

Analiza delovanja Zveze lastnikov gozdov Slovenije s ciljem njenega izboljšanja - ali obstajajo možnosti za vzpostavitev novih poslovnih modelov sodelovanja s člani?

Kaja Plevnik, Gozdarski inštitut Slovenije, Oddelek za gozdno tehniko in ekonomiko
dr. Špela Pezdevšek Malovrh, Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, Oddelek za gozdarstvo in
obnovljive gozdne vire

Objavljeno na spletu 06.04.2021



Zveza lastnikov gozdov Slovenije (ZLGS) je prostovoljna organizacija, ustanovljena leta 2006 v skladu z Zakonom o društvih (Zakon o društvih, 2006) in povezuje 24 aktivnih oblik povezovanja na lokalnem nivoju. ZLGS se od ustanovitve dalje srečuje s problemom nestalnosti financiranja ter problemom profesionalizacije dela, saj nima redno zaposlenega kadra. Posledično je njeno delovanje omejeno zgolj na posamezne naloge opredeljene v Statutu ZLGS, med katerimi je najpomembnejša zastopanje interesov zasebnih lastnikov gozdov pri sprejemanju z gozdom povezane zakonodaje. V cilju izboljšanja delovanja ZLGS ter zagotavljanja gospodarskih koristi za njene člane smo želeli analizirati pripravljenost članov za poslovno sodelovanje z ZLGS, s ciljem vzpostavitve novih poslovnih modelov.

Za pridobitev informacij o trenutnem delovanju ZLGS, možnostih za začetek poslovnega sodelovanja med ZLGS in njenimi člani ter vzpostavitve novih poslovnih modelov smo v letu 2019 opravili poglobljene osebne intervjuje s predsedniki/predstavniki oblik povezovanja zasebnih lastnikov gozdov, ki so člani ZLGS. Kratek intervju o delovanju ZLGS smo opravili tudi s trenutnim predsednikom ZLGS.

Člani ZLGS so v splošnem zadovoljni z njenim delom, vendar pa opažajo pomanjkljivosti, ki so povezane z neizpolnjevanjem vseh zastavljenih nalog v Statutu. Hkrati predlagajo možnosti za izboljšave, predvsem v smeri poslovnega delovanja ZLGS. Člani so predlagali, da bi ZLGS morala v prihodnje več časa nameniti področju, ki je povezan s socialnimi vidiki povezovanja (druženje, izobraževanje), ter poslovnemu sodelovanju v smislu skupne prodaje gozdno lesnih sortimentov (GLS), saj je tovrstna prodaja GLS na lokalni ravni, kjer delujejo oblike povezovanja zasebnih lastnikov gozdov, redka. Podporo pri koordinirani oziroma skupni prodaji GLS nudi le slaba tretjina oblik

povezovanja zasebnih lastnikov gozdov na lokalnem nivoju.

Zato ne preseneča, da kar 91,7 % članov ZLGS izkazuje interes za poslovno sodelovanje v smeri skupnega iskanja izvajalcev del v gozdovih ter koordinirane oziroma skupne prodaje GLS. Visoka stopnja pripravljenosti za poslovno sodelovanje znotraj oblik povezovanja zasebnih lastnikov gozdov na lokalnem nivoju je bila pričakovana tudi zato, ker so bile oblike povezovanja prvovrstno ustanovljene prav s tem namenom, vendar pa se je skozi več letno delovanje izkazalo, da oblikam povezovanja na lokalnem nivoju za uresničevanje teh nalog primanjkuje predvsem finančnih, materialnih, človeških in časovnih virov. Na tem mestu se pojavlja torej priložnost, da ZLGS kot krovna organizacija začne delati v smeri poslovnega povezovanja pri prodaji GLS, ob pogoju, da se zagotovijo ustrezni finančni in kadrovski viri za njeno delovanje.

Članom ZLGS se zdi najprimernejši poslovni model prodaje GLS koordinirana prodaja GLS. Po njihovem mnenju bi pri koordinirani prodaji ZLGS zgolj organizirala prodajo GLS, tako da najde odkupovalca GLS in z njim podpiše dolgoročno pogodbo in se dogovori za cene, plačilne pogoje ter koordinira prodajo. Finančni tokovi med zasebnim lastnikom gozda in odkupovalcem pa so ločeni za vsak sklenjeni posel posebej. Financiranje koordinirane prodaje bi bilo po mnenju članov ZLGS najbolj smiselno v obliki deleža od vsakega prodanega m³ GLS (povprečno so pripravljeni plačati 3,3 % od prodajne cene GLS).

Za začetek vzpostavitve novega poslovnega modela koordinirane prodaje je potrebna promocija koordinirane prodaje med zasebnimi lastniki gozdov, zagotovitev kadra za delo na koordinirani prodaji, vzpostavitev vezi med deležniki (ponudniki in odkupovalci GLS) in pilotni poskus izvedbe poslovnega modela (s ciljem ugotoviti, kje so možnosti za izboljšave v predlaganem poslovnem modelu).

Več o poslovnem sodelovanju ter poslovnem modelu koordinirane prodaje GLS si lahko preberete v članku: PLEVNIK, Kaja, PEZDEVŠEK MALOVRH, Špela. 2021. Analiza delovanja Zveze lastnikov gozdov Slovenije s ciljem njenega izboljšanja - ali obstajajo možnosti za vzpostavitev novih poslovnih modelov sodelovanja s člani?. Acta Silvae et Ligni, 124, str. 13-28, [POVEZAVA DO ČLANKA](#)