne komore za NDŠP; NVO sakupljača/prerađivača	Vrlo važan, obzirom da ova udruženja formiraju ključnu grupu za dalji razvoj podsektora	I dalje slab. Nejasno prihvatanje ovih udruženja od strane većine sektora.	Polazište za stručno udruživanje podsektora, koje aktivno utiče na izradu politike, pružanje podataka o tržištu, itd.	Prihvatanje u podsektoru nejasno, održivost još nije obezbijeđena
Mikro	Individualni sakupljači	Individualni sakupljači	Jako velik uticaj na životnu sredinu i jačanje udruženja	Slab u smislu jačanja udruženja. Poštovanje standarda životne sredine djelimično slabo.	Bolje korišćenje NDŠP bi moglo značajno poboljšati ekonomiju domaćinstava.	Interakcija sa makro nivoom je složena. Uzajamno nepovjerenje među grupama aktera.
	Individualni prerađivači	Individualni prerađivači	Jako veliki uticaj u smislu dodavanja vrijednosti i veoma aktivan u jačanju udruženja	Dobar u odnosu na ekonomski učinak, iako smanjuje konkurentnost.	Poboljšane regulative i standardi u sektoru mogu poboljšati međunarodnu konkurentnost prerađivača.	Nepovjerenje i dalje prisutno u interakcijama sa drugim akterima. Teško je ostvariti pristup investicionom kapitalu.

Pregled aktera						
Nivo	Grupa aktera	Akteri	Uticaj	Učinak	Mogućnosti	Prepreke

Tabela 1. Pregled aktera, njihovog uticaja i njihovog učinka u podsektoru NDŠP

4.1.1.1 Sakupljači NDŠP

Slijedeći podaci su preuzeti iz istraživanja 496 domaćinstava, koje je 2008. godine sproveo ISSP, od kojih se 242 bavi sakupljanjem NDŠP. Dalji značajni izvori informacija o sakupljačima NDŠP su studije koje je pokrenuo SNV (Pettenella i Maso 2007 o lancu vrijednosti pečurki) i Lux-Development (Mautner Markhof Consulting 2007 o mapi lanca vrijednosti). Dalji vrijedni podaci su dobijeni od NATURA (2007) i ISSP (2007), koji je pripremio detaljne podatke o sakupljačima i prerađivačima NDŠP na sjeveru Crne Gore. Sakupljači NDŠP čine najznačajniju ciljnu grupu u pristupu razvoju sektora. Oni čine najveću grupu aktera (procjenjuje se na 30,000 osoba prema ISSP 2007) sa direktnim uticajem na bazu prirodnih resursa, kao i na vrijednost dodatu u apsolutnim brojkama. Međutim, relativna dodata vrijednost po jedinici (npr., po kg pečurki) je mala jer se NDŠP obično prodaju kao sirovina bez ikakve prerade (poglavlje 4.1.2).

Tačan broj osoba koje su uključene u sakupljanje NDŠP nije dostupan. NATURA studije navode da, npr., u opštini Andrijevića 500 do 1,500 osoba od ukupno oko 6,000 stanovnika učestvuju u sakupljanju NDŠP. Studije i diskusije sa sakupljačima ukazuju na to da se stanje jako promijenilo u proteklih godinama. Mlađe osobe napuštaju ruralna područja. Neke opštine, kao što je Andrijevića, su izgubile više od 50% svog prvobitnog stanovništva. U Kolašinu taj gubitak iznosi oko 25% u samo nekoliko godina. To rezultira ukupnim smanjenjem broja potencijalnih sakupljača NDŠP. Ostatak populacije čine starija lica, kao i manji broj obrazovanih i žena. Ovaj ostatak čini veliku većinu sakupljača NDŠP.

Grupa sakupljača je prilično heterogena, što otežava organizovanje i udruživanje. ISSP i druge studije navode da su pogotovo grupe sa nižim prihodima uključene u sakupljanje NDŠP. Kao što je već rečeno, sakupljači su starija lica, učenici i žene (što u stvari nije potvrdila studija ISSP 2008. Muškarci i žene su približno izjednačeni što se tiče sakupljanja NDŠP), ali i nezaposleni. Sa druge strane, postoje profesionalni sakupljači, koji ljetu posvećuju sakupljanju NDŠP (i dijelom preradi). Postoji ogroman broj domaćinstava, koji preko NDŠP dopunjavaju svoje prihode. Ove aktivnosti variraju u intenzitetu, zavisno od troškova drugih djelatnosti i mogućnosti. Prihod od NDŠP se uglavnom ostvaruje u ljetu i jesen i na taj način predstavlja konkurenciju prihodima koji se ostvaruju poljoprivrednim djelatnostima, npr., veće cijene poljoprivrednih proizvoda uzrokuju manji broj aktivnosti u sakupljanju NDŠP.

ISSP 2008 je ukazao na relativan značaj koji sakupljanje NDŠP ima za ruralna domaćinstva. Ključne karakteristike su navedene u Tabela 2. Osobine koje su date u ovoj tabeli ukazuju na značaj NDŠP kao elementa za ostvarivanje dopunskih prihoda. Samo se mali broj domaćinstava u potpunosti oslanja na prihode od NDŠP, ali mnogo veći broj domaćinstava učestvuje u sakupljanju NDŠP u cilju ostvarivanja dodatnog

prihoda kako bi pokrili dodatne troškove koji nastaju tokom godine (pogotovu troškove školovanja). Međutim, samo polovina domaćinstava, koja učestvuju u sakupljanju NDŠP, posmatraju ovu djelatnost kao dugoročno izvodljivu strategiju (više žena u domaćinstvima je navelo dugoročnu opciju).

Relativan značaj prihoda od NDŠP za domaćinstva obuhvaćena istraživanjem (n=496)	
Stavka	br. domaćinstava % (od n)
Domaćinstva koja učestvuju u sakupljanju NDŠP	48.8% (242 od 496)
Domaćinstva koja učestvuju u sakupljanju NDŠP u komercijalne svrhe	63.2% (153 od 242)
Domaćinstva koja se u potpunosti oslanjaju na prihod od NDŠP	11.8% (18 od 153)
Domaćinstva koja se značajnim dijelom oslanjaju na prihod od NDŠP	14.4% (22 od 153)
Novac od sakupljanja NDŠP se koristi za dopunjavanje prihoda domaćinstva	99.9% (241 od 242)
Novac od sakupljanja NDŠP se koristi za troškove školovanja	37.6% (91 od 242)
Sakupljanje NDŠP se smatra dugoročnim izvorom prihoda	51.6% (125 od 242)

Tabela 2. Relativan značaj sakupljanja NDŠP za prihod domaćinstava (Izvor: ISSP 2008)

Za pojedinosti o prihodu domaćinstava od NDŠP, vidi Tabela 6, Tabela 7 i Tabela 8 u poglavlju 4.1.1.3. Tu je naglašeno da je, pogotovo za grupe sa malim prihodima, sakupljanje NDŠP ekonomski održiva opcija za povećanje prihoda domaćinstva. Npr., prosječan prihod od sakupljanja pečurki pokriva do tri prosječne mjesečne plate grupe sa najnižim prihodima. Sa druge strane, BDP Crne Gore stabilno raste. Radno intenzivno sakupljanje LJAB-a uz relativno visoke troškove ne rezultira adekvatnom zaradom i dovodi do sve manjeg broja osoba koje učestvuju u sakupljanju LJAB-a (uporediti slične rezultate analize lanca vrijednosti NDŠP u Albaniji, koju je izvršila DSA 2008). Ovaj problem se može riješiti uzgajanjem LJAB-a (vidi poglavlje 5). Cijene sakupljanja rraznih NDŠP su utvrđene od strane ISSP i SNV 2008. godine, kao što je dato u slijedećoj tabeli.

Cijene sakupljanja NDŠP u Crnoj Gori	
NDŠP	€ / kg
Šumsko voće*	4
LJAB*	8.6
Prosjek pečurki*	3.9
Pečurka**: Boletus (sirova)	2.5
Pečurka**: Cantharellus (sirova)	2
Pečurka**: Morels (sušena)	100

Tabela 3. Cijene sakupljanja NDŠP u Crnoj Gori (izvori: *ISSP 2008 i **SNV 2008)

Efekti smanjenja djelotvornosti sakupljanja NDŠP postaju ozbiljniji u sušnim

godinama, kada količine pečurki i bobičastog voća postanu oskudne. Sa druge strane, relativna oskudnost može rezultirati povećanim cijenama. Postoji pokrivanje troškova, koje određuje mjeru u kojoj će se realizovati djelatnosti vezane za NDŠP i koje, iz godine u godinu, definiše svako pojedinačno domaćinstvo.

U Mautner Markhof (2007) su sakupljači ukazali na to da za cilj imaju dnevni prihod od €15 ako se uključe u sakupljanje NDŠP. To bi rezultiralo mjesečnim prihodom od €300 (ako uzmemo 20 radnih dana mjesečno). Čini se da se to ostvaruje (uporedi Tabela 8) ako se uzme u obzir prosječan prihod od NDŠP, koji je utvrdio ISSP 2008.

Osim tehničkih i fizičkih barijera (npr., udaljenost od šumskih područja, fizičko stanje sakupljača, poznavanje lokacija i vrsta, itd.) za ulazak u sektor NDŠP, ekonomska barijera se može utvrditi kao prethodno pomenuti dnevni prihod (nešto kao minimalna plata od NDŠP). Ovo treba uzeti u obzir u djelatnostima usmjerenim na razvoj podsektora.

Generalno gledano, smatra se da djelatnost sakupljanja NDŠP opada. Od ukupnog broja domaćinstava, koja su odgovarala na ovo pitanje (n=434), 47.9% smatra djelatnost sakupljanja stabilnom, a 33.9% smatra da opada.

Sakupljani NDŠP	
NDŠP	% domaćinstava (n=242)
Pečurke	51.8%
Šumsko voće	31.8%
LJAB	16.8%

Tabela 4. NDŠP koje su sakupila domaćinstva obuhvaćena istraživanjem (izvor: ISSP 2008)

4.1.1.2 Prerađivači NDŠP

Slijedeći podaci potiču iz ISSP 2008 kvalitativnog istraživanja, koje je obuhvatilo 13 prerađivača NDŠP, od kojih je devet učestvovalo na sastanku partnera u Bijelom Polju u junu 2008. Dalji značajni izvori podataka o prerađivačima NDŠP su studije koje je uradio SNV (Pettenella i Maso 2007 o lancu vrijednosti pečurki) i Lux-Development (Mautner Markhof Consulting 2007 o lancu vrijednosti MAP-a). Pojednosti o sakupljenim i prodanim količinama su date u poglavlju 4.2. Ostali vrijedni podaci su dobijeni iz NATURA (2007), koja je pripremila detaljne podatke o prerađivačima NDŠP na sjeveru Crne Gore.

Generalno gledano, prerađivački sektor NDŠP u Crnoj Gori je mali. Većina NDŠP se izvozi kao sirovina koja je prošla osnovnu preradu i dalje se prerađuju u susjednoj Srbiji, BiH, ili u zemlji krajnjeg tržišta (npr., pečurke u Italiji). Oprema koju koriste preduzeća je obično zastarjela. Ulaganja u nove mašine su rijetka. Detalji o proizvodnim procesima koji se trenutno koriste u ovom sektoru su dati u poglavlju 4.1.2. Nakon komunističke ere su učinjeni pokušaji da se privatizuju bivša državna preduzeća za preradu NDŠP, ali su ti pokušaji bili neuspješni. Preduzeća su nestala ili su morala značajno smanjiti svoje aktivnosti. Danas u Crnoj Gori postoji oko 30 (od čega je 13 identifikovano) kompanija za preradu NDŠP (Tabela 5).

Kompanije za preradu NDŠP u Crnoj Gori	
Ime kompanije	Proizvodi
Zemljoradnicka zadruga Vrbica, Ramiza Ibrizovic, Flores, NVO "Proizvodnja cajeve Boljanic	LJAB
Vrganj, Interfood, RM Commerce	Pečurke
Eko-Meduz, Agroprodukt	LJAB, pečurke, šumsko voće
Pedrag Puletic, Radosav Puletic, Pam, Asir Klica	Pečurke, šumsko voće

Tabela 5. Identifikovane kompanije za preradu NDŠP u Crnoj Gori (izvor: ISSP 2008)

Na radionici za prerađivače NDŠP je identifikovan niz problema i prepreka. Među najznačajnijim problemima su bili: nedostatak pristupa kapitalu za nove investicije, osnovni nedostatak znanja o uzgajanju i preradi LJAB-a i tržišnim kanalima vezanim za LJAB. Obzirom da se pristup kapitalu veže za odgovarajuće biznis planove i tržišne mogućnosti, dat je opis najznačajnijih prepreka u pogledu tržišta NDŠP. Prema tome, prerađivači NDŠP u Crnoj Gori se trenutno suočavaju sa tri najveća izazova:

- pristup međunarodnim tržištima,
- razvoj domaćeg tržišta,
- formalno uspostavljanje podsektora NDŠP.

Pristup međunarodnim tržištima

Tekući proces EU integracija ima direktne posljedice na prerađivače hrane (kao što je slučaj kod bilo kojeg tipa preduzeća), odnosno, regulative EU koje se odnose na preradu i proizvodnju hrane su relativno stroge. Dakle, prerađivači koji namjeravaju da izvoze na tržište EU moraju dokazati poštovanje regulativa EU. Najčešći način postizanja ovih standarda jeste sertifikacija u skladu sa standardima analize rizika i kontrole kritičnih tačaka (HACCP). Ova sertifikacija je višefazni proces, koji obuhvata obuku prerađivača u oblasti HACCP-a, uvođenje HACCP-a u procese, ispunjavanje formalnosti prijavljivanja, dobijanje eksternog monitoringa i akreditacije (za detalje, vidi aneks). Sve navedene faze su povezane sa troškovima, koji su značajni za MSP u Crnoj Gori koja se bave preradom NDŠP. Trenutno, SNV, MPŠiV i ME podržavaju malu grupu (četvoro) prerađivača NDŠP u dobijanju HACCP sertifikata. Osim toga, i drugi međunarodni standardi su značajni za uspješan izvoz visokokvalitetnih proizvoda, kao što je ISP 9000 i ISO 14000).

Kao što je navedeno ranije i detaljnije napisano u poglavlju o tržištima, sektor NDŠP Crne Gore treba da se pozicionira na tržištu kako bi postao međunarodno konkurentniji. To je identifikovano na sajmu i na organskim tržištima (koja se često nazivaju „zelenim tržištima“) i u organskoj proizvodnji. To zahtijeva međunarodno priznate sertifikate, kao što je sertifikat EU BIO (EEC 2092/91), US National Organic Program (NOP – Nacionalni organski program Sjedinjenih Država), JAS, ili CERES standard. Dobijanje ovih sertifikata zahtijeva dosta vremena i sredstava. Prerađivači

NDŠP još nijesu počeli da ulažu zajedničke napore u saradnju sa sakupljačima u cilju dobijanja sertifikacije. Nacionalna sertifikaciona organizacija BIO Monteorganica nema međunarodnu akreditaciju (uporediti sa poglavljem 4.1.1.5). Međutim, u narednim godinama su predviđene različite donatorske aktivnosti, koje su usmjerene na organsku poljoprivrednu proizvodnju. Prema tome, očekuje se bolji pristup međunarodnoj organskoj sertifikaciji.

Razvoj domaćeg tržišta

Stanjem na nacionalnom tržištu za NDŠP se detaljno bavi poglavlje 4.1.3. Crnogorski prerađivači NDŠP se suočavaju sa ozbiljnim problemima na nacionalnom tržištu, obzirom da je prisutna sve jača konkurencija putem (re)uvoza prerađenih NDŠP iz susjednih zemalja (Srbije, BiH, itd.), ali i iz zemalja EU na relativno malo domaće tržište. Inostrani prerađivači, koji imaju prednosti ekonomije obima, moderne opreme, infrastrukture, itd., se lako nadmeću sa nacionalno proizvedenim proizvodima u cijeni i kvalitetu.

Prerađivači NDŠP treba da istaknu svoje konkurentske prednosti u borbi za domaće tržište. Ipak, samo je nekoliko pokušaja da se sistematski razviju segmenti tržišta za NDŠP koji su prerađeni u zemlji. Kampanje koje za cilj imaju povećanje potrošnje domaćih proizvoda i hrane se trenutno ne realizuju. Prerađivači se jos nijesu udružili kako bi organizovali zajedničke kampanje i marketing. Ipak, prvi pokušaji (iako bez direktne veze sa NDŠP) su učinjeni u prošlosti sa kampanjom „Nacionalna kuhinja“ podržane od strane MTiZZS

Formalizovanje nacionalnog pod-sektora NDŠP

Podsektor NDŠP u Crnoj Gori još uvijek nije u potpunosti formalizovan. Mnogi sakupljači i posrednici nijesu registrovani i izbjegavaju registrovanje sakupljanja NDŠP. Pretpostavlja se da se značajan dio izvoza NDŠP vrši ilegalno. Nadležni organi u šumarstvu trenutno nijesu u potpunosti u mogućnosti da kontrolišu ove djelatnosti.

Ovakvo stanje rezultira sivom ekonomijom. Nelegalne/neformalne djelatnosti rezultiraju većim cijenama i maržama jer se ne plaćaju takse i porezi. Ilegalni/neformalni posrednici su u mogućnosti da plaćaju veće cijene sakupljačima, dok su ilegalni/neformalni sakupljači u mogućnosti da prodaju NDŠP po nižim cijenama. Opšte cijene sirovine NDŠP su, shodno tome, veće nego što bi bio slučaj u potpuno formalnim tržišnim uslovima, što negativno utiče na konkurentnost nacionalnih prerađivača NDŠP.

Registrovani prerađivači NDŠP nastoje da formalizuju podsektor NDŠP. Na taj način oni aktivno učestvuju u osnivanju udruženja, koje utiče na izradu politike. Međutim, samo ujedineni naponi sa sakupljačima i MPŠiV imaju izgleda za uspjeh.

4.1.1.3 Privatni vlasnici šuma

Informacije u ovoj cjelini su preuzete iz istraživanja ISSP 2008, koje je obuhvatilo 496 domaćinstava, od kojih su 298 domaćinstava vlasnici šuma i iz Nacionalne šumarske

politike MPŠiVP iz 2008.

33% (=244,000 ha) šuma u Crnoj Gori je u privatnom vlasništvu. Većina ovih privatnih vlasnika šuma posjeduje (PVŠ) šume veličine 50 ha ili manje. Međutim, postoje i veliki privatni vlasnici šuma, koji imaju šume veličine 50 ha i više.

Šumski resursi doprinose ekonomiji domaćinstava PVŠ, ali tu postoje značajne varijacije. Prosječan mjesečni prihod svih domaćinstava obuhvaćenih studijom ISSP (n=500) ne prelazi € 300 kod 42% i ne prelazi € 600 kod ostalih 38%. Prosječni godišnji prihod ostvaren preko drveta (drvo i drvo za ogijev) je iznosio € 853 kod 134 domaćinstava. Ovo predstavlja, zavisno od opšte klase prihoda, između 1,5 i 3 puta mjesečnih prihoda. Podaci o prihodima od šuma su detaljno prikazani u Tabela 6, Tabela 7 i Tabela 8.

Prosječni mjesečni prihod domaćinstava obuhvaćenih istraživanjem		
Ukupni prosječni mjesečni prihod (€)	Br. domaćinstava	% domaćinstava (n=496)
> 1.000	11	2.2
801 -1.000	33	6.7
601 – 800	55	11.1
300 – 600	186	37.5
< 300	211	42.5
Total	496	100

Tabela 6. Prosječni mjesečni prihod domaćinstava obuhvaćenih istraživanjem (izvor: ISSP 2008)

Prosječni godišnji prihod ostvaren od šumskih proizvoda			
Šumski proizvod	Prosječni godišnji prihod (€)	br. domaćinstava	% od ukupnog (n=496)
Drvo	853	134	27.0%
LJAB	249	43	8.7%
Šumsko voće	435	116	23.4%
Pečurke	455	201	40.5%

Tabela 7. Prosječan godišnji prihod ostvaren od šumskih proizvoda u 2007. (izvor: ISSP 2008)

Učešće šumskih proizvoda klasama prihoda domaćinstava				
Klasa ukupnog prosječnog mjesečnog prihoda (€)	Prosječni godišnji prihod od drveta	Mapa prosječnog godišnjeg prihoda	Prosječan godišnji prihod od šumskog voća	Prosječan godišnji prihod od pečuraka

> 1.000	< 0.75 mjeseci	< 0.25 mjeseci	< 0.5 mjeseci	< 0.5 mjeseci
801 -1.000	1 mjeseci	< 0.5 mjeseci	< 0.5 mjeseci	< 0.5 mjeseci
601 – 800	1 - 1.5 mjeseci	< 0.5 month	0.5 - 0.75 mjeseci	0.5 - 0.75 mjeseci
300 – 600	1.5 - 3 v	0.5 - 1 mjeseci	0.75 -1.5 mjeseci	0.75 - 1.5 mjeseci
< 300	do 3 mjeseca	do 1 mjesec	do 1.5 mjeseci	do 1.5 mjeseci

Tabela 8. Učešće šumskih proizvoda u klasama prihoda domaćinstava (izvor: obrađeno iz ISSP 2008)

U cilju utvrđivanja uticaja praksi gazdovanja koje realizuju PVŠ u podsektoru NDŠP, interes PVŠ za njihove šume i njihove prakse gazdovanja šumama su bili u fokusu studije ISSP iz 2008. U ovim praksama i interesima, prikupljanje NDŠP nije navedeno kao važan razlog vlasništva šuma. ISSP rezultati pokazuju da samo 17% PVŠ prodaje NDŠP, a samo 7% navode sakupljanje NDŠP kao razlog za vlasništvo šuma. Međutim, ako se lov, uzgajanje ribe i ogrijevno drvo smatraju NDŠP, ovaj broj raste na 25%

ISSP studija otkriva da se vlasništvo šuma prvenstveno prenosi kao porodično nasljeđe (kod više od 66% od 298 PVŠ obuhvaćenih istraživanjem). Čak ni komercijalna proizvodnja drveta nije važan razlog za vlasništvo šuma (samo za 13%), što je uglavnom zbog veličine šumskog područja, koje ne može redovno doprinositi ekonomiji domaćinstva kroz proizvodnju drveta.

Samo 25% PVŠ obuhvaćenih istraživanjem ima plan gazdovanja šumama. Drvo se prvenstveno proizvodi za privatnu potrošnju i prodaje se pojedincima. Rijetko se vrši komercijalna prodaja drveta kompanijama po osnovu ugovora (ni 5% od PVŠ obuhvaćenih istraživanjem).

Sve u svemu, čini se da su privatne šume nedovoljno iskorišćene (i njima se ne gazduje na odgovarajući način) u smislu komercijalne proizvodnje drveta. Sa druge strane, postoji velika potražnja za drvetom iz privatnih šuma (izgradnja, ogrijevno drvo) i potrošnju NDŠP.

Što se tiče zakonskog okvira, PVŠ smatraju da se važeće regulative ne bave u potpunosti njihovim pitanjima. Mnogi PVŠ nijesu u potpunosti upoznati sa važećim zakonima. Sa druge strane, domaćinstva koja su upoznata sa zakonima smatraju da je kvalitet i sadržaj podataka dobar. PVŠ, uz podršku SNV-a, su osnovali udruženje koje direktno utiče na politiku koja se tiče šuma, kao što je bio slučaj tokom izrade Nacionalne šumarske politike. Ostala pravna pitanja, koja po mišljenju domaćinstava obuhvaćenih istraživanjem još nijesu adekvatno riješena od strane nacionalnih nadležnih organa u šumarstvu, su bespravna sječa i krađa drveta.

Crnogorski PVŠ pokazuju sličnosti sa PVŠ iz ostalih evropskih zemalja. U zapadnim evropskim zemljama (npr., Njemačka, Austrija) šumarstvo malog obima više nije održiva privredna djelatnost zbog visokih prihoda, visokih troškova radne snage i

relativno niske zarade od šumarstva malog obima. Vlasnici šuma žive odvojeno od svojih šuma u urbanim sredinama, a zadržavaju samo „duhovnu“ vezu sa svojim vlasništvom. U zemljama centralne i istočne Evrope, kao što su Rumunija ili Bugarska, koje su prošle procese restitucije, mnogi „novi/stari“ vlasnici šuma više nemaju tehničko znanje i/ili žive daleko od svoje imovine.

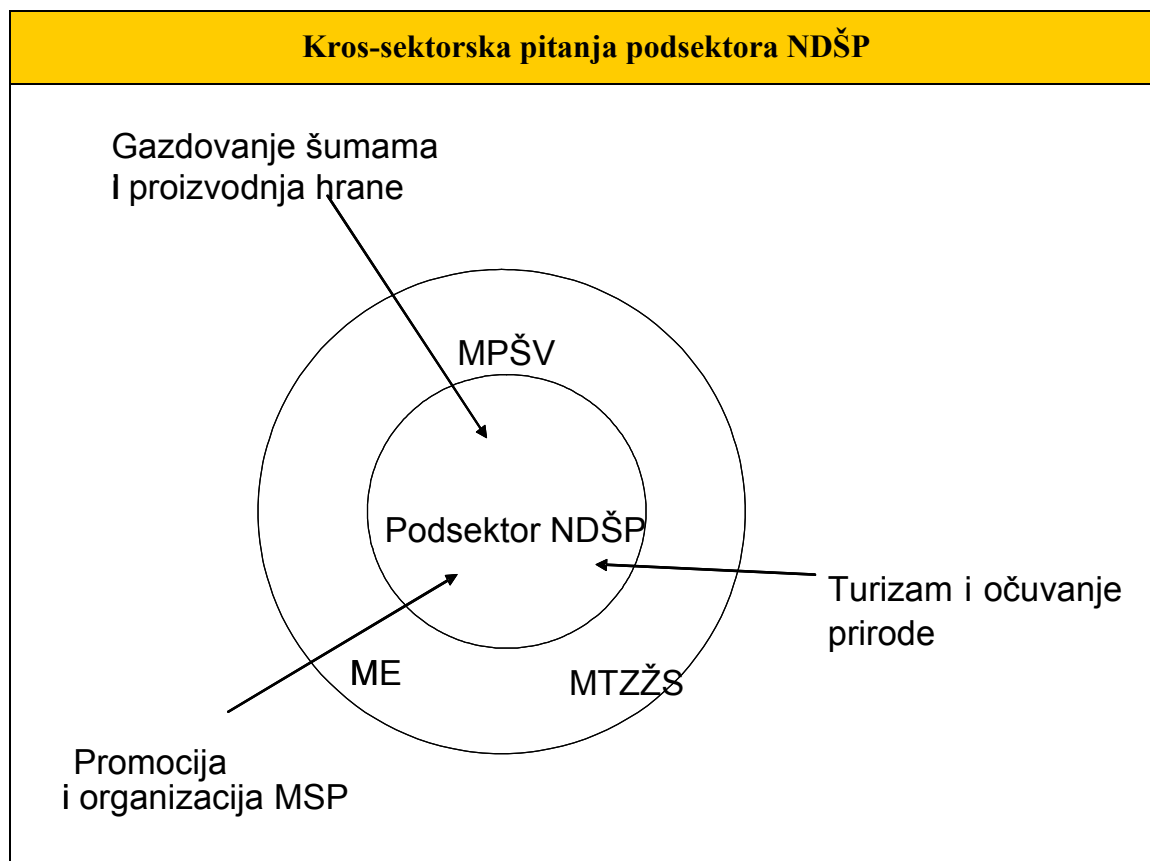
U oba slučaja, šume u privatnom vlasništvu su neiskorištene i ne učesvuju u državnom ekonomskom rastu kao što bi mogle. Osim toga, ova baza resursa nije u potpunosti iskorištena za podršku ruralnom razvoju.

U Crnoj Gori, sa sve većim ekonomskim razvojem, povećanjem BDP i plata, šumarstvo malog obima sa intenzivnim radom će dodatno gubiti ekonomski značaj za pojedinačne PVŠ u smislu redovnog izvora prihoda. Ipak, sporadična proizvodnja drveta, sakupljanje NDŠP, ogrijevno drvo i druge namjene će i dalje biti značajne za portfolio ekonomije domaćinstva. Ekonomski izvodljivo gazdovanje privatnim šumama u svrhu komercijalne proizvodnje drveta se može izvršiti u udruženjima sa profesionalnim gazdovanjem i u velikim gazdinskim jedinicama. Pojedinačni PVŠ bi ostvarili korist, ali više ne bi aktivno radili u šumi. Takvi primjeri već postoje u drugim zemljama. Da li je to izvodljiv model za Crnu Goru se mora razmotriti sa udruženjima PVŠ i relevantnim zainteresovanim stranama.

4.1.1.4 Vladine ustanove

Podsektor NDŠP prelazi granice između odgovornosti i interesa različitih Vladinih aktera. Što se tiče crnogorskih ministarstava, trenutno su njih tri uključena u aktivnosti vezane, na ovaj ili onaj način, za pod-sektor NDŠP. (vidi Ilustracija 2).

- Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede (MPŠiVP),
- Ministarstvo turizma i zaštite životne sredine (MTiZZs),
- Ministarstvo ekonomije (ME).



Ilustracija 2. Kros sektorska pitanja podsektora NDŠP sa osvrtom na Vladina ministarstva

Tabela u daljem tekstu naglašava oblasti aktivnosti ovih Vladinih aktera u podsektoru NDŠP.

Vladini akteri u podsektoru NDŠP	
Ministarstvo	Aktivnosti u podsektoru NDŠP
MPŠiV	• Izrada zakona i politike za sakupljanje, prava korišćenja i zaštitu NDŠP. • Organizovanje seminara i informativnih događaja za aktere NDŠP. • Tijelo za sprovođenje je Šumarska agencija/ Uprava za šume. • ...
MTiZZS	• Pokretanje kampanja, koje indirektno utiču na sektor NDŠP (npr., nacionalna kuhinja, Wild Beauty). • Organizovanje sajмова turizma kao fokalne tačke za aktere iz sektora NDŠP i drugih sektora. • Formiranje sertifikacione agencije Montegorganica. • Definisanje zaštićenih područja i vrsta. • ...
ME	• Promocija razvoja MSP. • Tijesna saradnja sa Privrednom komorom, gdje je organizovana podgrupa NDŠP. • Saradnja sa MPŠiV u na procesu HACCP sertifikacije. • Obezbeđivanje kreditnih linija za MSP. • ...
Vladini instituti, kao što je Monteorganica ili Biotehnički institut, su obrađeni u poglavlju 4.1.1.5 koje se bavi pružaocima usluga.	

Tabela 9. Aktivnosti Vladinih ministarstava u podsektoru NDŠP

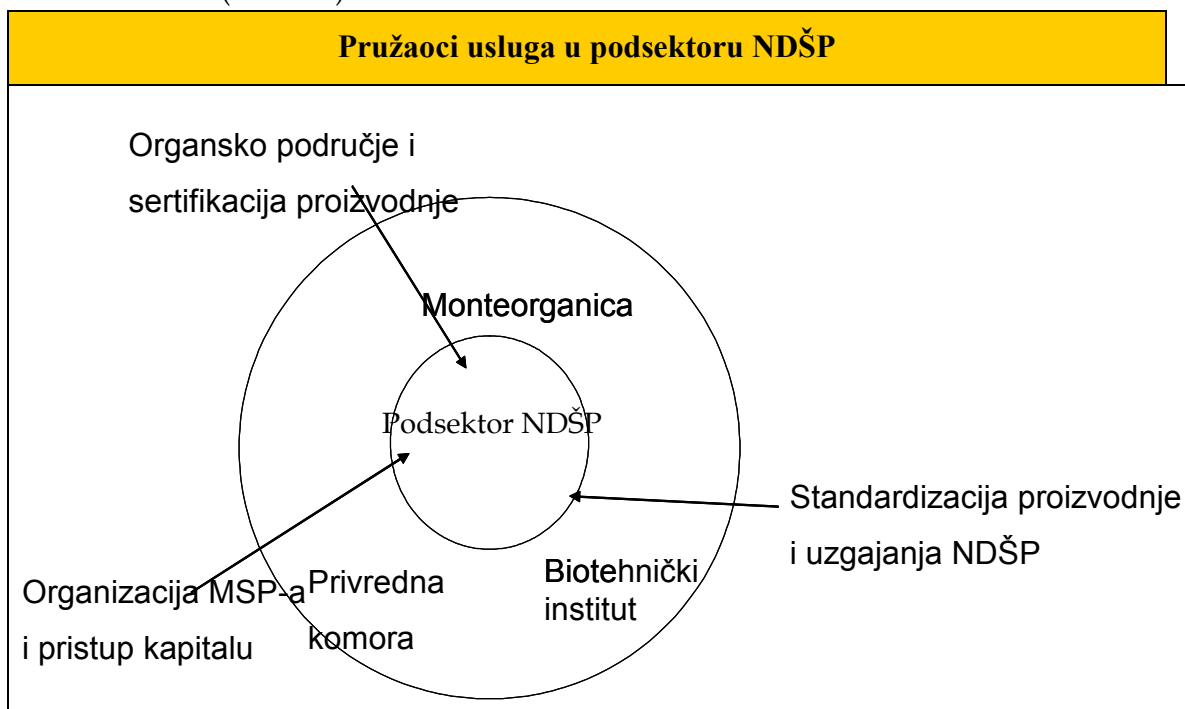
Iako postoje kros-sektorske teme vezane za sektor NDŠP, MPŠiVP je najaktivnije i najuticajnije. MPŠiVP aktivno traga za saradnjom sa drugim ministarstvima u cilju promovisanja ovog podsektora. Jedan od primjera su zajednički naponi koji se ulažu u promovisanje HACCP standarda u sektoru prerade NDŠP: ME finansira obuku za HACCP, dok će MPŠiVP finansirati uvođenje HACCP procesa u preduzeća.

Očekuje se bliža saradnja između MPŠiVP i MTiZZS tokom realizacije preporučenih strategija (poglavlje 5). Tu se NDŠP mogu koristiti u zajedničkim marketinškim turističkim kampanjama i u kampanji „Nacionalna kuhinja.“ Dalje, MTiZZS može da poboljša internacionalnu akreditaciju Monteorganice.

4.1.1.5 Pružaoci usluga sektoru

U grupi pružaoca usluga podsektoru NDŠP se nalaze organizacije koje se finansiraju (dijelom) iz javnih i privatnih sredstava. Za potrebe ove studije, ovi učesnici su objedinjeni u jednu grupu. Ova grupa obuhvata fasilitatore sertifikacije, kao što je BIO Monteorganica, kao i fasilitatori razvoja preduzeća, kao što je Privredna komora i službe za standardizaciju i savjetodavne službe Biotehničkog instituta Podgorica. Ova tri pružaoca usluga su odabrana za bliži opis zato što mogu obezbijediti ključne intervencije u sektoru NDŠP, koje su neophodne za promovisanje njegovog razvoja i

konkurentnost (Prikaz 3).



Prikaz 3. Ključne intervencije pružaoca usluga u podsektoru NDŠP

Monteorganica

Monteorganica je agencija za sertifikaciju organske hrane i proizvodnje u Crnoj Gori. Osnovana je 2006. od strane MTiZŽS. Agencija pruža slijedeće usluge:

- izdavanje ekoloških sertifikata na osnovu sertifikacije područja za divlje sakupljanje. Sertifikaovana područja kontroliše dva puta godišnje osoblje Monteorganike,
- izdavanje sertifikata za sakupljanje i izvoz CITES začina,
- izdavanje sertifikata na osnovu kvota i sertifikata koje izdaje MPŠiVP za začine koji ne spadaju u CITES.

Monteorganica se može uključiti i u izdavanje međunarodno prihvaćenih sertifikata u skladu sa standardima EU ili SAD, ali sama organizacija još nema akreditaciju nezavisne sertifikacione organizacije. To bi bio slučaj ako bi Monteorganica postala članica Međunarodne federacije organskih poljoprivrednih pokreta (IFOAM) i ako bi prošla proces sertifikacije.

Biotehnički institut Podgorica

Biotehnički institut Podgorica (koji pripada Univerzitetu Crne Gore) pruža usluge privatnim i javnim klijentima. To je krovna institucija za istraživanja i usluge u poljoprivredi. Ovo zadnje je od posebnog interesa za podsektor NDŠP. Usluge koje se mogu koristiti obuhvataju standardizaciju i kultivaciju proizvodnje NDŠP kroz savjetodavnu službu za proizvodnju biljaka (SSPB). SSPB realizuje tri najznačajnije

aktivnosti:

- pružanje savjetodavnih usluga različitoj grupi proizvođača,
- sprovođenje mjera podrške proizvođačima biljaka iz budžeta za poljoprivredu,
- realizacija AMIS programa – informacijski sistem za poljoprivredno tržište (sedmično prikupljanje i diseminacija informacija o cijenama).

SSPB daje ekspertske savjete, preporuke poljoprivrednim proizvođačima na terenu i organizuje obuku, okrugle stolove, radionice i seminare na različite teme u oblasti proizvodnje biljaka. SSPB pomaže poljoprivrednim proizvođačima u implementaciji mnogih standarda EU, od proizvodnje do pakovanja i etiketiranja proizvoda.

Zavod za zaštitu prirode

Ova jedinica Ministarstva turizma i zaštite životne sredine izdaje licence kojima se potvrđuje da se prikupljena roba ne nalazi na listi zabranjenih vrsta.

Privredna komora

U okviru Privredne komore, Komisija za poljoprivredu i prehrambenu industriju se bavi pitanjima vezanim za podsektor NDŠP. U okviru Privredne komore je formirana podgrupa prerađivača NDŠP, koja radi u saradnji sa Komisijom za poljoprivredu i prehrambenu industriju.

Zadaci Komisije su:

- praćenje i analiza ekonomskih kretanja u privrednim sektorima,
- predlaganje mjera za poboljšanje radnih uslova i poslovanja njenih članica,
- učešće u pripremama mjera ekonomske politike i strategije daljeg razvoja,
- realizacija aktivnosti vezanih za povezivanje privrednih subjekata i poboljšanje odnosa u saradnji:
 - učešće u razvoju i definisanju mehanizama za zaštitu domaće proizvodnje;
 - obezbjeđivanje inicijative i predlaganje mjera za rješavanje monopola na domaćem tržištu i učešće u razvoju i izradi kolektivnih ugovora.

4.1.1.6 Međunarodni donatori/agencije

Svi međunarodni donatori, koji su aktivni u Crnoj Gori su identifikovali dva ključna pitanja za ekonomski razvoj zemlje: 1) turizam i 2) organska poljoprivreda. Oba sektora su od presudnog značaja za dalji razvoj podsektora NDŠP. Većina donatora je aktivna u ove dvije oblasti. Neki su pokrenuli aktivnosti koje su direktno usmjerene na podsektor NDŠP (npr., SNV). Drugi se fokusiraju na sektor šuma (npr., Lux-Development). Tabela u daljem tekstu predstavlja aktivnosti donatora, koje su vezane

za podsektor NDŠP.

Donatori u podsektoru NDŠP			
Donatorska organizacija	Direktne aktivnosti vezane za NDŠP/ šume	Aktivnosti vezane za turizam	Aktivnosti vezane za organsku poljoprivredu
Luksemburška razvojna saradnja (Lux-Development)	FODEMO: podrška izradi politike sektora šumarstva, jačanju institucija i planiranju gazdovanja.	Nema fokusa projekta u ovom podsektoru.	MEDNEM: model projekat konvencionalne poljoprivrede, trenutno pri kraju. Novi poljoprivredni projekat sa planiranim organskim fokusom.
Holandska razvojna organizacija (SNV)	Analiza podsektora i fasilitacija lanca vrijednosti: Fokus: privatni vlasnici šuma, NDŠP i zanati koji se zasnivaju na drvetu, prerada drveta.	Omogućavanje razvoja turističkih centara na Cetinju/ Skadarskom jezeru i na sjeveru Crne Gore.	Trenutno nema programskom fokusa.
Austrijska razvojna saradnja (ADA)/ austrijsko-crnogorsko partnerstvo	Mala investiciona pomoć manjem broju pojedinačnih prerađivača	Promocija održivog regionalnog razvoja i turizma na području Bjelasice	Finansiranje ekofarmi, kao što je slučaj sa prerađivačima NDŠP.
Njemačka razvojna saradnja (GTZ)	Sada nema direktnih aktivnosti u ovom podsektoru. Izrada priručnika za sakupljače NDŠP i standarda sakupljanja.	GTZ radi na projektu koji je usmjeren na razvoj turističkih centara na sjeveru Crne Gore	GTZ trenutno pruža podršku poljoprivrednim proizvođačima direktno u vezi sa proizvodnjom hrane i agro-turizmom. Ove aktivnosti imaju jasan ekološki akcenat.
USAID	Podrška sektoru je završena	Trenutno nema aktivnosti u podsektoru.	USAID podržava projekat uzgajanja organskog povrća u plastenicima.
Drugi	FAO trenutno realizuje program organske poljoprivrede sa fokusom na organskoj sertifikaciji i savjetodavnim uslugama. Danska razvojna saradnja je predstavila program sa fokusom na organskoj poljoprivredi i bavi se kultivacijom NDŠP.		

Tabela 10. Donatorske organizacije aktivne u podsektoru NDŠP

4.1.1.7 MIDAS program

U aprilu 2009. godine, Svjetska banka je odobrila program institucionalnog razvoja i jačanja poljoprivrede u Crnoj Gori (MIDAS). Razvojni cilj MIDAS-a je poboljšanje pružanja Vladine pomoći održivom poljoprivrednom i ruralnom razvoju na način koji

je dosledan sa predpristupnim uslovima Evropske Unije (EU).

Projekat ima tri komponente i razne podkomponente. Prva komponenta projekta se odnosi na jačanje programa ruralnog razvoja Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede (MPŠiV). Jedna podkomponenta će ojačati mogućnost savjetodavnih službi za: (i) obezbjeđivanje grantova potencijalnim korisnicima ruralnog razvoja, uz podršku i usmjeravanje u vezi sa zadovoljavanjem zahtjeva i standarda EU, za izradu biznis planova i pripremanje aplikacija za dobijanje grantova; i (ii) pribavljanje podataka potrebnih za dalji razvoj postojećeg tržišnog informacionog sistema (TIS), uključujući prikupljanje i diseminaciju podataka o cijenama i razvoj programa za upravljanje farmama i vođenje evidencije.

Druga komponenta projekta se odnosi na jačanje administrativnog i upravljačkog kapaciteta MPŠiV u skladu sa predpristupnim uslovima EU. Jedna od podkomponenti, koja pripada ovoj komponenti, se odnosi na uspostavljanje struktura u Crnoj Gori, koje će dopuniti tehničku pomoć EU u okviru instrumenta predpristupne pomoći (IPA) 2008 za razvoj službi za bezbjednost hrane.

Treća komponenta MIDAS-a se odnosi na upravljanje projektom, administraciju i monitoring. Ova komponenta će ojačati kapacitete MPŠiV za svakodnevnu realizaciju projekta, kao i monitoring i evaluaciju njegovog uticaja.

MIDAS još nije započeo aktivnosti, ali se može očekivati da će sektor NDŠP imati koristi od MIDAS-a u slučaju da ga MPŠiV aktivno uzima u obzir u gorenavedenim aktivnostima.

4.1.2 Funkcionalna analiza podsektora NDŠP

Slijedeći podaci su preuzeti iz istraživanja ISSP 2008, kojim su obuhvaćena 242 domaćinstva koja se bave sakupljanjem NDŠP i kvalitativnog istraživanja 13 prerađivača i izvoznika NDŠP. Dodatni značajni izvori podataka o sakupljačima i prerađivačima NDŠP su studije koje je uradio SNV (Pettenella i Maso 2007. o lancu vrijednosti pečurki) i Lux-Development (Mautner Markhof Consulting 2007. o lancu vrijednosti Ljab-a). Pojediniosti o sakupljenim količinama puštenim u promet se navode u poglavlju 4.2, koje se bavi lancima vrijednosti. Dodatne vrijedne informacije su dobijene iz NATURA (2007), koja je pripremila detaljne podatke o sakupljačima i prerađivačima NDŠP na sjeveru Crne Gore.

U podsektoru NDŠP Crne Gore se nalazi puni spektar funkcija (Ilustracija 4), počevši od divljeg sakupljanja (moguće kultivacije ubuduće), zbirne prodaje, prerade i distribucije. Akteri koji realizuju ove aktivnosti su detaljno opisani u poglavlju 4.1.1.

Ovo poglavlje se fokusira na tehničke detalje funkcija, navodeći probleme i mogućnosti. Slijedeće cifre sumiraju ključne karakteristike aktera, koji učestvuju u različitim funkcijama podsektora.



Ilustracija 4. Funkcije u podsektoru NDŠP

4.1.2.1 Proizvodnja

Procesi proizvodnje u podsektoru NDŠP se karakterišu visokim inputom radne snage, niskim stepenom mehanizacije i decentralizovanim aktivnostima sakupljača koje su skoro neorganizovane (vidi poglavlje 4.1.1.1).

Trenutno se razmatra kultivacija NDŠP u cilju povećavanja ekonomske izvodljivosti proizvodnje NDŠP. Međutim, oni još uvijek ne čine značajan dio tržišta. Slijedeća tabela daje opis najznačajnijih zapažanja funkcionalne analize proizvodnih procesa za tri grupe NDŠP Ljab-a, šumskog voća i pečurki.

Procesi proizvodnje NDŠP			
Proizvodni proces	LJAB	Šumsko voće	Pečurke
Godišnje doba	Proljeće do kasne jeseni	Ljeto do kasne jeseni (dijelom zima)	Proljeće i jesen
Vrste	Lista MPŠiV sa 115 komercijalnih vrsta LJAB-a; najznačajnije vrste za izvoz su: mirođija, smreka, žalfija, nana, kamilica i crni sljez.	Prvenstveno borovnica i malina. Manje važnosti su šumske jagode, šipurak, borovica/kleka, itd.	Lista MPŠiV sa 15 komercijalnih vrsta pečurki; najznačajnije za izvoz: <i>Boletus edulis</i> ; <i>Cantharellus cibarius</i> ; <i>Morchella conica</i> ; <i>Lactarius deliciosus</i> ; <i>Agaricus campester</i> ; <i>Lycoperdon perlatum</i> ; <i>Macrolepiata procera</i> .
Oprema	Nema napredne tehničke opreme, koja se koristi u sakupljanju. Transport.	Za sakupljanje se ne koristi napredna tehnička oprema. Transport.	Za sakupljanje se ne koristi napredna tehnička oprema. Transport.
Tehnike	Mehaničko divlje sakupljanje. Kultivacija se smatra izvodljivom opcijom za budućnost.	Mehaničko divlje sakupljanje. Nekoliko farmera je počelo uzgoj malina.	Mehaničko divlje sakupljanje. Razmatra se uzgajanje pečurki.
Dodata vrijednost / prodajna cijena (ISSP 2008)	Radna snaga, sušenje i jednostavno pakovanje / € 8.60 po kg	Radna snaga (zamrzavanje) i jednostavno pakovanje / € 4 po kg	Radna snaga (usitnjavanje / sušenje), (zamrzavanje) i jednostavno pakovanje / € 3.90 po kg

Tabela 11. Analiza proizvodnih procesa LJAB-a, šumskog voća i pečurki

4.1.2.2 Zbirna prodaja

Zbirnu prodaju vrše posrednici ili prerađivači (vidi poglavlje 4.1.1.2). Posrednici (koji se nazivaju i nakupcima) rade ili za sopstveni račun, ili ih plaćaju crnogorski ili strani prerađivači / izvoznici. U nekim slučajevima zbirnu prodaju i posrednički promet vrše i sami sakupljači, ali to nije čest slučaj (prema istraživanju ISSP iz 2008., 17 od 226 domaćinstava koja sakupljaju NDŠP to čine).

Zbirna prodaja je takođe vezana za sivo tržište. Posrednici bez registracije plaćaju neregistrovane sakupljače da sakupljaju određene količine NDŠP za izvoz. Te količine se ne registruju niti se za njih plaćaju porezi.

Zbirna prodaja NDŠP			
Proces zbirne prodaje	LJAB	Šumsko voće	Pečurke
Oprema	Motorna vozila; oprema za sušenje i pakovanje	Motorna vozila, djelimično sa opremom za zamrzavanje/hlađenje	Motorna vozila, djelimično sa opremom za zamrzavanje/hlađenje
Tehnike	Nema posebnih tehnika koje se primjenjuju u procesu zbirne prodaje	Nema posebnih tehnika koje se primjenjuju u procesu zbirne prodaje	Nema posebnih tehnika koje se primjenjuju u procesu zbirne prodaje
Dodata vrijednost	Transport i zbirna prodaja, sušenje, jednostavno pakovanje	Transport i zbirna prodaja, (zamrzavanje/hlađenje), pakovanje	Transport i zbirna prodaja, (zamrzavanje/hlađenje), (sušenje)

Tabela 12. Analiza procesa zbirne prodaje za LJAB, šumsko voće i pečurke

4.1.2.3 Prerada

Prerađivači su opisani u poglavlju 4.1.1.2. Prerađivači su MSP sa najviše 100 zaposlenih u sezoni NDŠP. Neki prerađivači sami organizuju sakupljanje NDŠP. Drugi se u potpunosti oslanjaju na posrednike za dobijanje sirovine.

Postoje slični modeli za marketing i prodaju prerađenih proizvoda. Neki prerađivači vrše direktnu prodaju i izvoz. Drugi prodaju posrednicima i izvozniciima.

Prerada NDŠP			
Prerada	LJAB	Šumsko voće	Pečurke
Oprema	Sušare i tankovi za fermentaciju Prese za ekstrakciju Mašine za pakovanje	Zamrzivači Velike prese, izdvajanje soka Destilacija Kotlovi Pogon za flaširanje	Sušara i mašine za usitnjavanje Zamrzivači Mašine za pakovanje
Tehnike	Sušenje i fermentacija. Tehnike prerade hrane za proizvodnju čaja i začina. Izdvajanje aromatičnog ulja. Profesionalno mehanizovano pakovanje.	Izdvajanje soka. Tehnike prerade hrane za proizvodnju džema i sličnih proizvoda. Procesi destilacije. Pakovanje u flaše, zamrzavanje i pakovanje.	Tehnike konzerviranja: konzerviranje, sušenje, izdvajanje, usoljavanje, kisjeljenje u sirćetu i zamrzavanje.
Dodata vrijednost	Radna snaga, mehanizovana prerada, čuvanje, pakovanje.	Radna snaga, mehanizovana prerada, čuvanje, pakovanje	Radna snaga, mehanizovana prerada, čuvanje, pakovanje

Tabela 13. Analiza prerade LJAB-a, šumskog voća i pečurki

4.1.2.4 Distribucija

Distribuciju finalnih proizvoda i sirovine vrše prerađivači ili posrednici. Lokalna distribucija proizvoda se odvija putem javnih pijaca (lokalni prodavci na veliko) i u supermarketima. Izvozna tržišta se snabdijevaju preko posrednika ili direktno od prerađivača. Zadnja opcija zahtijeva dobro poznavanje tržišta i direktan odnos sa preduzećima na izvoznom tržištu. Ovo poznavanje tržišta je i kapital i polazište za strateško planiranje. Dakle, ovi preduzetnici imaju jedinstveno znanje o cijenama i tržištima, na koje se može osloniti sistem tržišta NDŠP (kao što je data preporuka u poglavlju 5).

Distribucija NDŠP			
Distribucija	LJAB	Šumsko voće	Pečurke
Oprema	Motorna vozila	Motorna vozila	Motorna vozila
Tehnike	Logistika i marketing	Logistika i marketing	Logistika i marketing
Dodata vrijednost (za cijene vidjeti Tabela 17 i Tabela 18)	Transport i marketing.	Transport i marketing.	Transport i marketing.

Tabela 14. Analiza distribucije LJAB-a, šumskog voća i pečurki

4.1.3 Analiza tržišta i kretanja na tržištu

Sledeće poglavlje predstavlja pregled osnovnih tržišta NDŠP i makro-trendova relevantnih za njihov podsektor. Detaljne informacije o lancima vrijednosti se mogu naći u 4.2.

Kao i u prethodnim poglavljima, informacije prikazane u ovom poglavlju prvenstveno su zasnovane na sledecim izvorima: ISSP 2007, ISSP 2008, Petenella i Maso 2007, Mautner Markhof Consulting 2007, NATURA 2007. Dodatne informacije o susjednim zemljama, izvoznim tržištima i tržišnim kanalima su identifikovane u: FAO 2006 2007 (za Srbiju), Donelly i Helberg 2003a (Srbija i Crna Gora) i 2003b (Bosna i Hercegovina), DSA 2008 (Albanija) i USAID 2008 (Srbija).

4.1.3.1 Domaća tržišta

Domaća potreba za NDŠP nije poznata. Međutim, studije ISSP iz 2007. i 2008. god. pokazuju da veliki postotak domaćinstava sakuplja NDŠP za sopstvenu upotrebu (45% od 496 domaćinstava obuhvaćenih istraživanjem). Istraživanje je sprovedeno u ruralnim sredinama. Stoga se dobijeni rezultati ne mogu primijeniti na cjelokupno crnogorsko stanovništvo. Osim toga, nijesu poznate količine koje se konzumiraju na nivou domaćinstava. Ipak, ovi rezultati pokazuju relativan značaj NDŠP u svakodnevnom životu.

Podaci o sakupljanju su dostupni samo za period do 2005. god. (tabela 15). Izvozne statistike su nešto novijeg datuma (Tabela 16). Međutim, trenutno ne postoji mogućnost izračunavanja nacionalne potrošnje NDŠP na osnovu statističkih podataka, odnosno ako se uzmu u obzir neregistrovane djelatnosti.

Podaci o sakupljanju NDŠP 2002 – 2005				
NDŠP (t)	2002	2003	2004	2005
LJAB	344	540	316	391
Šumsko voće			396	565
Pečurke				
Ukupno	344	540	712	956

Tabela 15. Podaci o sakupljanju NDŠP 2002-2005 (izvor: MONSTAT 2007)

Osim direktne potrošnje u domaćinstvima, postoje i pijace i supermarketi, koje snabdijevaju posrednici. Na tim mjestima se uvozni proizvodi nadmeću sa lokalnim. Često se uvozni proizvodi zasnivaju na crnogorskim sirovinama, koje se prerađuju u susjednim zemljama. Količine NDŠP koje se prodaju na pijacama i u supermarketima nijesu poznate. Proizvodi zasnovani na NDŠP, koji se prodaju na nacionalnom tržištu, su: svježe i konzervirano voće, čajevi i začini, sokovi, alkoholna pića i marmelada. Domaće pečurke se gotovo ne prodaju na nacionalnom tržištu. One se obično sakupljaju i upotrebljavaju odmah. Međutim, potencijal za prodaju domaćih pečuraka postoji u većim gradovima i turističkim centrima

Nacionalno tržište NDŠP bilježi značajan potencijal za razvoj u turističkom sektoru. Postoji sve veći broj hotela i restorana koji promovišu crnogorski način života i „nacionalnu kuhinju“. Kompanije koje se bave preradom mesa i mliječnih proizvoda su već otkrile ovaj potencijal (kao što je i zabilježeno tokom Cetinjskog sajma hrane 2008). Ipak, postoji veliki potencijal za sakupljače i prerađivače da direktno snabdijevaju hotele i restorane svježim proizvodima ili NDŠP koji su prošli proces predobrade.

Uprkos postojanju potencijala, trenutno se sprovode samo ograničene aktivnosti usmjerene na njegovo aktiviranje. NDŠP se često izostavljaju kod marketinških kampanja u turizmu, a kampanja „Nacionalna kuhinja“ je prekinuta prije dvije godine. Crnogorske proizvode je teško prepoznati u odnosu na uvezene proizvode, čime gube svoju autentičnost kod lokalnog stanovništva

4.1.3.2 Izvozna tržišta

Izvozna tržišta za NDŠP iz Crne Gorese nalaze u susjednim zemljama bivše Jugoslavije i u zapadnoj Evropi. Podaci o izvozu za nezavisnu državu Crnu Goru nijesu značajni, jer je vremenski period ograničen. Godišnja vrijednost izvezenih NDŠP je iznosila 2.7 miliona evra 2005. god. i 1.7 miliona evra 2006. god. (Tabela 16)

Podaci o izvozu NDŠP 2005 - 2007				
NDŠP	2005	2006	Jun 2007	2005 – jun 2007
LJAB u €	15,234	92,209	51,829	159,272
Šumsko voće u €	2,439,505	1,448,465	25,931	3,913,901
Pečurke u €	269,768	180,639	60,655	511,062
Ukupno u €* 	2,724,507	1,721,313	138,415	4,584,235

*NAPOMENA: izvoz zavisi od raspoloživosti NDŠP generalno, a na to utiču klimatski uslovi!

Tabela 16. Podaci o izvozu NDŠP 2005-2007 (izvor: MONSTAT)

Međunarodno tržište LJAB-a sa Balkana je u prošlosti bilo predmet različitih istraživanja. Donelly i Helberg (2003) i Mautner Markhof Consulting (2007) su istraživali lance vrijednosti izvoza LJAB-a iz (Srbije)-Crne Gore. USAID (2008) je izvršio analizu lanca vrijednosti LJAB-a za Srbiju, a DSA za LJAB iz Albanije (2008). Ključna zapažanja vezana za izvoz LJAB-a na tržište Evrope su:

- Evropska Unija predstavlja najveće samostalno komercijalno tržište LJAB-a u svijetu, sa uvozom od oko 120.000 tona za period 1991 – 2000,
- u EU, Njemačka je daleko najveći uvoznik, sa oko 38% (preko 45.000 tona godišnje na tržištu, zatim Francuska sa 17% i Italija (9%) ukupnog uvoza (Sekretarijat Komonvelta, 2001),
- iako je bivša Jugoslavija nekada bila najveći snabdjevač EU LJAB-om, Srbija, Bosna i Hercegovina i Crna Gora trenutno imaju neznatnu ulogu u prometu, sa vrijednostima od 0.04% i 0.43% od ukupne vrijednosti uvoza u EU,
- najznačajniji istočnoevropski konkurenti Crne Gore su Bugarska, Poljska, Mađarska i Albanija,
- najznačajniji snabdjevači EU LJAB-om, prema vrijednosti (postotkom od ukupnog uvoza) su: SAD (15.8%), Indija (8.0%), Kina (7.45%), Bugarska (6.44%) i Egipat (5.47%).

Izvozne cene LJAB-a su utvrđene od strane USAID-a (2008) za NDŠP iz Srbije. Iste cijene se mogu primijeniti i za NDŠP iz Crne Gore (vidi Tabela 17).

Izvozne cijene LJAB-a iz Srbije		
LJAB	Sušeno (€/kg)	Prerađeno (€/kg)
Kamilica	1.2	3.7
Nana	0.5	2
Majčina dušica	0.7	2.2
Žalfija	0.7	2
Matičnjak	0.6	2

Tabela 17. Izvozne cijene LJAB-a iz Srbije (izvor: USAID 2008)

Što se tiče izvoza pečuraka u Italiju, Penetella i Maso (2007) i SNV (2008) su predstavili slijedeća ključna otkrića:

- Godine 2001., svježe pečurke i tartufi su bili među prvih pet izvoznih proizvoda iz tadašnje Srbije i Crne Gore u EU (6.930 000 evra), što je predstavljalo 20.2% ukupnog poljoprivrednog izvoza;
- EU je prilično verzirana kada je u pitanju proizvodnja pečuraka, kao i njihova upotreba. Većina divljih pečuraka dolazi na tržište EU iz Kine i istočnoevropskih zemalja. Kina je globalni lider u prodaji sušenih pečuraka, prvenstveno zbog razlika u cijeni;
- Promet EU svježim pečurkama je iznosio 146.000 tona (307 miliona evra) 1996. godine. Oko 27.000 tona (95 miliona evra) je uvezeno iz zemalja van EU;
- 98% ukupnog uvoza Njemačke, Italije, Austrije i Francuske potiče iz zemalja van EU;
- Promet EU sušenim pečurkama je bio ispod 7.000 t (68 miliona evra) 1996. godine. Približno 4000 t (48 miliona evra) ili 57% prometa sušenih pečuraka je poteklo iz zemalja van EU.

Cijene koje se plaćaju u lancu vrijednosti pečurki iz Bosne do Italije su date u Tabela 18.

Cijene u lancu vrijednosti izvoza pečuraka	
Prodavac	€/ kg
Vlasnik šume (koji nije sakupljač) u Bosni	0
Sakupljač	0.2-0.5
Posrednik (zbirna prodaja i izvoz)	4-6
Uvoznik i prodavac u Italiji	10-15
Krajnji korisnik u Italiji	15-30

Tabela 18. Cijene koje se plaćaju u lancu vrijednosti izvoza pečurki (izvor: Penetella i Maso 2007)

4.1.3.3 Kretanja na tržištu izvoza NDŠP

Za Crnu Goru, kao proizvođača malih količina NDŠP (u poređenju sa konkurentskim zemljama, Srbijom, Bugarskom, Rumunijom), tržišna konkurencija počiva na pronalaženju odgovarajućih prodajnih mjesta na tržištu. Obzirom da NDŠP iz Crne Gore imaju prednost da se sakupljaju/proizvode u najzdravijem okruženju i bez mehanizacije, organsko tržište predstavlja jednu od izvodljivih opcija, kojoj se treba okrenuti u bliskoj budućnosti. Ovo organsko ili zeleno tržište ne pokriva samo prehrambeni sektor, već i prirodnu kozmetiku. Iako je prehrambeno tržište u suštini otvoreno za bilo koju vrstu prehrambenih proizvoda zasnovanih na NDŠP (bilje, šumsko voće i pečurke), tržište prirodne kozmetike se u suštini odnosi na L'AB. Za oboje (hranu i kozmetiku), slijedeće cjeline daju podatke o zahtjevima i makro trendovima iz prethodne godine.

Tržište za organsku hranu i organska sertifikacija

Globalna potreba za organskim proizvodima i dalje raste, a prodaja se povećava za preko 3.5 milijardi evra godišnje, prema podacima Svijeta organske poljoprivrede:

Statistika i trendovi koji se javljaju 2008 (The World of Organic Agriculture: Statistics and Emerging Trends 2008). Navode se procjene organskog monitoringa koje kažu da je međunarodna prodaja dostigla 30 milijardi evra 2006. godine, dvostruko više nego 2000. godine. Najvažnija tržišta uvoza organskih proizvoda su i dalje Evropska Unija, Sjedinjene Države i Japan.

EU i Sjedinjene Države su ustanovile standarde organske hrane. Takvi standardi smanjuju troškove transakcije, garantujući da svojstva organske hrane ne moraju da se konkretno predstave prilikom svake transakcije. Oni takođe rješavaju problem informisanosti, obzirom da kupci često neprimjećuju oznaku „organsko“ na proizvodu, dok proizvođač posjeduje znanje o proizvodnji i metodama rukovanja proizvodom.

Sertifikacija je proces koji obezbjeđuje uvjerenje trećoj strani: da je proizvod uzgajan, obrađen i distribuiran na adekvatan način i da ispunjava zvanične organske standarde. Dakle, standardi i sertifikacija funkcionišu zajedno. U SAD-u su jasno određene kazne za firme koje na neadekvatan način koriste oznake za organske proizvode, dok EU ostavlja primjenu zakona koji se odnose na tu oblast pojedinačnim zemljama članicama.

U EU, obilježavanje organskih biljnih proizvoda je regulisano EU regulativom 2092/91 (donešena 1993., sa revidiranom verzijom iz 2008.). Regulative postavljaju minimalna pravila za proizvodnju, obilježavanje i marketing na nivou cijele Evrope, ali svaka zemlja članica je odgovorna za tumačenje i implementaciju pravila, kao i za njihovu primjenu, monitoring i inspekciju. Prema definiciji EC 2092/91, divlje sakupljanje takođe čini organsku proizvodnju, ali mora da zadovolji izvjesne zahtjeve date u aneksu.

Obilježavanje organskih proizvoda u EU je kompleksno, jer neke zemlje članice imaju javna obilježja, dok privatni sertifikatori u drugim zemljama članicama imaju sopstvena obilježja, od kojih su neka dobro poznata javnosti (npr., KRAV u Švedskoj, Skal u Holandiji, ili Soil Association u UK). U SAD, Zakon o proizvodnji organske hrane (OFPA) iz 1990. je zahtevao da USDA ustanovi nacionalne standarde za organske proizvode iz Sjedinjenih Država.

EU i SAD se oslanjaju na akreditovane agente, koji vrše sertifikaciju proizvođača organskih proizvoda i trgovaca: to je opcija gdje bi Monteorganica mogla pružiti korisne usluge podsektoru NDŠP Crne Gore.

Trendovi koji utiču na kozmetiku zasnovanu na NDŠP

Prodaja prirodne kozmetike u Evropi brzo raste, sa prihodima koji se udvostručavaju svakih nekoliko godina. Glavni pokretači rasta tržišta su veća distribucija i povećanje tražnje za prirodnom kozmetikom. Najveći dio potražnje za prirodnom kozmetikom se prvobitno odnosio na potrošače koji su patili od tegoba kao što su iritacija kože i osip. Međutim, zadnjih godina se proširila baza potrošača. Prirodna kozmetika dobija primat, jer sadrži male količine potencijalno štetnih supstanci, kao što je parabens. Drugi potrošači se okreću prirodnoj i organskoj kozmetici zbog funkcionalnih prirodnih sastojaka i/ili sledljivosti organskih sastojaka.

Maloprodaje odgovaraju na veće interesovanje potrošača predstavljanjem prirodne kozmetike, pri čemu su neki od tih proizvoda pod njihovim zaštitnim znakom. Drogerije, supermarketi, pa čak i diskonti, predstavljaju proizvode sa privatnim zaštitnim znakom. Maloprodaje organske hrane i prodavnice biljnih proizvoda šire

svoj prostor za prirodnu i organsku kozmetiku, zajedno sa formiranjem namjenskih šaltera.

Njemačka i francuska trzista se razvijaju najbrže u Evropi. Prodaja u Francuskoj je doživjela ekspanziju od 2005. Veliki rast tržišta u Njemačkoj je podstaknut povećanom distribucijom među glavnim trgovinama. Prirodna kozmetika je najdostupnija u Njemačkoj i ima najkonkurentnije cijene.

Iako tržište prirodne kozmetike bilježi visok rast, učešće ukupne prodaje kozmetike je i dalje mali. Udio na tržištu je najveći u zemljama kao što su Njemačka i Austrija, gdje prirodna kozmetika čini oko 4% ukupne prodaje kozmetike. Međutim, udio na tržištu je oko 2% u većini ostalih evropskih zemalja. Prirodni proizvodi za njegu kože imaju najveći udio na tržištu od svih kategorija proizvoda, dok farbe i dezodoransi imaju najmanji udio.

Odsustvo industrijskih regulativa i nedostatak usklađenosti privatnih standarda su faktori koji sprečavaju veći razvoj tržišta. Za razliku od organske hrane, ne postoji nacionalna i EU regulativa koja se odnosi na prirodnu i organsku kozmetiku. Legitimni proizvodi se, prema tome, nadmeću sa konvencionalnom kozmetikom, koja se prodaje kao „prirodna“ jer sadrži određene prirodne sastojke.

Trziste prirodne kozmetike za crnogorske NDŠP do sada nije obuhvaćeno ranijim studijama. Međutim, ovaj segment tržišta koji sve više raste treba obraditi u budućnosti. Jedinstveni prodajni proizvod crnogorskih NDŠP treba jasnije istaći u budućim studijama tržišta u cilju identifikovanja odgovarajućih tržišnih prilika. To negativno utiče na tržišne cijene i, samim tim, na prihode sakupljača.

4.1.4 Pitanja upravljanja

Što se tiče struktura upravljanja, sektor NDŠP karakterišu tri ključna elementa:

- strukture političkog upravljanja,
- strukture upravljanja tržištem,
- strukture mikro upravljanja.

Detaljnije, one na slijedeći način utiču na podsektor NDŠP:

Strukture političkog upravljanja

Neki sektori trenutno prolaze proces reforme (npr., šumarstvo), neki već funkcionišu u post-reformisanoj strukturi (npr., poljoprivreda). Ne postoji jasno određeno vlasništvo podsektora NDŠP, za koji se prvobitno smatralo da predstavlja dio sektora šumarstva, ali u sektoru šumarstva dobija neznatnu pažnju (npr., samo jedna od 35 izjava politike u novoj Nacionalnoj šumarskoj politici se direktno bavi NDŠP). Drugi sektori, kao što su poljoprivreda i proizvodnja hrane, se više bave interesima aktera na mikro nivou u smislu tržišne koordinacije i proizvodnih procesa.

Strukture upravljanja tržištem

Tržište NDŠP je pod snažnim uticajem djelatnosti sivog tržišta (nelegalno/neregistrovano sakupljanje i promet). To negativno utiče na odnos između sakupljača i proizvođača. Sakupljači imaju mogućnost da sakupljaju NDŠP (registrovano ili neregistrovano) i da prodaju neregistrovanim posrednicima (koji mogu da ponude bolje cene, jer ne moraju da plaćaju porez ili takse), kao i registrovanim prerađivačima (koji su svakako tu i garantuju stabilno tržište). Sakupljači ne potpisuju ugovore sa prerađivačima da bi bili slobodni u odabiru prodajnog objekta koji nudi najbolju cijenu. Prerađivači, sa druge strane, nijesu voljni da ponude minimalne cijene ili kvalitetne dodatke kako bi obavezali svoje sakupljače. Generalno gledano, upravljanje tržištem se zasniva na nepovjerenju i nelojalnosti (po mišljenju prerađivača).

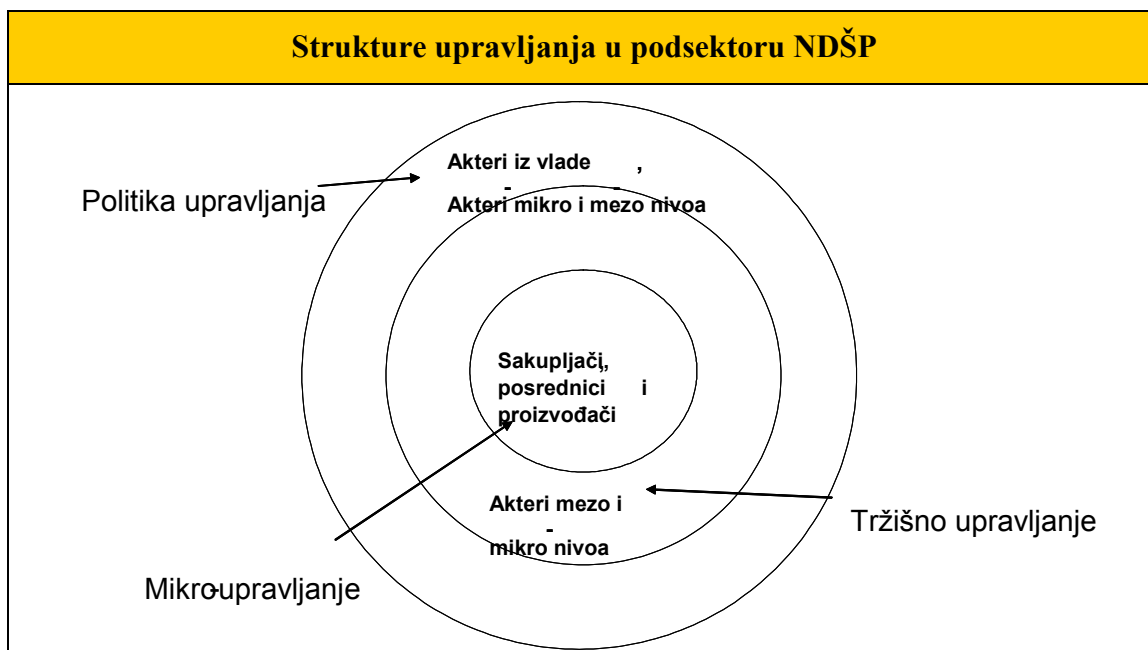
U ovom trenutku, sakupljači su vjerovatno u „dominantnoj“ poziciji. Međutim, prerađivači ističu da je tržište njihovih proizvoda stabilno zadnjih godina i da nemaju problema da prodaju svoje proizvode. Ipak, oni zavise od cijena koje ponude njihovi klijenti. To su međunarodne/regionalne cijene koje plaćaju kupci iz Italije, Srbije, BiH i zapadne Evrope za zbirni uvoz iz Bugarske i Rumunije. Prema tome, prerađivači se vjerovatno nalaze u složenoj situaciji u odnosu na sakupljače.

Osim toga, nacionalni nadležni organi (šumarska služba), koji su određeni za kontrolu sakupljanja i prometa NDŠP, nijesu zaista u mogućnosti da vrše monitoring i kontrolu svih djelatnosti, ostavljajući uređenje sivog tržišta privatnim mikro akterima.

Strukture mikro upravljanja

Opšti tip upravljačkih interakcija između mikro aktera (sakupljači, posrednici, prerađivači) je zasnovan na nepovjerenju (na šta je već ukazano u cjelini koja se bavi upravljanjem tržištem). Ovo generalno nepovjerenje ometa bližu saradnju u udruženjima. Osim toga, formiranje udruženja se i dalje povezuje sa erom komunizma i, shodno tome, ne predstavlja povoljan način interakcije među mikro akterima. Postoji generalna percepcija da asocijacije nijesu zaista potrebne.

Još jedno značajno obilježje struktura mikro upravljanja jeste nizak nivo udruživanja (zbog odsustva dugoročnih i ugovornih komercijalnih odnosa) u sektoru. Vodeće firme (prerađivači) teško mogu da se oslone na svoje dobavljače, što svaku investiciju čini još rizičnijom. Modernizacija ovog sektora se odvija usporeno. Inovacije su rijetke. Na kraju, baza prirodnih resursa direktno utiče na mikro upravljanje. Dok će rezultat rodni godina biti opustena interakcija, godine sa oskudnim resursima dovode do jače konkurencije za dobijanje resursa (među sakupljačima). Virtualne “zahtjeve” je teže odbraniti.



Ilustracija 5. Političke-, tržišne i mikro upravljačke strukture u podsektoru NDŠP

4.1.5 Zakonsko okruženje

Na podsektor NDŠP utiče niz različitih regulativa i heterogeni zakonski okvir. Tabela 19 daje pregled zakona relevantnih za NDŠP.

Značajan zakon vezan za korišćenje NDŠP jeste Zakon o šumama (uređuje pristup šumama), koji trenutno prolazi reviziju. Isto važi i za administrativnu strukturu upravljanja šumama Crne Gore. Prema tome, suštinska pitanja vlasničkih prava, monitoringa i održivosti sakupljanja NDŠP nijesu u potpunosti uređena.

Proces sakupljanja i prometa NDŠP je opisan u ISSP (2007) na slijedeći način:

Na osnovu podzakonskog akta iz 2002. (koji sadrži listu 115 vrsta LJAB-a, 15 vrsta pečurki i 3 eczema vrste) MPŠiV, mora se poštovati slijedeća procedura:

„Uprava za šume objavljuje godišnji tender za korišćenje NDŠP prije početka sezone sakupljanja. Kompanije koje su zainteresovane za tender treba da dostave svu traženu dokumentaciju (npr., dokument kojim se dokazuje da je njihovo područje rada vezano za NDŠP, itd.). Ako zadovolje sve potrebne kriterijume, dobiće dozvolu za korišćenje NDŠP na cijeloj teritoriji Crne Gore bez avansnog plaćanja. Jedino su u obavezi da dobiju dozvolu o porijeklu NDŠP od Uprave za šume za izvoz i onda moraju platiti 5% kupovne cijene biljaka, u skladu sa cjenovnikom Uprave za šume.“

Nakon toga moraju da dobiju potvrdu vezanu za dozvoljenu (održivu) količinu NDŠP u CG za tu godinu i da ti NDŠP nijesu zaštićene vrste. Ovu potvrdu dobijaju od Zavoda za zaštitu prirode (i plaćaju je 100 evra).

(Trenutno moraju da plaćaju taksu za dobijanje ove dozvole, ali novi Zakon predlaže da se izdaje besplatno)

Jedno od važnih pitanja koje treba riješiti u finalizovanju novog Zakona o šumama jeste pravo sakupljanja NDŠP u šumama pod koncesijom i ko treba da prati ove aktivnosti. Dalje, mora se riješiti pitanje nadoknada za sakupljanje NDŠP. Da li ih treba ponovo raspodijeliti na podsektor NDŠP preko subvencija, zajmova, itd., ili ih treba iskoristiti za zaštitu i očuvanje?

Najznačajniji zakon koji se odnosi na NDŠP jeste Zakon o životnoj sredini. Ovaj Zakon se odnosi na zaštićena područja i zaštićene vrste. U skladu sa ovim Zakonom, korišćenje vrsta se testira u odnosu na kriterijume zaštite životne sredine i izdaje se konačno odobrenje za izvoz vrsta NDŠP.

Zakoni i strategije koje se odnose na NDŠP	
Zakoni	Relevantnost NDŠP
Zakon o životnoj sredini	Određivanje zaštićenih područja i vrsta. Sertifikacija sakupljanja vrsta i sprovođenje međunarodnih sporazuma o biodiverzitetu
Zakon o šumama i povezane direktive/ podzakonska akta	Pristup NDŠP u privatnim i državnim šumama
Zakon o organskoj poljoprivredi	Definicija i prakse organske poljoprivrede i proizvodnje, uključujući kultivisane NDŠP
Zakon o zaštiti prirode	Zaštićene biljke Održivost sakupljanja
Nacionalna šumarska politika	Strategija daljeg razvoja sektora NDŠP
Nacionalna strategija zaštite zdravlja hrane	Strategija daljeg razvoja prehrambenog sektora, uključujući proizvode NDŠP

Tabela 19. Lista zakona i nacionalnih strategija koje se odnose na NDŠP

Budući razvoj podsektora NDŠP i njegovo predstavljanje u Nacionalnoj politici zavisi od strateških pristupa definisanih u novoj Nacionalnoj šumarskoj politici. Nova Nacionalna šumarska politika (MPŠiV 2008) navodi u izjavi politike br. 14 o „Nedrvnim šumskim proizvodima i šumarskim uslugama“:

- NDŠP se prepoznaju kao značajan izvor prihoda za ruralno stanovništvo i nacionalnu ekonomiju.
- Ove proizvode treba promovisati u cilju potpunog iskorišćavanja njihovih do sada nedovoljno iskorišćenih potencijala.
- NDŠP i šumarske usluge treba koristiti na održiv način.
- Ovi proizvodi i usluge će se uključiti u inventuru šuma i planiranje gazdovanja.
- Korektna raspodjela dobiti i učešće vlasnika i korisnika šuma predstavljaju ključna pitanja u daljem procesu razvoja podsektora.

Snažna je preporuka da podsektor NDŠP predstavlja zajedničke interese i povezivanje u interesne grupe u cilju ostvarivanja uticaja na dalji proces izrade relevantne politike sektora NDŠP. Odnosno, u pogledu slijedećih koraka koje predlaže Nacionalna šumarska politika, posektor NDŠP treba pripremiti za aktivno učešće. Slijedeća lista zadataka za razvoj podsektora NDŠP je napravljena u okviru Nacionalne šumarske politike (vidi MPŠiV 2008):

- evidentiranje potencijalnih NDŠP i šumskih usluga u okviru inventure i GIS-a,
- uključivanje NDŠP u planove upravljanja i gazdovanja,

- evidentiranje korisnika i postojećih prava ili metoda iskorišćavanja,
- uključivanje korisnika u planiranje gazdovanja šumama i upravljanje šumama,
- praćenje iskorišćavanja NDŠP i korišćenja funkcija šume.

Iako je Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede pokrenulo izradu i vlasnik je Nacionalne šumarske politike, puna implementacija može obuhvatiti zakone i regulative drugih ministarstava.

Što se tiče integracije Crne Gore u EU, nekoliko ključnih sporazuma i međunarodnih konvencija, koje (direktno i indirektno) utiču na podsektor NDŠP, su u procesu usvajanja, ratifikovanja, potpisivanja, itd. To su:

- Konvencija o biodiverzitetu-Agenda 21,
- Okvirna konvencija UN o klimatskim promjenama,
- Konvencija o dugoročnom zagađenju vazduha,
- Konvencija o močvarama od međunarodnog značaja,
- Konvencija o međunarodnoj trgovini ugroženim vrstama,
- Zaštita svjetske kulturne i prirodne baštine,
- Rezolucija Ministarske konferencije o zaštiti šuma,
- Konvencija o biodiverzitetu, 2001,
- Konvencija o Evropskom šumarskom institutu.

Navedena dokumenta treba da uzmu u obzir akteri u podsektoru prilikom fokusiranja na međunarodna tržišta i prilikom akreditacije sertifikovane proizvodnje NDŠP.

4.2 Lanci vrijednosti obuhvaćeni istraživanjem

Slijedeća poglavlja koja se odnose na lance vrijednosti predstavljaju sintezu ključnih zapažanja prethodnih poglavlja o akterima (4.1.1), funkcijama (4.1.2) i tržištima (4.1.3). Identifikovana su četiri najznačajnija lanca vrijednosti, koja će se dalje podijeliti na tržišne kanale. Lanac vrijednosti ogrijevnog drveta će se, u suštini, predstaviti kao elemenat koji nije obuhvaćen detaljnom APS.

4.2.1 Ogrijevno drvo

Lanac vrijednosti ogrijevnog drveta je predmet studija ISSP iz 2007. i 2008., a obuhvaćen je i detaljnom analizom drvnog otpada i drvnih ostataka, koje je sproveo FORS 2007. godine

Ogrijevno drvo predstavlja veoma značajan segment šumarskog sektora Crne Gore. Ogrijevno drvo se ili sječe za domaću upotrebu, ili u komercijalne svrhe. Ovo zadnje se vrši prerađeno (npr., ćumur), ili neprerađeno. Najveći obim sječe ogrijevnog drveta je na sjeveru Crne Gore. Međutim, značajne zapremine ogrijevnog drveta se sjeku i u okolini velikih gradova Podgorice i Cetinja.

Postoje dvije grupe aktera koje učestvuju u proizvodnji i komercijalizaciji ogrijevnog drveta:

- privatna domaćinstva (koja su djelimični vlasnici šuma), koja sječu ogrijevno drvo za sopstvene potrebe, a dijelom i za prodaju. To doprinosi prihodima domaćinstava,
- profesionalni proizvođači ogrijevnog drveta, sa pristupom većim količinama i transportnoj opremi.

Za sječu ogrijevnog drveta je potrebna dozvola Uprave za šume. Tabela u daljem tekstu ilustruje razvoj sječe ogrijevnog drveta od 2002. Prihodi od poreza su iznosili € 650,000 2006. godine (ISSP 2007).

Realizovana sječa ogrijevnog drveta 2002 – 2007 (dozvole)		
Godina	Lišćari (m³)	Četinari (m³)
2002	89,185	45,934
2003	133,177	42,788
2004	127,123	46,249
2005	117,187	65,696
2006	126,341	61,941
2007 (jan. – jul)	32,933	37,598

Tabela 20: realizovana sječa ogrijevnog drveta 2002 - 2007 (izvor: Uprava za šume 2007; ISSP 2007)

Postoje dva načina za proizvodnju ogrijevnog drveta u Crnoj Gori:

- proizvodnja ogrijevnog drveta je tijesno povezana sa proizvodnjom drveta i gazdovanjem šumama. Ogrijevno drvo je sporedni proizvod sječe ili planirani proizvod prorede. Prioritet u sječi drveta za ogrijev se daje sječi „bolesnih“ i stabala male vrijednosti,
- drugo, postoje šume kojima se posebno gazduje u svrhu proizvodnje ogrijevnog drveta od lišćara. Ove šume se posebno mogu naći na sjeveru Crne Gore.

ISSP 2007 je utvrdio slijedeće najznačajnije probleme u segmentu ogrijevnog drveta:

- bespravna ili neplanska sječa dominira ovim segmentom;
- napuštena privatna područja pod šumama su nedovoljno iskorišćena i njima se ne gazduje dobro. Veliki potencijali ogrijevnog drveta se ne koriste; makar ne na legalan način;
- oštećenja koja prouzrokuju divlji požari naročito pogađaju šume ogrijevnog drveta.

Prema autorima, segment ogrijevnog drveta u šumarskom sektoru Crne Gore predstavlja individualan podsektor, koji pokazuje različite karakteristike u odnosu na podsektor NDŠP. Akteri su dijelom isti, odnosno, na nivou domaćinstava. Međutim,

jasno je da su proizvodni sistemi – sistemi gazdovanja šumama. Prema tome, ogrijevno drvo se neće detaljno razmatrati u ovoj APS. Umjesto toga, postoji potreba za procjenom ovog podsektora u posebnoj studiji ili zajedno sa analizom sektora proizvodnje i prerade drveta. Čini se da je ovo drugo od posebnog interesa, obzirom da ogrijevno drvo iz šuma na tržištu ima konkurenciju u ostacima drveta iz drvoprerađivačkih industrija.

4.2.2 Pečurke

Lanac vrijednosti pečurki se može podijeliti na četiri najznačajnija specifična lanca vrijednosti i kanale marketinga:

- proizvodnja svježe ili konzervirane pečurke za domaće tržište (za domaćinstva ili sektor turizma),
- proizvodnja svježe ili konzervirane pečurke za izвозno tržište (sa dvije najznačajnije grane: izвозno tržište EU i izвозno tržište Balkana),
- izvoz pečurke visoke vrijednosti na tržište EU,
- četvrti kanal jeste tržište za izvoz organskih proizvoda. Međutim, trenutno nema ponude sertifikovanih organskih pečurki iz Crne Gore. Shodno tome, ovaj kanal je predstavljen samo kao potencijalna mogućnost.

Specifični lanci vrijednosti pečurki					
Kanali marketinga	Akteri	Funkcije	Tržišta	Dodavanje vrijednosti	Opcija intervencije
Proizvodnja pečurki za domaće tržište	Najznačajniji akteri u ovom kanalu su pojedinačni sakupljači, posrednici i mali nacionalni prerađivači. Podaci o sakupljanju gotovo da ne postoje i postoji veliki broj neregistrovanih sakupljača. (Tabela 15)	Pečurke se obično prodaju svježe za direktnu potrošnju. Najznačajnije tehnike konzerviranja su sušenje (nakon što se isjeku) i kisjeljenje. Prerađene količine po individualnim prerađivačima u ovom kanalu su generalno male. Postoje veći prerađivači koji kupuju predprerađene pečurke od manjih prerađivača.	Ovo tržište je jako netransparentno i decentralizovano. Nema podataka o potrošnji. Krajnja mjesta prodaje su lokalne pijace i putevi. Sa širenjem sektora turizma se očekuje da će se i potrošnja povećati na domaćem tržištu, što će pozitivno uticati na cijene.	Postoji vjerovatnoća da ovaj kanal marketinga bude kanal sa najnižom dodatom vrijednošću u apsolutnim i relativnim brojkama po jedinici mjere (kg). Vrijednost uglavnom dodaju mali prerađivači.	Sistematski marketing svježe i konzervirane pečurke za domaće tržište je i dalje nerazvijen. Pečurke jedva da se mogu naći u prodaji u supermarketima. Veliki prerađivači/prehrambene kompanije još uvijek nijesu otkrili ovaj segment.

Specifični lanci vrijednosti pečurki

Kanali marketinga	Akteri	Funkcije	Tržišta	Dodavanje vrijednosti	Opcija intervencije
Standardna proizvodnja pečurke za izvozno tržište	Najznačajniji akteri u ovom kanalu su pojedinačni sakupljači, profesionalni posrednici i međunarodni prerađivači. Podaci o izvozu su dostupni, ali su značajniji podaci o uvozu sa ciljnih tržišta.	Podaci o uvozu sa ciljnih tržišta ukazuju na dominantan uvoz svježe/zamrznute (neprerađene pečurke). Zbiru prodaju u Crnoj Gori vrše profesionalni posrednici. Na ciljnim tržištima, uvoznici vrše finalnu preradu i pakovanje.	Krajnja tržišta su tržišta susjednih zemalja ili tržište EU. Visoke marže se očekuju na tržištu EU, ali postoji (zvanično) potreba za poštovanjem regulativa i standarda. Tržišta rastu, a cijene kvalitetnih pečuraka su visoke.	Ideja dodavanja vrijednosti i učešća je data u Tabela 18. Najznačajniji koraci u dodavanju vrijednosti u smislu relativnih podataka po jedinici jeste realizacija od strane posrednika i izvoznika. Karakteriše ih jako malo učešće u dodavanju vrijednosti od strane sakupljača.	Poboljšanje direktnog marketinga/ izvoza pečurki u EU. Zahtijeva organizaciju i sertifikaciju (standardi za prehrambene proizvode i idealno organska sertifikacija). Podatke o tržištu treba da obezbijedi udruženja za NDŠP i partnerske organizacije
Izvoz pečurki visoke vrijednosti na tržište EU	Ciljna vrsta ovog kanala je Morel, ali se mogu uzeti u obzir i druge vrste (ako su dobrog kvaliteta). Najznačajniji akteri su slični kao kod standardnog izvoznog kanala.	Prerada se uglavnom svodi na sušenje, koje vrše sami sakupljači (u nekim slučajevima prerađivači i posrednici).	Ovo je ekskluzivno tržište sa visokim maržama. Tržište može apsorbovati sve količine. Međutim, kvalitet je jedno od značajnih pitanja.	Najveća dodata vrijednost po jedinici. Vrijednost se ostvaruje u svim fazama (sakupljači i od strane krajnjeg prodavca), sa većim maržama ka kraju kanala.	Kao i gore. Osim toga, zbog relativno visoke vrijednosti po jedinici, tehnike konzerviranja moraju biti visoko profesionalne.
Izvozno tržište za organske proizvode	Najznačajniji akteri u ovom kanalu mogu biti individualni sakupljači, profesionalni posrednici i međunarodne maloprodaje/prerađivači organskih proizvoda.	Sakupljanje i prerada će se vršiti u Crnoj Gori. Prodaju na malo realizuju profesionalna međunarodna preduzeća na ciljnim tržištima.	Ovo je tržište koje brzo raste u EU, sa velikim potencijalom za visok kvalitet, ali i za velike količine, pečuraka.	Potencijal za dodavanje visoke vrijednosti, sa mogućnošću značajnog učešća sakupljača.	Ovo tržište zahtijeva relevantne sertifikate. Neizbježna je organizacija sakupljača i prerađivača u cilju razvijanja ovog potencijalnog segmenta.

Specifični lanci vrijednosti pečurki					
Kanali marketinga	Akteri	Funkcije	Tržišta	Dodavanje vrijednosti	Opcija intervencije

Tabela 21. Specifični lanci vrijednosti pečurki

4.2.3 Ljekovite i aromatične biljke

LJAB nude najveću raznovrsnost tržišnih mogućnosti. Trenutno postoje tri najznačajnija specifična lanca vrijednosti i tržišni kanali, koje aktivno koriste crnogorski akteri. Ova tri će se okarakterisati.

- domaća prerada LJAB-a,
- izvoz LJAB-a za proizvodnju hrane,
- izvoz LJAB-a u medicinske i kozmetičke svrhe.

Specifični lanci vrijednosti LJAB-a					
Kanal marketinga	Akteri	Funkcije	Tržišta	Dodavanje vrijednosti	Opcije intervencije
Domaća prerada LJAB-a	Najznačajniji akteri u sektoru LJAB-a su pojedinačni prerađivači i posrednici (djelimično plaćeni od strane prerađivačkih kompanija). Nacionalne prerađivače čine mikro preduzeća i veća MSP.	Funkcije u kanalu karakteriše dominantnost mehaničkog rada i zastarjele opreme. Međutim, veća MSP polako osavremenjavaju svoje procese.	Većina proizvoda koja se prerađuje u Crnoj Gori se takođe prodaje i koristi u zemlji. Mjesta prodaje su supermarketi kada se radi o proizvodima većih MSP, odnosno čaj) i lokalne pijace i putevi kada se radi o proizvodima malih prerađivača.	Dodavanje vrijednosti vrše prerađivači. Sakupljanje je na ivici ekonomske isplativosti, tako da kultivacija LJAB-a postaje sve značajnije pitanje u Crnoj Gori.	Sistematski marketing LJAB-a za domaće tržište je i dalje nedovoljno razvijeno. Centralna mjesta prodaje bi mogla poboljšati stanje, kao i sistematski marketing preko supermarketa.

Specifični lanci vrijednosti LJAB-a					
Kanal marketinga	Akteri	Funkcije	Tržišta	Dodavanje vrijednosti	Opcije intervencije
Izvoz LJAB-a za proizvodnju hrane	Najznačajniji akteri u ovom kanalu su pojedinačni sakupljači i profesionalni posrednici. Finalna prerada i pakovanje LJAB-a se vrši na izvoznom tržištu. Detaljni podaci o izvozu gotovo da ne postoje. Još uvijek postoji veliki broj neregistrovanih sakupljača.	Sakupljanje se vrši mehanički. Primarnu preradu (sušenje) obično vrše posrednici. Profesionalni posrednici obezbjeđuju motorizovani transport. Diseminaciju vrše direktno uvozne kompanije.	Tradicionalna tržišta su tržišta susjednih zemalja i EU. Finalni proizvodi su čajevi i začini. Često se ovi proizvodi ponovo uvoze u Crnu Goru.	Dodavanje vrijednosti se vrši tokom prerade. Sakupljanje je na granici ekonomske isplativosti, tako da kultivacija LJAB-a postaje sve značajnije pitanje u Crnoj Gori.	Poboljšanje direktnog marketinga / izvoza LJAB-a. To zahtijeva organizaciju i sertifikaciju (standarde hrane i idealno organsku sertifikaciju). Podatke o tržištima treba da obezbijedi udruženje NDŠP i partnerske organizacije.
Izvoz LJAB-a u medicinske i kozmetičke svrhe	Najznačajniji akteri u ovom kanalu su pojedinačni sakupljači i profesionalni posrednici. Finalna prerada i pakovanje LJAB-a se vrši na izvoznom tržištu. Ove kompanije za preradu na izvoznom tržištu moraju poštovati niz složenih regulativa i normi.	Sakupljanje se vrši mehanički. Primarnu preradu (sušenje) obično vrše posrednici. Zahtjevi u pogledu kvaliteta su veći nego za proizvodnju hrane. Profesionalni posrednici obezbjeđuju motorizovani transport. Diseminaciju vrše direktno uvozne kompanije.	Najznačajnije tržište je EU, sa Njemačkom, Francuskom i Austrijom kao najznačajnijima među njima. Organska sertifikacija je mogućnost koja obećava povećanje dodate vrijednosti i pristupa međunarodnom tržištu. Neka preduzeća su već dobila takve sertifikate (npr., BCS Öko-Garantie u skladu sa EC 2092/91, koju je dobilo preduzeće „In Spe“).	Dodavanje vrijednosti se vrši u zemlji izvoznici. Međutim, nagrađuje se visok kvalitet. Organska sertifikacija obezbjeđuje dodatak za sakupljače u Crnoj Gori. Organska proizvodnja je izvodljiva opcija za povećanje dodavanja vrijednosti u ovom lancu vrijednosti.	Kao i u prethodnom tekstu, ali je potrebno specifičnije istraživanje tržišta.

Tabela 22. Specifični lanci vrijednosti LJAB-a

4.2.4 Šumsko voće

Šumsko voće se uglavnom koristi za proizvodnju hrane i pića u samoj Crnoj Gori, ili se voće izvozi kao sirovina. Specifični lanci vrijednosti su:

- izvoz šumskog voća kao sirovine,
- šumsko voće za lokalnu proizvodnju hrane (za domaćinstva ili sektor turizma),
- šumsko voće svježe ili prerađeno za izвозno tržište organskih proizvoda.

Specifični lanci vrijednosti šumskog voća					
Kanal marketinga	Akteri	Funkcije	Tržišta	Dodavanje vrijednosti	Opcije intervencije
Izvoz šumskog voća kao sirovine	Šumsko voće sakupljaju pojedinačni sakupljači. Mali broj njih koji su slabo organizovan. Najznačajniji proizvod su borovnice. Profesionalni posrednici kupuju na veliko i izvoze voće. Podaci o sakupljanju su nepouzdati. Preradu voća vrše veća MSP u zemlji uvoznici.	Sakupljanje se vrši mehanički, prodaja na veliko i transport moraju biti motorizovani i treba da obuhvate rashladnu opremu. Voće se prodaje svježe ili se njihova prerada vrši u zemlji uvoznici. Prerada šumskog voća zahtijeva razrađene procese. Kompanije za preradu u zemljama uvoznicama imaju tehničku opremu za to.	Tržišta su u susjednim zemljama (odnosno, Srbija). Postoji voće koje se prerađuje (džem, pića, alkohol) i dijelom ponovo uvozi u Crnu Goru. Divlje voće se takođe prodaje svježe i neprerađeno na susjednim tržištima i na tržištu EU, gdje se divlje borovnice više cijene nego kultivisani proizvodi.	Dodavanje vrijednosti uglavnom vrše prerađivači. Međutim, zbog sivog tržišta sakupljači dobijaju dobru cijenu.	Poboljšanje direktnog marketinga/ izvoza šumskog voća. To zahtijeva organizaciju i sertifikaciju (standardi hrane i idealno organsku sertifikaciju). Podatke o tržištima treba da obezbijedi udruženje NDŠP i partnerske organizacije.

Specifični lanci vrijednosti šumskog voća					
Kanal marketinga	Akteri	Funkcije	Tržišta	Dodavanje vrijednosti	Opcije intervencije
Šumsko voće za lolanu proizvodnju hrane	Najznačajniji akteri su pojedinačni sakupljači, posrednici (koje dijelom plaćaju prerađivači) i nacionalni prerađivači (MSP). Podaci o sakupljanju su malo pouzdani.	Sakupljanje se vrši mehanički, prodaja na veliko i transport moraju biti motorizovani. Prerada šumskog voća zahtijeva razrađene procese. Kompanije za preradu posjeduju tehničku opremu za to.	Veći prerađivači prodaju svoje proizvode preko posrednika supermarketima i proizvođačima hrane. Krajnja mjesta prodaje za male prerađivače su lokalne pijace i putevi. Sa širenjem sektora turizma se očekuje da će se i potrošnja povećati na domaćem tržištu.	Dodavanje vrijednosti uglavnom vrše prerađivači. Međutim, zbog sivog tržišta sakupljači dobijaju dobru cijenu. Dodavanje vrijednosti u malim preduzećima se djelimično povećava integracijom sakupljanja i prerade.	Sistematski marketing šumskog voća za domaće tržište je i dalje nedovoljno razvijeno. Centralna mjesta prodaje bi mogla poboljšati stanje, kao i sistematski marketing preko supermarketata.

Specifični lanci vrijednosti šumskog voća					
Kanal marketinga	Akteri	Funkcije	Tržišta	Dodavanje vrijednosti	Opcije intervencije
Šumsko voće za tržište organskih proizvoda	Akteri u ovom kanalu treba da budu registrovani i organizovani. Nacionalni sakupljači i prerađivači i međunarodne maloprodaje/prerađivači će učestvovati u ovom lancu vrijednosti.	Sakupljanje se vrši mehanički, prodaja na veliko i transport moraju biti motorizovani i treba da obuhvate rashladnu opremu. Prerada šumskog voća zahtijeva razrađene procese. Kompanija za preradu treba da posjeduje savremenu tehničku opremu za to. Prodaju finalnih proizvoda na malo treba da vrše stručnjaci (sam prerađivač ili stručnjaci za prodaju na malo)	Voće se prodaje svježe ili prerađeno. Najznačajnije tržište je EU, sa Njemačkom, Francuskom i Austrijom kao najznačajnijim zemljama. Organska sertifikacija nudi mogućnosti za povećavanje dodate vrijednosti i pristup međunarodnom tržištu.	Dodavanje vrijednosti se vrši u zemlji proizvođaču za proizvodnju svježeg voća. Što se tiče proizvodnje hrane, dodavanje vrijednosti obično vrši kompanija za preradu, ali i sakupljači dobijaju „organski“ premijum na cijenu.	Domaće i međunarodno tržište organskih proizvoda raste. Postoji potreba za sistematskim ispitivanjem potencijala i identifikovanje proizvoda i tržišnih niša za crnogorske proizvode. To obuhvata detaljne marketinške strategije i identifikovanje pouzdanih partnera na izvoznim tržištima.

Tabela 23. Specifični lanci vrijednosti šumskog voća

5 RAZVOJ PODSEKTORA NDŠP

Iako u određenim uslovima mogu postojati posebni razlozi za sprovođenje praktičnih intervencija, u većini slučajeva postoje dobri razlozi zašto razvojne agencije treba da se fokusiraju na ulogu fasilitatora, povezujući proizvođače sa drugim pružaocima usluga, Vladom, itd. Za potrebe daljeg razvoja podsektora NDŠP u Crnoj Gori, autori ovog izvještaja podržavaju ovo razumijevanje fasilitirajućih razvojnih intervencija. Prema tome, slijedeće strateške preporuke se odnose na „tradicionalnu“ donatorsku organizaciju (razvojna saradnja, NVO, itd.) kao fasilitirajuće agencije ili fasilitatora.

5.1 Mogućnosti razvojnih intervencija

Na osnovu analize, postoje dva najznačajnija scenarija razvoja sektora NDŠP:

3. Sektor se, manje-više, razvija samostalno. To podrazumijeva da domaće tržište može rasti donekle kao rezultat individualnih projekata (razvojne intervencije) i da se najveća količina izvozi kao sirovina po relativno niskim cijenama. Uz trenutno male nivoe kontrole, vrste mogu nestati. S obzirom na to da su zarade radne snage na relativno niskom nivou, treba očekivati da će ekonomski značaj podsektora vjerovatno nastaviti da opada.
4. Alternativno, najznačajnija aktivnost se preduzima u pravcu razvoja sektora NDŠP kao održivog sektora kvalitetnih organskih proizvoda visoke vrijednosti. Organsko tržište je obično jako uređeno i visoko organizovano, uključuje sve partnere, uključujući sakupljače/korisnike. Ovo zahtijeva slijedeće razvojne intervencije:
 - a. Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede preuzima liderstvo u razvoju podsektora:
 - i. formulisanje političkih ciljeva;
 - ii. pokretanje formulisanja zajedničkog sektorskog programa od strane partnera.
 - b. Relevantna ministarstva uvode i/ili poboljšavaju neophodni regulatorni okvir i okvir podrške, u saradnji sa partnerima. Ovo treba da uključuje (između ostalog):
 - i. uređen, slobodan pristup sirovini za sakupljače;
 - ii. regulisan, registrovan i kontrolisan međunarodni promet, kako uvoz tako i izvoz;
 - iii. zakone o standardima zdravlja i kvaliteta EU;
 - iv. zakone o uređenju organskih standarda EU;
 - v. regulisanje međunarodno akreditovanih sertifikacionih tijela i/ili organizacija;
 - vi. podršku privatnom sektoru u poštovanju standarda zdravlja i kvaliteta (HACCP treba smatrati minimalnim standardom);

- vii. poboljšanje savjetodavnih usluga sektoru NDŠP;
 - viii. usklađivanje opštih mjera za podršku poslovanju potrebama sektora NDŠP (usluge preko Privredne komore, Direkcije za MSP i regionalnih biznis centara),
 - ix. druge mjere koje se smatraju neophodnim.
- c. Sakupljači, posrednici i prerađivači formiraju formalne „organizacije proizvođača“ (OP), koje obuhvataju cijeli sektor. Organizacije proizvođača (idealno na lokalnom i na nacionalnom nivou):
- i. zastupaju svoje interese kod relevantnih ministarstava i drugih Vladinih institucija (porezi, takse, dozvole, uredbe koje se odnose na uvoz i izvoz, itd.);
 - ii. uvode Poslovnik za sakupljanje i trgovinu;
 - iii. uspostavljaju kontakte sa drugim organizacijama u EU, kao što je Sajam trgovine, Organski sajam, Zeleno tržište i druge organizacije koje podržavaju „kvalitetna organska tržišta visoke vrijednosti“;
 - iv. prikupljaju i distribuiraju informacije i podatke o tržištu;
 - v. podržavaju poštovanje standarda kvaliteta i zdravlja EU od strane individualnih prerađivača i trgovaca;
 - vi. podržavaju poboljšanje dizajna, pakovanja, etiketiranja i marketinga proizvoda, kao i pristup novoj tehnologiji;
 - vii. podržavaju medijsku kampanju za promociju crnogorskih NDŠP na domaćem i stranom tržištima;
 - viii. druge neophodne aktivnosti za podršku sektoru.
- d. Pružaoci usluga (Montenorganica, Biotehnički institut, Privredna komora, Direkcija za mala i srednja preduzeća i regionalni biznis centri, Uprava za šume, drugi):
- i. vrše ocjenu usluga koje se pružaju sektoru NDŠP sa prerađivačima i sakupljačima,
 - ii. sprovode zajednički program akcija u cilju poboljšanja i usklađivanja usluga.
- e. Donatorske organizacije pružaju neophodnu finansijsku podršku i tehničku pomoć:
- i. omogućavaju izradu sektorskog programa;
 - ii. omogućavaju formiranje i razvoj „organizacija proizvođača“;
 - iii. pružaju tehničko znanje o relevantnim, velikim dijelom, zakonima EU;
 - iv. pružaju savjete partnerima o djelotvornom korišćenju opštih Vladinih programa za podršku poslovanju, kao i specifičnih

mjera organskog programa;

- v. pružaju sredstva za realizaciju razvojnog programa (i možda određenu inicijalnu investiciju).

5.2 Omogućavanje opcija razvojnih intervencija

U ovoj analizi podsektora, razvoju sektora se pristupa kroz razvoj lanca vrijednosti, kojeg karakteriše dodavanje vrijednosti kroz ciljanu saradnju u okviru podsektora. Iako svaki akter igra svoju ulogu, interakcija u svakoj oblasti aktivnosti će obezbijediti dodatnu vrijednost. Takve procese može omogućiti interni ili eksterni fasilitator.

Tipičan proces omogućavanja razvoja lanca vrijednosti ima slijedećih šest uglova:

- omogućavanje procesa izgradnje udruženja i kolektivne akcije (5.2.1),
- pružanje podrške akterima u podsektoru NDŠP u ostvarivanju uticaja na izradu politike i vladavine u podsektoru (5.2.2),
- obezbjeđivanje podsektoru NDŠP adekvatnih podataka o tržištima i strategijama marketinga (5.2.3),
- poboljšanje kros-sektorske integracije tema koje se odnose na NDŠP (5.2.4),
- pružanje podrške pružaocima usluga u sektoru NDŠP (5.2.5),
- omogućavanje pristupa kapitalu za osnivanje i ulaganja (5.2.6),
- davanje doprinosa rješenjima za tehničke probleme u podsektoru (5.2.7).

Analiza podsektora čini dio procesa fasilitacije razvoja lanca vrijednosti NDŠP. Svako područje intervencije, prema tome, počinje sa „polazištem“, koje daje prikaz trenutne pozicije.

Predložene intervencije prate hronološki slijed intervencija 5.2.1 do 5.2.3. Intervencije 5.2.5 do 5.2.7 ih prate, ali se, manje-više, mogu realizovati paralelno.

Ovo poglavlje naglašava potrebu da svaki fasilitator razvije strategiju izlaza prije uključivanja u razvojne intervencije. Gore navedene mogućnosti intervencija se bave rizicima izlaza koje treba uzeti u obzir.

5.2.1 Mogućnost intervencije: jačanje organizacija proizvođača

Jačanje organizacija proizvođača	
Polazna tačka	Tokom radionice sa sakupljačima i prerađivačima NDŠP, postalo je jasno da se Vladini organi u suštini ne bave osnovama. Npr., kancelarije za promociju ruralnog razvoja nijesu formirane u udaljenim oblastima (koje treba da budu oblast fokusa takvih aktivnosti). Obezbeđivanje sredstava i podrške za osnivanje preduzeća i privredne aktivnosti jedva da dolazi do fokus grupe. Kontrola sakupljanja i prometa NDŠP se ne sprovodi djelotvorno. Proizvođačke organizacije (PO) sakupljača i prerađivača treba da budu u mogućnosti da koncentrišu i predstave razloge za zabrinutost u podsektoru i da utiču na izradu politike i implementaciju politike i sprovođenje na dugi rok. Već postoje ključne grupe malih udruženja u podsektoru NDŠP, ali im nedostaje uticaj i prepoznavanje u sektoru. Ove ključne grupe služe kao polazište za dalji proces osnivanja PO. Da bi bio održiv, razvoj podsektora NDŠP treba da se oslanja na snažnu osnovu inicijativa i vlasništva od strane sakupljača i prerađivača.
Klijent(i)	Direktni klijenti: • sakupljači i prerađivači NDŠP, • postojeće grupe udruženja aktera NDŠP (npr., Privredna komora), Indirektni klijenti: • ministarstva i Vladini organi, • pružaoci usluga.
Koncept	Potpomaganje jačanja institucija i kolektivne aktivnosti; Poboljšanje zastupanja i lobiranja fokus grupa.
Aktivnosti	• potpomaganje procesa jačanja organizacija, odnosno uspostavljanja agende sa zajedničkim brigama, • omogućavanje kolektivnog djelovanja, odnosno, predstavljanje zajedničkih briga MPŠiV, • podržavanje procesa identifikacije problema i rješavanja problema u podsektoru, • promovisanje prihvatanja organizovane grupe (PO) u podsektoru (prevazilaženje nepovjerenja i nedostatka sigurnosti), što dovodi do formalnog uspostavljanja proizvođačke grupe, • potpomaganje organizacionog razvoja PO.
Inputi fasilitatora	• fasilitacija i moderacija procesa
Očekivani ishod	Kratkoročno: • radna grupa za NDŠP je formirana, za zajedničkom agendom, • rezultati radne grupe su predstavljeni u podsektoru, pri čemu su široko prihvaćeni u podsektoru. Dugoročno: • formalno uspostavljanje organizacija grupa proizvođača
Rizici izlaska	• klijenti se oslanjaju na fasilitaciju, • kolektivna aktivnost je samo usmjeravan/pokrenut „događaj“, bez posvećenosti pojedinaca/grupe

Tabela 24: Mogućnost intervencije: jačanje grupa/udruženja proizvođača

5.2.2 Mogućnost intervencije: regulatorni okvir i vladavina u podsektoru

Regulatorni okvir i vladavina u podsektoru	
Polazište	Analiza podsektora je orijentisana na ekonomski potencijal. Ova analiza ukazuje na oblasti u regulatornom okruženju kojima se treba baviti. Treba izvršiti dalje detaljne radove na ispitivanju specifičnih zakona i regulativa. Što se tiče regulatornog okvira, najznačajnije opcije intervencije se odnose na potpomaganje PO NDŠP u ostvarivanju aktivnog uticaja na proces izrade politike. Kako je opisano u poglavlju 4.1.5, Zakon o šumama se trenutno revidira, nova Nacionalna šumarska politika je upravo objavljena (bez konsultacija sa udruženjima podsektora NDŠP). Partneri ukazuju na to da nijesu sigurni da će novi Zakon o šumama adekvatno uzeti u obzir brige podsektora NDŠP. Za početak, radna grupa (koja će se formirati u 5.2.1) će se baviti ovim pitanjima. Osim predstavljanja interesa Vladi i njenim institucijama, sam podsektor NDŠP treba da razmisli o regulativama koje bi bile obavezne za njegove članove. Predlog poslovnika je predstavljen učesnicima radionice za partnere, koja se bavila problemom sivog tržišta (vidi poglavlje 4.1.4): obaveza registrovanih prerađivača i sakupljača da kupuju i prodaju samo od/ drugim registrovanim sakupljačima i prerađivačima. To bi moglo pomoći ujedinjavanju podsektora sa jedne strane i vjerovatno bi moglo smanjiti bespravne aktivnosti u sektoru. Poslovnik treba formalizovati.
Klijent(i)	• PO NDŠP • MPŠiV • Vjerovatno ME i MTiZŽS
Koncept	Redovni okrugli stolovi na temu NDŠP i redovne konsultacije sa PO NDŠP tokom procesa izrade relevantne politike.
Aktivnosti	• Omogućavanje inicijalnih sastanaka za okruglim stolom sa PO i Vladinim partnerima, kao i sa vlasnicima šuma i koncesionarima. • Podržavanje uspostavljanja okruglog stola kao fiksne institucije. • Omogućavanje formulacije nacionalne politike/strategije i zajedničkog akcionog programa za razvoj NDŠP. • Omogućavanje poboljšanih zakona vezanih za NDŠP i pribavljanje eksternog ekspertskog znanja.
Inputi fasilitatora	• Motivisanje i fasilitacija procesa • Izrada nacrtu poslovnika • Izrada nacrtu pitanja politike NDŠP (vidi anekse)
Očekivani ishod	• Uspostavljen je kanal redovne komunikacije (okrugli sto) u cilju ostvarivanja uticaja na izradu politike NDŠP, što za rezultat ima inkluzivan regulatorni i politički okvir • Podsektor je uspostavio poslovnik za svoje članove u skladu sa regulatornim okvirom • Uvođenje/dopuna relevantnih zakona i regulativa
Rizici izlaska	• OP nije održiva i prestaje sa aktivnostima nakon izlaska, • OP nije priznata u sektoru nakon izlaska, • OP se ne posmatra kao „ozbiljan“ partner od strane ministarstava nakon izlaska.

Tabela 25: Mogućnost intervencije: regulatorni okvir i vladavina u podsektoru

5.2.3 Mogućnost intervencije: obezbjeđivanje podataka o tržištu

Podaci o tržištu	
Polazište	Agencija za fasilitaciju može igrati značajnu ulogu pokretanjem istraživanja tržišta i pružanjem pomoći PO NDŠP u razvoju realne marketinške strategije. Kao što je navedeno u relevantnim poglavljima, tržište NDŠP je jako heterogeno, pod snažnim uticajem neformalnih/ bespravnih aktivnosti i veoma promjenljiv zbog sezonskih promjena. Shodno tome, individualni proizvođači zahtijevaju dobre podatke o kretanjima na tržištu, zahtjevima tržišta, proizvođačkim cijenama i tržišnim cijenama u cilju planiranja aktivnosti, postavljanja prioriteta i donošenja strateških odluka. Takve podatke o tržištu ne treba obezbjeđivati u vidu jedne studije. Treba formirati tržišni informacioni sistem, zajedno sa šumarskim ili poljoprivrednim proizvodima. Time se mogu smanjiti troškovi, obzirom da korisnici ovih podataka obično učestvuju u nekoliko od ovih aktivnosti. Tržišni informacioni sistem treba da održava pružalac usluga, opciono u saradnji sa Vladinim institucijama, koje mogu obezbijediti podatke i relevantne informacije.
Klijent(i)	PO NDŠP Pružaoци usluga, odnosno • Privredna komora • Biotehnički institut Vladine institucije
Koncept	Uspostavljanje tržišnog informacionog sistema NDŠP, opciono kao modul u okviru informacionog sistema za poljoprivredu i šumarstvo.
Aktivnosti	• Motivisanje relevantnih partnera zajedno sa PO NDŠP. • Dizajniranje i uspostavljanje tržišnog informacionog sistema. • Obezbeđivanje inicijalnih informacija, odnosno, osnovnih podataka o prometu NDŠP iz Crne Gore. • Obezbeđivanje informacija o međunarodnim tržištima NDŠP. • Kao što je već rečeno, postoji značajan potencijal na zelenom/ organskom tržištu EU. To bi moglo biti u fokusu inicijalne aktivnosti istraživanja tržišta.
Inputi fasilitatora	• Pružanje ekspertize u uspostavljanju tržišnog informacionog sistema, • Unošenje inicijalnih informacija i studija u sistem. • Povezivanje grupa proizvođača sa relevantnim organizacijama EU.
Očekivani ishod	• Uspostavljen je tržišni informacioni sistem koji obuhvata NDŠP. • Na raspolaganju je detaljna studija tržišta. • Podaci o tržištu NDŠP se redovno prikupljaju i objavljuju od strane PO i partnerskih pružaoca usluga.
Rizici izlaska	• Podaci o tržištu će postati ograničena roba nakon izlaza. • Samo elita koristi informacioni sistem.

Tabela 26: Mogućnost intervencije: obezbjeđivanje podataka o tržištu

5.2.4 Mogućnost intervencije: poboljšanje kros-sektorske integracije NDŠP

Kros-sektorska integracija	
Polazište	Podsektor NDŠP prelazi granice između odgovornosti i interesa raznih Vladinih aktera. Što se tiče crnogorskih ministarstava, trenutno su tri uključena u aktivnosti vezane, na jedan ili drugi način, za podsektor NDŠP: • MPŠiV • MTiZZS • ME Dalje, postoji značajan broj malih proizvođača, koji zavise od NDŠP. To se obično vidi u njihovom portfoliju poljoprivrednih proizvodnih sistema. Sakupljanje i promet NDŠP je krossektorska aktivnost sa direktnim interfejsom (tehničkim i komercijalnim) za poljoprivredu, šumarstvo, turizam i generalno življenje (direktna potrošnja hrane, zdravstvena zaštita, itd.). Iako postoji ova tijesna međusobna povezanost, jedva da postoji bilo kakva zajednička aktivnost između sektora u cilju promovisanja NDŠP. Dakle, treba promovisati bolju koordinaciju i integraciju NDŠP u okviru sektora. Idealni interfejs je sektor turizma.
Klijent(i)	PO NDŠP Relevantna ministarstva
Koncept	Kreiranje zajedničke kampanje za turizam i NDŠP
Aktivnosti	• Uspostavljanje redovne razmjene između PO NDŠP i sektora turizma. • Osmišljavanje i pokretanje marketinške kampanje za NDŠP u sektoru turizma. • Evaluacija uticaja kampanje.
Inputi fasilitatora	• Osmišljavanje marketinške kampanje. • Pokretanje marketinške kampanje. • Evaluacija uticaja kampanje.
Očekivani ishod	• Podsektor NDŠP je uključen u marketinške aktivnosti sektora turizma. • Postoji redovna razmjena ideja i koncepta između PO NDŠP i sektora turizma.
Rizici izlaza	• Oblast NDŠP se „otima“ bez adekvatnog sagledavanja relevantnih aktera.

Tabela 27: Mogućnost intervencije: poboljšanje kros-sektorske integracije podsektora NDŠP

5.2.5 Mogućnost intervencije: podržavanje pružaoca usluga

Pružaoци usluga	
Polazište	Pružaoци usluga predstavljaju značajan ključ za razvoj podsektora. Oni pružaju tehničku ekspertizu, uspostavljaju kontakt i mreže i potpomažu procese. Dalje, oni nude usluge podsektoru, što poboljšava njegovu konkurentnost. Kao što je navedeno u relevantnom poglavlju, pružaoци usluga još u potpunosti ne izvršavaju ove funkcije. Pružaoce usluga, kao što je Biotehnički institut i Monteorganica, treba podržati u dobijanju međunarodne akreditacije. To obuhvata obuku njihovog osoblja u vezi sa međunarodnim standardima i procedurama. Dalje, procesi podsektora u pogledu sertifikacije i standarda proizvodnje treba razvijati zajedno sa PO i pružaoциma usluga; to se odnosi na razradu procedura uvođenja standarda i njihovog monitoringa. Dalje, pružaoци usluga treba da razviju redovne kanale komunikacije sa PO NDŠP. Agencija za fasilitaciju može podržati ovaj proces.
Klijenti(i)	PO NDŠP Pružaoци usluga
Koncept	Olakšavanje međunarodne akreditacije. Pružanje stručnog osposobljavanja pružaoциma usluga. Obuka trenera.
Aktivnosti	• Omogućavanje diskusija između PO NDŠP i pružaoca usluga o zajedničkoj agendi, koje se odnosi na standardizaciju i tehničke usluge. • Pružanje obuke i ekspertize pružaoциma usluga. • Pokretanje međunarodne akreditacije pružaoca usluga i usluga koje pružaju. • Izrada procedure standardizacije NDŠP za sakupljanje i preradu u skladu sa međunarodnim standardima.
Inputi fasilitatora	• Pružanje obuke i ekspertize o procesu standardizacije. • Uspostavljanje procesa i izrada procedura standardizacije.
Očekivani ishod	• Pružaoци usluga u sektoru su međunarodno akreditovani. • Postoje standardizovane procedure podsektora NDŠP u smislu standarda i sertifikacije proizvodnje.
Rizici izlaza	• Proces akreditacije i sertifikacije se zaustavljaju nakon izlaza. • Redovne eksterne revizije kvaliteta i sertifikacije se ne usvajaju bez inputa fasilitatora.

Tabela 28: Mogućnost intervencije: pružanje podrške pružaoциma usluga

5.2.6 Mogućnost intervencije: finansijska intervencija

Finansijska intervencija	
Polazište	Bez sumnje, postoji potreba za modernizacijom prerađivačkih kompanija (uporediti poglavlje 4.1.1.2). ME privremeno nudi kredite za MSP. PO NDŠP uz podršku agencije za fasilitaciju može pregovarati kreditne uslove i kriterijume za dobijanje kredita. Većina sakupljača i prerađivača NDŠP zavise od eksterne fasilitacije za dobijanje osnivačkih sredstava i investicionog kapitala. To se može omogućiti: • podrškom u izradi biznis planova; • omogućavanjem pristupa tržišnim informacijama; • omogućavanjem kontakta sa prodavcima opreme; • itd. Agencija za fasilitaciju može takođe odlučiti da ponudi direktne grantove za operativna sredstva ili specifična ulaganja. Međutim, to ne treba da bude usamljena aktivnost, već modul procesa omogućavanja poslovanja. U svakom slučaju, tijesna saradnja sa finansijskim institucijama i bankama treba da bude u skladu sa praksama rangiranja. Dugoročno gledano, PO treba da ponude usluge svojim članovima, što obuhvata podršku u izradi biznis plana i omogućavanje dobijanja kapitala.
Klijent(i)	Direktni klijenti: • individualni sakupljači i prerađivači • PO NDŠP Indirektni klijenti: • ME • finansijske institucije za MSP • banke
Koncept	Uspostavljanje konsultantske službe (za dobijanje kapitala), koju vodi PO ili opciono Privredna komora.
Aktivnosti	• pružanje ekonomskog praktičnog znanja PO i pojedincima, • podržavanje biznis planova, izrada modela biznis plana • uspostavljanje osnovnih struktura za PO u cilju pružanja konsultantskih usluga za potrebe dobijanja kapitala.
Inputi fasilitatora	• ekonomska ekspertiza vezana za dobijanje kapitala • izrada biznis planova u inicijanoj fazi • pružanje obuke PO • uspostavljanje saradnje sa potencijalnim donatorima
Očekivani ishod	• poboljšan pristup kapitalu za osnivanje i modernizaciju • PO u podsektoru pružaju podršku izradi biznis planova
Rizici izlaza	• Nakon izlaza, pristup kapitalu se omogućava samo „pobjednicima“

Tabela 29: Mogućnost finansijske intervencije

5.2.7 Mogućnost intervencije: tehnička intervencija

Tehnička intervencija	
Polazište	Tokom serije radionica, partneri su identifikovali i dali detalje tehničkih problema u podsektoru NDŠP. Najznačajnija tehnička pitanja koja su identifikovana u sektoru su: • Kultivacija LJAB-a, pečurki i šumskog voća • Pобољшanje tehnika skladištenja i konzerviranja • Poštovanje standarda za bezbjednost hrane i organsku proizvodnju Aktivnosti za smanjenje tehničkih problema u sektoru se mogu riješiti preko pilot aktivnosti i projekata. Pilot aktivnostima treba koordinirati u tijesnoj saradnji među donatorima/ agencijama u Crnoj Gori: negativna iskustva treba izbjeći i treba koristiti sinergije (Tabela 10). Sakupljači i prerađivači treba da budu uključeni u dinamički proces iznalaženja rješenja, koji poboljšava učenje činjenjem, kao i mreže između aktera. Pružaoci usluga treba da budu uključeni u proces, odnosno kao eksperti. Dugoročno gledano, PO NDŠP bi mogli uspostaviti centar koji se fokusira na tehnička pitanja (uključujući standarde i inovacije). To treba uraditi zajedno sa aktivnostima organske poljoprivrede.
Klijent(i)	Direktni klijenti: • PO NDŠP • Individualni sakupljači i prerađivači Indirektni klijenti: • Pružaoci usluga • Agencija za šumarstvo (kao potencijalna savjetodavna služba) • Poljoprivredne savjetodavne službe
Koncept	Pilot aktivnosti i ogledni projekti Savjetodavne usluge farmera drugim farmerima
Aktivnosti	Pojedinosti ovih aktivnosti treba pojasniti od slučaja do slučaja. Slijedeća opcija je predložena u Beranama, u novembru 2008.: <i>„Tehnički centar može omogućiti stručno osposobljavanje preko seminara, sajмова, savjetodavnih usluga farmera drugim farmerima i njihovim posjetama ekspertima. Dalje, u centru se mogu uspostaviti eksperimentalni dizajni za kultivaciju i može se testirati oprema za preradu.“</i> Ostale aktivnosti treba razmotriti sa relevantnim ekspertima.
Inputi fasilitatora	• Identifikovanje tehničkih problema visoke relevantnosti, imajući u vidu potrebne organske i HACCP standarde (vidi anekse) • Identifikovanje eksperata za rješavanje ovih problema ili direktno pružanje ekspertskog znanja • Identifikovanje potreba sektora za inovacijama i modernizacijom • Omogućavanje poboljšanja poljoprivrednih savjetodavnih usluga • Uspostavljanje struktura za tehnički centar za NDŠP od strane PO
Očekivani ishod	• Riješeni najznačajniji tehnički problemi • Rješenje problema se zasniva na dinamičnom procesu, koji vode akteri u podsektoru • Fokalna tačka (npr., tehnički centar), koja pruža tehničke usluge
Rizici izlaza	• Diseminacija tehničkog praktičnog znanja se ne vrši adekvatno • Akteri se oslanjaju na eksterne inpute u rješavanju tehničkih problema

Tabela 30: Mogućnost tehničke intervencije

5.3 Strategija izlaza za razvojne fasilitatore

Razvojni fasilitator se može suočiti sa ozbiljnim problemima prilikom pružanja podrške svojim klijentima bez jasne strategije izlaza. Ovo je jedan od najznačajnijih rizika, kao što je opisano u poglavlju 5.2. Ovaj rizik može biti još veći kada fasilitator preuzme ključne poslovne djelatnosti od kojih klijent zavisi, kao što je izvoz. Iz tog razloga je važno da fasilitator razvije jasnu strategiju izlaza od samog početka, zajedno sa OP kojoj pružaju podršku. Strategijom izlaza treba uzeti u obzir slijedeća pitanja:

- Koje su fundamentalne promjene na tržištu i u tržišnom okruženju potrebne da bi OP postala održiv biznis koji koristi njenim članovima? Koliko je realno očekivati da će fasilitator, zajedno sa drugim akterima, moći da doprinese ovim promjenama u bližoj budućnosti?
- Koje kapacitete OP klijent treba da razvije da bi postao finansijski održiv i da bi vodio poslovanje samostalno?
- Kako fasilitator može pomoći OP da razvije ovaj kapacitet bez podsticanja zavisnosti svojih resursa, savjeta ili usluga podrške?
- Šta fasilitator treba da uradi da bi obezbijedio, dugoročno gledano, da OP može ostvariti kontakt sa partnerima u trgovini i tržišnim uslugama nezavisno od spoljne podrške?
- Koja su ulaganja i pristupi potrebni i koliko će približno trajati da OP postane finansijski održivo poslovanje? Može li fasilitator da mobilize neophodne resurse i održi svoju podršku tokom ovog vremenskog perioda?
- Kako fasilitator treba da utvrdi faze svoje podrške tako da postepeno može povući svoju podršku i omogućiti OP da radi samostalno?

Idealno, strategija izlaza treba da obuhvati povlačenje u nekoliko faza u kojima fasilitator postepeno smanjuje svoje učešće. To može obuhvatiti i postepenu promjenu fokusa u smislu podrške koju fasilitator pruža. Slijedeći prikaz daje primjer procesa podrške u tri faze i strategije izlaza za veliku OP, sa tri nivoa organizacije.

Primjer dugoročne strategije izlaza u okviru podrške u fazama		
Faza 1 (godine 1-3)	Faza 2 (godine 3-6)	Faza 3 (godine 6-8)
Fasilitator radi sa jednim ili dva klijenta na razvoju kapaciteta njihovih organizacija na prvom nivou i poboljšanju načina na koji klijent razumije lokalni sadržaj i potrebe klijenta	Fasilitator smanjuje svoje direktno učešće u radu sa klijentima prvog nivoa i umjesto toga se fokusira na omogućavanje veza na tržištu i pristupa pružaocima usluga i pružanju podrške klijentima na drugom nivou	Fasilitator usredsređuje svoje inpute na razvoj kapaciteta klijenta trećeg nivoa i specifičnih poslovnih usluga i poboljšanju efikasnosti specifičnih tržišnih kanala.

Tabela 31: primjer dugoročne strategije izlaza uz faznu podršku

6 ANEKSI

Aneks: Bibliografija

- Donelly, R. i Helberg, U. (2003a): Balkanska biljna razvojna inicijativa – faza I. Finalni izvještaj Srbija i Crna Gora.
- Donelly, R. i Helberg, U. (2003b): Balkanska biljna razvojna inicijativa – faza I. Finalni izvještaj Bosna i Hercegovina
- DSA (2008): Studija dinamike na tržištu LJAB-a u Albaniji. Urađeno za SNV Albanija
- FAO (2006): Izvještaj misije za razvoj malih i srednjih šumarskih preduzeća. Faza 1
- FAO (2007): Izvještaj misije za razvoj malih i srednjih šumarskih preduzeća. Faza 2
- FORS (2007): Studija izvodljivosti, komercijalno korišćenje drvnog otpada kao resurs za ekonomski razvoj sjevera Crne Gore.
- ISSP (2007): Proizvodi iz privatnog sektora šumarstva u Crnoj Gori. Pripremljeno za SNV SSA
- ISSP (2008): Istraživanje nedrvenih šumskih proizvoda (NDŠP) – analiza podsektora (SSA). Finalni izvještaj. Pripremljeno za SNV NDŠP SSA
- Mautner Markhof Consulting (2007): Sakupljanje biljaka – biznis plan. Pripremljeno za MEDNEM II / Lux Development
- MPŠiV (2008): Nacionalna šumarska politika Crne Gore. Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede
- NATURA (2007): Izvještaji o sakupljačima NDŠP i prerađivačima u Kolašinu i Andrijevici
- Pettenella, D i Maso, D. (2007): Inostrane pečurke na italijanskom tržištu. Pripremljeno za SNV NDŠP
- SCD (2007): Donatorske intervencije u razvoju lanca vrijednosti. SDC radni dokument
- USAID (2008): Nacrt procjene lanca vrijednosti biljaka, pečurki i šumskog voća. USAID Agribusiness Project Srbija

Aneks: Divlje sakupljanje organskih proizvoda**Uslovi organskog divljeg sakupljanja**

...prema Evropskoj regulativi (EEC) 2092/91, Nacionalni organski program Sjedinjenih Država (*US National Organic Program*) (NOP), tumačenje standarda JAS i CERES.

1. Šta znači divlje organsko sakupljanje:

- mora biti održivo
- ne smije štetiti životnoj sredini
- mora se vršiti u nezagađenim područjima i na čistim mjestima
- mora biti dobro dokumentovani, a proizvod se može pratiti do njegovog porijekla.

2. Održivost:

- prekomjerno iskorišćavanje vrsta se mora izbjeći
- vrste koje se nalaze na crvenoj listi, ili su na drugi način ugrožene, se ne smiju iskorišćavati
- oštećenja biljaka se moraju svesti na minimum
- kao opšte pravilo, ne više od 60 % cvijeća i lišća, ne više od 70 % voća i ne više od 5 % korijenja ili kore se mora sakupiti sa određene lokacije; ovaj procenat može biti veći za neke vrste, ali mnogo niži za druge:
 - kompanija mora izvršiti procjenu raspoloživih resursa sakupljenih vrsta
 - nadležni organ mora utvrditi detaljna pravila sakupljanja za sve vrste.

3. Štete koje se nanose okruženju:

- sakupljanje ne smije uništiti ili ugroziti stanište ili hranu za druge organizme
- sakupljači ne smiju za sobom ostavljati smeće, izazivati šumske požare, vršiti bespravan lov, itd.

4. Nezagađena područja i mjesta. Sakupljanje se ne smije vršiti:

- u blizini većih gradova, industrijskih centara i nuklearnih objekata
- u blizini puteva
- na zasađenim i zatravljenim površinama
- u šumama, gdje su korišćeni šumski insekticidi u protekle 3 godine
- na udaljenosti od 20 m od polja gdje su rasprskivani pesticidi (50 m u slučaju voćnjaka sa rasprskivačima visokog pritiska)
- u blizini deponija (20 do 100 m, zavisno od veličine deponije), željeznice i drugih lokalnih izvora zagađenja

5. Obuka i supervizija sakupljača:

- sakupljači moraju biti adekvatno obučeni u smislu tehnika iskorišćavanja, maksimalnih količina za iskorišćavanje (vidi 2), narušavanja životne sredine (vidi 3) i odgovarajućih mjesta za sakupljanje (vidi 4)
- sprovođenje ovih pravila mora nadgledati nadležni organ; to se na najbolji način može

ostvariti kada se sakupljanje vrši u organizovanim grupama.

6. Evidencija, sljedljivost i oznake:

- odgovorna kompanija ili osoba mora predstaviti organski menadžment plan,
- mora se uraditi detaljna mapa (poželjno 1 : 50.000, ali ne manja od 1 : 250.000) područja gdje se vrši sakupljanje; mjesta gdje se vrši sakupljanje, mjesta prodaje na veliko i kritična područja (vidi 4) se moraju označiti na mapi
- evidencija o kupljenim, uskladištenim, transportovanim i prodatim količinama se mora voditi na svim nivoima
- operateri treba da teže sljedljivosti, makar do nivoa lokalnih mjesta sakupljanja
- svi uskladišteni, transportovani i prodani proizvodi se moraju adekvatno označiti, pri čemu oznake obuhvataju podatke o proizvodu, količini, porijeklu, datumu pakovanja, organskom stanju i instituciji koja je izdala sertifikat
- osim toga, JAS zahtijeva evidenciju o „gradiranju“: prije prodaje proizvoda sa logotipom JAS-a, proizvođač mora izvršiti dvostruku provjeru i evidentirati ispunjavanje JAS standarda

7. Rukovanje nakon sakupljanja, čistoća:

- kontakt sa zagađujućim substancama se mora izbjegavati tokom rukovanja proizvodima nakon njihovog sakupljanja (transport, sušenje, zamrzavanje, skladištenje, itd.)
- mogući zagađivači uključuju deterdžente, sredstva za dezinfekciju, sredstva za deratizaciju, fumiganti, zaštita drveta, itd.
- tokom sakupljanja i na svim mjestima sakupljanja, proizvodima se mora rukovati u adekvatnim sanitarnim uslovima

(ovo je samo odabir bitnih uslova organskih standarda, čija je svrha da budu uvod)

Izvor: CERES website http://www.ceres-cert.com/en_wild_collection.html)

Aneks: HACCP**Sedam HACCP principa**

Princip 1: izvršiti analizu rizika. Pogoni određuju rizike po bezbjednost hrane i utvrđuju preventivne mjere koje dati pogon može primijeniti u svrhu kontrole ovih rizika. Rizik po bezbjednost hrane je svaka biološka, hemijska ili fizička osobina koja može učiniti da hrana nije bezbjedna za ljudsku upotrebu.

Princip 2: identifikovati kritične kontrolne tačke. Kritična kontrolna tačka (CCP) je tačka, korak ili procedura u procesu proizvodnje hrane na koju se može primijeniti kontrola i, kao rezultat kontrole, rizik po bezbjednost hrane se može spriječiti, eliminisati ili smanjiti na prihvatljiv nivo.

Princip 3: utvrditi kritične granice za svaku kritičnu kontrolnu tačku. Kritična granica je maksimalna ili minimalna vrijednost do koje se fizički, biološki ili hemijski rizik mora kontrolisati na kritičnoj kontrolnoj tački u cilju sprečavanja, eliminisanja ili smanjenja na prihvatljiv nivo.

Princip 4: utvrditi zahtjeve za monitoring kritične kontrolne tačke. Aktivnosti monitoringa su neophodne da bi se obezbijedilo da je proces pod kontrolom na svakoj kritičnoj kontrolnoj tački. U Sjedinjenim Državama, FSIS zahtijeva da svaka procedura monitoringa i njihova učestalost bude navedena u HACCP planu.

Princip 5: utvrditi korektivne aktivnosti. To su aktivnosti koje se preduzimaju da onitoning ukaže na odstupanje od utvrđenog kritičnog minimuma. Konačno pravilo zahtijeva da HACCP plan jednog pogona identifikuje korektivne aktivnosti koje treba preduzeti ako se ne zadovolji kritična granica. Cilj korektivnih radnji jeste da se obezbijedi da na tržište ne dolazi nijedan proizvod koji je štetan po zdravlje, ili je na drugi način neispravan, kao rezultat devijacije/promjena.

Princip 6: utvrditi procedure vođenja evidencije. HACCP regulativa zahtijeva da svi pogoni vode određenu dokumentaciju, uključujući analize rizika i pisani HACCP plan i da vodi evidenciju kojom se dokumentuje monitoring kritičnih kontrolnih tačaka, kritičnih limita, aktivnosti verifikacije i rješavanje odstupanja u preradi.

Princip 7: utvrditi procedure obezbjeđivanja da HACCP sistem funkcioniše po planu. Validacija obezbjeđuje da pogoni rade ono za šta su projektovani; odnosno, da su uspješna u obezbjeđivanju proizvodnje bezbjednog proizvoda. Od pogona će se tražiti da validiraju sopstvene HACCP planove. FSIS neće unaprijed odobriti HACCP planove, već će ih razmatrati u vezi sa usklađenošću sa konačnim pravilom.

Verifikacijom se obezbjeđuje da je HACCP plan adekvatan, odnosno da funkcioniše po planu. Procedure verifikacije mogu obuhvatiti aktivnosti kao što je verifikacija HACCP planova, CCP evidenciju, kritične granice i mikrobiološko uzorkovanje i analizu. FSIS zahtijeva da HACCP plan obuhvata zadatke verifikacije koje vrši osoblje pogona. Zadatke verifikacije vrše i FSIS inspektori. FSIS i industrija će izvršiti mikrobiološko testiranje kao jednu od nekoliko aktivnosti verifikacije. Verifikacija obuhvata i „validaciju“ – proces nalaženja dokaza tačnosti HACCP sistema (npr., dokaze kritičnih ograničenja).

Sedam HACCP principa je uključeno o međunarodni sistem ISO 22000. Ovaj standard predstavlja zaokružen sistem upravljanja bezbjednošću hrane, koji obuhvata elemente programa koji predstavljau preduslov za bezbjednost hrane, HACCP i sistem upravljanja kvalitetom, koji zajedno čine ukupno upravljanje kvalitetom u jednoj organizaciji.

