



Republika e Kosovës
Republika Kosova-Republic of Kosovo
Qeveria - Vlada - Government
Ministria e Tregtisë dhe Industrisë
Ministarstvo Trgovine i Industrije
Ministry of Trade and Industry



KOSOVO MANAGEMENT INSTITUTE
INSTITUTI KOSOVAR PËR MENAXHIM



german
cooperation

DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT



Istraživanje za proizvodnju građevinskog materijala na Kosovu

Objavljeno od strane:

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Imprint

Objavljeno od strane

Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Registrovane kancelarije
Bonn i Eschborn, Nemačka

Konkurentnost privatnog sektora u ruralnim područjima na Kosovu
Kancelarija GIZ-a, Gazmend Zajmi Street 24
10000 Priština, Kosovo
T +381 (0)38 233 002 100
F +381 (0)38 233 002 530
info@giz.de
www.giz.de/kosovo

Septembar 2017

Informacije o projektu

Projekat „Istraživanja za proizvodnju građevinskog materijala na Kosovu finansiran je od strane GIZ-a i implementiran je tokom jula i septembra 2017. godine od strane Kosovskog instituta za menadžment (www.kmi-rks.com) u partnerstvu sa Ministarstvom za trgovinu i industriju u Republici Kosovo.



Republika e Kosovës
Republika Kosova-Republic of Kosovo
Qeveria - Vlada - Government
Ministria e Tregtisë dhe Industrisë
Ministarstvo Trgovine i Industrije
Ministry of Trade and Industry



KOSOVO MANAGEMENT INSTITUTE
INSTITUTI KOSOVAR PËR MENAXHIM

Članci navedeni kao doprinos drugih pisaca ne odražavaju nužno stavove izdavača.

U ime
Nemačkog Saveznog Ministarstva za ekonomsku saradnju i razvoj (BMZ)

SADRŽAJ

.....	1
LISTA SLIKA.....	4
LISTA TABELA.....	6
SPISAK AKRONIMA I SKRAĆENICA	7
IZVRŠNI REZIME.....	8
PREGLED INDUSTRIJE GRAĐEVINSKOG MATERIJALA NA KOSOVU.....	9
FOKUS ISTRAŽIVANJA	14
PROBLEM ISTRAŽIVANJA	14
ISTRAŽIVAČKO PITANJE	14
CILJ ISTRAŽIVANJA.....	14
OGRANIČENJA ISTRAŽIVANJA.....	14
KVALITATIVNO ISTRAŽIVANJE	17
KVANTITATIVNO ISTRAŽIVANJE	17
PRIKUPLJANJE PODATAKA	17
ANALIZA PODATAKA	18
PODACI ZA SEKTOR PROIZVODNJE GRAĐEVINSKOG MATERIJALA NA KOSOVU.....	19
<i>Mapiranje sektora</i>	<i>19</i>
PODACI IZ ANKETE.....	20
INPUTI I PROIZVODNJA.....	25
PRODAJA	32
IZVOZ	35
ZAPOŠLJAVANJE I LJUDSKI RESURSI KOMPAKNIJE/INDUSTRIJE.....	39
INVESTICIJE I NIVO TEHNOLOGIJE	43
POSLOVNO OKRUŽENJE	43
DEMOGRAFIJA ISPITANIKA	46
KVALITATIVNI REZULTATI.....	47
ZAKLJUČCI	50
PREPORUKE	53
PROTOKOL ZA ISTRAŽIVANJE	55
CILJEVI.....	55
PREGLED I OBRAZLOŽENJE	55
PROCEDURE.....	55
REFERENCE	57
DODACI	58
DODATAK 1: INVENTAR POLITIKE RAZVOJA TRŽIŠTA	58
DODATAK 2: MAPIRANJE INTERVENCIJA U SEKTORU.....	64
DODATAK 3: UPITNIK.....	67
DODATAK 4: KVALITATIVNA STUDIJA.....	75

Lista slika

Slika 1. Lanac vrednosti sektora za proizvodnju građevinskih materijala na Kosovu	19
Slika 2. Distribucija preduzeća po veličini	20
Slika 3. Distribucija po smeštenosti	21
Slika 4. Distribucija preduzeća po lokaciji	21
Slika 5. Vlasništvo prema starosti	22
Slika 6. Vlasništvo prema etničkoj pripadnosti	23
Slika 7. Vlasništvo žena.....	23
Slika 8 Prosečna vrednost sirovih materijala.....	27
Slika 9. Prosečan mesečni trošak potrošnje energije	27
Slika 10. Prosečan mesečni trošak potrošnje vode	28
Slika 11. Prosečan mesečni trošak potrošnje goriva.....	28
Slika 12. Vrednost proizvodnje.....	28
Slika 13. Kategorije proizvoda.....	29
Slika 14. Iskorišćavanje kapaciteta u 2015-2016 (n)	30
Slika 15. Iskorišćenost kapaciteta u podsektorima u 2016	30
Slika 16. Očekivani trendovi nivoa dohotka u odnosu na prošlu godinu	31
Slika 17. Planiranje radne snage	31
Slika 18. Obim prodaje u 2015-2016	32
Slika 19. Glavni klijenti na domaćem tržištu u 2016.....	34
Slika 20. Kategorije izvezenih proizvoda (2016).....	35
Slika 21. Obim izvoza po podsektorima (evro) u 2015-2016	36
Slika 22. Broj izvoznih kompanija u 2015-2016. godini po njihovoj veličini	36

Slika 23. Prva godina izvoza	37
Slika 24. Tri glavne robe izvezene tokom 2016.....	37
Slika 25. Tri glavne zemlje izvoza tokom 2016.....	37
Slika 26. Ostale izvozne prepreke	39
Slika 27. Nivo obrazovanja zaposlenih u 2016.....	40
Slika 28. Distribucija zaposlenih po godinama, u 2016	40
Slika 29. Razvoj radnog mesta.....	41
Slika 30. Nivo veštine radne snage.....	42
Slika 31. Prepreke razvoju poslovanja	44
Slika 32. Percepcije poslovanja na nivou poreza na Kosovu	44
Slika 33. Percepcija poslovanja o učinku Poreske uprave i carine.....	45
Slika 34. Poslovne percepcije o lakoći dobijanja finansija u sektoru	45
Slika 35. Percepcija polovanja o troškovima finansiranja (nivo kamatnih stopa) u sektoru	46
Slika 36. Pol ispitanika	46
Slika 37. Starosne grupe	46
Slika 38. Pozicija u kompaniji	47

Lista tabela

Tabela 1. Pravni status preduzeća	22
Tabela 2. Vlasnička struktura	22
Tabela 3. Udeo žena u vlasništvu (n)	24
Tabela 4. Vlasništvo prema kompanijama	24
Tabela 5. Investicije dijaspore	24
Tabela 6. Glavni proizvodi u 2016. godini	25
Tabela 7. Poreklo sirovih materijala i polugotovih materijala za proizvodnju u 2016. godini	26
Tabela 8. Glavni proizvodi uvezeni tokom 2016. godine prema zemlji porekla i ukupna vrednost	26
Tabela 9. Prosečni mesečni troškovi unosa po veličini preduzeća (u evrima)	27
Tabela 10. Percepcija o budućnosti u sektoru	32
Tabela 11. Segmentacija prodaje na domaćim i izvoznim tržištima	33
Tabela 12. Uzroci nedostajuće prodaje na izvoznim tržištima (%)	34
Tabela 13. Klijenti kompanijskih prodaja na izvoznim tržištima u 2016 (%)	35
Tabela 14. Prepreke tokom izvoza (samo kompanije koje izvoze)	38
Tabela 15. Prepreke u izvozu, prosečna skala (samo izvozne kompanije)	38
Tabela 16. Distribucija zaposlenih, prema vrsti ugovora, u 2016	41
Tabela 17. Vlasništvo imovina	43

Spisak akronima i skraćenica

ATP	Autonomna tržišna preferencija
STD	Spoljno trgovinski deficit
CE	Evropska usaglašenost
CEFTA	Srednjoevropski sporazum o slobodnoj trgovini
ODP	Okvir državnog partnerstva
OI	Odeljenje za industriju
EU	Evropska unija
KARB	Kosovska Agencija za registraciju biznisa
KIESA	Kosovska Agencija za investicije i podršku preduzećima
KIM	Kosovski Institut za menadžment
MTI	Ministarstvo trgovine i industrije
PUK	Poreska uprava Kosova

Izvršni rezime

Ova studija ispituje sektor proizvodnje građevinskih proizvoda na Kosovu i pruža informisan uvid u trenutnu situaciju sektora i značajnim preprekama, kao i mogućnost na nivoima sektora i podsektora.

Izveštaj je podeljen na sledeća četiri podsektora: (i) proizvodnja minerala, (ii) proizvodnja metala, (iii) proizvodnja drveta i (iv) proizvedeni biohemijski proizvodi; nalazi o ulaznim i izlaznim vrednostima anketiranih kompanija; na vrednosti izvoza i uvoza; o podacima zaposlenih; o imovini, investicijama i inovacijama; i saznanja o percepcijama biznisa o njihovom budućem razvoju.

Za analizu kvalitativnih i kvantitativnih podataka korišćena je metodologija mešovitih istraživanja, gde kvalitativni podaci služe kao predominantni inputi analize. Podaci korišćeni za ovu studiju odnose se na period od 2015. godine do 2016. godine, a u određenim slučajevima i u 2017. godini. Primarni podaci su prikupljeni putem ankete sa relevantnim biznisima, koje je vodilo osoblje Kosovskog Instituta za menadžment (KIM), dok su sekundarne iz relevantnih prethodnih studija objavljenih od strane vladinih agencija, nezavisnih istraživača, instituta i međunarodnih organizacija kao što su Svetska banka, Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD), Evropska komisija.

Jedan od ključnih nalaza ovog istraživanja je da postoji ogromna prilika za obezbeđivanje radnih mesta i rast prihoda, jer na domaćem tržištu još uvek postoje neiskorišteni potencijali; ostala tržišta sa potencijalom pronađena su u regionima, a potom i oni u Evropskoj uniji (EU). Međutim, čini se da je ovaj sektor relativno manje privlačan za radnu snagu, pošto postoji nedostatak interesovanja za pridruživanje, posebno među omladinom (18-24 godina) i ženama. Još jedan bitan zaključak bio je da kompanije koje su aktivne u ovom sektoru posluju na relativno visokom nivou iskorišćenosti kapaciteta, što ukazuje na potrebu za dodatnim (finansijskim) investicijama kako bi im omogućile proširenje svojih kapaciteta, poboljšanje njihovog kvaliteta proizvoda i veština njihovih zaposlenih kako bi oni aktualizovali identifikovne potencijale. Ipak, smatra se da se pristup finansiranja i prevladajuće poreske stope doživljavaju kao prilično visoke i nepovoljne u većini delatnosti. Ipak, u isto vreme, relativno visok nivo optimizma je identifikovan među većinskim preduzećima.

Pregled industrije građevinskog materijala na Kosovu

Prema podacima Svetske banke, iako je ekonomski rast Kosova prevazišao susedne zemlje, on nije bio dovoljan da smanji visoku stopu nezaposlenosti. Ekonomija Kosova imala je konzistentno veću stopu rasta u periodu post-globalne finansijske krize nego prosek zemalja Zapadnog Balkana. Međutim, Kosovo ostaje treća najsiromašnija zemlja u Evropi. Industrija Kosova je relativno mala prema regionalnim standardima sa 16% BDP-a. STD od 11,5% u 2016. godini je rezultat povećanja trgovinskog deficita za 3,2% i vođen je domaćom potražnjom, uvoz je porastao za 6,7%. Sa druge strane, izvoz robe pao je za 4,6% kao rezultat niskih cena osnovnih metala¹.

Ekonomiju Kosova karakteriše niska produktivnost, visoka nezaposlenost, neusklađenost veština mladih radnika i zahteva poslodavaca, tanka izvozna baza, ograničena direktna strana ulaganja, veliki stepen neformalnosti i nedostaci u inkluziji, kao što je izuzetno niska participacija ženske radne snage.² Rangiranje zemlje u izveštaju Svetske banke, Doing Business 2017, poboljšano je za četiri mesta na 60. mestu od 190 ekonomija, uglavnom zbog poboljšanja u oblastima plaćanja poreza, započinjanja poslovanja i prekogranične trgovine.³ Međutim, vladavina prava i njeno primena ostaju slabi u mnogim područjima, a nivo korupcije se smatra visokim.

Na osnovu izveštaja industrijskog razvoja zemlje, kojeg su izradili MTI i OI 2015. godine, trend rasta nezaposlenosti nastavljen je tokom 2014. godine. U poređenju sa prethodnom godinom, ukupna stopa nezaposlenosti porasla je na 35%, od 31% u prethodnoj godini. Situacija se pogoršala relativno više u slučaju muškaraca u kojima je stopa nezaposlenosti porasla za 5% ili 17,8% sa 28% u 2013. godini na 33%. Žene i dalje ostaju u relativno nepovoljnijem položaju na tržištu rada, imajući u vidu relativno visok nivo nezaposlenosti⁴.

Izveštaj Evropske komisije iz 2016. godine navodi da industrijska politika i implementacija malih i srednjih preduzeća razvoja strategije privatnog sektora Kosova 2013-2017 napreduju polako. Preporuke, kao što su proširenje prikupljanja statistike MSP-a, komunikacija i koordinacija između

¹ Svetska banka. Najnoviji ekonomski razvoji. Preuzeto sa <http://www.worldbank.org/en/country/kosovo/overview#3>

² Poslovno okruženje u tranzicionom regionu Preuzeto sa www.ebrd.com/documents/strategy-and-policy-coordination/strategy-in-kosovo.pdf

³ EBRD. Tranzicioni izveštaj 2016-2017. Preuzeto sa <http://2016.tr-ebrd.com/countries/#>

⁴ Godišnji izveštaj o industrijskom razvoju na Kosovu za 2014. Tom III. Preuzeto sa <https://mti.rks-gov.net/desk/inc/media/C0B1B79D-044D-4271-B8DC-B18CF1E170BA.pdf>

Kosovske Agencije za podršku investicija i preduzeća (KIESA) i relevantnih ministarstava nisu videla poboljšanje. Glavne prepreke razvoju MSP-a i dalji rast ostali su ograničeni pristup finansijama, slaba zakonska primena ugovora i poslovnih propisa, administrativnih barijera, nepravedna konkurencija iz neformalnog sektora, neefikasno sudstvo i korupcija. Potrebno je dati prioritet razvoju strategije promocije izvoza i programa naknadne nege za strane investicije. Još uvek nije uveden princip tihe saglasnosti za registraciju preduzeća i online registracije preduzeća⁵.

Na osnovu istog izveštaja o industrijskom razvoju zemlje i sektora proizvodnje građevinskog materijala, u 2014. godini u podsektoru proizvedenih metalnih proizvoda, bilo je registrovano 668 aktivnih preduzeća, što je na drugom mestu u rangiranju ukupnog broja preduzeća. To prate kompanije koje su se bavile proizvodnjom drveta i proizvoda od drveta sa 557 aktivnih preduzeća, kao i kompanijama iz proizvodnje nemetalnih mineralnih proizvoda sa 527 aktivnih preduzeća. U smislu zapošljavanja, sektor u 2008. godini činio je više od 22% od ukupnog broja zaposlenih u radnoj snazi na Kosovu (kako je navedeno u NERP 2015). Rangirano prometom, drugi po veličini industrijski sektor je proizvodnja nemetalnih mineralnih proizvoda.⁶ Nacionalni program ekonomskih reformi za 2015. godinu, identifikovao je sektor kao potencijalno tržište izvoza i očekuje se da će sektor u bliskoj budućnosti dobiti veću pažnju. Pored proizvodnje klasičnih cigli, koje pokrivaju više od 80% lokalne potražnje, svi ostali proizvodi se uglavnom uvoze iz susednih zemalja.⁷ U 2015, Ministarstvo za industriju i trgovinu Kosova procenilo je da je oko 40% građevinskog materijala bilo proizvedeno u zemlji. Statistika trgovine koju je dala Kosovska Agencija za statistiku pokazuje da postoji ogroman trgovinski deficit u sektoru građevinskih materijala na Kosovu. Kompanije u sektoru se takođe suočavaju sa ogromnim problemima. Njihove glavne zabrinutosti su: snažna međunarodna i regionalna konkurencija (sa visokim kapacitetom, sertifikovanim kvalitetom proizvoda, širokom ekspertizom, marketinškim alatima i nižim cenama); nedostatak sposobnosti da dobijaju lokalno ispitivanje kvaliteta i sertifikaciju svojih proizvoda kako bi osigurali kupcima da njihovi proizvodi/materijali ispunjavaju proizvodne standarde; nema kontrole nad proizvodima neformalnog

⁵ European Commission. Kosovo 2016 Report. Retrieved from https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/pdf/key_documents/2016/20161109_report_kosovo.pdf

⁶ Annual report of industrial development in Kosovo for 2014. Volume III. Retrieved from <https://mti.rks.gov.net/desk/inc/media/C0B1B79D-044D-4271-B8DC-B18CF1E170BA.pdf>

⁷ The potentials of Brick Manufacturers in Kosovo. Retrieved from [http://www.institutigap.org/documents/79608_Brick%20manufacturers%20\(2\).pdf](http://www.institutigap.org/documents/79608_Brick%20manufacturers%20(2).pdf)

takmičenja koji imaju niske cene i kvalitet, carinski porez na neke uvezene (obrađene) sirovine, proizvode ili opremu; visoki troškovi električne energije koji se primenjuju na proizvođače posebno tokom zime, izvozne barijere, nedostatak kvalifikovanog osoblja⁸. U ovom sektoru nisu dobro razvijeni lanci vrednosti. Često je lanac snabdevanja prekinut i može doći do uskih grla. Delimično i posebno u sektoru pružanja usluga, snabdevači se nalaze u susednim zemljama⁹.

Što se tiče broja zaposlenih u različitim sektorima proizvodnje, podaci pokazuju da je drugi po veličini sektor po broju zaposlenih sektor za nemetalnu mineralnu obradu, koji uključuje 16,8% radne snage¹⁰. Ali, sektor za proizvodnju građevinskih materijala na Kosovu ostao je u svom razvoju daleko izvan građevinskog sektora. Građevinski sektor je jedan od najdinamičnijih sektora zemlje sa značajnim doprinosom zapošljavanju i BDP-u zemlje. Kompanije u građevinskom sektoru su četvrti najveći poslodavac radne snage na Kosovu. Omladina (u dobi od 15-24 godina) predstavlja 27% od ukupnog broja zaposlenih u građevinskim preduzećima. Oko 39,000 zaposlenih dobilo je prosečnu platu od 388 evra mesečno¹¹.

U Evropskoj uniji, građevinski sektor generiše 10% svog BDP-a i nudi 20 miliona poslova. Građevinska industrija EU-a već trinaest godina beleži kontinuiran i neprekidan rast. Prema najpoznatijim tržišnim stručnjacima, nastavljena visoka potražnja za sektor stambenih građevina i građevinarstva će dovesti do stope rasta od 3% u ukupnom rezultatu izgradnje u zemljama EU-a. Politike izgradnje EU-a imaju za cilj integrisani pristup koji pokriva održivost, u smislu energetske efikasnosti i resursa, te pitanja zdravlja i sigurnosti. Postoji veliko tržište koje treba pokriti, uključujući nove zgrade i renoviranje postojećih zgrada. S obzirom na dinamičan i rastući sektor građevinarstva i geografsku blizinu, Evropska unija pruža dobre mogućnosti kosovskim kompanijama da povećaju obim svojih aktivnosti ulaskom na međunarodno građevinsko tržište u segmentu građevinskog materijala Evropske unije. Kompanije iz Evropske unije gledaju na istočnu Evropu zbog jeftinih

⁸ Izgradnja mogućnosti za rast kosovskih proizvođača građevinskih materijala na Kosovu (avgust, 2009). Preuzeto sa http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00HQS2.pdf

⁹ Promovisanje konkurentnosti privatnog sektora u ruralnim područjima. Preuzeto sa <https://www.giz.de/en/worldwide/29972.html>

¹⁰ Godišnjii izveštaj o industrijskom razvoju na Kosovu za 2014. Tom III. Preuzeto sa <https://mti.rks-gov.net/desk/inc/media/C0B1B79D-044D-4271-B8DC-B18CF1E170BA.pdf>

¹¹ Procena tržišta za građevinski sektor (Jun, 2015). Preuzeto sa <http://www.helvetas-ks.org/eye/wp-content/uploads/2017/03/Market-Assessment-for-the-Construction-Sector-ENG.pdf>

sirovina. Troškovi prevoza igraju ključnu ulogu, uzimajući u obzir geografsku blizinu Kosova sa tržištima EU-a¹².

Da bi pomogli Kosovu da se kreće ka održivijem, izvozno orijentisanom i inkluzivnom rastu, glavni strateški cilj novog ODP-a Svetske banke je da jedna od tri glavne fokusne oblasti unapređenje uslova za ubrzani privatni sektor rasta i zapošljavanja¹³. Ali, trenutna strategija razvoja Kosova treba da bude usredsređena na stvaranje okruženja koja će doprineti razvoju privatnog sektora, opremanjem svoje mlade populacije odgovarajućim veštinama kako bi ih učinila privlačnijim za poslodavce i izgradnju upravljanja i vladavine prava u potpunosti iskoristili prednosti integracije Evropske unije i još mnogo toga¹⁴.

Ključni dugoročni izazov za Kosovo biće povećanje proizvodnih i izvoznih kapaciteta njene ekonomije. Ovo će zahtevati rešavanje visokog nivoa strukturne nezaposlenosti, prekida snabdevanja energijom i preostalih produženih administrativnih barijera i birokratija¹⁵.

¹² Potencijalna tržišta za izvoz. Preuzeto sa. <https://mti.rks-gov.net/desk/inc/media/DC677E33-CEAF-45F2-9E00-08C8A4CCBE27.pdf>

¹³ Svetska banka. Strategija. Preuzeto sa <http://www.worldbank.org/en/country/kosovo/overview#2>

¹⁴ Svetska banka. Kontekst zemlje. Preuzeto sa <http://www.worldbank.org/en/country/kosovo/overview#3>

¹⁵ Poslovno okruženje u tranzitnom regionu. Preuzeto sa <http://ebrd-beeps.com/wp-content/uploads/2015/09/overview.pdf>

Fokus istraživanja

Problem istraživanja

Iako se do danas sektor za proizvodnju građevinskog materijala na Kosovu pokazao kao značajan za razvoj dobrog raspona proizvoda, on zavisi od uvezenih materijala i sirovina. Štaviše, kompanije u ovom sektoru suočavaju se sa ogromnim problemima, kao što su snažna međunarodna i regionalna konkurencija sa visokim kapacitetom i sertifikovanim kvalitetom proizvoda; neformalna konkurencija, visoki troškovi električne energije koji se primenjuju na proizvođače posebno tokom zime, tarife za izvoz i barijere i nedostatak kvalifikovanog osoblja. Ipak, sektor ima ogromnu priliku da obezbedi poslove i rast prihoda u okviru ekonomije Kosova. Postoji mogućnost da lokalno proizvedeni materijali uspevaju na domaćem tržištu. Tokom dugoročnog perioda, proizvođači u ovom sektoru mogu izgraditi mogućnosti za prodaju na spoljnim tržištima kao što su druge Balkanske zemlje i Evropa. S obzirom na navedeno, postoji momentalna potreba da sektor postane konkurentniji, povećavajući prodaju, zaposlenost i investicije, i učiniti ga efikasnijim.

Istraživačko pitanje

Što se tiče veoma malo studija i izveštaja o ovom sektoru za Kosovo, ova studija je pokrenula ovo istraživačko pitanje: *Koje bi bile glavne intervencije za podršku rasta sektora proizvodnje građevinskog materijala na Kosovu, na nivou preduzeća i na nivou sektora?*

Cilj istraživanja

Cilj ovog istraživanja je da obezbedi detaljan profil sektora za proizvodnju građevinskog materijala na Kosovu; identifikovanje opsega građevinskog materijala koji se proizvodi, lanci vrednosti koji postoje i nivo prodaje na domaćem i međunarodnom tržištu; identifikovanje barijera za rast i mogućnosti za rast sa preporukama o ključnim intervencijama potrebnim na nivou sektora i preduzeća, kako bi se podržao rast lanca vrednosti, supstancije uvoza i identifikovanje mogućnosti za investiranje.

Ograničenja istraživanja

Glavna ograničenja istraživanja koja su se suočila su navedena u nastavku:

- Preduzeća registrovana sa više aktivnosti nego što su u stvarnosti sprovedene;

- Nedostatak jedinstvenog sistema podataka između Kosovske agencije za registraciju biznisa (KARB) i PUK-a;
- Nije postojala mogućnost uključivanja svih poslovnih kategorija (mala, srednja i velika – VIP), zbog nedostatka drugih poslovnih pokazatelja, kao što je godišnji promet i drugo.
- Videno je oklevanje u (samo)izveštavanju o finansijskim podacima od predstavnika kompanije.
- Nenadležni ispitanici;
- U terenskom radu, evidentirane su netačne adrese i nisu ažurirane u bazi Kosovske agencije za registraciju preduzeća (KARB).

Metodologija istraživanja

Kompanije za proizvodnju građevinskog materijala definišemo kao sva preduzeća koja se bave proizvodnjom i montažom građevinskih inputa, kao što su cement, cigla i blok, montažne betonske predmete, proizvode od drveta i stolarija, crep, lim, podovi od drveta i slično. Međutim, ovo istraživanje ne može i ne zanemaruje širi spektar građevinskih materijala koji se koriste u građevinskom sektoru.

Pristup ovoj studiji prvenstveno je bio kvantitativan, iako je korištena metodologija mešovitih istraživanja kroz kvantitativne i kvalitativne metode i analizu obe metode, primarnih podataka, nastalih tokom ankete i sekundarnih podataka koje su generisale vladine agencije i drugih validnih studija koje je sprovedla Svetska banka, Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD), Evropska komisija, itd. Preduzeli smo temeljnu analizu kvantitativnih podataka dostupnih iz upitnika i neke kvalitativne analize iz otvorenih i nestrukturnih pitanja.

Uzorak za ovo istraživanje sastoji se od 201 aktivne firme, nasumično izbarane iz četiri podsektora: (i) proizvodnje minerala, (ii) proizvodnje metala, (iii) proizvodnje drveta, i (iv) proizvedenih biohemijskih proizvoda, i podjednako ponderisani u zavisnosti od broja aktivnih kompanija u bazi podataka Poreske uprave Kosova.

Prema tome, oslanjali smo se najviše na intervjuisanje predstavnika (ispitanika) sektora za proizvodnju građevinskog materijala na Kosovu, a tim je u julu 2017. godine sproveo 201 intervju.

Intervjui su obavljeni nakon što je Ministarstvo za trgovinu i industriju to odobrilo. Identifikacija relevantnih NACE podsektora zasnovana je na bazi podataka Poreske uprave Kosova, a zatim je predložena metodologija uzimanja uzoraka, ukupne veličine uzoraka od najmanje 200 preduzeća i odgovarajuće selekcije uzoraka, izabranih od 4 sektora i 7 podsektora. Nasumice je odabrano 28-30 predstavnika iz svakog podsektora na svakoj lokaciji/opštini na Kosovu.

Pre izrade i sprovođenja istraživanja, konačni dizajn upitnika sa obučanim anketarima je prethodno testiran, a zatim je terenski rad započet.

Kvalitativno istraživanje

Mali deo ankete je po prirodi bio kvalitativan, pošto su neka pitanja bila nestrukturirana. Ona su se uglavnom odnosila na (dodatna) mišljenja, komentare, izbore ili detaljne opise. Najvažniji deo kvalitativne analize bio je u detaljnom intervjuu sa četiri uspešna poslovanja različitih proizvodnih sektora obavljen u septembru 2017. godine. Intervju je pripremio Kosovski institut za menadžement (KIM).

Kvantitativno istraživanje

Kvantitativno istraživanje bilo je najvažniji deo istraživanja. Deskriptivna analiza zajedno sa jednostavnom grafičkom analizom osnovala je kvantitativnu analizu podataka.

Prikupljanje podataka

Upitnik je uveden na osnovu sekundarne analize istraživanja i obezbeđenog obrasca. Upitnik je imao devet sekcija za prikupljanje informacija o kompanijama, podataka o inputima i proizvodnji; podaci o prodajama; podaci o izvozu, o zaposlenosti i ljudskim resursima kompanije/industrije, o investicijama i nivou tehnologije za kompaniju / industriju; informacije o poslovnom okruženju i finansijskom sektoru i podatke o demografskom profilu ispitanika. U njemu su sadržana strukturirana pitanja i nekoliko nestrukturiranih pitanja.

Detaljan intervju je takođe realizovan uz učešće uspešnih kompanija svojim iskustvima. Što se tiče identifikovanja nekih praznina u službenim podacima i informacijama, istraživanje i dubinski intervjui su dizajnirani da zatvore ove informacione praznine, posebno u:

- Stvarnoj glavnoj delatnosti koju kompanije obavljaju;
- Vlasničkoj strukturi i drugim demografskim podacima koje se odnose na glavne vlasnike;
- Broju zaposlenih, njihovom rodnom sastavu, nivou obrazovanja, itd;
- Proizvodnji, prometu, nivou iskorišćenosti kapaciteta bili su kategorisani u slučajevima nedostataka preciznih vrednosti.

Pored toga, procena percepcije preduzeća za stvarnu i buduću situaciju u sektoru i industriji dodate su vrednosti studije vezane za zvanične podatke i informacije.

Analiza podataka

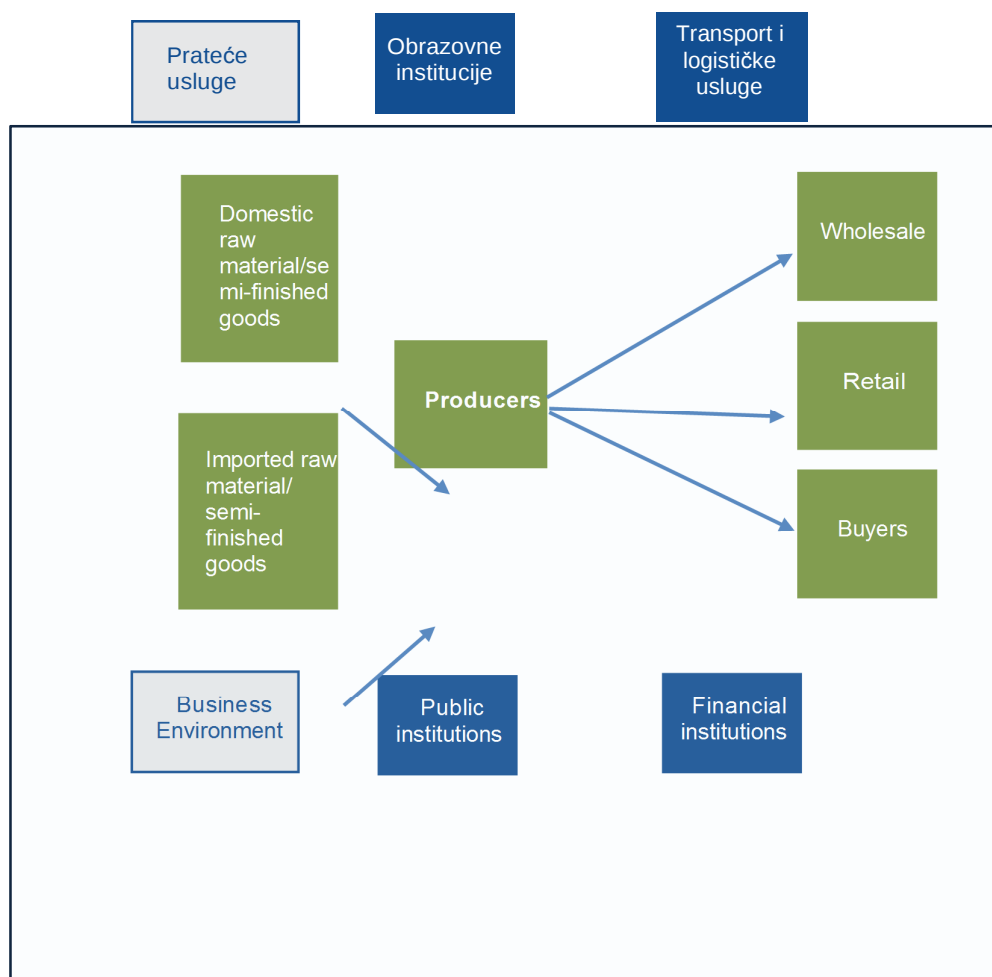
Svi podaci iz intervjua stavljeni su u Excel dokumentu. Uspostavljena je struktura baze podataka koja je omogućila da se u bilo kom trenutku proceni koji podaci su već uneti i šta je još uvek izvanredno. Zatim, prikazani su podaci za tačnost. Ova baza podataka je izvezena u softveru SPSS modela 20.00 gde su analizirani svi prikupljeni podaci. Deskriptivna analiza korišćena je za opisivanje osnovnih karakteristika podataka i dala je jednostavan rezime o uzorku i merama. Unakrsne tabele korišćene su da prikažu distribuciju slučajeva po njihovim vrednostima na dve ili više varijabli.

Podaci za sektor proizvodnje građevinskog materijala na Kosovu

Mapiranje sektora

Proizvođači građevinskog materijala na Kosovu uključuju proizvođače cementa, prozora i vrata, čeličnog ojačanja, montažnih konstrukcija, cigle i pločica, krovnih materijala, vodovoda i slično.

Ovaj sektor karakteriše kompleks vrednosnog lanca. To uključuje i osnovnu proizvodnju i snabdevanje građevinskim materijalima i niz usluga koje pružaju privatna preduzeća i javne organizacije. Pojednostavljeno predstavljanje ovog lanca vrednosti uključuje: dobavljače sirovina, proizvođača, podizvođača, trgovaca građevinskih materijala, građevinske kompanije, pružaoce profesionalnih usluga, usluga održavanja, klijenata/krajnjih korisnika.



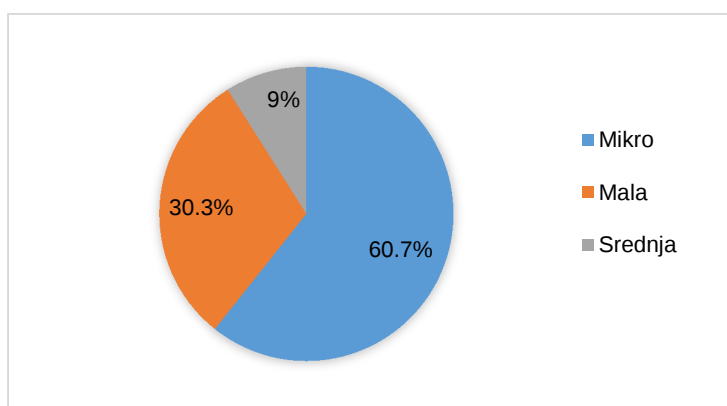
Slika 1. Lanac vrednosti sektora za proizvodnju građevinskih materijala na Kosovu

Slika 1 je grafička prezentacija učesnika u lancu vrednosti proizvodnje građevinskog materijala na Kosovu. Strelice na ovoj slici predstavljaju smer komunikacije i, kako je opisano, postoji samo „jednosmerna komunikacija“ između aktera, bez interakcije između različitih nivoa lanaca vrednosti. Različiti igrači lanca vrednosti nisu mogli da formiraju integrisane proizvodne cikluse, ne postoji veza proizvođača sa procesorima i tržištem. Ovo smanjuje sposobnost proizvođača da dobiju adekvatnu podršku od prerađivača i od tržišta u proizvodnom procesu. Indirektni učesnici lanca vrednosti za proizvodnju građevinskih materijala su slični. Oni uključuju sledeće entitete: provajderi inputa, dobavljači sirovina; marketinške organizacije; kompanije za transport i logistiku; pružaoci obrazovanja; relevantne laboratorije direktno povezane sa lance vrednosti, i davaoci sertifikacija.

Podaci iz ankete

Prema istraživanju Kosovskog instituta za menadžment (KIM), mikro preduzeća sa najviše devet zaposlenih (60,7%) dominantni su u uzorku. Mala preduzeća sa 10-49 zaposlenih predstavljale su 30,3% uzorka i srednja preduzeća sa 50-249 zaposlenih predstavljale su samo 9% uzorka. U studiji nije bilo velikih kompanija sa preko 249 zaposlenih (slika 2).

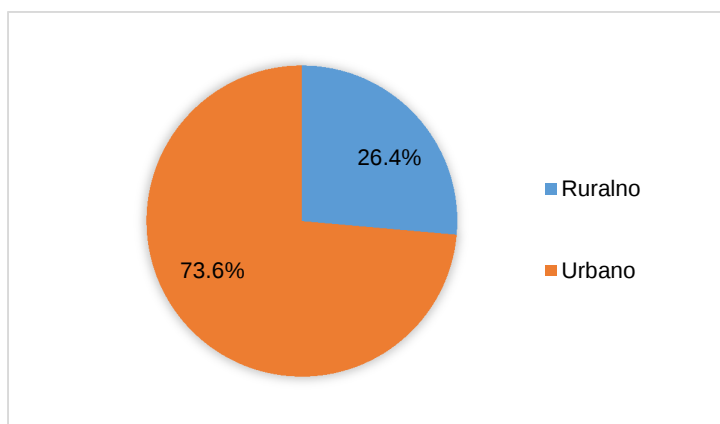
Slika 2. Distribucija preduzeća po veličini



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Raspodela podataka po regionima pokazala je da je 73,6% ovih preduzeća bilo smešteno u gradovima a samo je 26,4% njih bilo smešteno u ruralnim oblastima (Slika 3).

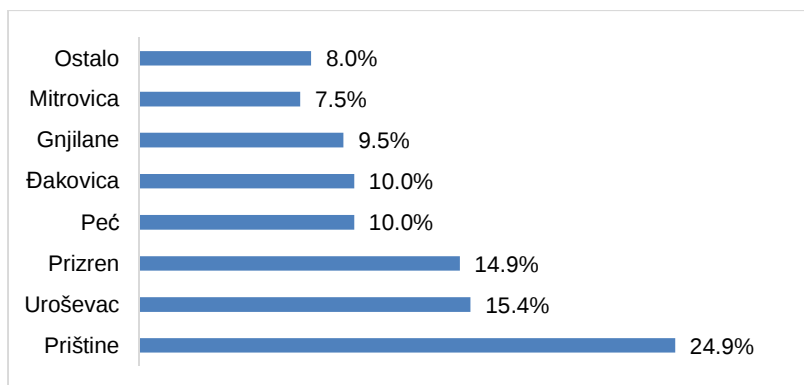
Slika 3. Distribucija po smeštenosti



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Jedna četvrtina preduzeća bila je koncentrirana u Prištini (24,9%). Ostale lokacije preduzeća odgovaraju ovim opštinama: Uroševac (15,4%), Prizren (14,9%), Peć (10 %), Đakovica (10%), Gnjilane (9,5%), Mitrovica (7,5%) i 8% u drugim opštinama (Slika 4).

Slika 4. Distribucija preduzeća po lokaciji



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Analiziranje pravnog statusa preduzeća rezultiralo je da su većina njih (70,1%) pojedinačna preduzeća a 20,9% njih preduzeća sa ograničenom odgovornošću (Tabela 1).

Tabela 1. Pravni status preduzeća

Kategorija vlasništva preduzeća	% od ukupnog broja preduzeća
Pojedinačna preduzeća	70.1%
Društvo sa ograničenom odgovornošću (DOO)	20.9%
Generalno partnerstvo	3.5%
Ograničeno partnerstvo	3.5%
Akcionarsko društvo (AD)	1.5%

Izvor: Anketa KIM-a, 2017

U 76,1% slučajeva, glavni vlasnik firme ima više od 90% akcija, dok u samo 5% slučajeva glavni vlasnik firme poseduje manje od 50% akcija (Tabela 2).

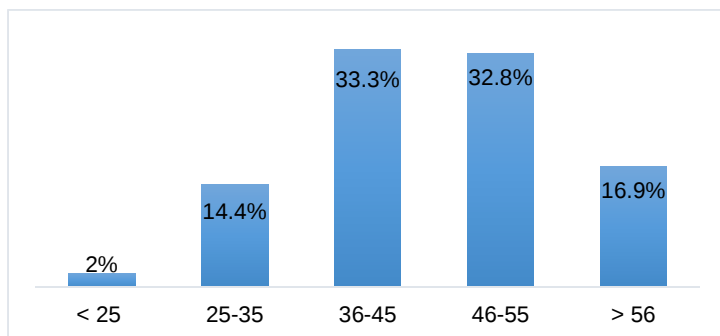
Tabela 2. Vlasnička struktura

Udeo glavnog vlasnika	Preduzeća (u %)
Više od 90%	76.1
70-90%	5.0
50-70%	13.4
30-50%	5.0

Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Prosečna starost vlasnika preduzeća je 44 godina. Njih 66% starije je od 36 godina, a najstariji od njih ima 70 godina, dok je samo 2% onih koji su mlađi od 25 godina, a najmlađi ima 22 godine.

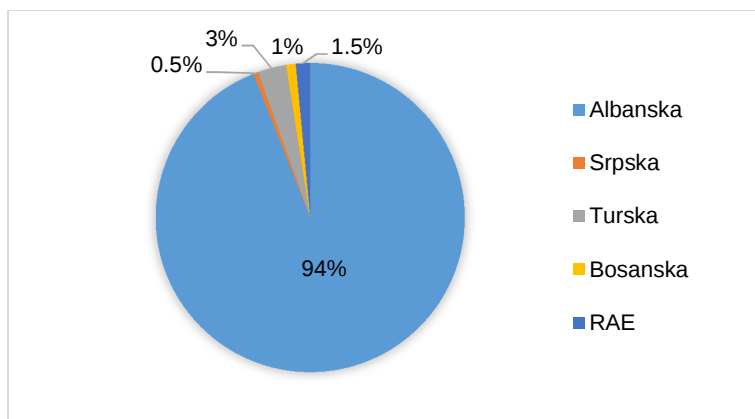
Slika 5. Vlasništvo prema starosti



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Među anketiranim kompanijama, 94% vlasnika su Albanci, 3% su Turci, a ostali su pripadnici srpske, bosanske, i REA zajednice (Slika 6).

Slika 6. Vlasništvo prema etničkoj pripadnosti

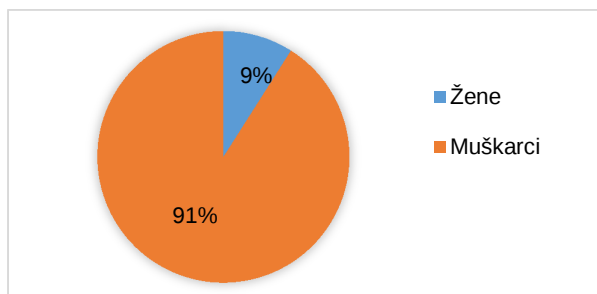


Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Glavni vlasnici preduzeća su prijavili da su završili u proseku 12 godina obrazovanja (12,34), što je jednako srednjoj školi. Konkretnije, 29,9% njih završilo je srednje obrazovanje, dok 28,4% njih ima više od 12 godina obrazovanja. Među glavnim vlasnicima, prosečne godine obrazovanja žena je veća (15,5 godina) u poređenju sa ukupnim prosekom.

Samo 9% vlasnika su žene (Slika 7), one uglavnom poseduju 30-50% udela u kompaniju. Samo 27,8% njih imalo je više od 50% udela (Tabela 3).

Slika 7. Vlasništvo žena



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Tabela 3. Udeo žena u vlasništvu (n)

	preko 90%	50-70%	30-50%	Ukupno
Žene	3	2	13	18

Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Preduzeća u sektoru su u 94% slučajeva u domaćem vlasništvu, oko 6% njih su investicije stranih pojedinaca ili privatnih kompanija (Tabela 4). Ovde treba razmotriti činjenicu da ispitanici investicije dijaspora ne smatraju stranim investicijama.

Tabela 4. Vlasništvo prema kompanijama

	Učestalost (n)	Procenat %
Lokalni pojedinci ili privatna preduzeća	189	94.03
Strani pojedinci ili privatna preduzeća	12	5.97

Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Od svih kompanija, 17 njih su investicije iz dijaspora. Ove kompanije su uglavnom u vlasništvu manje od 50% (Tabela 5).

Tabela 5. Investicije dijaspora

Procenat udela	Učestalost (n)	Procenat % ukupnom uzorku
Više od 50%	3	1.49
Više od 30%	8	3.98

Manje od 30%	6	2.99
Ukupno	17	8.46

Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Inputi i proizvodnja

Drvni proizvodi, betonski kamen i elementi, čelične konstrukcija i drugi elementi i proizvedeni biohemijski proizvodi bili su glavni proizvodi koje su anketirane kompanije proizvodile tokom 2016. godine (Tabela 6).

Tabela 6. Glavni proizvodi u 2016. godini

Proizvodi	Procenat u ukupnom uzorku
1. Drvni proizvodi	29.35% svih kompanija (n=59)
2. Betonski kamen i elementi	16.92 svih kompanija (n=34)
3. Čelična konstrukcija i ostali elementi	12.44 svih kompanija (n = 25)
4. Proizvedeni biohemijski proizvodi	12.44 svih kompanija (n=25)

Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Poreklo sirovina i intermedijarnih proizvoda je prilično raznoliko. Preduzeća su koristila različite vrste sirovina, koje potiču iz različitih izvora (domaćih ili uvoznih), čak i iz različitih podizvora (tabela ispod do 100%). Tri četvrtine kompanija u sektoru koriste sopstvene sirovine i intermedijarnu robu, a 60% preduzeća dobija snabdevanje sa domaćih tržišta.

Sirov materijal i intermedijarna roba su uglavnom snabdevane od stranih trgovaca (u 61% slučajeva), dok se manje kupuju od domaćih trgovaca i direktno od stranih proizvođača (39% odnosno 15,5% kompanija). Preduzeća koja snabdevaju sopstvene sirovine i intermedijarnu robu mogu pokriti polovinu svojih potreba. To može dovesti do toga strane kompanije igraju važnu ulogu u snabdevanju za kompanije koje su uključene u proizvodnju građevinskih materijala. Postoji nerazvijen lanac snabdevanja za sektor proizvodnje građevinskog materijala na Kosovu, strani trgovci i proizvođači važni su za kompanije koje koriste uvozne sirovine i intermedijarnu robu, jer skoro tri četvrtine (61% i 15,5%) njihovih potreba ispunjavaju gore pomenuti (Tabela 7).

Tabela 7. Poreklo sirovih materijala i polugotovih materijala za proizvodnju u 2016. godini

Izvori snabdevanja	% kompanija	Prosečan udeo sirovina i poluproizvoda
<i>Domaće</i>		
1.1 Proizvedeno od strane kompanije	76.6 (%)	52.6%
1.2 Nabavka od domaćih proizvođača	59.7 (%)	34.3%
<i>Uvezeno</i>		
1.3 Nabavka od domaćih trgovaca	39 (%)	38.5%
1.4 Nabavka od stranih trgovaca	61 (%)	26.2%
1.5 Uvezeno direktno od inostranih proizvođača	15.5 (%)	2.4%

Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Tri glavna proizvoda / robe uvezene tokom 2016. godine bila su drvo, plastika, cement i aluminijum.

Njihove zemlje porekla bile su Nemačka, Albanija, Srbija i Makedonija (Tabela 8).

Tabela 8. Glavni proizvodi uvezeni tokom 2016. godine prema zemlji porekla i ukupna vrednost

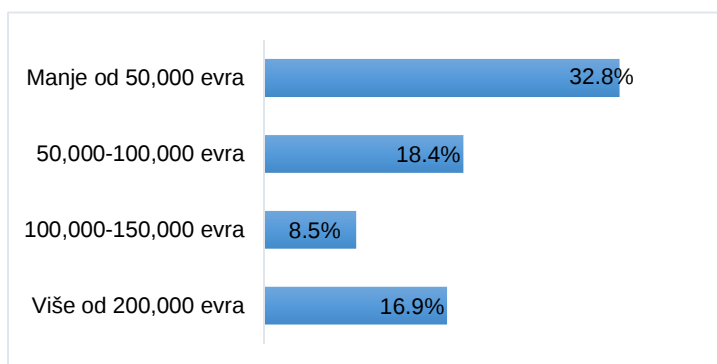
BR	SIROVI MATERIJAL	TRŽIŠTA/ZEMLJE UVOZA						UKUPNA VREDNOST ULAZA
	Polugotovi	Prva zemlja	Vrednost	Druga zemlja	Vrednost	Ostale zemlje (specifikovati)	Vrednost	Vrednost
1	Drvo	Nemačka	805.000	Srbija	20.000	Albanija	95.000	1.868.000
2	Plastika	Nemačka	790.000	Kina	170.000	Turska	160.000	1.282.000
3	Cement	Albanija	250.000	Makedonija	80.000	---	---	806.000
4	Aluminijum	Nemačka	321.000	Albanija	150.000	---	---	491.000

Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Firme su prijavile da je vrednost sirovina u 2016. godini bila manja od 50,000 evra za skoro jednu trećinu preduzeća. Više od jedne četvrtine njih potrošilo je od 50,000 evra do 150,000 evra (Slika 8).

Godišnja vrednost troškova sirovina, koju je prijavilo 129 kompanija od 201 anketiranih, iznosila je 17,9 miliona evra.

Slika 8 Prosečna vrednost sirovih materijala



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Anketirane kompanije prijavile su takode troškove kompanije koje su uticale na zarade, energiju, potrošnju vode i potrošnju goriva (Tabela 9).

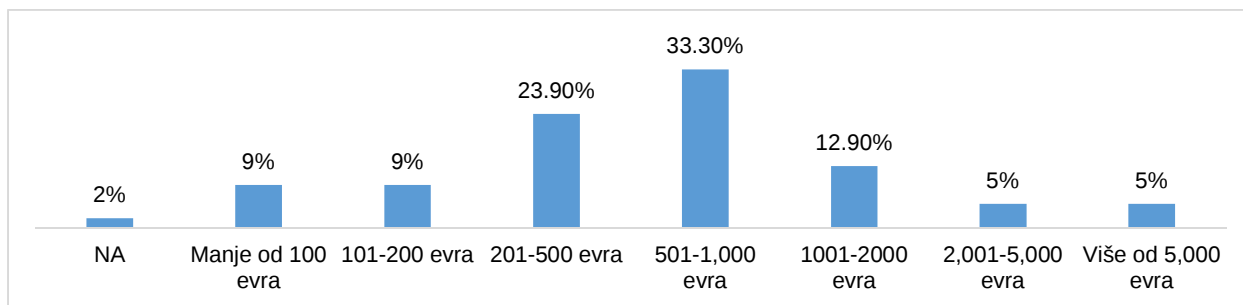
Tabela 9. Prosečni mesečni troškovi unosa po veličini preduzeća (u evrima)

Neki troškovi inputa	Sirovina i intermedijarni proizvodi	Energija	Voda	Gorivo	Plate
Mikro (1-9 zaposlenih)	9.104	744	68	1.478	259
Mala (10-49 zaposlenih)	15.276	2.364	166	2.360	274
Srednja (50-249 zaposlenih)	13.106	2.856	98	2.650	286

Izvor: Anketa KIM-a, 2017

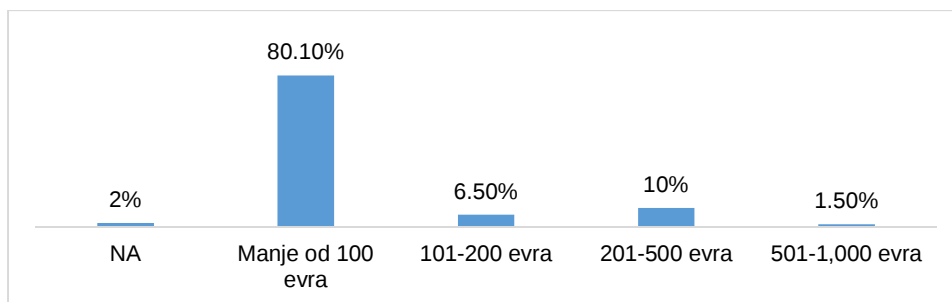
Prosečna vrednost mesečnih troškova tokom 2016. godine za energiju, potrošnju vode i goriva iznosila je 1,411 evra, 99 evra i 1,814 evra. Samo 18% preduzeća imalo je manje of 200 evra troškova mesečno za energiju, dok je 57,2% njih imalo 201-1,000 evra troškova mesečno za potrošnju energije. 80.1% kompanija potrošilo je manje od 100 evra mesečno za vodu, a 16.5% njih potrošilo je između 201-500 evra mesečno. 29.3% kompanija potrošilo je do 500 evra mesečno na potrošnju goriva, dok je 30.3% njih potrošilo 501-100 evra mesečno, a ostatak više od 1,001 evra mesečno, čak i više od 10,000 evra mesečno.

Slika 9. Prosečan mesečni trošak potrošnje energije



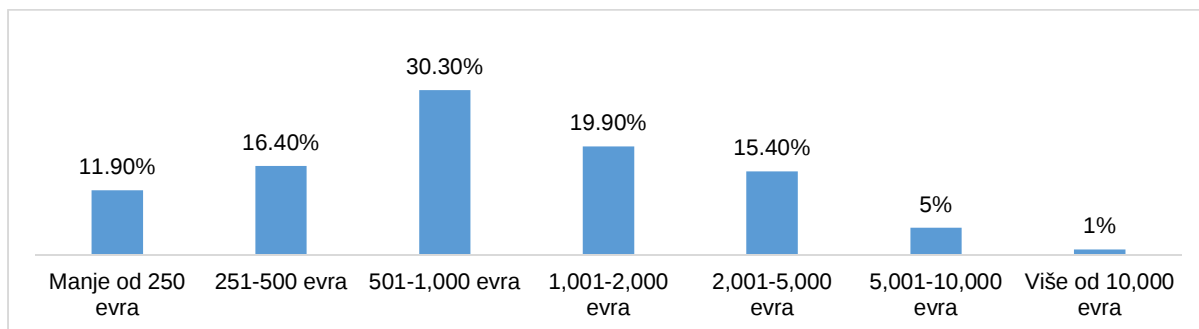
Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Slika 10. Prosečan mesečni trošak potrošnje vode



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

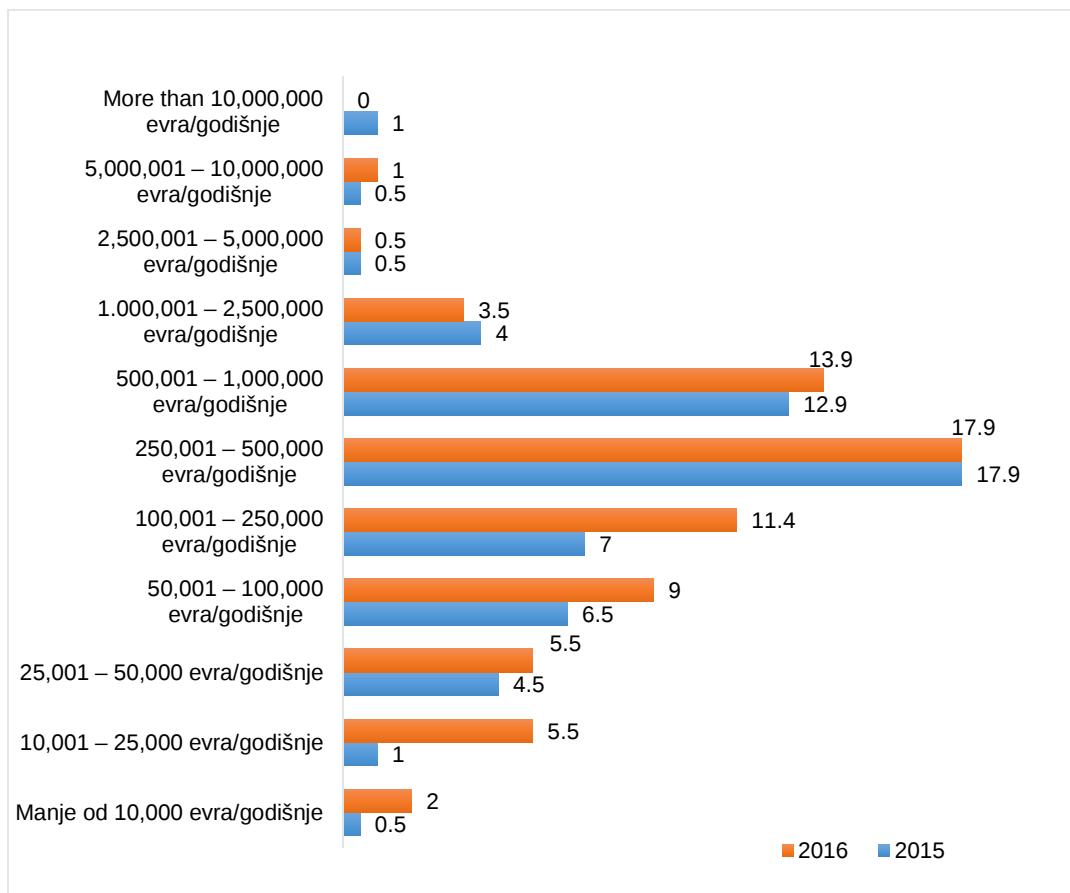
Slika 11. Prosečan mesečni trošak potrošnje goriva



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Upoređujući vrednost proizvodnje u 2015. i 2016. godini, razlike nisu velike. Najvažnije pitanje ovde je veliki deo neispitanika, posebno u 2016. godini (43,8%).

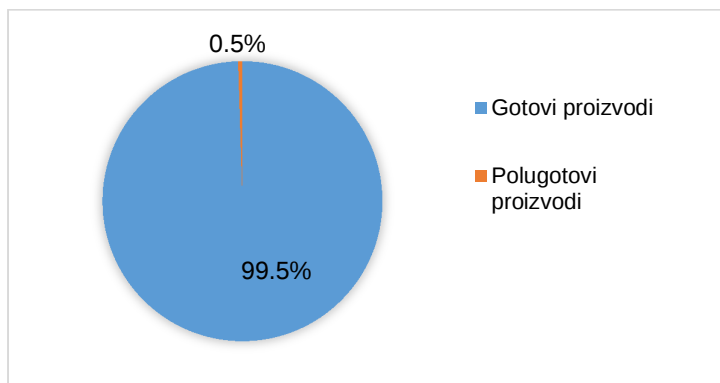
Slika 12. Vrednost proizvodnje



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

99,5% proizvodnje su gotovi proizvodi a samo 0,5% su polugotovi proizvodi.

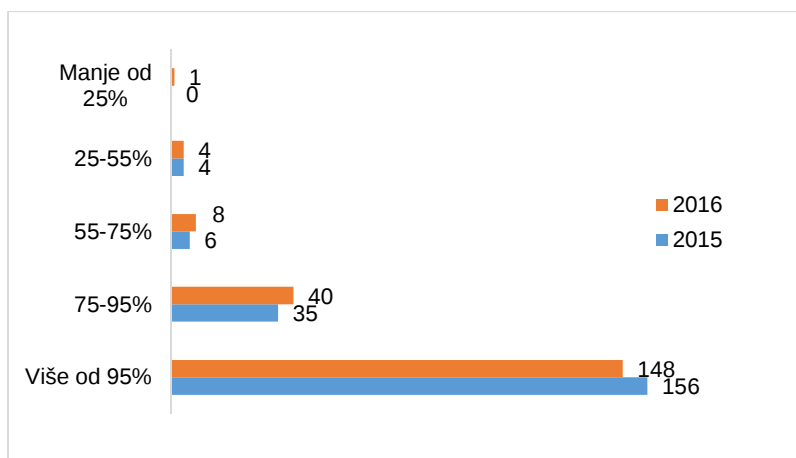
Slika 13. Kategorije proizvoda



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

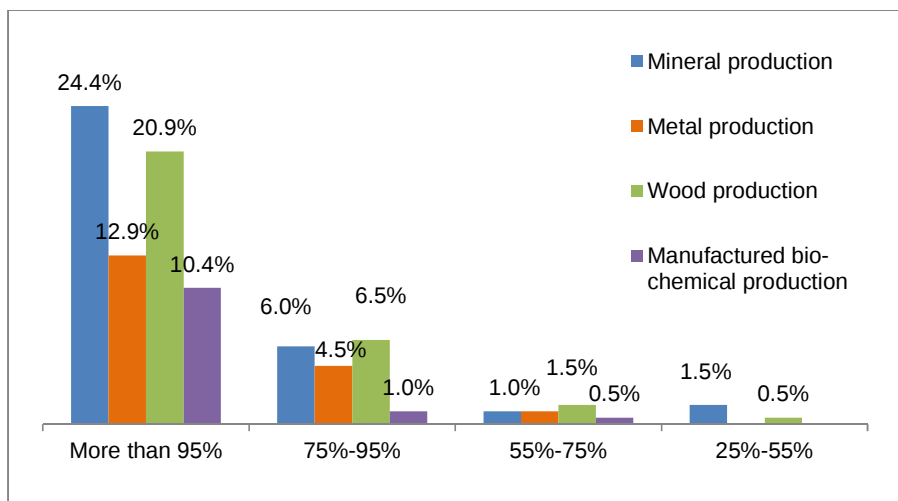
Kompanije u ovom sektoru prijavile su da su u obe godine koristile više of tri četvrtine svojih kapaciteta. U 2016, procenat kompanija koje su ostvarile punu iskorišćenost kapaciteta iznosio je 73.6%, cifra koja je bila za četiri posto manja od u 2015. godini. Broj kompanija koje su prijavile da koriste manje od 75% svojih kapaciteta smanjeno je za 1,5 procentnih poena u periodu od 2015. do 2016. godine, od 7% na 6.5%. Mada, najvažnija činjenica je da ove kompanije rade sa skoro punim kapacitetom (Slika 13) i postoji hitna potreba za ulaganjem u mašineriju i opremu, posebno u podsektorima proizvodnje minerala i drveta (Slika 14).

Slika 14. Iskorišćavanje kapaciteta u 2015-2016 (n)



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

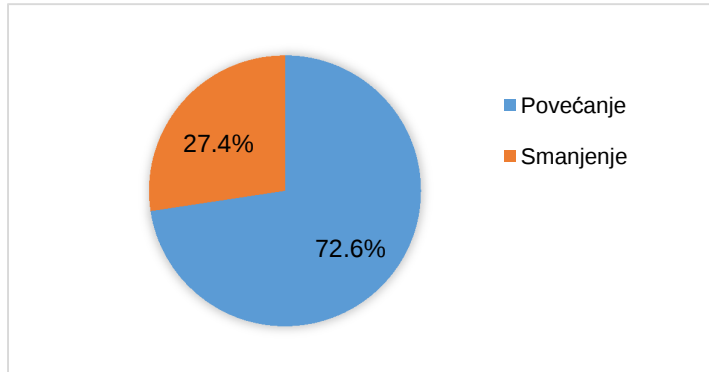
Slika 15. Iskorišćenost kapaciteta u podsektorima u 2016



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Procenjivanje očekivanja preduzeća na nivou prihoda, 72.6% poslovanja izgleda veoma optimistično i proglasilo je povećanje nivoa prihoda tokom ove godine u poređenju sa prošlom godinom (Slika 16).

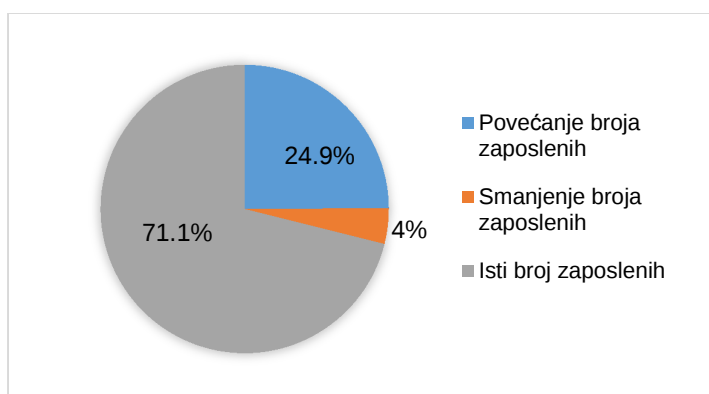
Slika 16. Očekivani trendovi nivoa dohotka u odnosu na prošlu godinu



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

U odnosu na prošlu godinu, 71,1% kompanija planira da ima isti broj zaposlenih, a samo 24,9% planira da poveća broj zaposlenih (Slika 17).

Slika 17. Planiranje radne snage



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Percepcija o budućnosti sektora u kojoj posluju preduzeća nije pesimistička, sa procenom od 38,8% povećanja sektora. Međutim, većina preduzeća (40,3%) procenjuje da nema promena u sektoru (Tabela 10)

Tabela 10. Percepcija o budućnosti u sektoru

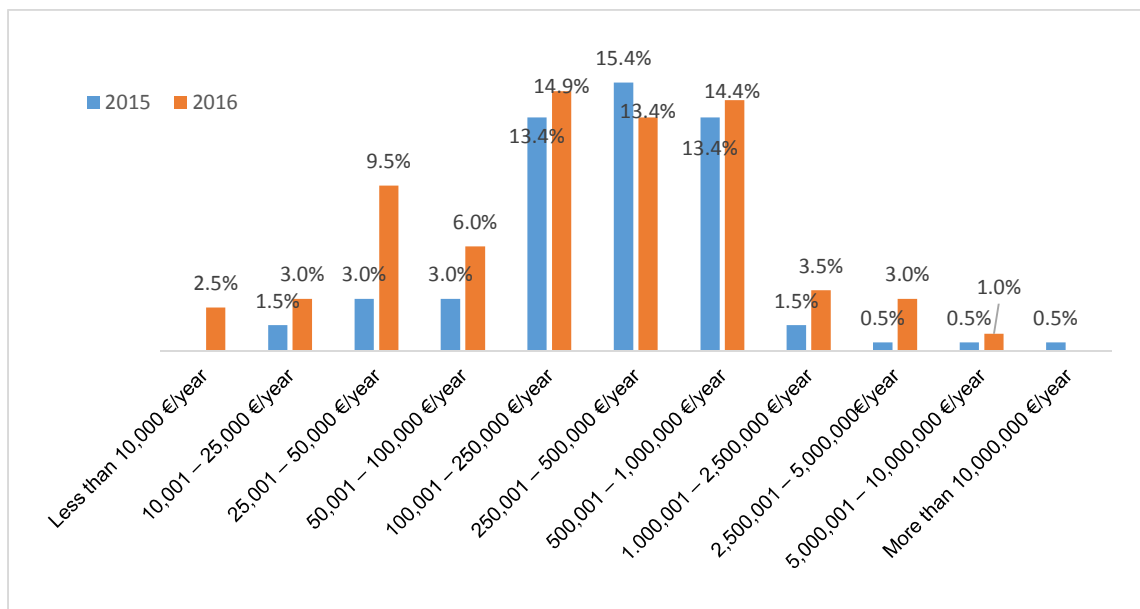
“Sektor se povećava”	38.8% kompanija
“Sektor se smanjuje”	8.5% kompanija
“Nema promena”	40.3% kompanija
“Ne znam”	12.4% kompanija

Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Prodaja

42,2% kompanija u 2015. i 42,7% kompanija u 2016. godini imalo je prosečni godišnji promet od 100,001 - 1,000,000 evra (Slika 18). U 2016, broj kompanija (21%) sa prometom ispod 100,000 evra bio je utrostručen sa onim u 2015. godini (7,5%).

Slika 18. Obim prodaje u 2015-2016



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

U 2016. godini, kompanije koje rade u ovom sektoru prodavale su uglavnom na domaćem tržištu. Više od 65% kompanija prodalo je svoje proizvode samo na Kosovu, i može se zabeležiti da je 84,35% njihovog prometa prikupljeno sa domaćeg tržišta. 35% kompanija koje su bile aktivne na međunarodnim tržištima, prijavilo je da je oko 15,65% od njihove prodaje došlo od izvoza.

Poređenje segmentacije prodaje na domaćem i izvoznom tržištu u ova dva perioda predstavljalo je nizak pad (0,2%) na inostranom tržištu (izvozu) u 2016. godini (Tabela 11).

Tabela 11. Segmentacija prodaje na domaćim i izvoznim tržištima

Domaća tržišta (%)	2015	84.15
	2016	84.35
Izvozna tržišta (%)	2015	15.85
	2016	15.65

Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Na pitanje o uzrocima prodaje koja nedostaje na izvoznim tržištima, 28,4% preduzeća objasnilo je da je to zbog nedostatka namere za izvoz; 25,9% njih tvrdilo je da je pored namere za izvoz bilo i puno prepreka, a 14,9% njih nije još uvek bilo spremno za to (Tabela 12).

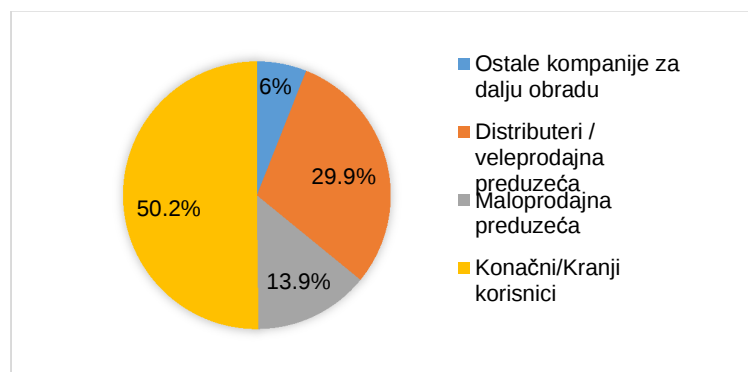
Tabela 12. Uzroci nedostajuće prodaje na izvoznim tržištima (%)

“Nemam nameru da izvozim / nije deo mog poslovnog plana.”	28.4
“Planiram da u budućnosti izvozim jer moja kompanija još nije spremna.”	14.9
“Želim da izvozim, ali ima puno prepreka.”	25.9
Ostalo	30.8

Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Glavni klijenti prodaje na domaćem tržištu u 2016. godini bili su konačni / krajnji korisnici (50,2%). Više od tri četvrtine njih bili su distributeri / veleprodajna preduzeća (29,9%) a 13,9% klijenata su maloprodajna preduzeća. Samo 6% klijenata bile su ostale kompanije za dalju obradu (Slika 19)

Slika 19. Glavni klijenti na domaćem tržištu u 2016



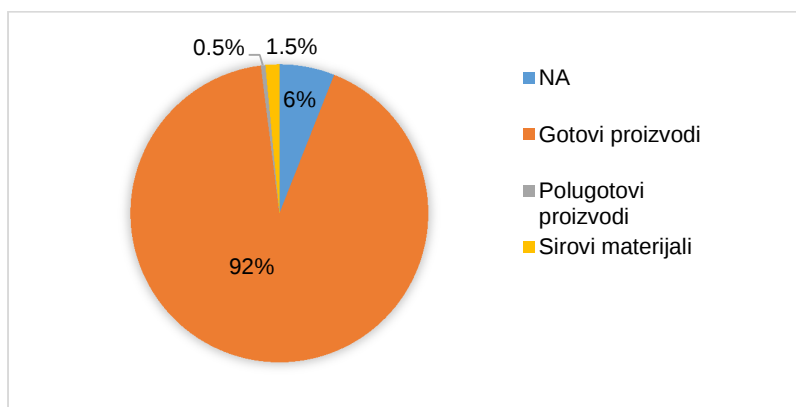
Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Međutim, kada su ispitanici upitani o vrsti proizvoda koji su prodali na domaćem tržištu u 2016. godini, 99,5 % njih su bili gotovi proizvodi a 0,5 % su bili polugotovi proizvodi.

Izvoz

92% proizvoda izvezeno u 2016. godini bili su gotovi proizvodi, 1,5% bili su sirovi materijali a 0,5% su bili polugotovi proizvodi (Slika 20).

Slika 20. Kategorije izvezenih proizvoda (2016)



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Glavni klijenti za prodaju na izvoznim tržištima u 2016. godini i njihovo učešće u poređenju sa ukupnim brojem prodaje bili su: distributeri/veleprodajna preduzeća (34,3%), maloprodajna preduzeća (11,4%) a 4% njih su druga preduzeća za dalje obraživanje (4%) (Tabela 13).

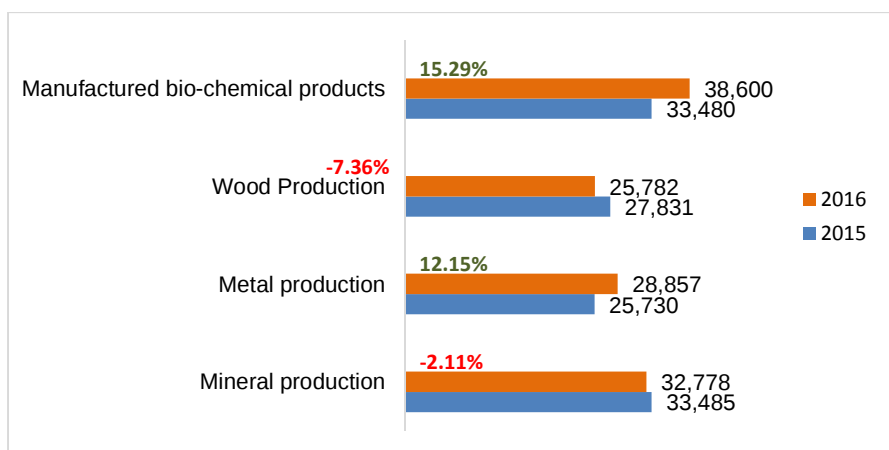
Tabela 13. Klijenti kompanijskih prodaja na izvoznim tržištima u 2016 (%)

Ostale kompanije za dalju obradu	4.0
Distributeri / veleprodajna preduzeća	34.3
Maloprodajna preduzeća	11.4
Finalni / krajni potrošač	36.3

Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Podaci ukazuju značajno povećanje prosečnog izvoza u 2016. godini u podsektorima proizvedenih biohemijskih proizvoda (+15,29%) i metalnih proizvoda (+12,15%) u odnosu na 2015. godinu (Slika 21), dok je značajan pad podsektora proizvodnje drveta (-7,36%).

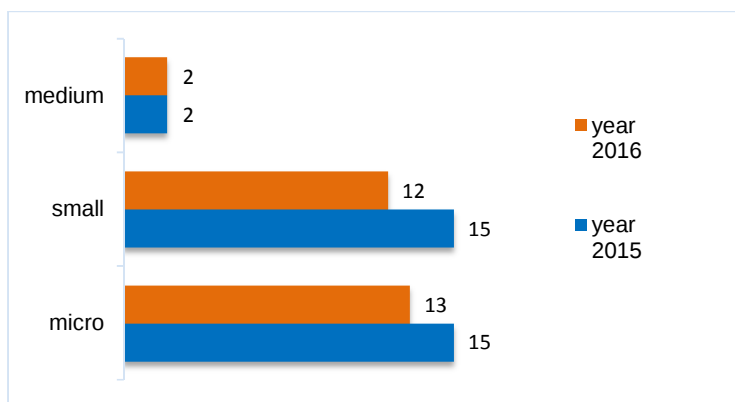
Slika 21. Obim izvoza po podsektorima (evro) u 2015-2016



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Raspodjela ovih podataka prema veličini kompanije pokazala je da će. godini 11% mikro kompanija, 25% srednjih i 12 % malih kompanija izvoziti u 2016.

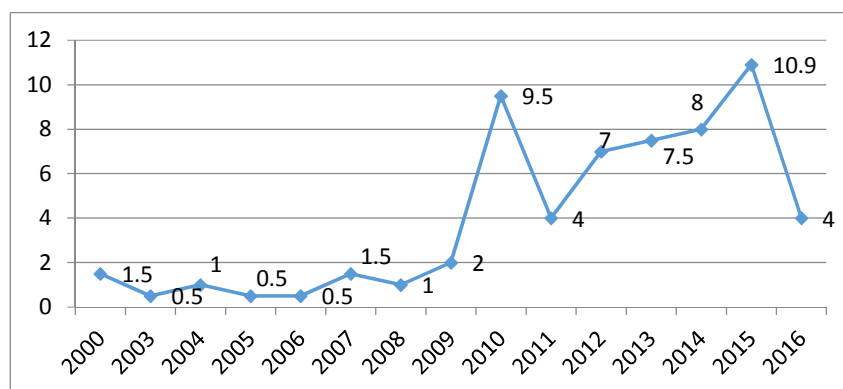
Slika 22. Broj izvoznih kompanija u 2015-2016. godini po njihovoj veličini



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Anketirane kompanije počele su da izvoze proizvode po prvi put u 2000. godini (Slika 23) a na osnovu njihovih deklaracija, dva najbolja perioda u kojima je više kompanija počelo izvoziti bila su 2015. godina (10,9% kompanija) i 2010. (9,5% kompanija). Njihove prosečne vrednosti izvoza u 2015. godini i 2015. su 28,065 evra i 28,407 evra uz povećanje od 1,29%.

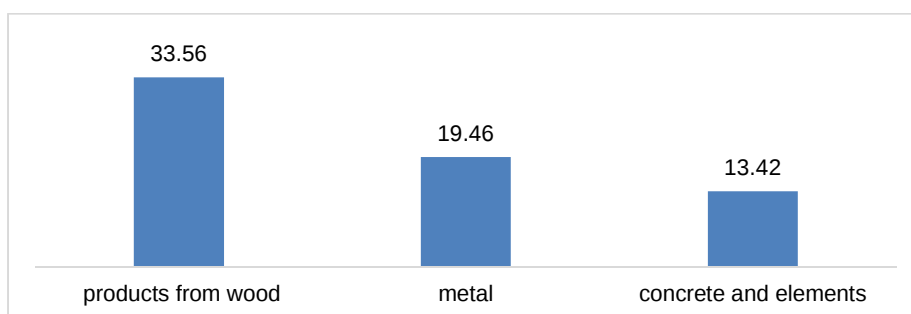
Slika 23. Prva godina izvoza



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

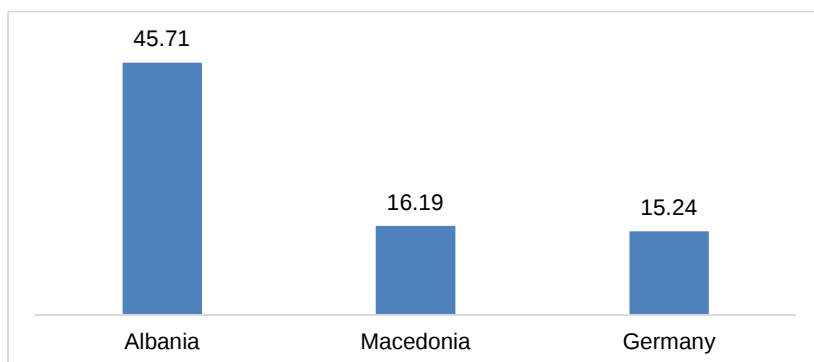
Tri glavne robe izvezene tokom 2016. godine bile su: proizvodi od drveta (33,56%), metal (19,46%) i beton i elementi (13,42%). Proizvodi su izvezeni u Albaniji (45,71%), Makedoniji (16,19%) i Nemačkoj (15,24%).

Slika 24. Tri glavne robe izvezene tokom 2016



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Slika 25. Tri glavne zemlje izvoza tokom 2016



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Preduzeća koja su izvozila, tražila su da procene snagu nekoliko barijera sa kojima su se suočavali prilikom izvoza, koristeći skalu od 0-10 gde 0 implicira da navedeno pitanje nije barijera, a 10 znači da je to teška prepreka. Pitanje je bilo podeljeno na prvu i drugu glavnu prepreku. Nalazi su pokazali da su izvozna preduzeća smatrala carinske procedure i visoke troškove transporta kao glavnu prepreku za izvoz (Tabela 14). Na pitanje o drugoj glavnoj prepreci jedna trećina kompanija je navela infrastrukturu u tranzitnim zemljama ili zemljama uvoznicama; još jedna trećina je navela političku situaciju u zemlji uvoznici, a manje od jedne trećine je navelo ograničenje mogućnosti uspostavljanja veza sa inostranim poslovnim mrežama.

Tabela 14. Prepreke tokom izvoza (samo kompanije koje izvoze)

		Prva glavna prepreka (% kompanija)
1	Carinske procedure	42.29%
2	Troškovi prevoza	41.79%

		Druga glavna prepreka (% kompanija)
1	Infrastruktura u tranzitnim zemljama ili zemljama uvoznicama	34.33%
2	Politička situacija u zemlji koja uvozi	34.83%
3	Ograničene mogućnosti uspostavljanja veza sa stranim poslovnim mrežama	30.35%
4	Efikasnost carinskih agenata/posrednika	24.88%

Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Anketirane kompanije često su bile upitane da ocene značaj određenih prepreka (skala: 0 – nije prepreka do 10 – velika prepreka), a najveće prepreke za izvoz su zabeležene kao međunarodni standardi kvaliteta (sanitarni i fitosanitarni i drugi industrijski standardi), finansije koje nedostaju, procedure carinjenja i troškovi prevoza (Tabela 15).

Tabela 15. Prepreke u izvozu, prosečna skala (samo izvozne kompanije)

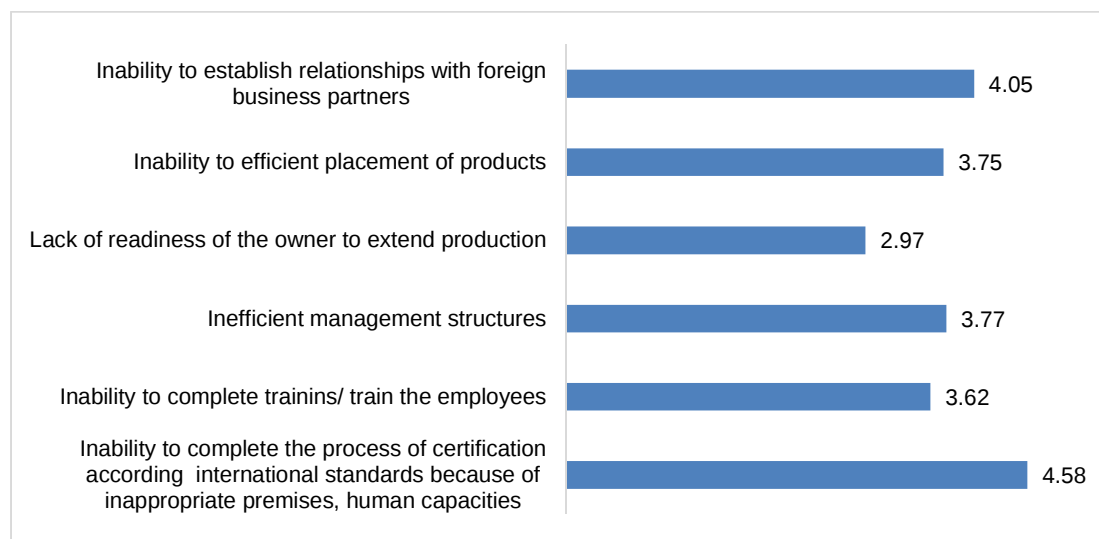
Međunarodni standardi za kvalitet (sanitarni i fitostandardni i drugi industrijski standardi)	7.35
--	------

Finansije koje nedostaju	7.23
Postupci carinjenja	7.22
Troškovi prevoza	7.08
Loša efikasnost carinskih agenata/posrednika	6.76
Efikasnost administracije u zemljama tranzita ili uvoza	6.39
Ograničene mogućnosti uspostavljanja veza sa međunarodnim poslovnim mrežama	5.95
Infrastruktura u tranzitnim zemljama ili zemljama uvoznicama	5.60
Politička situacija u zemlji koja uvozi	5.58

Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Kompanijama je takođe zatraženo da ocenjuje neke unutrašnje prepreke za izvoz, osim prethodno pomenutih prepreka, kroz skalu ocene od nule do šest. Najviše rangirani su bili: nemogućnost da se proces sertifikacije završi prema međunarodnim standardima zbog neadekvatnih prostorija, ljudskih kapaciteta (4,58); nemogućnost uspostavljanja odnosa sa inostranim poslovnim partnerima (4,05), neefikasne upravljačke strukture (3,77); nemogućnost efikasnog plasiranja proizvoda (3,75); nemogućnost završavanja obuka/obučavanje zaposlenih (3,62).

Slika 26. Ostale izvozne prepreke



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Zapošljavanje i ljudski resursi kompanije/industrije

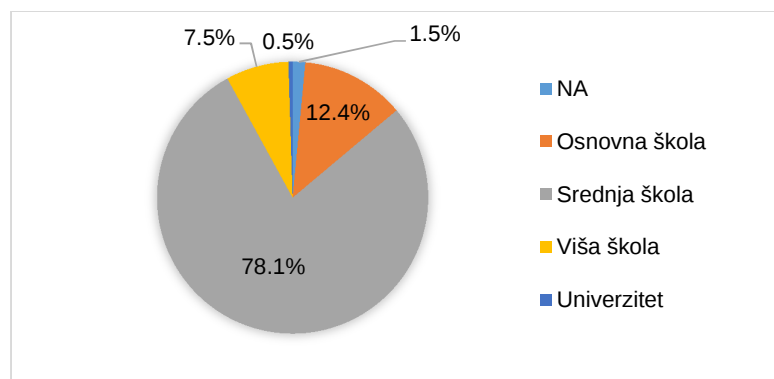
Rezultati istraživanja pokazuju da ukupan stvarni broj zaposlenih iznosi 3,331, od čega 2958 muškaraca i 373 žena. U 2016. godini postoji veći porast (2,47%) zaposlenih nego inače (1,77%).

Najveći porast je zabeležen kod žena u 2016. godini (9,09%) u poređenju sa muškarcima ovog perioda. Prosečan broj zaposlenih po kompaniji je 16, u poređenju sa prosekom od 14 radnika po preduzeću u 2015. U proseku, zaposlenost je od 2015. do 2017. godine porasla za 103,68%. Prosečne mesečne zarade zaposlenih iznosile su 262,97 evra u 2015. i 265,57 evra u 2016.

Sektor proizvodnje građevinskog materijala je sektor u kojem dominiraju muškarci. Manje od trećine kompanija (65 kompanija u 2015, 64 kompanija u 2016. i 62 kompanija 2017) zapošljavaju žene. Kao takav, prosečan broj zaposlenih muškaraca po kompaniji je veći od broja zaposlenih žena (5 žena i 14 muškaraca u 2015. i 6 žena i 14 muškaraca u 2016. a 6 žena i 15 muškaraca u 2017. godini).

U 2016. godini, za 78,1% zaposlenih, srednjoškolsko obrazovanje je bio najviši nivo obrazovanja; dok 12,4% zaposlenih bilo je prijavilo da je završilo osnovno obrazovanje (Slika 27). Ispitanici ankete tvrde da je samo 1,5% njihovih zaposlenih završilo tercijalno obrazovanje.

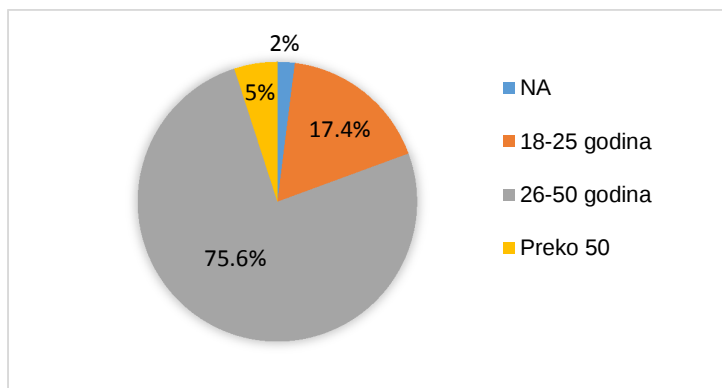
Slika 27. Nivo obrazovanja zaposlenih u 2016



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Ovaj sektor karakteriše zapošljavanje ljudi srednjih godina: 75,6% zaposlenih pripadaju starosnoj grupi od 26-50 godina (Slika 27). Ali, čini se da sektor proizvodnje građevinskog materijala nije atraktivan za mlade ljude starosti od 18 do 25 godina, pošto mladi čine samo 17,4% baze zaposlenih u ovom sektoru.

Slika 28. Distribucija zaposlenih po godinama, u 2016



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Štaviše, ovaj sektor je važan doprinosioc održivom zapošljavanju: skoro sve kompanije u sektoru zapošljavaju puno radno vreme, a udeo radnika sa punim radnim vremenom čine 97% od ukupne zaposlenosti u sektoru (Tabela 16). Samo 3% kompanija zapošljavaju sezonske radnike. U 2016, 12,4% kompanija zapošljavalo je nealbanske radnike.

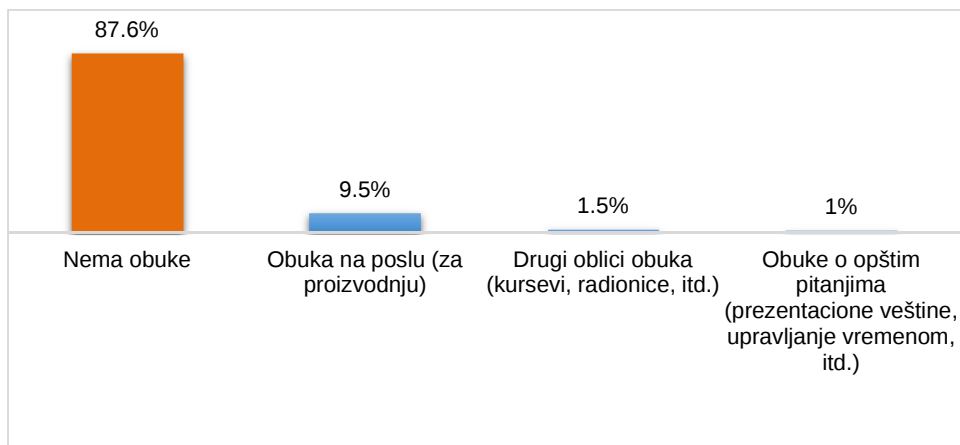
Tabela 16. Distribucija zaposlenih, prema vrsti ugovora, u 2016

Vrsta radnog ugovora	%
Zaposleni sa punim radnim vremenom	97
Sezonski radnici	3
Ukupno	100

Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Rezultati istraživanja pokazuju da više od tri četvrtine (87,6%) preduzeća nije pružilo obuku za zaposlene. Većinu obuka (9,5%) bile su organizovane na radnom mestu i bile su povezane na unapređenje veština radnika u proizvodnji. 2,5% anketiranih kompanija u ovom sektoru izjavilo je da ulaže u poboljšanje menadžerskih i prezentacionih veština svojih zaposlenika i drugih oblika obuka (Slika 29).

Slika 29. Razvoj radnog mesta

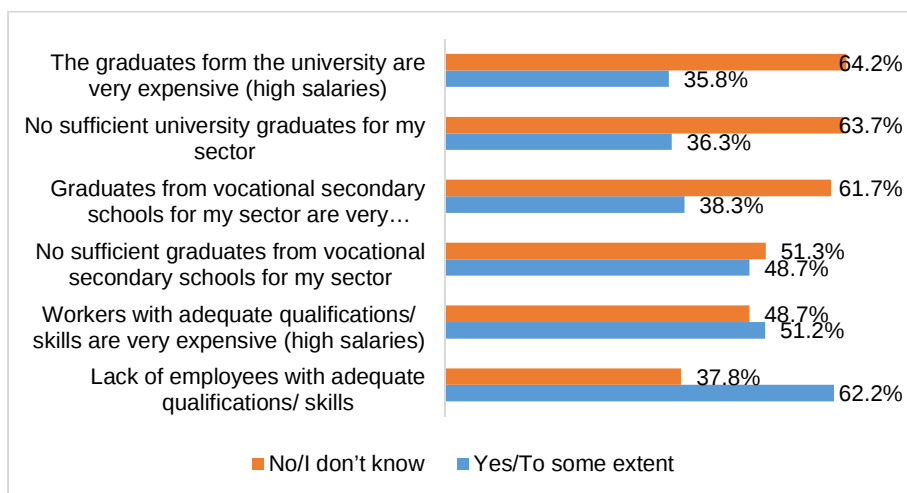


Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Tri zanimanja za koja preduzeća tvrde da uglavnom nisu dostupna: (i) stolar, (ii) drvoseča, i (iii) zavarivač. Međutim, 183 od 201 anketiranih kompanija nije odgovorilo na ovo pitanje.

Nedostatak kvalifikovanih radnika bila je veća zabrinutost nego troškovi rada tih kvalifikovanih radnika. Kao što se može videti na Slici 28, 62,2% anketiranih kompanija smatra da je nedostatak zaposlenih sa adekvatnim obrazovanjem/veštinama najveći problem, a 48,7% njih tvrdilo je da nema dovoljno diplomaca iz stručnih srednjih škola za ovaj sektor. 51,2% kompanija tvrdilo je da radnici sa adekvatnim kvalifikacijama/veštinama su veoma skupi, dok više od jedne trećine kompanija tvrdi da diplomci iz srednjih stručnih škola za ovaj sektor su veoma skupi (38,3%).

Slika 30. Nivo veštine radne snage



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Investicije i nivo tehnologije

Samo su mašinerija i oprema u vlasništvu većine anketiranih kompanija, dok su zemljišta i zgrade uglavnom iznajmljene: 63,2% preduzeća poseduje svoje mašinerije i opremu; 26% preduzeća poseduje svoje zemljište i 43,8% njih poseduje zgrade (Tabela 17). Za 2016, ukupna vrednost imovine anketiranih preduzeća za 2016. godinu procenjena je na 47,9 miliona evra: prosečna vrednost zemljišta je bila 139,550 evra; zgrade 98,071 evra i mašinerija i oprema 116,237 evra.

Tabela 17. Vlasništvo imovina

	Zemlja	Zgrade	Mašinerija i oprema
U vlasništvu	25.9	43.8	63.2
Iznajmljeno	73.6	56.2	36.8

Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Jedna četvrtina kompanija u sektoru proizvodnje građevinskih materijala investirala u novi proizvod u 2016. godini; međutim doznake nisu važan izvor za ulaganja u sektor: 13,4% kompanija koje su uložile u novi proizvod koristile su doznake kao finansijski izvor. 23,5% kompanija u sektoru preuzele su neke inovativne promene u tehnikama, opremi i/ili softveru postojećih metoda proizvodnje, blizu polovina njih (46,3%) je implementirala inovativne metode marketinga i 40,7% kompanija je uvelo inovativne organizacione promene.

32,8% preduzeća izjavilo je da stvarni nivo zaštite industrijske svojine otežava kompanijama u razvoju novih proizvoda/usluga; 26,9% izjavilo se da to čini, međutim 34,3% nije bilo obavešteno o ovoj vrsti zaštite.

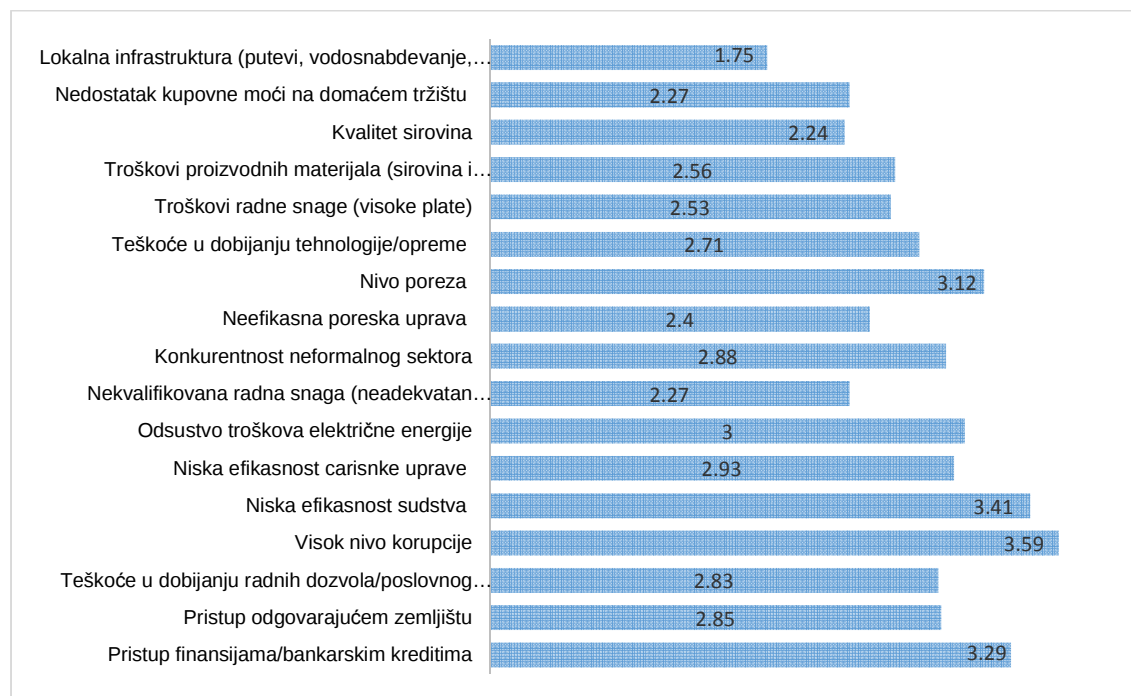
Od anketiranih preduzeća, samo 7,5% njih registrovalo je patent na Kosovu. Samo 13,4% preduzeća tvrdi da poteškoće u registraciji патената dovode do problema u razvoju poslovanja. Dok, samo 5,5% kompanija primenjuje sistem upravljanja u skladu sa standardima ISO 9001.

Poslovno okruženje

Od anketiranih kompanija zatraženo je da preciziraju stepen određenih prepreka (skala: 0 – bez ikakvih prepreka do 5 – visoka prepreka), a za najveće prepreke razvoju poslovanja bile su zabeležene visok nivo korupcije (3,51); niska efikasnost pravosudnih sistema (3,49); pristup

finansijama/bankarskim kreditima (3,29). Za najmanje prepreke ocenjene su lokalna infrastruktura/puteva, otpadne vode, itd. (1,75); kvalitet sirovih materijala (2,24) (Slika 31).

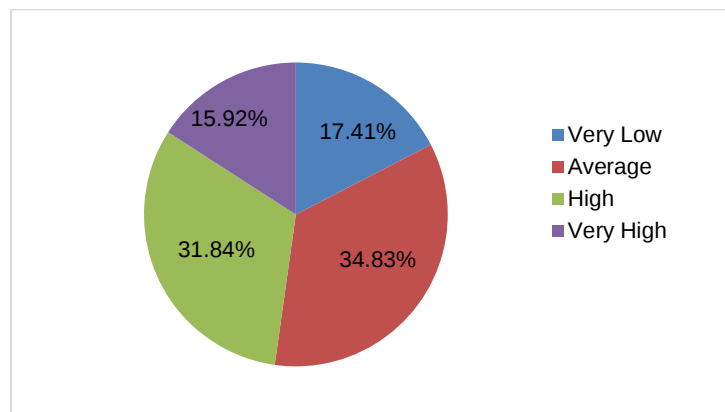
Slika 31. Prepreke razvoju poslovanja



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Oko trećine kompanija izjavilo je da je nivo poreza na Kosovu „prosečan“. Više od polovine njih (57,7%) smatralo je nivo poreza kao „visok“ i „veoma visok“ u poređenju sa 17,4% njih koji su smatrali da je porez „nizak“ i „veoma nizak“ (Slika 32).

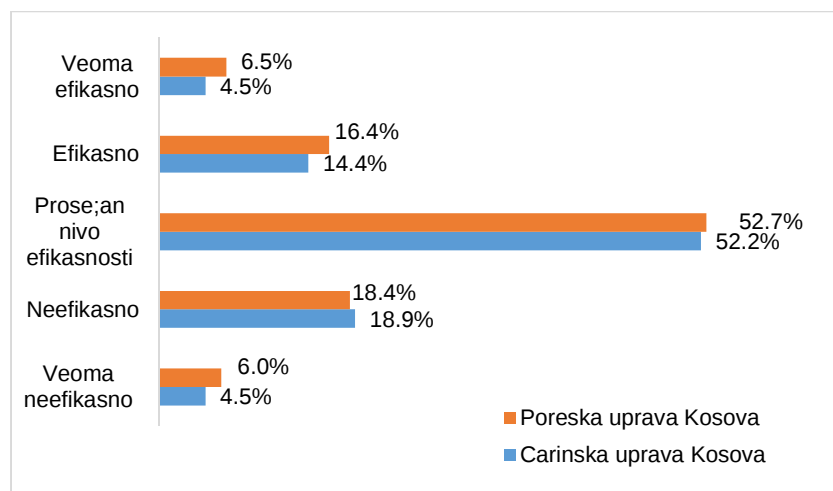
Slika 32. Percepcije poslovanja na nivou poreza na Kosovu



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Sve u svemu, kompanije u sektoru smatraju da su poreske i carinske uprave relativno efikasne (Slika 33). Tri četvtine kompanija izjavilo je da PUK funkcioniše na „prosečnom“ nivou efikasnosti, „efikasno“ ili „veoma efikasno“. Oko 70% anketiranih kompanija deli istu percepciju u pogledu efikasnosti Uprave Carina.

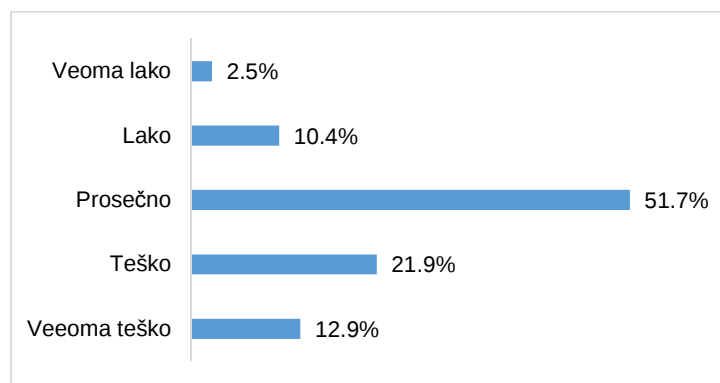
Slika 33. Percepcija poslovanja o učinku Poreske uprave i carine



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Jedna trećina kompanija procenila je lakoću u finansiranju poslovanja kao „teško“ ili „veoma teško“, dok polovina njih procenila je to kao „prosečno“ (Slika 34).

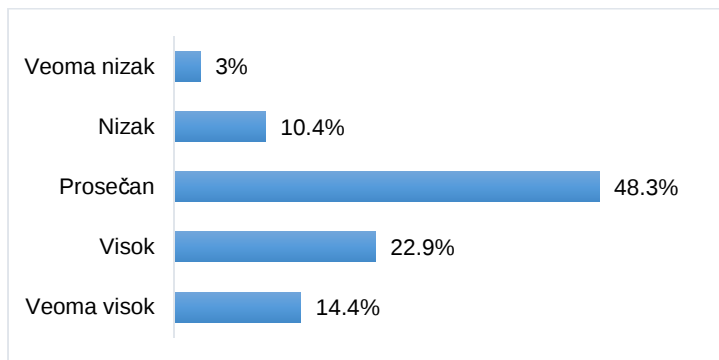
Slika 34. Poslovne percepcije o lakoći dobijanja finansija u sektoru



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Troškovi finansiranja smatraju se „prosečnim“ od polovine kompanija. Međutim, više od jedne trećine njih izjavilo je da su kamatne stope „visoke“ ili „vrlo visoke“, dok je samo 13,4% ukazalo da su kamatne stope „niske“ ili „veoma niske“ (Slika 35).

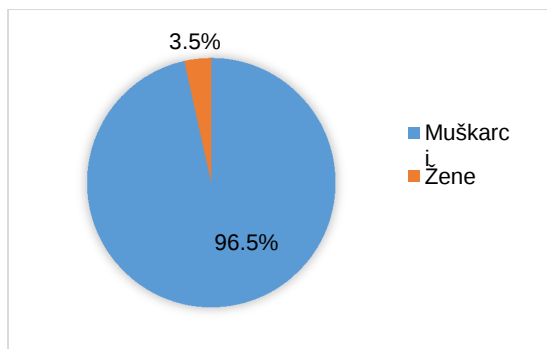
Slika 35. Percepcija polovanja o troškovima finansiranja (nivo kamatnih stopa) u sektoru



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

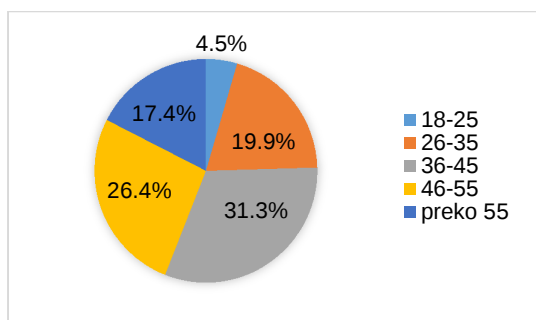
Demografija ispitanika

Slika 36. Pol ispitanika



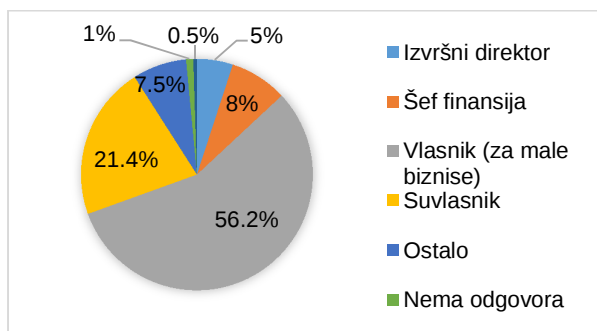
Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Slika 37. Starosne grupe



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Slika 38. Pozicija u kompaniji



Izvor: Anketa KIM-a, 2017

Kvalitativni rezultati

U septembru 2017. godine sproveden je detaljni intervju sa četiri uspešna preduzeća različitih podsektora proizvodnje. Kvalitativna analiza predstavljena je u nastavku.

1- Profil uspešnog poslovanja u podsektoru proizvodnje na Kosovu

Kompanija je bila osnovana 1982. godine kao samostalno preduzeće. Bavi se izradom drvenih vrata i prozora za domaće tržište, ali takode izvozi za Švajcarsku, Sloveniju i Makedoniju. Kompanija koristi kvalitetnu sirovinu koja se uglavnom uvozi iz Slovenije.

Preduzeće je doživelo rast, kako po pitanju prodaje, tako i u broju radnika u odnosu na početak. Takođe je predstavilo nove proizvode uključujući plastična vrata i prozore.

Ovaj rast i razvoj poslovanja uglavnom su posvećeni rukovodećem osoblju direkcije i uprave, ali i kvalitetu proizvoda. Visok kvalitet proizvoda i poverenje kupaca su glavni faktori rasta poslovanja, koji osiguravaju dobru poziciju na tržištu.

Vlasnik kompanije izjavio je da je nivo PDV-a (18%) visok i da u poređenju sa ostalim sektorima, postoji ogromna neformalnost. Kompanija prodaje proizvode izdavajući redovne fiskalne fakture, u kojoj je uključen PDV. Ali, postoje preduzeća u sektoru, koja uglavnom proizvode a nisu registrovana, ne plaćaju poreze i mogu lako da prodaju svoje proizvode po niskim cenama zbog toga što nisu poreski obveznici. Generalno, finansiranje na Kosovu nije lako. Bilo je puno teških dana za kompaniju, bez ikakvih olakšavanja od banaka. Prema mišljenju vlasnika, nepravilna konkurencija i

neformalnost su najveći problemi sa kojima se suočava u svakodnevnim poslovnim aktivnostima. PUK i ostale nadležne institucije bi trebalo ozbiljno da razmote ove probleme.

Zaposleni su kvalifikovani i posvećeni ovom poslu. U zadnje vreme, nije organizovano nikakvo obučavanje, ali obično su obuke bile vezane za menadžment i administraciju, prodaju i marketinga itd.

2- Profil uspešnog poslovanja u podsektoru proizvodnje metala na Kosovu

Kompanija je nedavno osnovana kao kompanija sa ograničenom odgovornošću (LLC). Izrađuje profile od metala i aluminijuma, namenjenih prodaji proizvoda na domaćem tržištu i njihovog izvoza, uglavnom u Holandiji, Nemačkoj, Italiji i Švedskoj. Kompanija koristi sirovine koje se obično uvoze iz Izraela, Malezije i Turske.

Iako je to nova kompanija, postoji stalna potreba za povećanjem broja zaposlenih, zbog povećanih zahteva za izvozom proizvoda u različitim zemljama, kao što su: Holandija, Nemačka, Austrija itd.

Vlasnici kompanije naveli su da je nivo poreza na Kosovu visok, a PDV za domaće proizvođače je visok. Dakle za isti proizvod, potrošačka cena je veća u poređenju sa cenom uvezenih proizvoda. Ovo je velika usluga stranim trgovcima, u poređenju sa domaćim proizvođačima. Što se tiče pitanja finansiranja, ne postoji lakoća u poslovnim aspektu, pošto su poslovni subjekti tretirani kao pojedinci, a nema podrške od banaka. Najveći problemi sa kojima se suočava u svakodnevnim poslovnim aktivnostima su visoki troškovi potrošnje energije, visok nivo PDV-a, i neformalna konkurencija.

Zaposleni sa kvalifikacijama i veštinama su deo poslovnog uspeha. Prema mišljenju vlasnika kompanija, dokle god su radnici kvalifikovani, nema potrebe za obukom.

3- Profil uspešnog poslovanja u podsektoru proizvodnje betona na Kosovu

Kompanija je osnovana 2008. godine, kao samostalna kompanija. Proizvodi betonske proizvode samo za domaće tržište. Kompanija proizvodi i neke sirovine za proizvodnju, dok se ostale sirovine uglavnom uvoze iz Albanije i Srbije.

Rast kompanije, u smislu prodaje, broja zaposlenih i novih proizvoda, pripisuje se dobrom imidžu koji je kompanija izgradila kroz svoje proizvode visokog kvaliteta i posvećenosti zadovoljstvu kupaca.

Vlasnici kompanije naveli su da bi pad nivoa PDV-a od 18% na 10%-12% bio velika podrška za kompaniju jer redovno izdaje fiskalne račune za svaki prodat proizvod. Troškovi finansiranja su visoki

jer su kamatne stope banke visoke u pređenju sa međunarodnim standardima. Prema njihovim rečima, najveći problemi sa kojima se susreću u svakodnevnim poslovnim aktivnostima su odložena plaćanja klijenata i nedostatak kvalifikovanih i sposobnih radnika. I to je bio razlog za otvaranje profesionalne akademije.

Obuke u kompaniji se redovno organizuju a ove godine je otvorena i stručna škola – Bau Akademija, koja nudi stručni razvoj u smislu električnih instalera, tehničara za klime uređaje, radne metalske tehnike, zaravivanje, itd.

4- Profil uspešnog poslovanja u podsektoru proizvedenih biohemijskih proizvoda na Kosovu

Kompanija je osnovana 2008. godine, kao albansko-nemačko zajedničko partnerstvo. Posluje u podsektoru proizvedenih biohemijskih proizvoda i proizvodi boju i lakove za domaće i izvozno tržište. Glavna izvozna tržišta su Švajcarska, Nemačka, Austrija i Albanija. Sirovi materijali su uveženi iz Nemačke.

Preduzeće je doživelo postepeno povećanje prodaje, broja zaposlenih, kao i širok spektar novih proizvoda, kao što su boje za spoljne i unutrašnje zidove, lakove, dekorativni proizvodi za zidove, itd. Svi proizvodi ove kompanije su testirani i njihova pakovanja poseduju detaljna uputstva za njihovu upotrebu.

Uspeh poslovanja zasniva se na kvalifikovanom osoblju, pravilnom upravljanju. Poverenje koje potrošači imaju prema proizvodima kompanije bili su ključni faktori rasta poslovanja i održivosti tokom ovih godina. Zaposleni u kompaniji su kvalifikovani, jer često prisustvuju specifičnim obukama od strane nemačkih stručnjaka. Jedan od osnovnih ciljeva kompanije je ulaganje u nove mašine i razvoj zaposlenih.

Vlasnici kompanije navode da je nivo poreza visok. Oni bi preporučili niži nivo, na primer 8%-10% PDV-a, dok ne vide nikakvu prepreku u postupcima finansiranja. Neki od najvećih problema u njihovom svakodnevnom poslovanju su neformalna konkurencija i visoki troškovi potrošnje energije i vode.

Zaključci

Profil sektora proizvodnje građevinskog materijala predstavlja detaljne sektorske podatke zasnovane na podacima na nivou preduzeća. Da bi pružili informacije na sektorskom nivou, sekundarni podaci se koriste od Poreske uprave i Carine Kosova.

Podaci na nivou preduzeća zasnovani su na anketi KIM-a iz 2017. godine, koja uključuje 201 kompaniju koje čine 122 mikro preduzeća, 61 malih preduzeća i 18 srednjih preduzeća. Od ovih kompanija, 73,6% je smešteno u gradovima, a 70,1% od njih su individualna preduzeća a 76,1% vlasnika poseduje više od 90% akcija. 66% njihovih vlasnika odgovaraju dvema glavnim starosnim grupama: 36-45 godina i 46-55 godina; a 94 % njih su po nacionalnosti Albanci.

Glavna aktivnost sektora je proizvodnja različitih metalnih proizvoda sa 84,17% prodaje. Priština je opština sa najvećom koncentracijom kompanija u ovom sektoru.

Preduzeća iz ovog sektora proizvode skoro samo gotov proizvod (99,5%). Većina kompanija uvozi sirovine i zatim ih dalje procesira u finalne proizvode. U 2016. godini, glavne uvozne sirovine bile su drvo, plastika, cement i aluminijum, uglavnom iz Nemačke, Albanije, Srbije i Makedonije. Međutim, mnoge od ovih kompanija nisu bile u mogućnosti da prijave približnu vrednost uvoznih sirovina za svaki proizvod i iz svake zemlje. Ne postoji razvijen lanac snabdevanja za sektor proizvodnje građevinskog materijala na Kosovu, pa se inostrani trgovci i proizvođači smatraju važnim za kompanije koje uvoze sirovine i intermedijarne proizvode.

Prosečna vrednost mesečnih troškova tokom 2016. godine, bila su struja od 1,411 evra, voda 99 evra i gorivo 1,814 evra. Upoređivanje vrednosti proizvodnje u 2015. i 2016. godini bilo je samo nekoliko razlika. Bilo je malo razlika u kapacitetu koje se koristile u proizvodnji u periodu 2015-2016. Štaviše, najvažnija činjenica bila je potpuna iskorišćenost kapaciteta u proizvodnji u obe godine, jer bi to moglo sprečiti daljnji rast sektora.

Poređenje segmentacije prodaje na domaćem i inostranim tržištima u dva navedena perioda predstavlja mali pad (0,2%) na inostranom tržištu (izvozi) u 2016. 92% proizvoda izvezenih u 2016. godine bili su gotovi proizvodi, 1,5% od njih bili su sirovi materijali i 0,5 % njih su bili polugotovi proizvodi. Ove kompanije su počele da izvoze proizvode po prvi put 2000. godine i na osnovu njihovih deklaracija dva najbolja perioda sa kompanijama koje se počele izvoiti su 2015 (10,9%) i 2010 (9,5%).

Izvozne kompanije su smatrale carinsku proceduru i visoke troškove transporta kao glavnu prepreku izvozu. Na pitanje o drugoj prepreci, jedna trećina kompanija izjavila je da je infrastruktura u tranzitnim zemljama ili zemljama uvoznicama; još jedna trećina je navela političku situaciju u zemlji uvoznici, a manje od jedne trećine je navelo ograničene mogućnosti uspostavljanja veza sa inostranim poslovnim mrežama.

U 2016. godini došlo je do većeg povećanja (2,47%) zaposlenih nego što je to zaista (1,77%). Najveći porast je zabeležen kod žena u 2016. godini (9,09%) u poređenju sa muškarcima u ovom periodu. Prosečan broj zaposlenih po kompaniji je 16, u poređenju sa prosekom od 14 radnika po preduzeću u 2015. godini. U proseku se zaposlenost povećala za 103,68% od 2015. do 2017. Prosečne mesečne plate zaposlenih su bile 262,97 evra u 2015. i 265,57 evra u 2016.

Sektor proizvodnje građevinskog materijala je sektor u kojem dominiraju muškarci. Manje od trećine kompanija (65 kompanija u 2015, 64 kompanija u 2016. i 62 kompanija u 2017) zapošljavaju žene. Kao takve, prosečan broj zaposlenih muškaraca po preduzeću je veći broj zaposlenih muškaraca po preduzeću je veći od broja žena (5 žena i 14 muškaraca u 2015. i 6 žena i 14 muškaraca u 2015. i 6 žena i 15 muškaraca u 2017).

U 2016, za 78,1% zaposlenih, srednjoškolsko obrazovanje je imalo najviši nivo obrazovanja. Dok 12,4% zaposlenih prijavilo je da je završilo osnovno obrazovanje. Sektor karakteriše zapošljavanje zaposlenih srednjih godina: 75,6% zaposlenih pripada starosnoj grupi od 26-50. Izgleda da sektor proizvodnje građevinskih materijala nije atraktivan za mlade ljude (18-25 godina), pošto omladina čini samo 17,4% baze zaposlenih u sektoru. Štaviše, ovaj sektor je važan doprinosioc održivom zapošljavanju: skoro sve kompanije u sektoru zapošljavaju puno radno vreme, a udeo stalne zaposlenosti čini 97% ukupne zaposlenosti u sektoru. Više od tri četvrtine (87,6%) kompanija nije pružilo obuku za zaposlene. Većina obuka (9,5%) bilo je organizovano na radnom mestu i bila je povezana sa unapređenjem veština radnika u proizvodnji. Nedostatak kvalifikovanih radnika bila je veća zabrinutost od troškova rada takvih kvalifikovanih radnika.

Mašine i oprema uglavnom su bile u vlasništvu većine anketiranih preduzeća, dok su zemljišta i zgrade uglavnom iznajmljena: 63,2% preduzeća poseduju svoje mašine i opremu; 26% preduzeća poseduju svoje zemljišta i 43,8% od njih poseduje zgrade. Za 2016, totalna vrednost imovine

anketiranih kompanija bila je procenjena na 47,9 miliona evra: prosečna vrednost zemljišta je 139,550 evra; zgrada 98,071 evra i mašina i oprema 116,237 evra.

Skoro jedna četvrtina kompanija iz sektora proizvodnje građevinskog materijala uložila je u novi proizvod u 2016. godini. Međutim, doznake nisu bile važan izvor za ulaganja u sektor jer 13,4% kompanija koje su investirale u novi proizvod koristile su doznake kao finansijski izvor. 23,5% kompanija u sektoru prošlo je neke inovativne promene u tehnikama, opremi i/ili softveru postojećih metoda proizvodnje, skoro polovina njih (46,3%) sprovelo je inovativne metode marketinga i 40,7% kompanija uvelo je inovativne organizacione promene.

32,8% preduzeća izjavilo je da stvarni nivo zaštite industrijske imovine otežava kompanije u razvoju novih proizvoda. Međutim 34,3% nije bilo obavešteno o ovakvoj zaštiti. Postoji mali broj kompanija koje su registrovale patent na Kosovu (7,5%). Samo 13,4 % preduzeća tvrde da poteškoće u registraciji patenata uzrokuje probleme u razvoju poslovanja. Dok, samo 5,5% kompanija primenjuje sistem upravljanja u skladu sa standardima ISO 9001.

Percepcija o budućnosti sektora u kojoj posluju preduzeća je optimistična, 38,8% kompanija izjavilo je da se sektor povećava. Osim toga, 40,3% preduzeća dalo je mišljenje o stabilnosti u sektoru. Procena percepcije poslovanja o budućnosti sektora predstavlja osećaj rasta i stabilnosti. Štaviše, na osnovu planiranja radne snage u odnosu na prethodni period, ova tendencija rasta i stabilnosti ide uz dinamičan profil mikro preduzeća.

Na osnovu podataka za 2015. i 2016, svi indikatori nivoa pokazuju na stabilnost i rast u sektoru. Preduzeća u sektoru proizvodnje građevinskog materijala ulažu naročito u inovacije u marketinške strageije. Preduzeća ne smatraju da su porezi visoki, ali troškovi finansiranja predstavljaju prepreku razvoju svog poslovanja.

Preporuke

Uprkos navedenim problemima, rezultati pokazuju da proizvođači u sektoru građevinskog materijala imaju potencijal za rast. Ovo se zasniva na rastućem trendu novih zgrada i potencijalu domaće proizvodnje da dodatno zamenjuju uvoz građevinskog materijala. Preporuke koje slede za sektor proizvodnje građevinskog materijala odgovaraju ovim potrebama za održiv rast, veću zaposlenost i ekonomičniju alternativu, a ipak konkurentni su na tržištu. Ovaj održivi rast kroz povećanje proizvodnje, nižih troškova zbog obima ekonomije i širenja novih tržišta (izvoza) zahtevaće:

- Više investicija, posebno u mašinama i opremi, ukoliko kompanije iz ovog sektora rade sa punim kapacitetom za poboljšanje pristupa kapitalu i kapacitetima koji se odnose na primeni grantova.
- Poboljšan kvalitet u proizvodnji, jer će stvoriti konkurentsku prednost posebno na inostranim tržištima;
- Implementacija sistema ukupnog upravljanja kvalitetom u skladu sa standardima ISO 9001 koji će doprineti ne samo poboljšanom kvalitetu, već su i zahtev za izvoz u zemlje EU-a i olakšava izvoznu delatnost generalno;
- Obezbeđivanje kvalifikovane radne snage, uključujući više mladih ljudi (18-24 godina) kako bi se smanjila nezaposlenost i povećao kvalitet njihovih ljudskih resursa.
- Više ulaganja u marketing i poboljšanje imidža kvaliteta njihovih proizvoda.

Ovo su bili izazovi sa kojima bi ove kompanije trebale biti spremne da se suoče, dok ih država može podržati uglavnom kroz:

- Obezbeđivanje finansijskih instrumenata za razvoj njihovih ekonomskih aktivnosti, s obzirom na to da su ovim kompanijama potrebna ulaganja za povećanje proizvodnje i poboljšanje kvaliteta proizvodnje. Pored poboljšanja poslovnog okruženja, kosovska vlada zajedno sa donatorima treba da razmotri mogućnosti uspostavljanja kreditnih linija za proizvodne aktivnosti, što će uticati na smanjenje kamatnih stopa.
- Obezbeđivanje odgovarajuće fiskalne politike i pomoći ovim kompanijama u postupcima uvoza i izvoza, kako bi smanjili troškove u vremenu i novcu. Da bi kosovski proizvodi bili

konkurentni na domaćem i regionalnom nivou, Ministarstvo trgovine i industrije treba da primeni recipročne mere sa susednim zemljama, bilo da su one tarifne ili netarifne. Vodič za kompanije iz sektora koji su zainteresovane za procedure uvoza i izvoza i troškova bi bile korisne. Ovde je potrebno da kompanije formalno obrate pažnju na pitanja koja se tiču uvozno-izvoznih postupaka. Osim toga, PUK nudi onlajn i besplatne usluge za bilo kakav savet i zahtev.

- Regulatorna kancelarija za energiju treba da revidira zimsku tarifnu politiku i smanji troškove energije za proizvodni sektor;
- Obezbeđivanje odgovarajuće politike zapošljavanja i pomaganje više mladim i obrazovanim ljudima da budu uključeni u tržište rada ovog sektora. Ministarstvo obrazovanja, nauke i tehnologije u saradnji sa Ministarstvom rada i socijalne zaštite treba da proceni industrijske potrebe za određene profesije i razvije politiku i strategije kako bi se što pre dobili stručnjaci koji nedostaju a koji bi pomogli ekonomskom razvoju zemlje. Pored toga, u cilju povećanja kvaliteta diplomiranih studenata, Ministarstvo, zajedno sa univerzitetima i stručnim školama, treba da pregledaju programe nastavnih planova tako da se oni odnose na praktične potrebe i veštine koje tržište zahteva.

Protokol za istraživanje

Ciljevi

Opšti cilj ove studije je da obezbedi detaljan profil sektora za proizvodnju građevinskog materijala na Kosovu, da bi se identifikovao opseg građevinskih materijala koji se proizvode, lanci vrednosti koji postoje i nivo prodaje na domaćim i izvoznim tržištima, identifikuju prepreke za rast i mogućnosti za rast uz preporuke o ključnim intervencijama potrebnim na nivou sektora i kompanija kako bi podržali rast lanca vrednosti i supstanciju uvoza i identifikovali investicione prilike.

Pregled i obrazloženje

Iako je do danas sektor za proizvodnju građevinskog materijala na Kosovu pokazao značajan razvoj za dobar raspon proizvoda, pored proizvodnje klasičnih cigli, koja pokriva preko 80% lokalne potražnje, svi ostali proizvodi su manje-više uvezeni uglavnom iz susednih zemalja. Ove kompanije se suočavaju sa ogromnim problemima. Njihove glavne zabrinutosti su: snažna međunarodna i regionalna konkurencija sa visokim kapacitetom, sertifikovan kvalitet proizvoda, široka ekspertiza, marketinški alati; proizvodi neformalne konkurencije; carinski porez na neke uvezene sirovine, proizvode ili opremu; visoki troškovi električne energije koji se primenjuju na proizvođače posebno tokom zime; izvozne barijere; nedostatak dobrog kvalifikovanog osoblja. Lanci vrednosti nisu dobro razvijeni u sektoru. Često je lanac snabdevanja prekinut i može doći do uskih grla. Delimično i posebno u sektoru pružanja usluga, snabdevači su u susednim zemljama.

Procedure

A. Dizajn istraživanja

Pristup ovoj studiji bio je primarno kvantitativne prirode, iako je korišćena metodologija mešovitog istraživanja kroz kvantitativne i kvalitativne metode i analizu primarnih podataka, prikupljenih tokom ankete i sekundarnih podataka prikupljenih od strane vladinih agencija, drugih validnih studija, itd. Preduzeli smo temeljnu analizu kvantitativnih podataka dostupnih iz upitnika i neke kvalitativne analize iz otvorenih i nestrukturnih pitanja.

Zbog toga smo se najviše oslanjali na intervjuisanje predstavnika (ispitanika) sektora za proizvodnju građevinskog materijala na Kosovu, a tim je u julu 2017. godine, sproveo 201 intervju. Pre izrađivanja

i sprovođenja istraživanja, konačni dizajn upitnika sa obučanim ispitanicima je prethodno testiran, a zatim su počeli sa radom na terenu.

B. Uzorak

Razgovori su bili realizovani nakon dobijanja dozvole od Ministarstva trgovine i industrije. Identifikacija relevantnih NACE podsektora zasnovana je na bazi podataka Poreske uprave Kosova, a zatim je predložena metodologija uzimanja uzoraka, ukupna veličina uzorka od najmanje 200 preduzeća i odgovarajuća selekcija uzoraka, odabrana iz 4 sektora i 7 podsektora. Bilo je slučajno odabranih 28-30 predstavnika iz svakog podsektora na svakoj lokaciji/opštini na Kosovu.

C. Merenje / Instrumentacija

Upitnik je uveden na osnovu dostavljenog upitnika i kasnijih pregleda. Imala je devet sekcija radi prikupljanja informacija o kompanijama, podataka o inputima i proizvodnji; podaci o prodaji; podaci o izvozima, o zapošljavanju i ljudskim resursima kompanije/industrije, o investicijama i nove tehnologije za kompaniju/industriju; informacije o poslovnom okruženju i finansijskom sektoru i podatke o demografskom profilu ispitanika. U njemu su sadržana strukturirana pitanja i nekoliko nestrukturiranih pitanja.

D. Analiza podataka

Svi podaci iz intervjuja stavljeni su u Excel dokumentu, postavljena je struktura baze podataka. Ova baza podataka je izvezena u softver SPSS model 20.00 gde su svi prikupljeni podaci analizirani. Deskriptivna analiza korišćena je za opisivanje osnovnih karakteristika podataka i dala je jednostavan rezime o uzorku i merama. Unakrsne tabele su korišćene za prikaz distribucije slučajeva po njihovim vrednostima na dve ili više varijabli.

Reference

1. Godišnji izveštaj o industrijskom razvoju Kosova za 2014. Tom III. Objavljeno od strane Ministarstva trgovine i industrije. 2015
2. Izgradnja na Kosovu, rast za kosovske proizvođače građevinskih materijala. Objavljeno od strane USAID, 2009.
3. Državna strategija za Kosovo. Poslovno okruženje u tranzicionom regionu. Objavljeno od strane EBRD, 2016
4. Procena tržišta za građevinski sektor. Objavljeno od Helvetas Swiss Intercooperation, 2015.
5. Izveštaj o Kosovu. Objavljeno od strane Evropske komisije, 2016
6. Potencijalna tržišta za izvoz. Objavljeno od strane UNDP-a, Mart 2015
7. Promovisanje konkurentnosti privatnog sektora u ruralnim područjima. COSIRA, GIZ GmbH project
8. Potencijali proizvođača opeke na Kosovu. Objavljeno od strane Gap Instituta. 2016
9. <http://www.worldbank.org/en/country/kosovo/overview#2>
10. <http://www.worldbank.org/en/country/kosovo/overview#3>

Dodaci

Dodatak 1: Inventar politike razvoja tržišta

Spisak institucija relevantnih za sektor proizvodnje građevinskog materijala

- Ministarstvo trgovine i industrije: Kosovska Agencija za registraciju biznisa (KIRB) za informacije o registraciji biznisa o trgovini i drugim pitanjima vezanim za poslovanje
- Ministarstvo finansija: informacije o poreskoj politici
- Organ Poreske uprave: plaćanje poreza
- Opštinske „sve na jednom mestu“: izvori poslovnih informacija i pružanje savetodavnih usluga
- Carina Kosova: informacije o carinama i postupcima
- Agencija za promociju investicija: informacije za strane investitore
- Privredna komora Kosova: izvor informacija – poslovne mreže, sajmovi, trgovinske misije, sastanci business-to-business (B2B), obuke
- Kosovska poslovna alijansa: izvor informacija – poslovne mreže, sajmovi
- Međunarodna privredna komora (Nemačka, Britanska, Turska, itd.): izvor informacija – poslovne mreže, informacije za strane investitore
- Udruženje konstruktora i proizvođača građevinskih materijala, Udruženje proizvođača građevinskog materijala od gline, Kosovsko udruženje arhitekata: poslovne mreže, sajmovi, trgovinske misije, zastupanje za sektor.
- Javne ustanove za stručnu i obrazovnu obuku

Pravni okvir relevantan za sektor proizvodnje građevinskog materijala

Zakon br.02/L-123 o poslovnim organizacijama

Zakon br.2004/18 o internoj trgovini

Zakon br. 02/L-33 o stranim investicijama

Zakon br. 02/L-5 o podršci za mala i srednja preduzeća

Zakon br.04-L-047 o zaštitnim merama na uvozu

Zakon br. 04/L-006 o izmenama i dopunama Zakona br. 02/L-123 o trgovinskim društvima

Zakon br. 04/L-005 o izmenama i dopunama Zakona br. 2004/18 o internoj trgovini

Zakon br.03/L –229 o zaštiti konkurencije

Zakon br. 04/L-226 o izmenama i dopunama Zakona br. 03-L-229 o zaštiti konkurencije

Zakon br. 03/L-031 o izmenama i dopunama Zakona br. 02-L-5 o podršci za mala i srednja preduzeća

Zakon o izmenama i dopunama Carinskog i akciznog zakona br. 03/L- 109 04/L-099

Zakon o poreskoj upravi i procedurama 2004/48

Zakon o porezu na dodatnu vrednost 03/L-114

Zakon o porezu na dohodak fizičkih lica 03/L-161

Zakon br. 03/L-161 o izmenama i dopunama Zakona o porezu na lični dohodak

Zakon br. 03/L-162 o porezu na dobit pravnih lica

Zakon o izmeni i dopuni Zakona br. 03/L-162 o porezu na dobit pravnih lica 04/L-103

Zakon o izmeni i dopuni Zakona br. 03/L-204 o porezu na imovinu 04/L-100

Zakon br. 03/L-204 o porezima na nepokretnu imovinu

Zakon br. 04/L-048 o spoljnoj trgovini

Uredba o autonomnim trgovinskim merama

Administrativno uputstvo br. 14 /2013 o registraciji, licenciranju i administrativno izvršenje

Carine i akcizni kodeks Kosova: Kodeks br. 03/L-109

Zakon br. 03/L-163 o rudnicima i mineralima

Zakon br. 04/L-161 o bezbednosti i zdravlju na radu

Zakon br. 04/L-014 o računovodstvu, finansijskom izveštavanju i reviziji

Spisak poraza, carinskih dažbina i penzijskih doprinosa

Poreski sistem uključuje porez na dohodak, porez na dobit, porez na dodatu vrednost (PDV) i akcizu. Proces uspostavljanja poreskog zakonodavstva na Kosovu počeo je u aprilu 2000. godine, uz uvođenje Uredbe o „poreskoj administraciji i procedurama“. Nakon ove Uredbe usledilo je uvođenje pretpostavljenog poreza u maju 2002. godine, PDV je najpre osnovan u maju 2001. godine i porez na dohodak fizičkih lica u februaru 2002. godine. Moderan sistem naplate poreza na dobit pravnih lica, poreza na dohodak fizičkih lica i poreza po odbitku na dividende, kamate, i plaćanja za određene usluge bile su uvedene do kraja 2004. godine, što je bilo predmet naknadnih amandmana.

Porez na dobit preduzeća

Porez na dobit preduzeća reguliše se Zakonom br. 05/L-029 „O porezu na dobit preduzeća“ koji je zamenio Zakon br. 03/L-162. Novi zakon je na snazi od 1. septembra 2015. godine. Kompanije koje se bave poslovanjem na Kosovu podležu porezu na dobit preduzeća po stopi od 10%. Ranije je stopa poreza na dobit preduzeća obračunata na 20%. Poreski obveznici (osim osiguravajućih društava) sa godišnjim bruto prihodom do 50,000 evra (prag PDV-a) može izabrati između plaćanja poreza na bruto prihod ili porez na dobit preduzeća. Stope poreza na bruto prihod su:

- (i) tri procenta (3%) prihoda koji proizilaze iz aktivnosti trgovinske, transportne, poljoprivredne i slične komercijalne delatnosti;
- (ii) devet procenta (9%) prihoda koji su rezultat usluga, profesionalni/stručnih aktivnosti, zabave i sličnih aktivnosti;
- (iii) deset procenata (10%) neto prihoda ispod 10% dodatka propisan zakonom), smanjen za bilo koji iznos zadržan kod izvora.

Deprecijacija

Vlasnik imovine ima pravo na deprecijaciju. U slučaju finansijskog lizinga, korisnik lizinga može tražiti deprecijaciju, a to je lice koje snosi rizik od gubitka ili uništenja imovine.

Za fiskalne svrhe, imovina se kategorizuje u tri grupe i primenjuju se stope deprecijacije, korišćenjem pravolinijske metode, o istorijskoj vrednosti svake pojedine imovine.

Kategorija 1 – Zgrade i ostale građevinske strukture koje se smatraju deprecijacijom po stopi od 5%.

Kategorija 2 – Automobili i lagani kamioni, teška transportna vozila, druga teška vozila, računari i slični kancelarijski nameštaj i oprema smatraju se deprecijacijom po stopi od 20%.

Kategorija 3 – Postrojenja i mašinerije, vozni parkovi i lokomotive, avioni, brodovi i sva druga materijalna dobra smatraju se deprecijacijom po stopi od 10%.

Porez po odbitku

Kamata i autorske naknade podležu konačnom porezu na oduzimanje po stopi od 10%.

Plaćanja za iznajmljivanje podleže porezu po odbitku po stopi od 9%.

Ugovori o izbegavanju dvostrukog oporezivanja

Kosovski poreski organi zvanično nisu ukinuli zvanično poreske ugovore koje je potpisala bivša Jugoslavija. S druge strane, oni nisu prihvatili direktnu primenu ovih poreskih ugovora.

Poreska uprava Kosova objavila je sledeće informacije u vezi sa ugovorima o dvostrukom porezu:

- Albanija na snazi od 1. januara 2006 (ažurirana verzija koja se primenjuje od 1. januara 2016)
- Belgija na snazi od 23. februara 2010. god. i primenjuje se od 13. aprila 2012. god.
- Nemačka na snazi i primenjuje se od 2. septembra 2011. god.
- Finska na snazi i primenjuje se od 2. septembra 2011. god.
- Makedonija na snazi od 6. juna 2011. god. i primenjuje se od 1. januara 2014. godine.
- Mađarska na snazi od 13. januara 2014. god. i primenjuje se od 1. januara 2015. god.
- Slovenija na snazi od 14. aprila 2014. god. (primenjivo od 1. januara 2015. god)
- Ujedinjeno Kraljevstvo Velike Britanije i Severne Irske na snazi od 9. jula 2015. god i 1. januara 2016. god.
- Holandija na snazi od bivše Jugoslavije od 6. februara 1983. god. i još uvek je u procesu sa Kosovom
- Turska na snazi od 8. novembra 2012. god. i primenjivo od 1. januara 2016. god.

Sporazum sa Češkom Republikom za izbegavanje dvostrukog oporezivanja objavljen je u Službenom listu 27. marta 2014. godine. Međutim, ove informacije još uvek nisu objavljene na sajtu Poreske uprave Kosova.

Zakon o PDV-u na Kosovu

Prema kosovskom Zakonu o PDV-u, oporezivo lice je svako lice koje je ili mora da bude registrovano za PDV, a koje na Kosovu samostalno vrši bilo koju ekonomsku delatnost na redovan ili neregularan način, bez obzira na svrhu ili rezultate te ekonomske aktivnosti. Svako oporezivo lice se mora registrovati za PDV od trenutka kada ukupan iznos prelazi graničan iznos od 30,000 evra u kalendarskoj godini. Strana lica podležu registraciji PDV-a, od početka njihove ekonomske aktivnosti na Kosovu, bez obzira na prag PDV-a.

Oporezive transakcije uključuju snabdevanje roba i usluga na Kosovu od strane oporezivog lica, kao i uvoz roba na Kosovo.

Od 1. septembra 2015. god. standardna stopa PDV-a je 18% (prethodno je bio 16%). Međutim, Novi zakon uveo je smanjenu stopu od 8% za neka snabdevanja.

Neke od izuzeća PDV-a za uvoz:

- Puštanje robe u slobodan promet, ukoliko isporuka takve robe koja je na teritoriji Kosova izvršila oporezivo lice u svakom slučaju je izuzeta od PDV-a;
- Ponovni uvoz robe od strane lica koja ih je izvela, roba u nepromenjenom stanju u kojoj su izvezeni, pod uslovom da se takva roba oslobodi carine u skladu sa carinskim propisima;
- Proizvodne linije i mašine za upotrebu u proizvodnom procesu;
- Sirovine koje se koriste za proizvodni proces;
- Oprema za informacione tehnologije (nakon ispunjavanja određenih kriterijuma);

Neka od izuzeća od PDV-a za izvoz:

- Isporuka robe koja se otprema ili transportuje na odredište van Kosova od strane ili u ime prodavca;
- Isporuka robe koja se otprema ili transportuje na odredište van Kosova od strane ili u ime klijenta koji nije osnovan na teritoriji Kosova, izuzev robe koju sam prevozi za opremanje, isporuku goriva i snabdevanje čamaca za uživanje i privatnih aviona ili bilo koje drugo prevozno sredstvo za privatnu upotrebu.

Carinske dažbine

Carinske dažbine su naplaćene prema klasifikaciji uvezene robe u šestocifrenom harmonizovanom sistemu. Tarifna nomenklatura predviđa carinsku stopu od 10% za svu robu koja je uvezena na Kosovo.

Penzioni doprinosi

Prema zakonu br. 04/L-101, od 8. maja 2012. god „o penzionih fondovima Kosova“, i poslodavac i zaposleni moraju platiti penzijski doprinos na nivou od pet procenata (5%) bruto mesečne zarade. Takođe, poslodavac i zaposleni mogu dobrovoljno doprineti dodatni iznos do ukupno deset posto (10%) mesečne plate u ukupnom maksimumu od petnaest posto (15%) bruto plate.

Porezi na pojedinačne poslovne aktivnosti

Pojedinci koji obavljaju aktivnosti i nisu obavezni da budu registrovani kao poreski obveznici za potrebe PDV-a, podležu porezu na poslovne aktivnosti. Takav porez se isplaćuje kvartalno, u roku od 15. aprila, 15. jula, 15. oktobra tekuće godine i 15. januara naredne fiskalne godine.

Za poreske obveznike sa godišnjim bruto prihodima od poslovnih aktivnosti do 50,000 evra za koje se ne traži i ne odlučuju da vode knjige i evidencije, iznos poreza je:

- tri posto (3%) bruto prihoda svakog tromesečja koji proizilazi iz delatnosti trgovine, transporta, poljoprivrednih i sličnih komercijalnih delatnosti, ali ne manje od 37,5 evra po četvrtini; i
- devet posto (9%) bruto dohotka svakog tromesečja kao rezultat pružanja usluga, profesionalnih / stručnih poslovnih aktivnosti, zabave i sličnih aktivnosti, ali ne manje od 37,5 evra po četvrtini.

Porez na imovinu

Porez na imovinu uveden je 2003. god. i prikuplja se na lokalnom nivou od strane opštinske uprave. Opštinska skupština svake opštine godišnje utvrđuje poreske stope na imovini. Poreske stope se kreću između 0,05% i 1% tržišne vrednosti imovine.

Spisak licenci i dokumenata za sektor proizvodnje građevinskog materijala

Dozvole i sertifikati

- Poslovni sertifikat
- Registracija PDV-a
- Registracija zaposlenih za penzionu šemu sa PUK-om
- Protivpožarna zaštita
- Odobrenje za vodu
- Električni priključak

Dokumenta za uvoz

- Jedinstveni administrativni dokument (tj. carinska deklaracija)
- Trgovinska faktura
- Potvrda o poreklu (za zemlje sa kojima Kosovo ima slobodnu trgovinu ili bilo koji drugi sporazum koji pokriva izuzeća na osnovu pravila o poreklu).

Dokumenta za izvoz

- Jedinstveni administrativni dokument (tj. carinska deklaracija);
- Trgovinska faktura

Trgovinske regulative i sporazum o slobodnoj trgovini

Kosovo je deo CEFTA od 2007. god. a takođe ima koristi i od autonomne trgovinske preferencije (ATP) sa EU-om, bescarinske trgovine sa SAD-om, i trgovinske veze sa Japanom, Norveškom i Turskom. Kosovo ima liberalni trgovinski režim, iz kojeg dobijaju tri glavne koristi, odnosno poboljšane izvozne mogućnosti, bolju investicionu sredinu i stabilne odnose na susedima. Carinski kodeks zasnovan je na Carinskom kodeksu EU-a i u potpunosti je u skladu sa dogovorenim pravilima SCO-a o carinskim postupcima i Harmonizovanim sistemom opisa i koriranja robe.

- CEFTA: Posvećena uspostavljanju principa za stabilan razvoj čistije tržišne privrede od veoma rane faze razvoja, kosovska vlada radi na olakšavanju slobodnog kretanja roba i usluga u svim granicama zemlje. Kao rezultat toga, Kosovo trenutno uživa slobodnu trgovinu u okviru Centralnoevropskog sporazuma o slobodnoj trgovini (CEFTA) omogućavajući svojim proizvođačima pristup regionalnom tržištu od 28 miliona potrošača, bez ikakvih carinskih dažbina.
- Autonomne trgovinske preferencije (ATP): Osim toga, Kosovo ima koristi od neregiprociteta, bez carina pristupa tržištu EU na osnovu rezolucije Saveta EU o autonomnoj trgovini (ATP) (2007/2000).
- Sjedinjene Američke Države: Bescarinska trgovina na tržište SAD-a.
- Japan i Norveška: Trgovinske veze sa Japanom i Norveškom, kvantitativna i kvalitativna ograničenja ostaju na snazi samo za vrlo ograničen broj roba.
- Turska: Kosovo takođe ima sporazum o slobodnoj trgovini sa Turskom, koja će stupiti na vlast nakon ratifikacije od strane turskog parlamenta.

Zakon o radu i drugi propisi

Zapošljavanje na Kosovu je regulisano zakonom br. 03/L-212 „o radu“ objavljen u Službenom listu br. 90/2010 i stupio je na snagu 15. decembra 2010. god. („Kosovski Zakon o radu“), zakon br. 04/L-101 „o Penzionom fondu Kosova“ objavljenom u Službenom listu br.10/2012 i stupio je na snagu 30. marta 2012. godine, i zakon br. 04/L-168 „o izmenama i dopunama Zakona br. 04/L-101 „o Penzionim fondovima Kosova“ br. 08/2013 i stupio je na snagu 23. aprila 2013. god. (ZAKON o penzijama) i drugi normativni akti kosovskih zakonodavnih tela u cilju regulisanja različitih karakteristika područja zapošljavanja zasnovane na brzim socijalnim i ekonomskim promenama koje se javljaju.

Kosovo ima veoma fleksibilno tržište rada sa niskim opterećenjem poreza i niskom rigidnosti u smislu zapošljavanja i otpuštanja radnika. Sistem stope poreza na dohodat fizičkih lica je progresivan poreski sistem sa stopom poreza od 0-10%. Pored toga, samo penzijski doprinos od 5% od ukupne zarade se plaća od strane poslodavca (dok drugih 5% od zarade plaća radnik). Od 2011. godine, Kosovo je uvelo minimalnu platu od 170 evra ili 130 evra za osobe mlađe od 35 godina. od 2011. godine, radni odnosi su regulisani Zakonom o radu (br. 03/L-212) koji uzima u obzir konvencije Međunarodne organizacije rada, Zakonodavstvo EU-a i osnovni principi slobodnog tržišta rada i ekonomije.

Od 2013. godine, bezbednost i zaštita na radu regulisan je Zakon o zdravlju i zaštiti na radu (br. 04/L-161).

S obzirom na veće zdravstvene i sigurnosne rizike sa kojima se mogu suočavati radnici u sektoru proizvodnje građevinskog materijala, Zakon o zdravlju i bezbednosti je veoma važan.

Industrijska svojina i patentiranje na Kosovu

Prava industrijske svojine se upravljaju i registruju u Agenciji za industrijsku svojinu, u okviru Ministarstva trgovine i industrije.

Zaštitni znakovi: uređeni su Zakonom o zaštitnim znacima (Zakon br. 04/L-026).

Nosilac registrovanog zaštitnog znaka će nakon registracije imati ekskluzivna prava u vezi sa robom i uslugama koje pokriva registracija. Nosilac zaštitnog znaka ima pravo da spreči treću stranu da taj znak koristi bez njegove dozvole. Konkretno, ova prava su: da koristi zaštitni znak, da ovlasti drugu da koristi zaštitni znak ili da dobije pravni lek za povredu zaštitnog znaka. Zaštitni znak se registruje na period od 10 godina i može se obnoviti za neograničeno vreme.

Industrijski dizajn: uređen je Zakonom o industrijskom dizajnu (Zakon br. 04/L-028). Pravom industrijskog dizajna zaštićen je dizajn u meri u kojoj je nova i ima individualni karakter. Zaštita industrijskog dizajna traje 5 godina i može se produžiti na najviše 25 godina.

Patenti: su regulisani Zakonom o patentima (Zakon br. 04/L-029). Patent se odobrava za svaki pronalazak, u bilo kojoj novoj tehnološkoj oblasti, podrazumeva inventivni korak i podlozan je industriji. Patentno pravo se odobrava u trajanju od 20 godina.

Standardi specifični za industriju

Implementirane od strane Kosovske agencije za standarde, sektorski standardi imaju za cilj regulisanje metoda izračunavanja, testiranja i merenja za građevinske proizvode i radove. Za regulisanje standarda građevinskih proizvoda spada u odgovornost Ministarstva trgovine i industrije. Zakon o građevinskim proizvodima br. 04/L-181 usvojen je od strane Skupštine u julu 2013. godine. Do 2013. godine tržište je regulisano Zakonom br. 02/L-14 o građevinskim proizvodima donetim 2005. godine pod upravom UNMIK administracije. Kao što je navedeno u Nacionalnom programu za ekonomske reforme,

Kosovo planira da usvoji 1,600 novih standarda sa prioritetom na građevinskim proizvodima do kraja 2015. godine.

Zakon br. 02/L-62 o inspekcijskom nadzoru za građevinske proizvode, usvojen 2005. godine pod upravom UNMIK administracije sa ciljem da reguliše inspekciju svih građevinskih proizvoda koji će trajno biti inkorporirani u građevinske radove. Ministarstvo trgovine i industrije uložilo je u fizičku infrastrukturu inspektorata – objekat od 4,500 m² bio je završen i opremljen po standardima – ali institucija trenutno nije u funkciji. Izrađen je ažurirani zakon o proširenju odgovornosti Inspektorata na proveru usaglašenosti građevinskih proizvoda na granici. Akreditacija laboratorija za testiranje spada u nadležnost Direkcije za akreditaciju na Kosovu, u skladu sa Administrativnim naređenjem br. 9/2004 izmenjenim Administrativnim naređenjem br. 2008/11.

Ekološka regulativa

Sav građevinski otpad koji nije opasan mora da se tretira u skladu sa Zakonom o otpadu br. 04/L-060 i Administrativnim uputstvom br. 05/07.

Upravljanje opasnim građevinskim otpadom, uglavnom azbestnim cementnim proizvodima i kompaktnim fluorescentnim logorima koji sadrže živu, regulisano je sekundarnim aktima Zakona o otpadu: Administrativno uputstvo br. 07/2009 za upravljanje otpadom koji sadrže azbest i Administrativno uputstvo br. 02/2011 o upravljanju otpadom fluorescentnih cevi koje sadrže živu. Trenutno na Kosovu ne postoji zakonska opcija za tretman i/ili odlaganje opasnih materijala.

Troškovi finansiranja u sektoru proizvodnje građevinskog materijala i zahtevi za kredite

Od jula 2017, efektivna kamatna stopa na nove kredite iznosila je 6,4% (Centralna banka Kosova, 2017). Efektivna kamatna stopa na investicione kredite (sa rokom dospeća do pet godina) je manja od 5,8%.

Zahtevi za zajmove

Sertifikat o registraciji preduzeća koji izdaje Ministarstvo trgovine i industrije, sertifikat PDV-a i dokument pod nazivom „Informacije o poslovanju“

Finansijski podaci za najmanje 12 meseci

Spisak inventara i opreme kompanije, kopija imovinskog akta i „vlasnički list“ kolateralnih dokaza.

Dodatak 2: Mapiranje intervencija u sektoru

Istraživanje za ovo mapiranje obavljeno je u septembru 2017. godine. Podaci za ovo mapiranje prikupljeni su iz što više izvora, uključujući niz dokumentarnih dela i objavljenih analiza. Svako prikupljanje podataka bilo je usmereno na pripremu pregleda dosadašnjih i trenutnih razvojnih intervencija koje su do sada donosile lokalne i međunarodne institucije u sektoru proizvodnje građevinskog materijala. Istovremeno, ovo mapiranje se bavilo potrebom da se identifikuju i uključe naučene lekcije i preporuke za buduće intervencije.

Sektor građevinskih materijala na Kosovu karakteriše kompleks lanca vrednosti. Uključuje i osnovnu proizvodnju i snabdevanje građevinskim materijalima i niz usluga koje pružaju privatna preduzeća i javnih organizacija. Pojednostavljeno predstavljanje ovog sektora lanca vrednosti uključuje: dobavljače sirovina, proizvođača, podizvođača, trgovce građevinskog materijala, građevinskih kompanija, pružaoce stručnih usluga, usluga održavanja, klijenata/krajnjih korisnika.

Olakšavanje pristupa praktičnom iskustvu za studente SOO-a za profesije tehničara i mašinskih operatera.

Ova intervencija je bila usmerena na opremanje praktičnim veštima buduće zaposlene, kako bi se povećale mogućnosti za zapošljavanje mladih diplomaca i pružili sektoru kvalitetnu radnu snagu. Što se tiče sektora SOO-a, Ministarstvo obrazovanja, nauke i tehnologije izradilo je u 2013. godini Strategiju za poboljšanje profesionalne prakse na Kosovu 2013-2020. Ovaj dokument nije pratio nijedan od predviđenih mehanizama koji bi omogućili saradnju između stručnih škola i lokalnog ekonomskog okruženja.

Jedna od mera Nacionalnog programa ekonomskih reformi takođe se odnosila na „promociju stručne prakse“ i uključivala je: operacionalizaciju Saveta za stručno obrazovanje i obuku (SSOO) i formalne mehanizme konsultacija između SOO škola, poslovanja i institucija tržišta rada; razmatranje nastavnih planova i programa kako bi se osiguralo da svi programi i škole implementiraju profesionalnu praksu, kao i da povećaju broj preduzeća i drugih organizacija koje pružaju profesionalnu praksu.

Prema ovoj intervenciji, kako bi se podstakli programi stažiranja i pripravništva, nekoliko podsticaja za poslodavce bi moglo da budu iskorišćene, a jedna od njih je socijalna klauzula u ugovorima o

javnim radovima. Socijalne klauzule zahtevale su od ugovarača da zaposle neke članove radne snage iz redova dugoročno nezaposlenih ili da pruže mogućnosti za pripravnike. Primer toga je program „Beautiful Kosovo“ koji je u prvoj godini prikupio 1,905 kratkoročnih zaposlenja, uključujući i 1,391 osoba registrovanih kao dugoročni nezaposleni.

Strategija za unapređenje profesionalne prakse predviđa razvoj kriterijuma i podsticaja za preduzeća domaćina. Ipak, kako se citira u dokumentu NERP 2015, SOR 2012-2014 pokazao je ograničeni fiskalni prostor dostupan na Kosovu i zbog toga je fiskalni prostor za nove troškove, kao što su fiskalni ili finansijski podsticaji za preduzeća koja su domaćini profesionalne prakse ograničeni, barem od kratkoročnog do dugoročnog.

Kosovski strateški plan za obrazovanje (KSPO) 2011-2016 prepoznat je među ostalim prioritetima, potreba za povećanjem mogućnosti za profesionalnu praksu učenika stručnog obrazovanja i obuke (SOO) u preduzećima. Strategija za poboljšanje profesionalne prakse na Kosovu 2013-2020 odobrena je u januaru 2014. godine, godinu dana nakon što je izrađena i dostavljena. Nedostatak praktičnog iskustva predstavljaju i pitanja za diplomce visokog obrazovanja. Zbog toga, strategiju za unapređenje profesionalne prakse treba proširiti i na institucije visokog obrazovanja.

Poboljšanje prodora žena stručnjaka u građevinskom sektoru

Privlačenje žena u sektor proizvodnje građevinskog materijala ostaje težak izazov. Zbog inženjerske prirode i ponekad teških radnih uslova koje zahteva sektor, većina žena radi ili na administrativnim pozicijama, kvalifikovanim pozicijama i stručnim pozicijama. Udruženje Mreže Žena Kosova, koja je aktivna od 2000. godine, i Poslovno Udruženje Žena SHE-ERA osnovano 1999. godine, su dva udruženja sa dugom tradicijom na Kosovu. Uz ekspertizu i podršku udruženja žena sa dugom tradicijom na Kosovu, trebalo bi uspostaviti mrežu mladih profesionalaca za inženjerstvo, građevinarstvo i arhitekturu.

Smanjenje obima neformalne ekonomije

Nacionalna strategija 2014-2018 postavila je za cilj smanjenje obima neformalne ekonomije za 5% između 2014. i 2018. godine, a samim tim i povećanje poreske osnovice za oko 52 miliona evra.

Regulisanje tržišta zemljišta

Zakon br. 04/L-040 o regulisanju zemljišta bio je usvojen od strane Skupštine u januaru 2012. godine. Tržište zemljišta i dalje je ograničeno zbog nejasnosti u pogledu vlasništva i teškoće u proceni zemljišta.

Poboljšanje energetske efikasnosti

Od aprila 2011. godine, Kosovo ima Nacionalni akcioni plan za energetske efikasnost za period 2010-2018. Nova Direktiva Evropske unije za energetske efikasnost 2011/017217 postavlja kao cilj 17% uštede energije do 2020. godine. U tom smislu, Vlada je usvojila Zakon o energetske efikasnosti, a takode je i drugi nacionalni akcioni plan za energetske efikasnost za 2013-2015. Indikativna tarifa odobrene uštede energije iznosila je 9% do 2018. godine. Član 11. Zakona o energetske efikasnosti navodi da Ministarstvo treba podržati mere definisane u Kosovskom planu energetske efikasnosti. Ova podrška uključuje traženje finansijske podrške iz budžeta Kosova od međunarodnih organizacija koje vode programe za promovisanje energetske efikasnosti i, gde je to moguće, od uključivanja finansiranja energetske efikasnosti u bilateralne sporazume o saradnji. Kosovska agencija za energetske efikasnost (KAEE) ima mnogo projekata koji finansijski podržavaju strani i međunarodni donatori, uključujući, ali ne i ograničavajući se na EU, SB, kfw, UNDP, GIZ i EBRD.

S obzirom na sadašnje nepouzdanost snabdevanje električnom energijom, obimno se koriste peći na drva, ali mnogi od njih su neefikasni u načinu na koji pretvaraju energiju. Shodno tome, svake godine smanjuje se broj drveća kako bi se obezbedilo grejanje u zimskom periodu, a da se ista ne zamenjuju. Energetske performanse se ne nadgledaju ili sprovode i često dovode do prekomerne potrošnje energije.

Dodatak 3: Upitnik

1. Identifikacioni broj ispitanika _ _ _ _ _

Sektor _____

2. Veličina kompanije (*da se popuni do kraja*)

1. Mikro [do 9 zaposlenih]
2. Mala [10 - 49 zaposlenih]
3. Srednja [50 - 249 zaposlenih]
4. Velika [preko 249 zaposlenih]

3. Naselje 1. Ruralno 2. Grad

4. Navedite lokaciju i opštinu _____

A Informacije o kompaniji

1. Koje su tri osnovna proizvoda vaše kompanije i njihov procenat u ukupnoj prodaji?

Proizvodi/	Procenat ukupne prodaje (ukupno 100%)
2.	
2.	
3.	

2. Molimo navedite status vlasništva vaše kompanije?

Individualno poslovanje	1
Opšte partnerstvo	2
Ograničeno partnerstvo	3
Društvo sa ograničenom odgovornošću (DOO)	4
Akcionarsko društvo (AD)	5

2a. Starost vlasnika? _ _ _ (godina)

2b. Molimo zaokružite etničku pripadnost vlasnika (glavnog vlasnika, ako ih je više)?

1. Albanac
2. Srbin
3. Turčin
4. Bosanac
5. RAE
6. Goranac

2c. Kakav je udeo glavnog akcionara kompanije? _ _ _ (%) (*Ako kompanija nije jedino vlasništvo*)

2d. Nivo obrazovanja vlasnika (glavni)?

- _ _ _ (godina obrazovanja)
88. Ne znam
99. Odbija da izjavi

3. Ima li žena među vlasnicima kompanije?

1. Da 2. Ne (*ako ne, predite na pitanje A-6*)

4. Ako da, koji je nivo njihovog obrazovanja? (*Ako je više žena vlasnice, stavite prosečan nivo obrazovanja*)

- _ _ _ (godina)
88. Ne znam
99. Odbija da izjavi

5. Ako da, kakav je njihov udeo u kompaniji? _ _ _ (%)

6. Možete li odrediti distribuciju udela kompanije?

	A-6a	A-6b
Lokalni pojedinci ili privatna kompanija	1. Da 2. Ne	_ _ _ _(%)
Foreign individuals or private companies	1. Da 2. Ne	_ _ _ _(%)

7. Ako su strani državljani ili privatna preduzeća, koliko je investicija iz dijaspore _ _ _ _ _ (%)

B: Podaci o inputima i proizvodnji preduzeća/industrije

1. Molimo navedite poreklo sirovine i polugotovih proizvoda za vašu proizvodnju?

Poreklo sirovina i polugotovih proizvoda		
Domaća		
1.1 Proizvedeno od kompanije	1. Da 2. Ne	— — — (%)
1.2 Snabdevanje domaćih proizvođača	1. Da 2. Ne	— — — (%)
Uvezeno		
1.3 Snabdevanje od domaćih trgovaca	1. Da 2. Ne	— — — (%)
1.4 Snabdevanje od stranih trgovaca	1. Da 2. Ne	— — — (%)
1.5 Uvezeno direktno od inostranih proizvođača	1. Da 2. Ne	— — — (%)
1.6 Ostalo, molim vas navedite _____	1. Da 2. Ne	— — — (%)

2. Navedite tri glavna proizvoda/robe uvezene tokom 2016, prema zemlji porekla, njihovom udelu u procentima u pogledu uvoznih tržišta/zemalja i približne vrednosti proizvoda/roba) (*ako kompanija ne uvozi, nastaviti sa pitanjem B3*)

Br	Sirovina/ polugotova	Uvozna tržišta/zemlje						Ukupna vrednost inputa
		Prva zemlja	Vrednost	Druga zemlja	Vrednost	Ostale zemlje (navedite)	Vredn ost	Vrednost
1								
2								
3								

3. Koja je bila prosečna vrednost sirovina i polugotovih proizvoda tokom 2016. godine?

a) Prosečna vrednost sirovina _____ (€)

4. Koji su bili prosečni mesečni troškovi vaše kompanije za dalje navedene stavke u 2016. godini?

- a. Struja _____ (€)
b. Voda _____ (€)
c. Gorivo _____ (€)
d. Ostalo, molim navedite _____ (€)

5. Kolika je ukupna vrednost proizvodnje vaše kompanije u 2015. i 2016. godini?

- a. Vrednost 2015 _____ evra / godišnje
b. Vrednost 2016 _____ evra / godišnje

99. Bez odgovora

5.a Kažite nam koji opseg odgovara proizvodnoj vrednosti vaše kompanije u 2015. i 2016. godini? (*Ako ispitanik nije odgovorio na pitanje B-5*)

	2015	2016
1. do 10,000 evra / godišnje		
2. 10,001 – 25,000 evra / godišnje		
3. 25,001 – 50,000 evra / godišnje		
4. 50,001 – 100,000 evra / godišnje		
5. 100,001 – 250,000 evra / godišnje		

6. 250,001 – 500,000 evra / godišnje		
7. 500,001 – 1,000,000 evra / godišnje		
8. 1.000,001 – 2,500,000 evra / godišnje		
9. 2,500,001 – 5,000,000 evra / godišnje		
10. 5,000,001 – 10,000,000 evra / godišnje		
11. Preko 10,000,000 evra / godišnje		
99. Bez odgovora		

6. Koju vrstu proizvoda proizvodite?

- a. Gotove proizvode ____ ____ (%)
b. Polugotove proizvode ____ ____ (%)

7. Razmišljajući o prodatim proizvodima tokom 2015. i 2016. godine, možete li nam dati stepen korišćenja kapaciteta kompanije (**ako je potrebno dodati objašnjenje: korišćenje kapaciteta znači korišćenje svih instaliranih kapaciteta**)

- a. 2015 ____ ____ (%)
b. 2016 ____ ____ (%)

8. Koja su vaša očekivanja za nivo prihoda tokom ove godine u odnosu na prošlu godinu?

- a. Povećanje za ____ %
b. Smanjenje za ____ %
c. Slično

9. U poređenju sa prošlom godinom, ove godine planirate:

- a. Povećanje broja zaposlenih za ____ (osoba)
b. Smanjenje broja zaposlenih za ____ (osoba)
c. Isti broj zaposlenih

10. Koje su vaše percepcije o industriji u kojoj poslužete?

- a. Sektor se povećava
b. Sektor se smanjuje
c. Bez promena
88. Ne znam

C: Podaci o prodaji

1. Molimo navedite nivo prodaje vaše kompanije u godinama 2015. i 2016.

- a. 2015 ____ ____ EUR
b. 2016 ____ ____ EUR
99. Bez odgovora

2. Molimo navedite koji opseg odgovara ukupnoj vrednosti prihoda veše kompanije u 2015. i 2016. godini? (**Ako ispitanik nije odgovorio na pitanje C-1**)

	2015	2016
1. Do 10,000 evra / godišnje		
2. 10,001 – 25,000 evra / godišnje		
3. 25,001 – 50,000 evra / godišnje		
4. 50,001 – 100,000 evra / godišnje		
5. 100,001 – 250,000 evra / godišnje		
6. 250,001 – 500,000 evra / godišnje		
7. 500,001 – 1,000,000 evra / godišnje		
8. 1.000,001 – 2,500,000 evra / godišnje		
9. 2,500,001 – 5,000,000 evra / godišnje		
10. 5,000,001 – 10,000,000 evra / godišnje		
11. Preko 10,000,000 evra / godišnje		
99. Bez odgovora		

3. Na osnovu vašeg prethodnog odgovora možete li odrediti segmentaciju prodaje na domaćem i inostranom tržištu?

	2015	2016
Domaća prodaja	a. ____ ____ (%)	a. ____ ____ (%)
Strana prodaja	b. ____ ____ (%)	b. ____ ____ (%)

4. Možete li navesti koja od sledećih izjava odgovara nedostajućoj prodaji na izvoznim tržištima?

1. Ne nameravan da izvozim / Nije deo mog poslovnog plana

2. Planiram da u budućnosti izvozim ali kompanija još nije spremna
3. Želim da izvozim ali postoji mnogo prepreka.

5. Ko su bili klijenti vaše prodaje na domaćem tržištu u 2016. godini i koji je bio udeo prodaje u poređenju sa ukupnim ciframa prodaje?

Kupci		
5.1 Druga preduzeća za dalju obradu	1. Da 2. Ne	___ %
5.2 Distributeri / veleprodajna preduzeća	1. Da 2. Ne	___ %
5.3 Maloprodajna preduzeća	1. Da 2. Ne	___ %
5.4 Završni / krajnji potrošači	1. Da 2. Ne	___ %

6. Koje proizvode / usluge ste prodali na domaćem tržištu u 2016?

- a. Gotove proizvode / usluge ___ (%)
b. Polugotove proizvode ___ (%)
c. Sirovine ___ (%)

D: Podaci o izvozu

1. Koje vrste proizvoda / usluga ste izvezli u 2016?

- a. Gotove proizvode / usluge ___ (%)
b. Polugotove proizvode ___ (%)
c. Sirovine ___ (%)

2. Ko su bili klijenti vaše prodaje na izvoznim tržištima u 2016. godini, i koji je bio udeo prodaje u poređenju sa ukupnim brojkama prodaje (stavite „0“ ako nema prodaje kupcima?)

Kupci		
Ostale kompanije za dalju obradu	1. Da 2. Ne	___ %
Distributeri / veleprodajna preduzeća	1. Da 2. Ne	___ %
Maloprodajna preduzeća	1. Da 2. Ne	___ %
Završni / krajnji potrošači	1. Da 2. Ne	___ %

3. Koje godine je vaša kompanija počela po prvi put sa izvozom proizvoda / usluga?

- ___ (godina)
88. Ne znam (spontano)

4. Kolika je ukupna vrednost izvoza vaše kompanije u 2015. i 2016. godini?

- a. 2015 ___ (€)
b. 2016 ___ (€)
88. Ne znam (spontano)

5. Molimo navedite tro glavne robe izvezene tokom 2016. godine prema zemljama, učešće u procentima prema izvoznim tržištima / zemljama, kao i potencijalnih tržišta za izvoz ovih proizvoda.

Br.	Proizvodi / usluge	Izvozna tržišta / zemlje						Potencijalna izvozna tržišta	
		Prva zemlja	Vrednost	Druga zemlja	Vrednost	Ostale zemlje (navedite)	Vrednost	Prva zemlja	Ostale zemlje (navedite)
1									
2									
3									

6. Koja je bila najveća prepreka sa kojom ste se suočili tokom izvoza? (*Ne čitati spisak, napisati odgovor i kod*)

7. Koja je bila druga najveća prepreka sa kojom ste se suočili? *(Ne čitati spisak, napisati odgovor i kod)*

	First mentioned	Second mentioned
Troškovi prevoza	1	1
Međunarodni standardi za kvalitet (sanitari i fitosanitari i drugi industrijski standardi)	2	2
Nedostatak izvoznih pozajmica / kredita	3	3
Visoki troškovi bankarskih garancija	4	4
Postupci carinjenja	5	5
Efikasnost carinske administracije u tranzitnim ili uvoznim zemljama	6	6
Efikasnost carinskih agenata / posrednika	7	7
Politička situacija u zemlji uvoznici	8	8
Ograničene mogućnosti uspostavljanja veza sa stranim poslovnim mrežama	9	9
Infrastruktura u tranzitnim zemljama ili zemljama uvoznicama	10	10
Ostalo (navedite)	97	97
Ne znam	88	88
Odbiti	99	99

8. Pored pomenutih prepreka, ocenite da li sledeća pitanja ometaju vaše izvozne aktivnosti. Molimo ocenite od 0(nula) – 10 (deset) gde je „0“ = nije prepreka a 10 = velika prepreka.

	Ocena
Troškovi prevoza	
Međunarodni standardi kvaliteta (sanitari i fitosanitari i drugi industrijski standardi)	
Nedostaju finansije	
Visoki troškovi bankarskih garancija	
Postupci carinjenja	
Efikasnost administracije u zemljama tranzita ili uvoza	
Loša efikasnost carinskih posrednika / agenata	
Politička situacija u zemlji uvoznici	
Ograničene mogućnosti uspostavljanja veza sa inostranim poslovnim mrežama	
Infrastruktura u tranzitnim zemljama ili zemljama uvoznicama	

9. U vezi sa unutrašnjim preprekama u kompaniji koja utiče na izvoz, možete li spomenuti koja je bila najveća prepreka sa kojom ste se suočili? *(Ne čitati spisak, napisati odgovor i kod)*

10. I koja je druga prepreka? *(Ne čitati spisak, napisati odgovor i kod)*

	First mentioned	Second mentioned
Nemogućnost završetka procesa sertifikacije prema međunarodnim standardima <i>(zbog neodgovarajućih prostora, ljudskih kapaciteta)</i>	1	1
Nemogućnost završetka obuke / obučavanja zaposlenih	2	2
Neefikasne strukture upravljanja	3	3
Nedostatak spremnosti vlasnika da produži proizvodnju	4	4
Nemogućnost efikasnog plasiranja proizvoda	5	5
Nemogućnost uspostavljanja odnosa sa inostranim poslovnim partnerima	6	6
Ostalo (navedite)	97	97
Ne znam	88	88
Odbijanje da odgovori	99	99

11. Pored pomenutih prepreka, navedite da li dole navedena pitanja odražavaju prepreke za izvoz. Ocenite između 0 – 6, gde „0“ znači nije prepreka, a „6“ je velika prepreka

	Ocena
Nemogućnost završetka procesa sertifikacije prema međunarodnim standardima <i>zbog neadekvatnih prostora, ljudskih kapaciteta</i>	
Nemogućnost obuke / obučavanja zaposlenih	
Neefikasne strukture upravljanja	
Nedostatak spremnosti vlasnika da produži proizvodnju	
Nemogućnost efikasnog plasiranja proizvoda	
Nemogućnost uspostavljanja odnosa sa inostranim poslovnim partnerima	

E: Zapošljavanje i ljudski resursi kompanije / industrije

1. Koji je ukupan stvarni i rodno specifičan broj zaposlenih:

	Broj zaposlenih	
Godina	Muškarci	Žene
a. 2015	___ (#)	___ (#)
b. 2016	___ (#)	___ (#)
c. Stvarno	___ (#)	___ (#)

2. Koja je bila raspodela zaposlenih u 2016. godini prema ovim specifikacijama?

- a. Zaposleni sa punim radnim vremenom _____ (%)
- b. Zaposleni sa skraćenim radnim vremenom _____ (%)
- c. Sezonski radnici _____ (%)

3. Starosna raspodela zaposlenih u 2016?

- a. između 18-25 godina _____ (%)
- b. između 26-50 godina _____ (%)
- c. preko 50 godina _____ (%)

4. Koliko je broj zaposlenih manjina (nealbanaca) u 2016?

1. DA, navedite broj zaposlenih ____ (br.), i izaberite njihovo državljanstvo

- 1.1.1 Albanski
- 1.1.2 Srpski
- 1.1.3 Turski
- 1.1.4 Bosanski
- 1.1.5 RAE
- 1.1.6 Goranci

2. Ne

5. Koja je bila vrednost plata za prosečni pojedinačni mesec u 2015. i 2016?

- a. 2015 _____ (€)
- b. 2016 _____ (€)

6. Koji je bio nivo obrazovanja zaposlenih u 2016?

	Muškarci	Žene
a. Osnovna škola	_____ (#)	_____ (#)
b. Srednja škola	_____ (#)	_____ (#)
c. Visoka škola	_____ (#)	_____ (#)
d. Univerzitet	_____ (#)	_____ (#)
e. Postdiplomski stepen	_____ (#)	_____ (#)

7. Da li vaša kompanija pruža obuke za zaposlene?

Da

Ne (*ako NE, predite na pitanje E-8*)

8. U 2016. godini, koliko zaposlenih prema polu učestvuje u obuci?

Obuka	Muškarci	Žene
a. Obuka na poslu (za proizvodnju)	_____ (#)	_____ (#)
b. Drugi oblici obuke (kursevi, radionice, itd.)	_____ (#)	_____ (#)
c. Obuka o opštim pitanjima (veštine prezentacije, upravljanje vremenom, itd.)	_____ (#)	_____ (#)

9. Molimo navedite tri zanimanja koja uglavnom nisu dostupna.

10. Da li mislite da se kompanije iz vaše industrije suočavaju sa dole navedenim problemima?

	Da	Do neke mere	Ne	Ne znam
a. Nedostatak zaposlenih sa odgovarajućim kvalifikacijama / veštinama	1	2	3	88
b. Radnici sa odgovarajućim kvalifikacijama / veštinama su veoma skupi (visoke plate)	1	2	3	88
c. Nema dovoljno diplomaca iz stručnih srednjih škola za moj sektor	1	2	3	88
d. Diplomci iz stručnih srednjih škola za moj sektor su veoma skupi (visoke plate)	1	2	3	88
e. Nema dovoljno univerzitetskih diplomaca za moj sektor	1	2	3	88
f. Diplomci na univerzitetu su veoma skupi (visoke plate)	1	2	3	88

F: Investicije i nivo tehnologije za kompaniju / industriju

1. Molimo navedite da li vaša kompanija poseduje ili zakupljuje :

	Poseduje	Iznajmljuje
Zemljište	1	2
Zgrade	1	2
Mašine i oprema	1	2

2. Koja je vrednost zemljišta u vlasništvu?
- a. Navedite približnu vrednost za 2015: _____ (evra)
- b. Navedite približnu vrednost za 2016: _____ (evra)
3. Koja je vrednost zgrada koje posedujete?
- a. Navedite približnu vrednost za 2015: _____ (evra)
- b. Navedite približnu vrednost za 2016: _____ (evra)
4. Koja je vrednost tehnologije (mašinerije i opreme) u vlasništvu?
- Navedite približnu vrednost za 2015: _____ (evra)
- Navedite približnu vrednost za 2016: _____ (evra)
5. Da li ste investirali u bilo koji novi poslovni proizvod ili usluge?
- a. DA, navedite približnu vrednost ulaganja _____ evra i navedite proizvode _____
- b. NE
6. Da li su doznake iz inostranstva deo investicija u vašu kompaniju?
- a. DA, navedite približnu vrednost ulaganja _____ (evra)
- b. NE
7. Da li ste napravili bilo kakvu inovativnu promenu u vašoj kompaniji tokom 2016. godine vezane za procese, organizacije ili marketing kako je navedeno u nastavku
1. Primena bilo koje nove metode ili značajnog poboljšanja postojećih metoda proizvodnje u promeni tehnika, oprema i/ili softvera.
Ako DA navedite primenjene promene: _____
2. Implementacija inovativnih metoda marketinga, uključujući važne promene u projektovanju, pakiranju, plasiranju, promociji, cenama vaših proizvoda.
Ako DA, opišite primenjene promene: _____
3. Sprovođenje novih organizacionih metoda u poslovnoj praksi, organizaciji radnih mesta ili odnosima sa javnošću
Ako DA, opišite primenjene promene: _____
8. Da li stvarni nivo zaštite industrijske svojine utiče na kompanije u vašem sektoru?
1. Ne, ne utiče
2. Da, ometa kompanije u razvoju novih proizvoda / usluga
3. Da, ometa kompanije u njihovom angažovanju u prenosu aktivnosti na strane kompanije
88. Ne znam
9. Da li je vaša kompanija registrovala neki patent na Kosovu?
1. Da (ako da, navedite godinu registracije: _____ (godina)
2. Ne
10. Da li mislite da teškoće u registraciji патената dovode do problema u razvoju poslovanja?
1. Da, navedite uticaj na poslovanje: _____
2. Ne

G: Poslovno okruženje

1. Molimo navedite u kom stepenu sledeća pitanja predstavljaju prepreku razvoju poslovanja, gde „1“ predstavlja veliku prepreku. Stopa procene je 0-17, gde je „0“ nikakva prepreka a „17“ vrlo velika prepreka.

Red

Pristup finansijama / bankarskim kreditima	
Pristup pravom zemljištu	
Teškoće u dobijanju radnih dozvola / poslovnog sertifikata	
Visok nivo korupcije	
Niska efikasnost sudova	
Niska efikasnost carinske administracije	
Odsustvo troškova električne energije	
Nekvalifikovana radna snaga (<i>neadekvatan stepen obrazovanja i radno iskustvo</i>)	
Konkurentnost neformalnog sektora	
Neefikasna poreska uprava	
Nivo poreza	
Teškoće u dobijanju tehnologije / opreme	
Troškovi radne snage (za visoke plate)	
Troškovi proizvodnih materijala (<i>sirovine i polugotovi proizvodi</i>)	
Kvalitet sirovina	
Nedostatak kupovne moći na domaćem tržištu	

Lokalna infrastruktura (putevi, vodosnabdevanje, otpadne vode itd.)	
---	--

2. Koja je odgovarajuća definicija poreskog nivoa na Kosovu?

1. Veoma nizak
2. Nizak
3. Prosečan
4. Visok
5. Veoma visok

Opišite svoj izbor u jednoj izjavi: _____

3. Koji je odgovarajući opis za rad Poreske uprave Kosova?

1. Veoma neefikasan
2. Neefikasan
3. Prosečan
4. Efikasan
5. Veoma efikasan

Opišite svoj izbor u jednoj izjavi: _____

4. Koji je odgovarajući opis za obavljanje Carinske uprave Kosova?

1. Veoma neefikasno
2. Neefikasno
3. Prosečno
4. Efikasno
5. Veoma efikasno

Opišite svoj izbor u jednoj izjavi: _____

H: FINANSIJSKI SEKTOR

1. Koji izjava opisuje lakoću finansiranja u vašem sektoru?

1. Veoma teško
2. Teško
3. Prosečno
4. Lako
5. Veoma lako

Opišite svoj izbor u jednoj izjavi: _____

2. Koji izjava opisuje troškove finansiranja (nivo kamatnih stopa) u vašem sektoru?

1. Veoma visoki
2. Visoki
3. Prosečno
4. Niski
5. Veoma niski

Opišite svoj izbor u jednoj izjavi: _____

3. Na kraju, molimo navedite informacije o vašoj kompaniji za 2016. godinu o:

- | | | |
|----|-----------------------------|-----------|
| a. | Ukupni operativni troškovi | _____ (€) |
| b. | Ukupni troškovi proizvodnje | _____ (€) |
| c. | Ukupan prihod | _____ (€) |

D: DEMOGRAFIJA

1. Pol ispitanika

1. Muškarci
2. Žene

2. Starost? ____ (godine)

3. Nivo obrazovanja u godinama ____ (godine)

99. Ne znam
98. Nema odgovora

4. Pozicija u kompaniji? (Višestruki odgovor je moguć)

1. Izvršni direktor
2. Šef finansija
3. Vlasnik (za mala preduzeća)
4. Suvlasnik
97. Ostalo (Navedite) _____
88. Nema odgovora
99. Ne znam

Dodatak 4: Kvalitativna studija

Uvod

Objašnjenje svrhe studije i obima intervjua

Pitanja

Zahvaljivanje ispitanicima

- 1) Da li možete dati kratak opis vaše kompanije i njegovu glavnu delatnost?
- 2) Možete li, molim vas, uopšteno reći kako ocenjujete svoje poslovanje od ranih godina u pogledu prometa, broja zaposlenih i diversifikacijom proizvoda?
- 3) Možete li reći kako ocenjujete nivo poreza na Kosovu? A šta je sa lakoćom i troškovima finansiranja u vašoj zemlji? Možete li da istaknete koja su vaša iskustva u vezi sa ovim problemima?
- 4) U kojoj meri mislite da vaši zaposleni zadovoljavaju potreban nivo veština i kompetencija vašeg poslovanja?
- 5) Možete li da istaknete koji su najvažniji problemi sa kojima se danas suočavate? Možete li mi dati neko rešenje za njih?

Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Competitiveness of the Private Sector in Rural Areas in Kosovo
GIZ Office, Anton Çetta Street 1
10000 Pristina, Kosovo
T +381 (0)38 233 002 100
F +381 (0)38 233 002 530
info@giz.de
www.giz.de/kosovo