



MINISTRY FOR FOREIGN
AFFAIRS OF FINLAND



*Empowered lives.
Resilient nations.*

2015 ANALIZA LANCA VREDNOSTI

Prerada drveta

2015 Region Mitrovica





MINISTRY FOR FOREIGN
AFFAIRS OF FINLAND



*Empowered lives.
Resilient nations.*

2015 ANALIZA LANCA VREDNOSTI

Prerada drveta

2 Region Mitrovica

PRIZNANJA

Finansiranje je obezbeđeno od strane Ministarstva spoljnih poslova Finske u okviru Projekta Pomoć Trgovini.

ANALIZU JE PRIPREMIO:

Epi Centar International

POSEBAN DOPRINOS OBEZBEĐEN JE OD STRANE:

Programa Ujedinjenih Nacija za Razvoj (UNDP) na Kosovu, tima za obezbeđivanje kvaliteta:

TEUTA PURRINI XHABALI, Menadžerka projekta "Pomoć Trgovini"

ARTANE RIZVANOLLI, Spoljna savetnica

ANITA SMAILOVIC, Saradnica projekta "Pomoć Trgovini"

BARLET GOJANI, NUNV asistent projekta "Pomoć Trgovini"

ERĚBLINA ELEZAJ, Analitičarka, tim za politiku, istraživanje, rodna pitanja i komunikaciju

IRIS DURI, Statističarka, tim za politiku, istraživanje, rodna pitanja i komunikaciju

BRIKENA SULJEMANI, Saradnica Programa za rodna pitanja, tim za politiku, istraživanje, rodna pitanja i komunikaciju

BURBUQE DOBRANJA, Saradnica za komunikaciju, tim za politiku, istraživanje, rodna pitanja i komunikaciju

DANIJELA MITIĆ, Analitičarka za komunikaciju, tim za politiku, istraživanje, rodna pitanja i komunikaciju

Posebna zahvalnost se upućuje svim ispitanim preduzećima i drugim relevantnim akterima.

Ne postoje autorska prava za ovaj dokument; stoga, njegov sadržaj može biti delimično ili u potpunosti korišćen bez prethodne dozvole UNDP. Njegov izvor se, međutim, mora citirati.

Analize i preporuke sadržane u ovom izveštaju pripadaju učesnicima i autorima izveštaja i ne predstavljaju zvanične stavove Programa Ujedinjenih Nacija za Razvoj i Ministarstva spoljnih poslova Finske.

LISTA SKRAĆENICA

Južna Mitrovica	Opštine Mitrovica, Vučitrn i Srbica
Severna Mitrovica	Opštine Leposavić, Zubin Potok, Zvečan, Severna Mitrovica
CNC Mašina	Kompjuterizovana mašina za numeričku kontrolu
EU	Evropska Unija
IADK	Inicijativa za poljoprivredni razvoj Kosova
IBCM	Međunarodni poslovni koledž Mitrovica
MPŠRR	Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja
NGOs	Nevladine organizacije
NDŠP	Nedrvni šumski proizvodi
MSP	Mala i srednja preduzeća
USAID	Američka Agencija za međunarodni razvoj
CE oznaka	Evropska usaglašenost, originalno Conformité Européenne,
FSC	Savet za upravljanje šumama

SADRŽAJ

PRIZNANJA	4
LISTA SKRAĆENICA	5
1. UVOD	8
2. METODOLOGIJA	9
3. MAPIRANJE SEKTORA	10
3.1 Direktni učesnici lanca vrednosti	11
3.1.1 Šume (javno i privatno).....	11
3.1.2 Prerađivači/Pilane	11
3.1.3 Proizvođači nameštaja, peleta i panela.....	12
3.1.4 Kupci/Trgovci nameštaja i peleta	13
3.1.5 Izvoznici nameštaja i peleta	13
3.2 Indirektni učesnici lanca vrednosti	14
3.2.1 Dobavljači – dobavljači sirovina, lokalno ili uvezeno.....	14
3.2.2 Dizajn studio	14
3.2.3 Marketing organizacije	15
3.2.4 Transport i logistika – transportne kompanije i sopstveni transport	15
3.2.5 Pristup kapitalu – banke, finansijske institucije, razvojni fondovi, administrativne barijere	15
3.2.6 Akademsko – Obrazovanje	16
3.2.7 Laboratorije	17
3.2.8 Certifikacija – pružaoci usluga sertifikacije, broj sertifikovanih proizvođača, broj CE oznake (originalno Conformité Européenne), FSC (Forest Stewardship Council) sertifikovani proizvođači	17
4. STRUKTURA TROŠKOVA.....	18
5. DOMAĆI I SPOLJNI TRGOVINSKI TRENDovi I TRŽIŠNI TRENDovi – TRŽIŠNE ULAZNE TAČKE I KONKURENCIJA.....	20
6. HORIZONTALNE I VERTIKALNE VEZE.....	22
7. GLAVNI IDENTIFIKOVANI PROBLEMI U CILJNOM REGIONU	23
7.1 Prednosti	23
7.2 Slabosti:	23
7.3 Mogućnosti:.....	24
7.4 Rizici:	24

8. PREPORUKE I PREDLOŽENE AKTIVNOSTI	25
8.1 Poboljšano poslovno okruženje	25
8.2 Poboljšane horizontalne i vertikalne veze	26
8.3 Poboljšani marketing.....	27
8.4 Poboljšana proizvodnja.....	29
8.5 Poboljšani pristup kapitalu	30
Aneks 1. Lista intervjuja obavljenih tokom terenskog rada	32
Aneks 2. Aktivnosti donatora u poslednjih pet godina	34
Aneks 3. Reference.....	36

SLIKE

Slika 1 – Grafička prezentacija lanca vrednosti u regionu Mitrovice	10
Slika 2 – Proizvodnja nameštaja i troškovi distribucije	18

TABELE

Tabela 1 – Struktura izvoza po kategoriji u 2011. i 2012. u evrima.....	20
Tabela 2 – Podaci za uvoz i izvoz drveta i proizvoda od drveta (januar-decembar 2014).....	21

1. UVOD

Ciljani region se sastoji od severne Mitrovice (opština: Leposavić, Zvečan, Zubin Potok i Severna Mitrovica), i južne Mitrovice (opština: Južna Mitrovica, Vučitrn i Srbica). Za potrebe ovog istraživanja, tim je podelio ciljani region na južnu i severnu Mitrovicu. Južna Mitrovica ima oko 192.000 stanovnika¹, uglavnom Albanaca, dok severna Mitrovica ima oko 40.000 stanovnika², uglavnom Srba.

Nezaposlenost je jedan od glavnih izazova kosovskog društva. Stopa nezaposlenosti procenjuje se na oko 30%³, i ostaje najviša u regionu i Evropi⁴. Iako ne postoje podaci za region Mitrovice, nema razloga da se veruje da su uslovi tržišta rada drugačiji od ostatka Kosova⁵. Iako postoji obilje nisko-kvalifikovane radne snage dostupne po razumnoj ceni⁶, postoji nedostatak određenih profila i specifična znanja za potrebe ciljanog lanca vrednosti u južnoj Mitrovici. Situacija u severnoj Mitrovici je malo drugačija što se tiče kvalifikovane radne snage. Nakon zatvaranja dve fabrike u regionu, SIMPO i HRAST, ima oko 250 iskusnih i kvalifikovanih radnika na raspolaganju⁷.

Region Mitrovice ima dugu tradiciju prerade drveta. Njegovo zemljište je uglavnom bogato hranljivim materijama, pružajući veoma dobro okruženje za rast prirodnih biljaka i drveća. Različite visine, klimatski uticaji i zemljište unutar regiona Mitrovice pružaju širok spektar mikro - staništa kojima se biljke i vrste drveća prilagođeni. Međutim, prema podacima Agencije za ulaganja i podršku preduzetništvu (KIESA)⁸, šumska površina je u opadanju. Površina šuma je značajno smanjena zbog nepravilnog rada, prirodnih katastrofa (suše, požara) i ilegalna seča šuma.

Kako na severu Mitrovice tako i na jugu Mitrovice, proizvodnja nameštaja dominira kao industrija, a u manjoj meri, proizvodnja peleta. Na osnovu obavljenih razgovora u svrhu ove studije, proizvodnja nameštaja u južnoj Mitrovici je doživela manji rast zbog procvata građevinskog sektora. Južna Mitrovica ima 11 pilana i 23 proizvođača nameštaja⁹. S druge strane, proizvodnja nameštaja u severnoj Mitrovici je doživela pad, posebno zbog zatvaranja dve velike kompanije HRAST i SIMPO. Danas, kompanije koje se bave ovim sektorom su mikro preduzeća koja zapošljavaju dve do tri osobe. Ogromna većina preduzeća su u porodičnom vlasništvu, što se neminovno odražava na kvalitet njihovog organizovanja i upravljanja.

Proizvodnja peleta je relativno nova aktivnost u regionu Mitrovice. Južna Mitrovica ima tri proizvođača peleta, koji trenutno imaju velike zalihe robe, zbog problema sa kojima se suočavaju u

1 Na osnovu podataka iz Kosovske agencije za statistiku

2 <http://www.osce.org/kosovo/66047>

3 Rezultati Anektiranja radne snage Kosova 2013, Svetska Banka

4 Kancelarija za statistiku Kosova

5 Reference na Kosovo treba shvatiti u kontekstu Rezolucije Saveta bezbednosti 1244 (1999).

6 Prema anketi o radnoj snazi za 2013 god. organizovane od strane Kancelarije za statistiku Kosova, stopa nezaposlenosti je 30%, stopa nezaposlenosti mladih 55,9 % i stopa neaktivnosti 59,5 %

7 Terenski intervjui

8 <http://www.invest-ks.org/en/Wood-Processing>

9 Informacija dobijena na terenu

marketingu proizvoda. Laki proizvodni kapaciteti postoje, kompanijama je i dalje potrebna podrška u upravljanju, sistemu prodaje i pronalaženju novih tržišta.

U severnoj Mitrovici, postoji jedna fabrika peleta u Zubinom Potoku, koja prodaje svoju celokupnu proizvodnju u Srbiji. Ne postoji lokalno tržište za proizvod u severnoj Mitrovici jer nam je tokom intervju na terenu stalno rečeno da stanovništvo na ovim prostorima ne plaća nikakve račune za komunalne usluge tako da trenutno ne postoji podsticaj da se pribegne jeftinijim rešenjima za grejanje.

2. METODOLOGIJA

Cilj ovog istraživanja je da identifikuje i analizira sve aspekte lanca vrednosti drveta i peleta u regionu Mitrovice. Priprema analize lanca vrednosti je organizovana u dve faze. Urađen je pregled literature svih postojećih relevantnih dokumenata koji se odnose na sektor drveta i peleta i prikupljanje i analizu dostupnih podataka proizvedenih od svih relevantnih institucija. Tokom terenskog istraživanja, projektni tim je uložio napore da prikupi podatke koje nisu bili dostupni putem pregleda literature. Ova faza je podrazumevala prikupljanje podataka kroz organizovanje razgovora sa svim relevantnim akterima u lancu vrednosti. Tokom ovih sastanaka, sprovedeni su intervjui putem upitnika, pripremljenih pre terenske posete. Izbor ključnih aktera je napravljen s obzirom na jednaku teritorijalnu i organizacionu reprezentaciju, birajući lidere svih različitih struktura lanaca vrednosti. Posebni naponi su uloženi u mapiranje institucija u ciljnom području, njihovih kapaciteta i uspostavljanju mehanizama za razvojne aktivnosti.

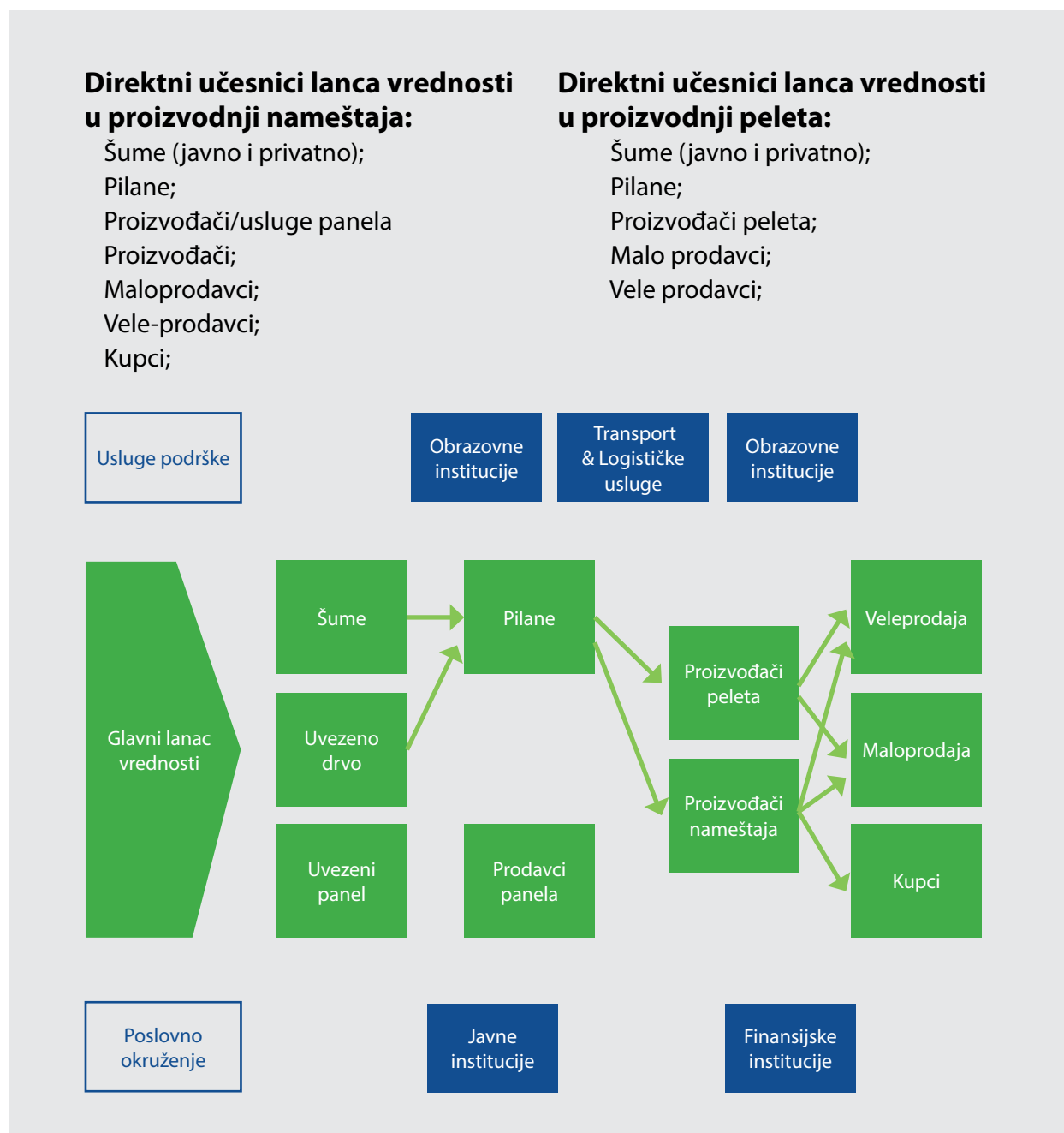
U cilju analize aspekta raspoložive podrške sektoru i postojećeg poslovnog ambijenta, organizovani su razgovori sa predstavnicima Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja (MPŠRR), Kosovske agencije za šume, opština u južnoj Mitrovici i Leposavić. Specifičnosti radne snage i izgradnja kapaciteta su pokriveni kroz intervjue sa profesorima prištinskog Univerziteta Hasan Priština i najmanje 20 malih i srednjih preduzeća aktivnih u regionu. Informacije u vezi sa pristupom kapitalu su prikupljene kroz intervjue sa nekoliko predstavnika iz bankarskog sektora. Uloženi su naponi da se analiziraju indirektni učesnici u lancu vrednosti kao što je aspekt saobraćaja, logistika i marketing. Konačno, aspekt proizvodnje i prerade lanca vrednosti je pokriven kroz razgovore sa svim relevantnim proizvođačima i prerađivačima u ciljnom regionu. Uloženi su naponi da se analizira situacija u severnoj Mitrovici, kroz organizovanje intervjua sa kompanijama u Srbiji koje sarađuju na dnevnoj bazi sa kompanijama na ovim prostorima.

Prikupljene informacije su bile od ključnog značaja za pripremu SWOT analize gde su sve prednosti, slabosti, mogućnosti i pretnje identifikovane. Dve odvojene fokus grupe su organizovane u Vučitrnu i Mitrovici, jedna za učesnike severne i jedna za učesnike južne Mitrovice. Za obe ove fokus grupe učinjeni su naponi da se obezbedi učešće relevantnih ključnih aktera u sektoru iz svih tačaka lanca vrednosti. Osnovni cilj fokus grupa je bio da se razradi i diskutuje o glavnim nalazima istraživanja. Preporuke i predložene intervencije su dopunjene od strane aktera sektora, što je rezultiralo u dokumentu koji odražava stvarne potrebe i identifikuje praznine u sektoru prerade drveta.

3. MAPIRANJE SEKTORA

Slika 1 je grafički prikaz direktnih učesnika u lancu vrednosti nameštaja i proizvodnje peleta u regionu Mitrovice. Strelice na ovoj slici predstavljaju pravac komunikacije, i, kao što je prikazano, trenutno postoji samo *“jedan način komunikacije”* između zainteresovanih strana, bez interakcije između različitih nivoa lanca vrednosti. Istraživanja pokazuju da trenutno ne postoje vertikalne veze između različitih igrača lanca vrednosti, koji mogu da formiraju integrisane proizvodne cikluse, i tako aktivno povezuju proizvođače sa prerađivačima i tržištem. To smanjuje sposobnost proizvođača da dobiju adekvatnu podršku od strane prerađivača i od tržišta u proizvodnom procesu.

Slika 1 – Grafička prezentacija lanca vrednosti u regionu Mitrovice



3.1 Direktni učesnici lanca vrednosti

3.1.1 Šume (javno i privatno)

Opšti nalazi	Terenske posete i intervjui sa akterima su otkrili da postoji visoka dostupnost primarnog drveta. Trenutno, potencijal seče u regionu je u velikoj meri nedovoljno iskorišćen. Primarno drvo u regionu je lako dostupno u pogledu kvantiteta i konkurentnih cena. Međutim, čini se da postoje nekoliko problema u upravljanju šumama: • Ne postoje jasni kriterijumi kako se izdaju prava za seču, • Proces planiranja, posebno za privatne šume je neadekvatan i bez nadzora i kontrole, • Korišćenje otpada drveta se ne primenjuje, posebno tamo gde se ilegalna eksploatacija odvija, • Upravljanje šumama nije dosledno, što je dovelo do smanjene produktivnosti i smanjenja vrednosti panja, naročito u privatnim šumama, i • Šume nisu zaštićene od požara i epidemija insekata.
Južna Mitrovica	MPŠRR preko Agencije Kosova, vrši monitoring, inspekciju i priprema razvoj i godišnje operativne planove o korišćenju šuma. Agencija je takođe odgovorna za dugoročne planove upravljanja i ulaganja u šume i za izdavanje dozvola za korišćenje drveta iz šuma i sekundarnih proizvoda takođe. Opštine su odgovorne za zaštitu šuma od bespravnih seča na njihovim teritorijama, kao i za implementaciju planova Agencije šumarstva. Pošto nema konkretnih podataka za južnu Mitrovicu, može se pretpostaviti da kao i u ostalom delu Kosova, 30% šuma u regionu je u privatnom vlasništvu i 70% u javnom vlasništvu¹⁰. Opšti zaključak je da sistem upravljanja šumama zaostaje, jer ne postoje jasno definisane uloge između aktera, tako da je saradnja između njih ograničena.
Severna Mitrovica	Javni organ nadležan za upravljanje šumama je grana Srbija Šume, ŠG "Ibar" u Leposaviću. Na osnovu intervjua sa akterima, 60% šuma u severnoj Mitrovici je u javnom vlasništvu, dok je 40% u privatnom vlasništvu. Upravljanje privatnim i javnim šumama nije zadovoljavajuće, i izazvano je delimično zbog nedostatka finansijskih i ljudskih resursa i nejasnih/spornih uloga, i mandata između srpskih i kosovskih institucija.

3.1.2 Prerađivači/Pilane

Opšti nalazi	Sektorom dominiraju porodični biznisi koji se nalaze u ruralnim područjima. Oni proizvode drva za ogrev i sirovinu za masivni nameštaj, kao i građevinsko drvo. Građevinsko drvo je trenutno njihov glavni izvor prihoda. Tehnička prerada drveta u pilanama proizvodi 30% otpada¹¹, koji se koristi od strane proizvođača peleta kao osnovna sirovina.
Južna Mitrovica	Postoji 11 pilana u južnoj Mitrovici. One rade u selu Žabare. Zajedno, one prerađuju oko 30 hiljada metara drveta po dužini. Isključivo rade sa uvezenim drvetom iz Crne Gore i Bosne i Hercegovine. Njihov glavni proizvod je drvo za građevinske svrhe, uglavnom prodat na domaćem tržištu.
Severna Mitrovica	Postoje četiri pilane u severnoj Mitrovici. Dve se nalaze u Leposaviću i dve u Zubin Potoku. One skupljaju drva iz lokalne šume koja se uglavnom koriste kao ogrev, dok se mali deo prerađuje za izgradnju i nameštaj.

¹⁰ Podaci dobijeni sa terenskih intervjua.

¹¹ Informacije dobijene tokom terenskih intervjua.

3.1.3 Proizvođači nameštaja, peleta i panela

Opšti nalazi	Proizvodnja nameštaja: Treba napomenuti da industrijom dominiraju proizvođači prozora, vrata i kuhinja. Proizvodnja peleta: Kao što je slučaj sa ostatkom Kosova, industrija peleta je takođe nova inicijativa u Mitrovici. Generalno, postoji sve veća potražnja za peletom i povećanje proizvodnje peleta, koja je usko povezana sa povećanim nivoom svesti o emisiji gasa i povećanju troškova energije u regionu i na globalnom nivou. Proizvodnja panela: Ne postoje proizvođači panela u regionu Mitrovica. Paneli koji se koriste za proizvodnju nameštaja, se uvoze iz inostranstva, uglavnom iz Turske, Bugarske i Slovenije.
Južna Mitrovica	Proizvodnja nameštaja: Prema podacima Ministarstva trgovine i industrije, postoje 23 aktivnih proizvođača nameštaja u južnoj Mitrovici. Sektor ima rastući trend koji je uglavnom povezan procvatom građevinskog sektora na Kosovu. Najveći proizvođači nameštaja se nalaze u južnoj Mitrovici (Binni i Ciao Berto). Njihovi proizvodi su bazirani na preradi panela od drveta (tj. kuhinje, vrata, ormani). Većina kompanija, koje su aktivne u regionu, poseduju napredne tehnologije (CNC mašine) koje omogućavaju masovnu proizvodnju. Međutim, i pored potencijala, trenutno ne postoji masovna proizvodnja pošto je domaće tržište malo, a preduzeća proizvode uglavnom za domaće tržište. Dva veća proizvođača izvoze u zemlje EU, koji iznosi 30% od njihove ukupne proizvodnje. Trenutno, potražnja na tržištu premašuje proizvodne kapacitete, i zbog toga oni konstantno ulažu u nove tehnologije koje će im omogućiti da povećaju svoju produktivnost. Proizvodnja peleta: Postoje tri proizvođača peleta u regionu koji uglavnom prerađuju otpad iz pilana koje se nalaze na tom području. Njihov proizvod se uglavnom prodaje na domaćem tržištu, sa nekim primerima sporadičnih izvoza. Postoji sve veća potražnja za ovim proizvodom na domaćem tržištu. Ipak, u južnoj Mitrovici, ne-korišćenje otpadnog drveta iz šuma, ograničena dostupnost otpada iz pilana i skupo ogrevno drvo, čine domaći proizvod manje konkurentnim u odnosu na uvoz, koji ima lak pristup jeftinom sirovom materijalu.
Severna Mitrovica	Proizvodnja nameštaja: Postoje 10 proizvođača nameštaja u severnoj Mitrovici (Aneks 3), uglavnom malih porodičnih biznisa. Broj varira jer nisu aktivni svo vreme. Od ukupno deset, dva proizvođača proizvode masivni nameštaj i osam nameštaj od panela. Proizvodnja je organizovana u vlastitim pogonima, uglavnom adekvatnih za veličinu njihove proizvodnje, sa opremom koja je obično stara više od 15 godina. Tim nije definisao proizvođače sa CNC opremom u severnoj Mitrovici. Prosečna vrednost opreme je između 10 i 30 hiljada evra. Unutrašnja organizacija preduzeća u severnoj Mitrovici je na prilično niskom nivou. Sektor karakterišu mala preduzeća gde zaposleni obavljaju više zadataka istovremeno (npr. direktor je odgovoran za proizvodnju, kao i za marketing, promociju, itd.). Proizvođači su fokusirani na prilagođene proizvode (masivni nameštaj i nameštaj od panela), i zbog prilagođene proizvodnje, proizvodi se uglavnom prodaju na lokalnom tržištu. Proizvodnja peleta: Proizvodnja peleta je koncentrisana u Zubinom Potoku. Sirovina za proizvodnju se dobavlja od 12 prikupljača otpadnog drveta sa područja Zubinog Potoka. Godišnje prikupljanje sirovina je između 50 i 60 hiljada tona¹².

12 Informacije sa terenskih intervjuja.

3.1.4 Kupci/Trgovci nameštaja i peleta

Opšti nalazi	Konkurencija u vezi sa uvezenim nameštajem i peletom je veoma jaka i predstavlja problem za lokalne drvo-prerađivače. Uvezena roba ima tendenciju da bude konkurentna što se tiče cena i uživa poverenje kupaca, jer su smatrani vrhunskog kvaliteta.
Južna Mitrovica	Konkurencija iz uvoza je jača u južnoj Mitrovici, gde je broj trgovaca nameštaja i peleta mnogo veći. Razlog za to je i veća kupovna moć domaćeg tržišta ¹³ . Postoji sve veća potražnja za peletom ¹⁴ , uglavnom zbog povećanja cena energenata.
Severna Mitrovica	Svi proizvođači nameštaja prodaju svoje proizvode direktno na tržištu domaćinstva. Postoje samo dva prodajna mesta u severnoj Mitrovici, sa ograničenim operacijama, koja prodaju proizvode uglavnom iz Srbije. Maloprodajni sektor je nerazvijen zbog nedostatka kupovne moći lokalnog stanovništva i nedostupnosti potrošačkih bankarskih usluga. Postoji ograničena potražnja za peletom u severnoj Mitrovici, pošto stanovništvo koristi struju kao glavni izvor energije za grejanje. Postoji jedan proizvođač peleta, koji prodaje svoje proizvode u Srbiji i regionu. Ovaj proizvođač nema vezu sa tržištem u južnoj Mitrovici ili ostatkom Kosova.

3.1.5 Izvoznici nameštaja i peleta

Opšti nalazi	Kao što je slučaj i sa drugim industrijama, drvnim sektorom dominira uvoz, gotovo bez ijedne lokalne kompanije koja se bavi izvozom. U 2012. godini, bilo je oko 300.000 evra zabeleženog izvoza drveta i proizvoda od drveta sa Kosova ¹⁵ . Ne postoje posebni podaci o visini izvoza iz regiona Mitrovice. Razvoj preduzeća, posebno na jugu, pruža mogućnost organizovanja izvoza u regionu i EU tržišta. CE (originalno Conformance Europeenne) sertifikat dobijen od strane lokalnih proizvođača je otvorio vrata za tržište EU. Sadašnja proizvodnja peleta ne zadovoljava potrebe domaćeg tržišta. S druge strane, proizvođači peleta ne koriste svoj puni kapacitet proizvodnje zbog nemogućnosti da se takmiče u kvalitetu i ceni sa uvezenom robom. Međutim, kroz ulaganja u unapređenje kvaliteta, rastuća potražnja proizvoda u lokalnim i EU tržištima je prilika za domaće proizvođače.
Južna Mitrovica	U poslednjih nekoliko godina, započet je izvoz, uglavnom sa kuhinjskom opremom i vratima u Albaniji, Crnoj Gori i Švajcarskoj. Glavni izvoznici su Binni i Ciao Berto u regionu Mitrovice. Ne postoji izvoz peleta trenutno.
Severna Mitrovica	Trenutno, ne postoje izvoznici nameštaja iz severne Mitrovice. Izvoz je prestao sa zatvaranjem aktivnih preduzeća SIMPO i HRAST, u 2000. godini i 2014. godini. Jedini proizvođač peleta u severnoj Mitrovici prodaje uglavnom na Kosovu, i izvozi ostatak u Srbiji i regionu. Kompanija nema problema sa marketingom proizvoda zbog velike potražnje na tržištu Srbije. Takođe je konkurentna što se cene tiče, budući da proizvodi sirovi materijal za pelet. Šume u severnoj Mitrovici su pod upravom i kontrolom javnog preduzeća Srbija Šume. Preduzeće prati srpsko zakonodavstvo koje je razvilo niz pravila za prikupljanje otpadnog drveta. Kompanije koje trenutno upravljaju šumama u ovom regionu prate te propise.

13 Postoje tri proizvođača peleta samo u oblasti južne Mitrovice. Zbog visokih troškova za grejanje, lokalna potrošnja peleta je znatno veća.

14 Rezultati električne energije - Copyright © 2013 GAP, INDEP i FIQ

15 Podaci su dobijeni od strane dva eksperta koji su locirani u regionu južne Mitrovice

3.2 Indirektni učesnici lanca vrednosti

Indirektni učesnici lanca vrednosti za proizvodnju nameštaja i peleta su slični.

Oni obuhvataju sledeće celine:

- Dobavljače, dobavljače sirovina;
- Dizajn studio;
- Marketing organizacije;
- Transport i logistika - transportne kompanije i samostalni transport;
- Pružaoci usluga obrazovanja;
- Laboratorije - sve relevantne laboratorije direktno povezane sa lancem vrednosti;
- Pružaoci usluga sertifikacije;

Tekst koji sledi predstavlja opis i uticaj indirektnih učesnika u lancu vrednosti na proizvodnju nameštaja i peleta u severnoj i južnoj Mitrovici.

3.2.1 Dobavljači – dobavljači sirovina, lokalno ili uvezeno

Materijal za industriju nameštaja se dobija od lokalnih šuma u malom obimu, ali najveći deo toga i dalje dolazi iz uvoza. Situacija u severnoj Mitrovici je nešto drugačija, pošto je rukovodstvo i korišćenje šuma bolje organizovano i prikupljanje otpadnog drveta regulisano. Većina materijala dolazi iz uvoza, posebno za proizvodnju nameštaja. Proizvođači nemaju problema u vezi sa kvantitetom ili kvalitetom sirovine.

U južnoj Mitrovici, snabdevanje materijala je veoma dobro organizovano. Tržište se sastoji od materijala za proizvodnju sadnica za pošumljavanje, kao i snabdevanja boja i drugih elemenata za drvo prerađivače. Tokom razgovora, tim je saznao da glavni prerađivači uvoze materijal sami.

U severnoj Mitrovici, dobavljači sirovina su dobro organizovani i kvalitet sirovog materijala je zadovoljavajući za potrebe proizvođača. Tokom intervjua i fokus grupa, akteri su izjavili da potrebni sirovi materijal za proizvodnju nameštaja uglavnom kupuju sa juga, npr. iz Prištine, Vučitrna, i povremeno iz Srbije. Jedan lokalni proizvođač peleta direktno upravlja delom šuma u regionu, i takođe je sklopio ugovor za nabavku ogrevnog drveta sa nekoliko drugih javnih i privatnih vlasnika šuma. Kompanija je dobila licencu za korišćenje šuma, što joj omogućava da proda drva za ogrev, i iskoristi ostatak kao sirovinu.

3.2.2 Dizajn studio

Nakon terenskih poseta i intervjua, dve fokus grupe, opšti zaključak je da postoji nedostatak saradnje između dizajn studija i proizvođača nameštaja na jugu i na severu Mitrovice.

U južnoj Mitrovici, postoje dizajn studiji za enterijer koji dizajniraju predmete na osnovu zahteva kupaca, a zatim šalju nacрте proizvođačima.

U severnoj Mitrovici, odnos i saradnje između dizajn studija i proizvođača drveta ne postoji. Ne postoje dizajn studiji. Proizvođači nameštaja nisu povezani sa arhitektama. Samo jedna osoba koja radi sa 3D dizajnom je identifikovana.

3.2.3 Marketing organizacije

Opšti zaključak je da ne postoje specijalizovane marketinške organizacije za drvenu industriju. Veliki proizvođači nameštaja iz južne Mitrovice koriste kompanije za opšti marketing i odnose sa javnošću za promociju svojih proizvoda, koje se uglavnom nalaze u Prištini. Nacrti i drugi materijali mogu da se štampaju u lokalnim štamparijama, od kojih su neki veoma profesionalni. Samo veći prerađivači nameštaja imaju web stranice, koje su prilično dobro dizajnirane i redovno se ažuriraju sa novim proizvodima. U severnoj Mitrovici, samo dva proizvođača nameštaja koriste Facebook kao jedini marketinški alat za promociju svojih proizvoda, nijedan proizvođač nema web stranicu, brošure ili druga sredstva promocije. Proizvođači se oslanjaju na marketing u vidu "žive reči", što nije dovoljno, čak i u ovom relativno malom tržištu.

U industriji peleta, jedini proizvođač na severu sarađuje sa marketinškim organizacijama iz Srbije u cilju promovisanja svojih proizvoda u Srbiji i regionalnim tržištima.

3.2.4 Transport i logistika – transportne kompanije i sopstveni transport

Tim na terenu je otkrio da su transport i logistika veoma dobro organizovani u proizvodnji nameštaja i peleta.

U južnoj Mitrovici i na celom Kosovu postoje brojne kompanije koje pružaju transportne i logističke usluge za drvenu industriju, takođe. Prevoznici koriste sopstvenu infrastrukturu za unutrašnji transport i partnerske kompanije iz Novog Pazara i Preševa za izvoz. Za uvoz robe, transport se obavlja iz različitih zemalja, od strane dva velika igrača koja imaju kancelarije na Kosovu - "Intereuropa" i "Vijator".

U severnoj Mitrovici, proizvođači nameštaja i peleta takođe tvrde da usluge transporta i logistike ne predstavljaju problem za tekuću proizvodnju malog obima. Kompanije imaju svoja sopstvena transportna sredstva.

3.2.5 Pristup kapitalu – banke, finansijske institucije, razvojni fondovi, administrativne barijere

Ovo je najvažnija prepreka koja je napomenuta tokom intervju sa svim relevantnim akterima. Problemi su manje ili više isti i na jugu i na severu. U sektoru drveta, sopstvena- ulaganja plus neke male donacije od strane USAID-a predstavljaju strukturu poslovnog finansiranja. Važno je napomenuti da programi za finansiranje EU obezbeđuju bespovratna sredstva koja imaju za cilj specifične ciljeve stvaranja politika, kao što su istraživanja ili obrazovanje. Neki od njih mogu biti relevantni za preduzeća na severu i jugu. Svi intervjuisani učesnici su istakli problem pristupa kapitalu. Kamatne stope za bankarske kredite su uglavnom visoke na Kosovu¹⁶ i zahtevi koji se odnose na papirologiju i sredstva osiguranja su zahtevni i strogi. Sektoru takođe nedostaju informacije i znanje o mehanizmima bespovratnih sredstava, koji su uglavnom bili retki. Trenutno

16 Za kredite ispod 10,000 evra obično garancija na nepokretnu imovinu nije obavezna dok je kamatna stopa najviša (18% i više). Kako iznos kredita raste kamatna stopa postepeno opada (do 11% u vreme terenskih intervju) ali sa obaveznom garancijom na imovinu.

je USAID-ov program u toku, koji ima za cilj da podrži sektor drveta širom Kosova. Program pruža grantove do 70.000 evra za potencijalne aplikante.

Pristup kapitalu u severnoj Mitrovici je veoma ograničen. Mnoga nerešena pravna pitanja izazivaju dodatne probleme u tom smislu. Pristup formalnim finansijama za investiranje i rast je veoma ograničen. Neke mikro finansijske organizacije, uz podršku donatora, nude mikro – kreditne proizvode sa 6%¹⁷ godišnje kamatne stope, ali samo kao podsticajna mera, ograničeni u smislu veličine i trajanja i samo za preduzeća u severnoj Mitrovici. Do 2011. god., Srpska kancelarija za podršku malim i srednjim preduzećima je davala kredite sa mesečnom kamatom od 0,6% (maksimalni kredit od 30.000 evra). Sposobnost da se iskoriste grantovi se smatra ograničenom. Nedostatak znanja engleskog jezika, kao i nedostatak podrške institucija za pripremu prijave za bespovratna sredstva je evidentna. Ne postoje mehanizmi podrške za mala i srednja preduzeća u vidu postizanja standarde programa koje finansira EU. U isto vreme, ne postoje potrošački krediti za potencijalne kupce. Ovo takođe utiče na padajuću potražnju za proizvodima nameštaja.

3.2.6 Akademska – Obrazovanje

Glavni faktori konkurentnosti sektora obuhvataju istraživanje i inovaciju, kvalifikovanu radnu snagu i princip znati-kako, kvalitet proizvoda i pristup stranim tržištima. U regionu Mitrovice, aktivne su dve visoke - obrazovne institucije (ogranak Univerziteta Hasan Priština u južnoj Mitrovici i Univerzitet Mitrovice u severnoj Mitrovici), i jedan broj privatnih univerziteta. Čest problem u celom regionu je nedostatak veze između privatnog sektora i akademskih organizacija.

Iako Arhitektonski fakultet¹⁸ u Severnoj Mitrovici pruža časove enterijerskog dizajna, arhitekte enterijera nemaju nikakve veze sa drvnom industrijom, pošto je proizvodnja nameštaja na severu veoma ograničena.

U južnoj Mitrovici i na Kosovu postoji Fakultet primenjenih nauka u Uroševcu, koji je deo Univerziteta Hasan Priština. Ovaj fakultet nudi obrazovanje u oblasti prerade drveta. Fakultet primenjenih nauka u Uroševcu ima 620 učenika. Od njih, 50 su u odeljenju za enterijer i dizajn nameštaja. Takođe postoje osam regionalnih stručnih centara na Kosovu, koji predaju preradu drveta na srednjoškolskom nivou. Prema podacima Ministarstva oko 50 hiljada učenika pohađa stručne škole na Kosovu, dok u Mitrovici postoji 6,310 učenika. Međutim, ovi brojevi ne uključuju učenike u severnoj Mitrovici, jer nisu dostupni podaci.

¹⁷ Terenski intervju

¹⁸ Univerzitet Hasan Priština.

3.2.7 Laboratorije

Sve relevantne laboratorije su direktno povezane sa lancem vrednosti. Međutim, odnosi između laboratorija i privrede još uvek nisu regulisani zakonom ili potražnjom od strane kupaca. Na jugu, Laboratorija šumarstva u Peći je aktivna i kontroliše proizvodnju sadnica za pošumljavanje, kao i zdravlje šuma. Pošto se većina industrijskih proizvoda prodaje na lokalnom nivou, prerađivači i dalje mogu izbeći sertifikate bilo koje vrste. U severnoj Mitrovici, ne postoji zvanična laboratorija koja može da pruži bilo kakav sertifikat za proizvođače peleta. Takođe, propisi za proizvođače peleta nisu postavljeni još uvek. Proizvođači peleta tvrde da oprema za kontrolu kvaliteta treba da bude u vlasništvu biznisa, koji bi omogućio biznisu da stalno proverava kvalitet svojih proizvoda.

3.2.8 Sertifikacija – pružaoci usluga sertifikacije, broj sertifikovanih proizvođača, broj CE oznake (originalno Conformité Européenne), FSC (Forest Stewardship Council) sertifikovani proizvođači

Ne postoje akreditovana tela za pružanje usluga CE sertifikacije na lokalnom nivou. Nedavno, Savet za upravljanje šumama je uspostavljen na Kosovu, koji će se baviti sertifikacijom u budućnosti. U južnoj Mitrovici ne postoje akreditovana sertifikaciona tela za druge industrijski specifične sertifikate (isključujući upravljanje sertifikatima) ¹⁹. Trenutno, postoje samo dva poznata CE prerađivača u južnoj Mitrovici, Binni i Ciao Berto. Kompanije su dobile sertifikate iz inostranstva. Međutim, drugi proizvođači su sertifikovani ISO standardima kao što su ISO 9001. U severnoj Mitrovici, proizvođači nameštaja i peleta nemaju nikakve sertifikate ili sertifikovanu praksu proizvodnje. Proizvođači su svesni da im trebaju svi neophodni sertifikati ukoliko su zainteresovani za izvoz.

¹⁹ Informacije dobijene sa terenskih intervjua.

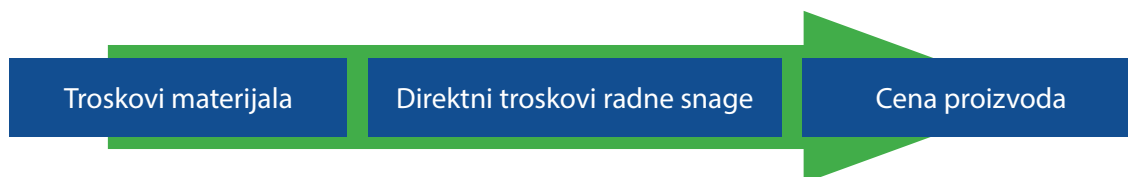
4. STRUKTURA TROŠKOVA

Obračun profitne marže za proizvođače nameštaja zavisi od veličine proizvodnje i primenjenog procesa. Povećana konkurencija na domaćem tržištu je dovela do postepenog smanjenja marži za proizvođače nameštaja.

Veći proizvođači nameštaja imaju svoje proizvodne linije, praktikuju ograničene serijske produkcije i koriste unapređenu tehnologiju u procesu. To im omogućava da smanje proizvodne marže i budu konkurentniji. S druge strane, manji proizvođači nameštaja, na severu i jugu, imaju veoma ograničenu fleksibilnost da bi smanjili marže.

Proizvođači masivnog nameštaja obično obračunavaju cenu u zavisnosti od toga koliko sati provode na proizvodnji jednog komada nameštaja i troškova sirovine. Vreme koje provode za određenu proizvodnju zavisi od vrste drveta, složenosti dizajna i dimenzija proizvoda. Proizvođači masivnog nameštaja obično računaju 5 evra po satu. Na primer, za proizvodnju stola, proizvođač računa 150 evra (oko 30 sati x 5 evra po satu), kao i ukupne troškova rada na proizvodnji stola. Konačna cena će zavisiti od vrste drveta koji se koristi u proizvodnji.

Slika 2 – Proizvodnja nameštaja i troškovi distribucije



Proizvođači nameštaja od panela obračunavaju ukupnu cenu svojih proizvoda malo drugačije. Struktura troškova je slična na jugu i severu Mitrovice, sa malim razlikama u profitnoj marži. Osnovna formula za izračunavanje ukupnih troškova proizvodnje je da se dodaju direktni troškovi radne snage na troškove za sirovinu i proizvodnju. Učešće radne snage u proizvodnji nameštaja od panela je znatno niža u poređenju sa proizvodnjom masivnog nameštaja uglavnom zbog specifičnosti proizvodnje i manjeg učešća radne snage u proizvodnom procesu. Trenutno, marža radne snage izračunata za preradu nameštaja od panela se kreće od 30% - 50% troškova sirovog materijala. Ovaj procenat zavisi od tržišta i u poslednjih nekoliko godina značajno je opao. Za manje proizvođače, amortizacija opreme je retko uključena u ovaj obračun.²⁰

Cena peleta na tržištu Kosova je određena uglavnom od strane velikih regionalnih proizvođača iz Srbije i Bugarske. Proizvođači peleta moraju biti veoma oprezni kada izračunavaju njihove troškove imajući u vidu male marže izračunate u proizvodnji. Trenutna cena 1 tone peleta u regionu kreće se od 160 evra tokom leta do 170 evra u zimskom periodu. Trenutna cena peleta na tržištu EU je 180 evra. Trenutni zakoni o zaštiti potrošača ne zahtevaju objavljivanje sadržaja na pakovanju peleta. Ovo omogućava nelojalnu konkurenciju uvezenog peleta nižeg kvaliteta. Uobičajene stope konverzije za korišćenu sirovinu su:

²⁰ Informacije dobijene sa terenskih intervjua.

Troškovi i profitna marža za proizvodnju peleta se računa na sledeći način²¹: 1.5 - 2 m³ ogrevnog drveta će dati 1 tonu peleta. Cena 1 m³ drva za ogrev kreće se od 25 do 40 evra. Visok procenat ogrevnog drveta koji se koristi u proizvodnom procesu daje kvalitetniji pelet, zbog niže količine otpada u obliku pepela. Proizvođač peleta u severnoj Mitrovici koristi otpadno drvo takođe iz šuma u tom području. Oko 3 - 3.5 m³ otpadnog drveta će dati 1 tonu peleta. Cena otpadnog drveta je oko 13 evra po m³ a samo oko 10 odsto sirovina je obično otpadno drvo. S druge strane, oko 9 m³ piljevine će dati 1 tonu peleta, od čega 1 m³ se koristi kao izvor energije za proces proizvodnje. Cena piljevine je 4 evra po m³.

Postojeći proizvođači peleta u regionu Mitrovice obično koriste piljevinu iz pilana kao svoju glavnu sirovinu. U severnoj Mitrovici, proizvođač koristi 50% piljevine i 50% otpadnog drveta od šume. U južnoj Mitrovici, proizvođači koriste piljevinu i drva za ogrev. Proizvodna cena za 1 tonu peleta se obračunava na oko 130 evra. Od ovog iznosa, 30% pokriva troškove za sirovinu, 20% za struju, 20% za radnu snagu, 10% za gorivo, 5% za pakovanje, 10% za iznajmljivanje i 5% za održavanje.

Troškovi amortizacije nisu uključeni u ovu računicu. Uzimajući u obzir cenu proizvodne linije peleta, od oko 500.000 evra, zajedno sa troškovima proizvodnje, može se lako izračunati da su troškovi proizvodnje daleko veći, smanjujući tako profitnu maržu. Ipak, povećanje cene energije i sve veća potražnja proizvoda na lokalnim i regionalnim tržištima obezbeđuju sve veće tržište, što će posledično povećati profit.

21 Predstavljena informacija dobijena na terenu

5. DOMAĆI I SPOLJNI TRGOVINSKI TRENDovi I TRŽIŠNI TRENDovi – TRŽIŠNE ULAZNE TAČKE I KONKURENCIJA

Većina lokalno proizvedenih predmeta od drveta se prodaje na domaćem tržištu širom Kosova. Glavni igrači iz regiona Mitrovice snabdevaju celo kosovsko tržište. Domaće tržište je pokriveno kroz brojne prodavnice nameštaja, koje pored domaćih proizvoda, takođe nude uvezenu robu. Većina prodajnih mesta nameštaja nalaze se u urbanim sredinama, uglavnom u predgrađima velikih gradova.

Tabela 1 pokazuje da su glavni proizvodi ovog sektora koji se izvoze prozori, vrata, kuhinje i nameštaj. U proseku, vrednost izvoza je povećan za 23% od 2011. do 2012. god. Prosečna vrednost izvoza je u rasponu od 50.000 evra i 60.000 evra po preduzeću, dok je nekoliko preduzeća izvozilo više od 200.000 evra na godišnjem nivou²². Kvalitativno istraživanje sprovedeno za potrebe ove studije ukazuju da je izvoz u drvnjoj industriji u porastu.

Tabela 1 – Struktura izvoza po kategoriji u 2011. i 2012. u evrima²³

Kategorija	2011	2012
Kuhinje i nameštaj	17,200	32,900
Proizvodnja furnira, iverice, laminat tabli, medijapana i drugih panela i ploča	75,833	79,999
Rezanje i planiranje drveta, impregnacija drveta	90,125	104,000
Ostali proizvodi od drveta	48,333	67,500

²² Informacija dobijena na terenu - prosek za zadnje tri godine

²³ Ministarstvo trgovine i industrije

Raspoloživi podaci prikazani u tabeli 2 pokazuju skroman rast izvoza, ali ukupno učešće izvoza ostaje veoma nisko. Sadašnji uvoz drveta i proizvoda od drveta je deset puta veći u količini i novčanoj vrednosti u odnosu na izvoz.

Tabela 2 – Podaci za uvoz i izvoz drveta i proizvoda od drveta (januar-decembar 2014)²⁴

<i>Kategorija</i>	<i>Izvoz</i>		<i>Uvoz</i>	
	<i>Iznos u kg</i>	<i>Iznos u Evrima</i>	<i>Iznos u kg</i>	<i>Iznos u Evrima</i>
Četinari	3,950	364	119,741	9,572
Liščari	0.00	0.00	2,501	1,884
Pelet	0.00	0.00	6,871,851	1,009,162
Briketi	20,160	1,915	437,452	25,792
Piljevina	0.00	0.00	186,720	16,149
Drugo	0.00	0.00	4,819,629	613,091
Drvo tretirano bojom	0.00	0.00	814,680	257,470
Građa za seču	0.00	0.00	278,280	27,704
Drugo	0.00	0.00	403,050	30,105
Tehničko drvo	0.00	0.00	7,057,930	513,400
Četinarsko drvo	2,500	1,155	1,084	219
Ne četinarsko-liščari	0.00	0.00	4,290	1,111
Drvo za izgradnju	49,340.00	19,710	36,160	9,386
Vrsta bora Picea Abies	510	427	2,797,810	440,649
Bor (vrsta Pinus Sylvestris)	0.00	0.00	6,321	3,073
Drugo	41,950	24,980	4,957,684	857,470
Srebrni bor	0.00	0.00	920,652	204,774
Beli bor (Pinus Alba)	0.00	0.00	51,523	19,069
Drugo	211,458	31,987	46,826,296	8,466,756
Ukupno	679,088	92,889	76,889,596	12,518,730

24 Carina Kosovo

6. HORIZONTALNE I VERTIKALNE VEZE

Horizontalne i vertikalne veze	
Opšti nalazi	Horizontalne i vertikalne veze se trebaju uspostaviti/poboljšati i u severnoj i južnoj Mitrovici. Ne postoje formalne ili neformalne vertikalne veze koje su identifikovane u proizvodnji nameštaja. Jedina veza u proizvodnji peleta je između proizvođača peleta i pilana, što obezbeđuje piljevinu kao sirovinu.
Južna Mitrovica	Udruženje drvo-prerađivača je osnovano preko donatorskih sredstava. Udruženje spada među najaktivnije na Kosovu, ali biznisi svoju ulogu ipak vide kao ograničavajuću. Nedostatak sredstava se smatra jedim od razloga za ograničenu aktivnost. Ne postoje vertikalne veze u sektoru nameštaja i peleta koje su identifikovane, a veći igrači ne žele da se uključe u takve veze.
Severna Mitrovica	Proizvođači nameštaja na severu Kosova nisu formalno povezani međusobno. Njihova saradnja nije strukturirana i organizovana i sporadična je. Horizontalne veze gotovo da i ne postoje zbog nedostatka institucija za podršku njihovog funkcionisanja. Preduzeća u severnoj Mitrovici nisu članovi Udruženja drvo-prerađivača. Proizvođač peleta ima jasan proces proizvodnje i kao jedina kompanija ove vrste, nema potrebu za uključivanjem drugih aktera, pored mreže prikupljača otpadnog drveta.

7. GLAVNI IDENTIFIKOVANI PROBLEMI U CILJNOM REGIONU

7.1 Prednosti

- Značajne investicije u sektoru prerade drveta (južna Mitrovica) - najveći proizvođači nameštaja na Kosovu (Binni i Ciao Berto) se nalaze u ovom ciljnom regionu.
- Tradicija u proizvodnji nameštaja (severna Mitrovica) - najveći proizvođači (Simplo u Zubin Potoku i Hrast u Leposaviću) se nalaze ovde, iako više nisu aktivni. Kao rezultat toga, postoji značajno veliki broj dostupnih sezonskih profesionalaca.
- Razvijena domaća mreža za proizvodnju materijala za nameštaj - Domaće firme sa uspostavljenim uvoznim sistemima obezbeđuju adekvatnu sirovinu po pristupačnim cenama.
- Dostupnost fizičke radne snage - nezaposlenost oko 145.000.²⁵
- Postojeće udruženje kompanija drvo-prerađivača - postojeća platforma za pokretanje rasprave između aktera u lancu vrednosti i organizacija zajedničkih promotivnih događaja na izvoznim tržištima.
- Povećano poslovanje pilana u ciljnom regionu, koje proizvode sirovine za proizvođače peleta u ciljnom regionu - usled rastuće potražnje u građevinskoj industriji, pilane konstantno povećavaju svoju proizvodnju u ciljnom regionu; stoga, povećavaju sirovine za proizvodnju peleta.

7.2 Slabosti:

- Nedostatak pristupa kapitalu - visoke kamatne stope²⁶ ili nedostatak pristupa kreditima (severna Mitrovica).
- Nedostatak informacija unutar lanca vrednosti aktera – Akteri u istom vrednosnom lancu imaju različite ili nikakve informaciju u vezi sa razvojem sektora, naročito između severne i južne Mitrovice.
- Uski asortiman proizvoda uglavnom kuhinja, vrata, prozora, usmeren je pretežno na domaće tržište.
- Nedostatak stranih investitora u drvenoj industriji - Nedostatak uspostavljenih veza sa izvoznim tržištima i napredne proizvodne tehnologije.
- Kvalifikovana radna snaga nije dostupna - da bi se zadovoljili zahtevi kompanija koja uvode nove tehnologije prerade (CNC mašine, kompjuterski dizajn). Većina proizvođača i prerađivača žali se na nedostatak obrazovane radne snage i nedostatka inovativnih sposobnosti.
- Nema sertifikovanih kompanija (manjih) - ograničen broj kompanija (Binni i Ciao Berto) sa raspoloživom CE oznakom koja im omogućava da pristupe tržištu EU.

25 Rezultati anketiranja radne snage Kosova 2013, Kancelarija Kosova za statistiku, juli 2014.

26 Vidi komentar 15 i 16

7.3 Mogućnosti:

- Rastući građevinski sektor na Kosovu - povećana potražnja za lokalnim nameštajem.
- Veliki deficit peleta na tržištima EU - prema nekoliko međunarodnih studija, trenutno postoji deficit od 2.500.000 tona peleta identifikovanog na tržištima EU kao i značajan deficit peleta na regionalnim tržištima²⁷.
- Povećani troškovi energije - Povećana upotreba peleta zbog jeftinijih troškova od strane domaćinstava i industrije u regionu.
- Povećana ekološka svest - za korišćenje ekološko- prijateljskih izvora energije što dovodi do povećanja svesti o prednosti zaštite životne sredine korišćenja peleta²⁸.
- Niski troškovi radne snage - prosečna bruto plata na Kosovu je 372 evra²⁹.
- Liberalan trgovinski režim - pristup tržištima EU.
- Povoljna poreska politika - Kosovo ima paušalni poreski sistem koji je jednostavan i smanjuje poresko opterećenje za pojedince i preduzeća.

7.4 Rizici:

- Neregulisano upravljanje šumama i mehanizmi kontrole dovode do postepene seče šuma - u južnoj Mitrovici, Uprava za šume je pod direktnom upravom MPŠRR sa spornom vlašću u kontroli šumarstva i razvojnih planova za sečenje šuma - uglavnom kao rezultat decentralizacije ovog sektora. U severnoj Mitrovici, trenutno javno preduzeće Srbija šume je ovlašćeno za upravljanje šumama i mehanizmima kontrole od strane Vlade Srbije.
- Kupovna moć stanovništva je ograničena (naročito u severnoj Mitrovici) - Potrošačke kamatne stope u južnoj Mitrovici su visoke i trenutno u severnoj Mitrovici nema pristupa potrošačkim proizvodnim kreditima.
- Jaka konkurencija iz regiona (uvoz gotovog nameštaja) - Uvoz nameštaja od regionalnih proizvođača je jedna od glavnih pretnji za domaće proizvođače nameštaja.
- Nedostatak institucionalnih programa koji podržavaju razvoj sektora - materijal u proizvodnji i mehanizacija koji trenutno nisu izuzeti od oporezivanja³⁰ čine ulaganja u osnovna sredstva znatno višim.

27 <http://www.aebiom.org/wp-content/uploads/file/2013%20AEBIOM%20Conference/Presentations%202013/A%20Dale%20presentation%20AEBIOM%20Brussels%202013.pdf>

28 <http://www.fao.org/europe/news/detail-news/en/c/283674/>

29 <http://hdr.undp.org/sites/default/files/khdr2014english.pdf>

30 Informacije sa terenskih intervjuja.

8. PREPORUKE I PREDLOŽENE AKTIVNOSTI

8.1 Poboljšano poslovno okruženje

8.1.1 Situacija

Poboljšati monitoring ili kontrolne mehanizme koji bi mogli da obezbede održivi razvoj i korišćenje prirodnih resursa.

Zaključci

Ovaj sektor nema mehanizme za monitoring ili kontrolu, odnosno jasno delegiranje odgovornosti između institucija koje će osigurati održivu upotrebu šuma. Situacija je nešto bolja u severnoj Mitrovici (zbog drugačijeg sistema koji trenutno funkcioniše), ali ima prostora za poboljšanje. Trenutna situacija kao rezultat ima seču šuma i vrlo malo praktične kontrole nad situacijom na terenu. Ova praksa na duge staze može imati negativne efekte kako na biodiverzitet u regionu tako i na ekonomske implikacije za ljude aktivne u ovom sektoru.

Moguća rešenja

- Podržati proces razvoja odgovarajućeg pravnog okvira koji bi trebalo da dovede do razvoja odgovarajućih mehanizama nadzora i kontrole koje će osigurati održivo korišćenje šuma. Ovaj proces bi trebalo da obezbedi učešće malih i srednjih preduzeća, lokalnih institucija i javnih organizacija. Proces bi trebalo da jasno definiše uloge različitih institucija u procesu eksploatacije šuma. Uspostavljanje mehanizama kontrole treba da bude prioritet.

8.1.2 Situacija

Stvaranje održivog, transparentnog i ažuriranog registra svih aktera u lancu vrednosti kako bi se poboljšao protok informacija između juga i severa Mitrovice.

Zaključci

Trenutno ne postoji formalni registar firmi koje su aktivne u ovom lancu vrednosti. Postojeće udruženje za preradu drveta delimično rešava ovaj problema za mala i srednja preduzeća širom Kosova (osim severne Mitrovice). Povratne informacije dobijene od malih i srednjih preduzeća tokom intervjua obezbedili su nam različite percepcije MSP o ulozi i kvalitetu usluga dobijenih od ovog udruženja. Tokom terenskog istraživanja i preglada literature bilo je jasno da postoji nedostatak dostupnih relevantnih informacija za razvoj sektora.

Posebna rešenja

- Stvaranje održivog transparentnog i ažuriranog registra svih aktera u lancu vrednosti u saradnji sa lokalnim institucijama i nevladinim organizacijama koje postoje u cilnom regionu. Ovaj registar treba da poboljša protok informacija u lancu vrednosti i poboljša saradnju između severne i južne Mitrovice.

8.2 Poboljšane horizontalne i vertikalne veze

8.2.1 Situacija

Podržati inicijative za integrisanu proizvodnju peleta i nameštaja.

Zaključci

Ne funkcionalna vertikalna integracija u cilnom regionu je identifikovana u toku ovog istraživanja. Trenutno, ne postoji komunikacija i veoma ograničena razmena informacija između MSP iz severne i južne Mitrovice. Podrška među-regionalne intervencije za poboljšanje saradnje između malih i srednjih preduzeća bi mogla značajno da poboljša konkurentnost svih aktera u lancu vrednosti. Iako su političke razlike i dalje prisutne, sprovedeno kvalitativno istraživanje ukazuje na to da postoji spremnost među učesnicima u lancu vrednosti da izdvoje ove razlike radi ekonomske koristi.

Moguća rešenja

- Razmotriti podršku inicijative za **uspostavljanje integralne proizvodnje peleta**, povezujući proizvođače peleta sa pilanama i proizvođačima nameštaja. Ove inicijative takođe treba da razmotre povezivanje operacija između malih i srednjih preduzeća iz severne i južne Mitrovice.
- Razmotriti podršku inicijative za **integrisanu proizvodnju nameštaja**, povezujući postojeće veće proizvođače nameštaja sa manjim, prenoseći deo proizvodnog procesa velikih proizvođača nameštaja na identifikovane manje lokalne proizvođače nameštaja. Ovaj proces treba da zahteva sertifikaciju proizvodnje, organizovanje male serijske proizvodnje, poboljšano planiranje proizvodnje, jasno definisanje i opis različitih faza procesa proizvodnje, zajedničku organizaciju akcija, uspostavljanje mehanizama kontrole kvaliteta i usklađivanje proizvodnog procesa.
- Podržati uspostavljanje platforme za među-regionalnu razmenu informacija. Ovaj proces bi trebalo da unapredi saradnju između malih i srednjih preduzeća u južnoj i severnoj Mitrovici kroz pružanje relevantnih informacija koje mogu dovesti do poboljšane poslovne saradnje. Osnivanje klastera regionalnih proizvođača nameštaja u saradnji sa lokalnim institucijama može pomoći ovom procesu. Ova organizacija bi takođe mogla da pomogne proces bolje koordinacije donatorske pomoći u regionu.

8.2.2 Situacija

Poboljšati pristup kvalifikovanoj radnoj snazi

Zaključci

Potražnja za kvalifikovanim radnom snagom je znatno drugačija u oba regiona, u zavisnosti od nivoa razvijenosti postojećih malih i srednjih preduzeća. Proizvođači nameštaja u južnoj Mitrovici su mnogo veći i poseduju novu tehnologiju proizvodnje koja zahteva kvalifikovanu radnu snagu sa specifičnim znanjima (rad na CNC mašinama i pripremu projekata koji koriste kompjuterske modele). Pošto je složenost mašina koje se koriste u proizvodnji u porastu, potreba za specijalizovanom radnom snagom će se takođe povećati. Korišćenje kompjuterskih programa u procesu projektovanja i u pripremi za proizvodnju takođe zahteva neke specijalizovane kvalifikacije.

Moguća rešenja

- Razvoj odgovarajućih **programa za obuku na radnom mestu kroz stvaranje odgovarajućih programa stažiranja** u saradnji sa postojećim proizvođačima nameštaja. Ovi programi treba da budu razvijeni u saradnji sa postojećim proizvođačima nameštaja u regionu i postojećim obrazovnim institucijama.
- **Razvoj specijalizovanih kurseva za proizvođače nameštaja zajedno sa naprednim proizvodnim tehnologijama, sistemima za Planiranje resursa preduzeća (PRP) i kursevi menadžmenta.** Ovo bi trebalo da bude razvijeno u partnerstvu sa postojećim obrazovnim institucijama i koordinirano sa postojećim malim i srednjim preduzećima u regionu. Podrška pilot programa za pokretanje takvih sistema može da pomogne proces ponavljanja i lakše prihvatanje kurseva od strane lokalnih kompanija.

8.3 Poboljšani marketing

8.3.1 Situacija

Poboljšati mehanizme zaštite potrošača, omogućiti pravednu konkurenciju na domaćem tržištu i zaštitu domaćih proizvođača.

Zaključci

Domaća proizvodnja peleta i nameštaja je trenutno potisnuta uvozom iz drugih zemalja na domaćem tržištu. Zbog ograničenih mehanizama za zaštitu potrošača, domaći proizvodi koji se prodaju na tržištu su često nižeg kvaliteta, prodati po mnogo nižim cenama u odnosu na inostrane. Ovaj proces stvara nelojalnu konkurenciju i poslovno okruženje koje je nepovoljno za održivi razvoj domaće proizvodnje.

Moguća rešenja

- Razviti mehanizam nadgledanja proizvoda, poboljšanu javnu nabavku i **mehanizme zaštite potrošača** koji regulišu lokalno tržište i štite domaće proizvođače. U okviru ove aktivnosti, treba razmotriti pokretanje kampanje za promociju domaće proizvodnje koja bi trebalo da dovede do povećanja potrošnje domaćih proizvoda. Podrška osnivanju i organizaciji regionalnog logoa koji bi se koristio od strane domaćih proizvođača nameštaja i peleta u saradnji sa lokalnim institucijama u regionu.

8.3.2 Situacija

Poboljšati e-Marketing usluge

Zaključci

Tokom pregleda literature, tim nije mogao da nađe odgovarajuće informacije o proizvodima dostupnim iz sektora malih i srednjih preduzeća, sa nekoliko izuzetaka većih MSP u južnoj Mitrovici. U severnoj Mitrovici, nijedna kompanija koja ima funkcionalni i ažurirani web-sajt nije identifikovana.

Moguća rešenja

- Poboľjšati e-marketing prakse MSP-a kroz uvođenje kompjuterskog dizajna i poboljšanog web marketinga nameštaja po meri. Ovo bi trebalo poboljšati kapacitet malih i srednjih preduzeća za korišćenje e-marketing alata i razviti znanje za korišćenje specijalizovanog e-dizajna softvera.

8.3.3 Situacija

Povećati lokalnu potražnju za peletom.

Zaključci

Pelet se još uvek smatra kao novi izvor energije. Postoji nedostatak razumevanja potencijalnih potrošača o prednostima korišćenja peleta. Organizacija kampanja koja može podići svest o potencijalnim koristima koji promoviše upotrebu peleta bi mogle imati značajan uticaj na potražnju za peletom.

Moguća rešenja

- Organizovanje **kampanje za podizanje svesti za promociju prednosti peleta** kao alternativni izvor energije. Ovo bi trebalo da pomogne trenutne proizvođače peleta i povećati lokalnu potražnju za ovaj proizvod. Ova kampanja bi trebalo da obrazuje domaće potrošače o prednostima peleta u odnosu na druge izvore grejanja i takođe treba da promovišu ekološke aspekte ovog proizvoda.

8.3.4 Situacija

Podržati izvoz nameštaja na ciljanim izvoznim tržištima

Zaključci

Trenutno, proizvodnja nameštaja je uglavnom usmerena na domaće tržište, sa izuzetkom nekoliko većih firmi koje agresivno povećavaju svoje izvozne cene. U svim razgovorima sa ispitanicima, izvoz kosovskog nameštaja se spominje kao jedan od glavnih uslova za obezbeđivanje održivog razvoja sektora. Trenutno, izvoznici donose poslovne odluke na osnovu nedovoljnog razumevanja određenog tržišta i tržišnih segmenata, nepotvrđenih informacija o konkurentima i pozicioniranju cena, što smanjuje verovatnoću razvoja uspešnih izvoznih planova. Takođe, zbog nedostatka tržišnih informacija i sredstva za promociju, izvoznici je teško da utvrde i uspostave kontakte sa najvažnijim igračima na tržištu.

Moguća rešenja

- **Podržati organizovanje međunarodnih studija za ulazak na tržište, Misiju kupaca i B2B sastanke.** Ovo bi trebalo da bude organizovano za odabrana izvozna tržišta u saradnji sa postojećim izvozniciima nameštaja i sa lokalnim klaster organizacijama nameštaja.

8.4 Poboljšana proizvodnja

8.4.1 Situacija

Poboljšati produktivnost proizvodnje.

Zaključci

Većina proizvođača nameštaja na Kosovu ima jedinstvenu proizvodnju. Većina njih su povezani sa rastućim građevinskim sektorom, uglavnom proizvode vrata ili kuhinje. Veći proizvođači nameštaja ozbiljno razmatraju proširenje svoje proizvodnje na druge proizvode koji mogu postići bolje korišćenje opreme i poboljšati profitabilnost preduzeća. Proces razvoja drugih proizvoda zahteva mobilizaciju svih raspoloživih domaćih akademskih eksperata, podržano verovatno od strane međunarodnih konsultanata koji mogu da prenesu iskustvo za pokretanje male masivne proizvodnje i razvoj novih proizvoda. Istovremeno, ovi konsultanti treba da obezbede veze sa većim međunarodnim distributivnim centrima koji imaju potrebu za ovom vrstom proizvoda.

Moguća rešenja

- Poboljšati korišćenje **proizvodnih kapaciteta i produktivnost proizvodnje**. To bi trebalo da dovede do diversifikacije proizvodnje i olakšavanje razvoja novih proizvoda kroz uvođenje novih proizvodnih metodologija koja će smanjiti otpad i povećati efikasnost i kvalitet proizvoda. Ovaj proces bi takođe trebalo da promoviše upotrebu novih mašina koje mogu povećati produktivnost proizvođača nameštaja. Posebnu pažnju treba posvetiti obračunu produktivnosti korišćenjem nove tehnologije u odnosu na staru.

8.4.2 Situacija

Podržati produkciju i marketing masivnog nameštaja u severnoj Mitrovici.

Zaključci

U slučaju severne Mitrovice, tim sugeriše podržavanje nekoliko inicijativa za proizvodnju "masivnog nameštaja", proizvodnju koja ne zahteva skupe mašine i velike investicije. Uzimajući u obzir različite kapacitete malih i srednjih preduzeća u severnoj Mitrovici, proizvodnja masivnog nameštaja može da obezbedi kratkoročna rešenja za budući razvoj industrije nameštaja na ovim prostorima.

Moguća rešenja

- Da podrži proizvodnju masivnog nameštaja u severnoj Mitrovici. Ovaj proces bi trebalo da pomogne proizvođačima u severnoj Mitrovici da pronađu tržište u drugim delovima Kosova.

8.4.3 Situacija

Poboljšati pristup sirovinskom materijalu za proizvođače peleta.

Zaključci

Proizvodnja peleta je relativno nova i za južnu i za severnu Mitrovicu. Osnivači preduzeća su svoje iskustvo stekli pojedinačno i stečeno znanje primenjuju u svojim firmama. To može biti korisno ako

su dobili stručne savete koji će im omogućiti da poboljšaju kvalitet svojih proizvoda. Prema nekoliko specijalizovanih intervjuisanih preduzeća za potrebe ove studije, postoji značajan potencijal za povećanje proizvodnje peleta, pod pretpostavkom da je obezbeđena adekvatna količina sirovog materijala.

Moguća rešenja

- **Čišćenje šumskog otpada** za poboljšanje pristupa sirovinskom materijalu za povećanu proizvodnju peleta. Čišćenje šuma je jedno od rešenja pod pretpostavkom da se organizuje u skladu sa međunarodno prihvaćenim standardima i praksama i adekvatnim mehanizama kontrole. Prilagođavanje zakonodavstva i poboljšani kontrolni mehanizmi se trebaju razviti, paralelno sa ovom intervencijom.
- **Uvođenje malih tehničkih laboratorija** koje će biti u stanju da kontrolišu kvalitet proizvoda kroz različite faze proizvodnje (peleta), može da poboljša kvalitet proizvedenog peleta.

8.5 Poboljšani pristup kapitalu

8.5.1 Situacija

Poboljšati pristup kapitalu

Zaključci

Pristup kapitalu je jedan od najvećih problema za sve aktere u regionu Mitrovice i to je jedna od najvećih identifikovanih prepreka za postizanje održivog rasta za nameštaj i proizvodnju peleta. U južnoj Mitrovici, postojeći finansijski proizvodi koje nude banke su skupi i ne odgovaraju stvarnim potrebama MSP. U severnoj Mitrovici, trenutno ne postoje dostupni kreditni proizvodi ni za potrošače niti preduzeća. Takva neadekvatna finansijska podrška može da ugrozi i ozbiljno oštetiti postojeću proizvodnju i u južnoj i severnoj Mitrovici. Razvoj odgovarajućih mehanizama finansiranja, u saradnji sa postojećim finansijskim institucijama, trebalo bi da bude jedan od glavnih prioriteta svih struktura podrške. Iako je to kompleksan problem koji se ne može preko noći rešiti, kratkoročna rešenja mogu biti dizajnirana da bi se pomoglo malim i srednjim preduzećima da se delimično reši ova prepreka.

Moguća rešenja

- Razviti **mehanizme finansiranja u saradnji sa postojećim finansijskim institucijama**. Intervencije treba da budu razvijene u saradnji sa postojećim finansijskim institucijama. Na ovaj način, razvijeni mehanizmi će se primenjivati u budućnosti. Pod pretpostavkom da se ovo rešenje pokaže uspešnim, mogli bismo očekivati pozitivno kopiranje modela drugih finansijskih institucija koje su aktivne na tržištu.

8.5.2 Situacija

Poboljšati kapacitet MSP vezano za grant prijavljivanje

Zaključci

Postoji nekoliko postojećih grant struktura podrške koje su razvijene za povećanje konkurentnosti malih i srednjih preduzeća na Kosovu. Tokom istraživanja i razgovora sa malim i srednjim preduzećima, bilo je jasno da postoji značajno nerazumevanje i nedostatak informacija u vezi sa procesom granta koji sprovode bilo donatorske organizacije bilo javne agencije. Postojeće strukture podrške (individualni konsultanti, nevladine organizacije ili konsultantske kompanije) ostaju da se pravilno razviju da bi uspešno pomogle potrebe ovih preduzeća. Edukacija MSP i obučavanje struktura podrške trebalo bi da bude jedan od prioriteta za održivo korišćenje raspoloživih resursa.

Moguća rešenja

- Poboljšati lokalno znanje za **pripremu dokumenta za grant prijavu**. U saradnji sa nevladinim organizacijama aktivnim u regionu, treba pripremiti odgovarajuće obuke i prijave na pilot osnovi. Posebnu pažnju treba posvetiti povećanju kapaciteta postojećih NVO i savetodavnih kompanija koje pružaju usluge lokalnim malim i srednjim preduzećima;
- Poboljšati **proces strateškog planiranja malih i srednjih preduzeća aktivnih u proizvodnji nameštaja**. Ovaj proces treba da podrži pripremu strateških razvojnih planova kompanije na pilot osnovi.

Aneks 1. Lista intervjuja obavljenih tokom terenskog rada

	Ime i prezime	Instutcija/organizacija	Sektor	Lokacija
1	Kastriot Këpuska	TEB Bank	Banka	Priština
2	Ganimete Rexhepi	Vijator	Transport	Priština
3	Armend Hoxha	ProCreditBank	Banka	Priština
4	Benar Kelmendi	Intereuropa	Transport	Priština
5	Nuredin Limani	Limani Nameštaj	Proizvodnja nameštaja	Priština
6	Nusrete Doda Gashi	Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja	Kosovske institucije	Priština
7	Faruk Bojaxhi	Kosovska agencija šumarstva	Kosovske institucije	Priština
8	Arieta Pozhegu	Lesna	Nameštaj	Priština
9	Visar Idrizi	Vi-Print	Kompanija za dizajn i štampu	Mitrovica
10	Benar Kelmendi	Intereuropa	Transport	Priština
11	Alban Dedi	Kanun	Marketing i oglašavanje	Priština
12	Vlora Basha	Index Kosova	Istraživačke institucije	Priština
13	Elbasan Maliqi	EL-Fa	Proizvodnja peleta	Mitrovica
14	Bedri Bajrami	Opština Mitrovica	Kosovske institucije	Mitrovica
15	Bahri Muja	Kovacica	Prerada drveta	Mitrovica
16	Naim Fazliu	Binni	Nameštaj	Vučitrn
17	Nebojša Arsić	Prištinski Univerzitet, Hasan Priština – Grana severna Mitrovica	Obrazovanje	Mitrovica
18	Aleksandar Ristovski	Prištinski Univerzitet, Hasan Priština	Obrazovanje	Mitrovica
19	Milojko Petrović	Opština Leposavić	Kosovske institucije	Leposavić
20	Vitomir Jaćimović	Hrast	Nameštaj	Leposavić
21	Aleksandar Đukić	Fakultet poljoprivrede	Obrazovanje	Mitrovica
22	Duško Minić	Univerzitet Prištine, Hasan Priština	Obrazovanje	Mitrovica
23	Bojan Kostović	DEKOR In	Nameštaj	Leposavić

24	Slobodan Milutinović	PP Evrokatič	Prerada drveta	Leposavić
25	Mladen Milićević	PTP Europa	Proizvodnja peleta	Leposavić
26	Nemanja Milić	Proizvodnja nameštaja	Nameštaj	Mitrovica
27	Saša Milović	SZTR Javor	Nameštaj	Mitrovica
28	Dori Pavlovska Georgievska	IBCM	Obrazovanje	Mitrovica
29	Vojislav Milijić	SERBIO, nacionalno udruženje za biomasu	Sektor drveta	Majdanpek
30	Srđan Marinković	ECO PELET	Proizvodnja peleta	Leskovac
31	Bratislav Đorđević	Bata Đ	Nameštaj	Leskovac
32	Goran Kocić	Drvoprodukt Kocić	Nameštaj	Leskovac
33	Siniša Simonović	Beli Bor	Nameštaj	Leskovac
34	Bratislav Stanojević	MITA	Nameštaj	Leskovac
35	Bratislav Dodić	Dodić d.o.o.	Nameštaj	Vranje
36	Milica Dimitrijević	Hanibal d.o.o & Serbian Furniture Cluster	Nameštaj	Vranje

Aneks 2. Aktivnosti donatora u poslednjih pet godina³¹

Donator		USAID
Projekat		Program za privatna preduzeća Kosova, sproveden od strane Booz Allen Hamilton
Period implementacije		2008 – 2012
Budžet		17.3 miliona USD
Oblast delovanja		Širom Kosova
Najveća postignuća		• Osnivanje Udruženja drvo-prerađivačkog sektora • Podrška kompanija za preradu u Vitini i Leposaviću • Učešće na međunarodnim sajamima kao što je npr. Fancy food fair US • Studijsko putovanje u regionu i EU
Donator		Finska Vlada
Projekat		Održivi razvoj u Dragašu
Period implementacije		2009-2013
Budžet		2.9 miliona EUR
Oblast delovanja		Opština Dragaš
Glavni objektivi		Pružanje kontinuirane podrške pri uspostavljanju održivog razvojnog okvira za opštinu Dragaš, jednu od najsiriomašnjih opština na Kosovu, gde je biodiverzitet važan kako za Kosovo tako i za jugoistočnu Evropu.
Opis		Promocija održivog razvoja sa fokusom na: i) očuvanju biodiverziteta; ii) ponovno uspostavljanje i razvoj poboljšanih lokalnih biznisa na osnovu održive obrade zemlje; iii) usluge zasnovane na praksi održivih principa za zaštitu sredine; iv) povećanje kapaciteta i osnaživanje lokalnih vladinih društvenih lidera i žena u promociji razvoja u saradnji sa centralnim sektorima.
Donator		Finska Vlada
Projekat		Podrška u implementaciji politike i strategije šumarstva na Kosovu
Period implementacije		2011-2016
Budžet		3.8 miliona EUR
Oblast delovanja		Širom Kosova
Glavni objektivi		Povećati doprinos šumarskog sektora nacionalnoj ekonomiji kroz održivu upotrebu šumarskih resursa, uzimajući u obzir mnogobrojne ekonomske, društvene dobrobiti, zaštitu prirodne sredine, kao i doprinos u smanjenju klimatskih promena.
Opis		Projekat će imati pozitivan uticaj na životnu sredinu kroz poboljšano upravljanje šumama. Aktivnosti projekta su usmerene na zaštitu šuma od uništavanja i napada insekata. Ovo će doprineti u stvaranju boljih i zdravijih šuma sa korisnim ishodom za životnu sredinu.

31 Lista ne obuhvata sve projekte i donatore.

Donator		Finska Vlada
Projekat		Pomoć trgovini
Period implementacije		2012-2016
Budžet		1.4 miliona EUR
Oblast delovanja		Širom Kosova
Glavni objekti		Opšti razvojni cilj projekta Pomoć trgovini je podsticaj održivog i sveobuhvatnog ekonomskog razvoja, kroz promociju trgovine i povećanja konkurentnosti Kosova. Ukazujući na važnost trgovine i industrije u ekonomijama u razvoju i njihov pozitivan uticaj na zaposlenost i smanjenje siromaštva, projekat se fokusira na konkretne intervencije neophodne za dugoročno poboljšanje trgovine i ekonomije kroz razvoj kapaciteta u vezi učešća i koristi od međunarodne trgovine. Projekat Pomoć trgovini pruža tehničku pomoć i podržava razvoj kapaciteta Ministarstva trgovine i industrije u razvoju i implementaciji trgovinskih reformi zasnovanih na evidencijama. Zajedno sa malim i srednjim preduzećima i poljoprivrednicima koji posluju u ekonomskom regionu na jugu i regionu Mitrovice, projekat radi na porastu proizvodnje, zaposlenosti i preduzetništva, poštujući rodna pitanja i doprinoseći boljem životu.
Donator		USAID
Projekat		EMPOWER
Period implementacije		2014-2019
Budžet		10 miliona USD
Oblast delovanja		Širom Kosova
Glavni objekti		• Podržati kompanije za preradu drveta i sektor prerade drveta • Podržati tekstilnu industriju • Podržati ruralni turizam

Aneks 3. Reference

1. Osnovna ocena ekonomskog regiona jug – obavljeno od strane UNDP, 2014
2. Konferencija o ulozi žene u šumarstvu na Kosovu – obavljeno od strane Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja, Kosovo, 2013
3. Standardi Saveza za nadgledanje šuma za Republiku Kosova, Verzija 2.1, testirani nacrt, Priština, 2010.
4. Nelegalna seka šuma na Kosovu (u skladu sa UNSCR 1244/1999) – obavljeno od strane Regionalnog centra za životnu sredinu , Kosovo, 2010
5. Integracija životne sredine u okviru poljoprivrede i šumarstva, Napredak i Prospekti u Istočnoj Evropi i Centralnoj Aziji – – izdato od strane Svetske Banke, 2007
6. Zeleni izveštaj Kosova, 2014 – obavljeno od strane Ministarstva Poljoprivrede, Šumarstva i ruralnog razvoja, Priština, Kosovo 2014, Zeleni izveštaj
7. Kosovski nacionalni inventar šuma - obavljeno od strane Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja, Kosovo, 2012
8. Kosovo izveštaj – published by Arcotrass consortium, finansirano od strane Evropske komisije, Kosovo, 2006
9. Nacionalna strategija za sektor nedrvenih sumskih proizvoda (NDŠP) 2014-2020 – obavljeno od strane Ministarstva Poljoprivrede, Šumarstva i ruralnog razvoja, Kosovo, 2014
10. Politika i strateški papir u vezi razvoja šumarskog sektora 2010-2020 – obavljeno od strane Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja, Kosovo, 2009
11. Primarna proizvodnja drva i prerađivačka industrija – obavljeno od strane Ministarstva trgovine i industrije, Kosovo, 2008
12. Kalendar proizvoda, karta lanca vrednosti šuma u Dragašu, Kosovo, Adolfo Rosati 2013
13. Strategija zagrevanja - obavljeno od strane Ministarstva Ekonomskog razvoja, 2011-2018, Kosovo, 2009
14. Profil sektora drvne industrije – obavljeno od strane Ministarstva trgovine i industrije, Kosovo, 2014
15. Veštine u analizi nedostataka vezanih za drvnu prerađivačku industriju - obavljeno od strane Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja, Kosovo, 2010
16. Strategija i akcioni plan biodiverziteta 2011-2020 – obavljeno od strane Ministarstva životne sredine i prostornog planiranja, 2010, Kosovo
17. Strategija za održiv razvoj šumarstva, Vehbi Sotiu September 2013, Tetovo, Macedonia
18. USAID Program za privatna preduzeća na Kosovu (KPEP), Veronica R. Bartolome, Nazmi Pillana, implementirano od strane Booz Allen Hamilton, 2009
19. Izveštaj o preradi drveta – obavljeno od strane Ministarstva trgovine i industrije, Kosovo, 2005
20. <http://www.invest-ks.org/en/Wood-/Processing>
21. <http://www.forestlandscaperestoration.org/learning-site-kosovo>
22. Anketa o radnoj snazi – rezultati za Kosovo 2013, Kosovska agencija za statistiku, JULY 2014

