



MINISTRY FOR FOREIGN
AFFAIRS OF FINLAND



*Empowered lives.
Resilient nations.*

2015 ANALIZA LANCA VREDNOSTI

Nedrvni šumski proizvodi

2015 Region Mitrovica





MINISTRY FOR FOREIGN
AFFAIRS OF FINLAND



*Empowered lives.
Resilient nations.*

2015 ANALIZA LANCA VREDNOSTI
Nedrvni šumski proizvodi
2 Region Mitrovica

PRIZNANJA

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

ANALIZU JE PRIPREMIO:

Epi Centar International

POSEBAN DOPRINOS OBEZBEĐEN JE OD STRANE:

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

TEUTA PURRINI XHABALI, Menadžerka projekta "Pomoć Trgovini"

ARTANE RIZVANOLLI, Spoljna savetnica

ANITA SMAILOVIC, Saradnica projekta "Pomoć Trgovini"

BARLET GOJANI, NUNV asistent projekta " Pomoć Trgovini"

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

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

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

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

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

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

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

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

LISTA SKRAĆENICA

Južna Mitrovica	Opštine Mitrovica, Vučitrn i Srbica
Severna Mitrovica	Opštine Leposavić, Zubin Potok, Zvečan, Severna Mitrovica
EU	Evropska Unija
HACCP	Analiza opasnosti i kritičnih kontrolnih tačaka
IADK	Inicijativa za razvoj poljoprivrede Kosova
IBCM	Međunarodna poslovna škola Mitrovica
IPA	Međunarodna politika za poljoprivredu
ISO	Međunarodna organizacija za standardizaciju
MPSRR	Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja
MAB	Medicinsko i aromatično bilje
MZSPP	Ministarstvo životne sredine i prostornog planiranja
NGOs	Nevladine organizacije
NDSP	Nedrvni šumski proizvodi
MSP	Mala i srednja preduzeća
TUV	Technischer Überwachungsverein
USAID	Američka agencija za međunarodni razvoj
UNDP	Program Ujedinjenih nacija za razvoj
GIZ	Nemačko društvo za međunarodnu saradnju (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit)
VAT	Porez na dodatu vrednost

SADRŽAJ

PRIZNANJA	4
LISTA SKRAĆENICA	5
1. UVOD	8
2. METODOLOGIJA	9
3. MAPIRANJE SEKTORA	10
3.1 Proizvođači/Prikupljači/Farmeri	12
3.2 Kupci/trgovci/centri za prikupljanje	13
3.3 Prerađivači	15
3.4 Izvoznici	16
3.5 Stručne usluge	16
3.6 Dobavljači	17
3.7 Laboratorije	17
3.8 Pristup kapitalu.....	18
3.9 Transport & Logistika	18
3.10 Marketing organizacije	18
3.11 Sertifikacija	19
3.12 Obrazovanje	19
4. KARAKTERISTIKE POTRAŽNJE I SNABDEVANJA	20
4.1 Situacija u južnoj Mitrovici	20
4.2 Situacija u severnoj Mitrovici	21
5. DOMAĆA SPOLJNA TRGOVINA I TRŽIŠNI TRENDOVI – ULAZNE TRŽIŠNE TAČKE I KONKURENCIJA	25
6. HORIZONTALNE I VERTIKALNE VEZE	27
6.1 Horizontalne veze	27
6.2 Vertikalne veze	28
7. GLAVNE IDENTIFIKOVANE OSOBENOSTI U CILJNOM REGIONU	29
7.1 Prednosti	29
7.2 Slabosti	29
7.3 Mogućnosti.....	30
7.4 Rizici	31

8. ZAKLJUČCI I PREPORUKE ZA UNAPREĐENJE SEKTORA.....	32
8.1 Poboljšano poslovno okruženje	32
8.2 Poboljšane horizontalne i vertikalne veze	34
8.3 Pitanja koja se odnose na poboljšanje marketinga za aktere lanca vrednosti	35
8.4 Poboljšana proizvodnja MSP.....	36
8.5 Poboljšani pristup kapitalu	39
Aneks 1 – Lista obavljenih intervjua	41
Aneks 2 – Donatorski programi za pod-sektor NDŠP.....	43
Aneks 3 – Bibliografija	46

SLIKE

Slika 1 – Lanac vrednosti nedravnih šumskih proizvoda južne Mitrovice	10
Slika 2 - Grafička prezentacija lanca vrednosti – Severna Mitrovica	11

TABELE

Tabela 1 - Troškovi prikupljanja	20
Tabela 2 - Operativni troškovi prerađivača	21
Tabela 3 - Troškovi prikupljanja -severna Mitrovica	22
Tabela 4 - Troškovi rada prerađivača severne Mitrovice.....	23
Tabela 5 - Mesečna vrednost NDŠP izvoza i uvoza.....	25
Tabela 6 – Mesečna količina NDŠP izvoza i uvoza	26
Tabela 7 - Glavna uvozna izvozna tržišta NDŠP	26

1. UVOD

Ciljani region se sastoji od severne Mitrovice (opština: Leposavić, Zvečan, Zubin Potok i severna Mitrovica), i južne Mitrovice (opština: južna Mitrovica, Vučitrn i Srbica). Ovaj region ima veoma skromnu privrednu aktivnost, što je daleko ispod njegovog potencijala. Istovremeno, posebno je pogodan za prikupljanje i uzgoj ne-drvnih šumskih proizvoda (NWFP). Nadmorska visina i konfiguracija terena su pogodne za aktivnosti prikupljanja i uzgoj nekih vrsti šumskih plodova i lekovitog bilja, kao i nekih vrsta gajenih bobica. Kosovo¹ ima dugu tradiciju u prikupljanju divljih NWFP kao što su divlje pečurke, aromatično i lekovito bilje i bobice, ali je svoje tržište izgubilo sa raspadom Jugoslavije. Dodatni problem je što Kosovo nikada nije razvilo tradiciju negovanja NWFP. Ipak, zahvaljujući proizvođačima, koji su održali dobre poslovne veze sa većim prerađivačima, prikupljanje NFVP je ponovo počelo. Kasnije, uz podršku različitih inicijativa donatora na Kosovu, ova industrija je mnogo brže porasla.

Kosovo ima 481,000 ha² šumskog zemljišta. Prema popisu NWFP³, koji je pripremila Botaničko odeljenja Fakulteta za matematiku i prirodne nauke Univerziteta Hasan Priština, Kosovo ima potencijal da prikupi najmanje 29.000 tona NWFP, uključujući 85 vrsta sa privrednim potencijalom, kao što je origano, menta, primula veris, bobice kleke, šipak, kantarion, kamilica, hajdučka trava, Breckland⁴ majčina dušica, itd.

Danas se procenjuje da su oko 11,400 prikupljača⁵, 100 uzgajivača, 40 centara za prikupljanje i 10 prerađivača aktivni na Kosovu, u južnoj Mitrovici najviše. Prikupljanje je uglavnom porodični biznis, koji jednako uključuje sve članove porodice. Centri za prikupljanje su organizovani od strane većih kolektora u male regione. Poslednje tri do pet godina, svi prerađivači su ulagali u komore za zamrzavanje, rashladne sobe i mašineriju za preradu. Kompanije kao što su EuroFruti, Agroproduct, Hit Flores i Fung FF su takođe investirali u sprovođenju bezbednosti i kvaliteta hrane kao što su HACCP, IFC i organska sertifikacija.

U međuvremenu, primarno istraživanje sprovedeno za potrebe ove studije ukazuje na to da postoji oko 1,050 porodica u Severnoj Mitrovici koje su uključene u prikupljanju NDŠP. To čini više od 2,000 ljudi. Imajući u vidu ukupno stanovništvo u severnoj Mitrovici, ovo je veliki broj. Istovremeno, postoje 40 do 50 farmi⁶, koje aktivno kultivišu proizvode malina i kupina, sa prosečnom površinom plantaže od oko 0.10ha .

1 Svako pozivanje na Kosovo u ovom dokumentu se čini u kontekstu Rezolucije 1244 Saveta bezbednosti Ujedinjenih nacija (1999. godina)

2 MPŠRR – "Plan za poljoprivredu i ruralni razvoj 2009 – 2013"

3 http://www.helvetas-ks.org/HPK/documentation/technical_reports/101007RaportiiinvetaritteBMAdhePFE_en.pdf

4 Na engleskom: Breckland Thyme

5 HPK izveštaj "Procena uticaja projektnih aktivnosti sektora NDŠP na Kosovu i razvoj okvira projektnih aktivnosti za 2012" – pripremljeno od strane Brigit Boor

6 Uzgoj je porodični biznis i u regionu tradicionalno vlasništvo zemljom u većini slučajeva ima suprug

2. METODOLOGIJA

Cilj ovog istraživanja je da se identifikuju i analiziraju svi aspekti lanca vrednosti ne-drvnih šumskih proizvoda u regionu Mitrovice. Priprema analize lanca vrednosti je organizovana u dve faze. Prvo, analizirane su i pregledane sve postojeće relevantne studije i podaci koji se odnose na NDŠP. Nakon početnog pregleda literature, projektni tim je prikupio podatke kroz polu-strukturirane intervju sa ključnim akterima koji predstavljaju različite nivoe lanca vrednosti NDŠP. Izbor ključnih aktera je napravljen uzimajući u obzir jednaku teritorijalnu i organizacionu zastupljenost i obezbeđivanje pokrivenosti ključnih aktera u različitim strukturama lanca vrednosti.

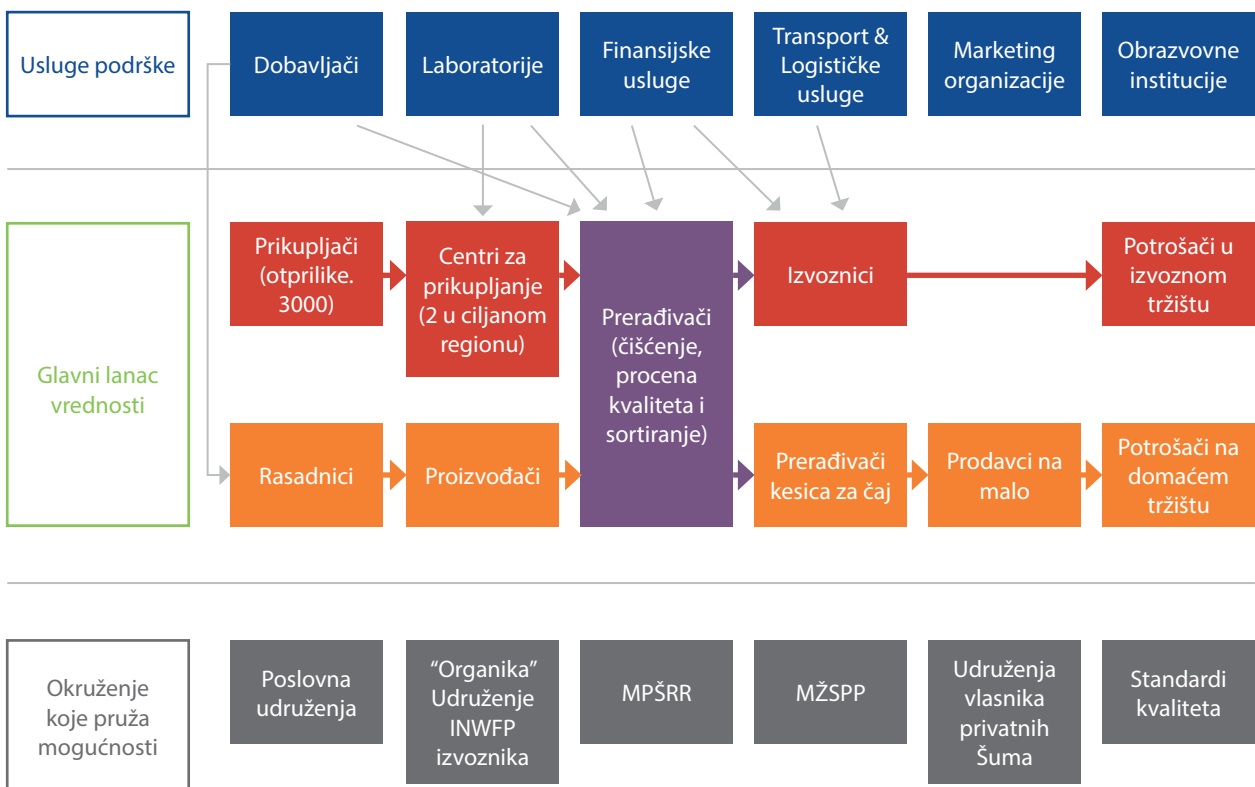
U cilju analize aspekta institucionalne podrške i postojećeg poslovnog okruženja, organizovani su razgovori sa predstavnicima Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja, Kosovske agencije za šume, opštinama Mitrovica i Leposavić. Specifičnosti radne snage i zahtevi za izgradnju kapaciteta, pokriveni su kroz intervju sa profesorima Univerziteta Hasan Priština, savetodavnim uslužnim službama i velikim brojem malih i srednjih preduzeća aktivnih u regionu Mitrovice. Informacije u vezi sa pristupom kapitalu pokriveno su putem intervju sa nekoliko predstavnika iz bankarskog sektora. Napori su takođe načinjeni da se analiziraju indirektni učesnici lanca vrednosti kao što je transport, skladištenje, institucije bezbednosti hrane, logistika i aspekt marketinga. Konačno, aspekt proizvodnje i prerade lanca vrednosti je pokriven intervjuima sa svim relevantnim proizvođačima i prerađivačima u ciljnom regionu.

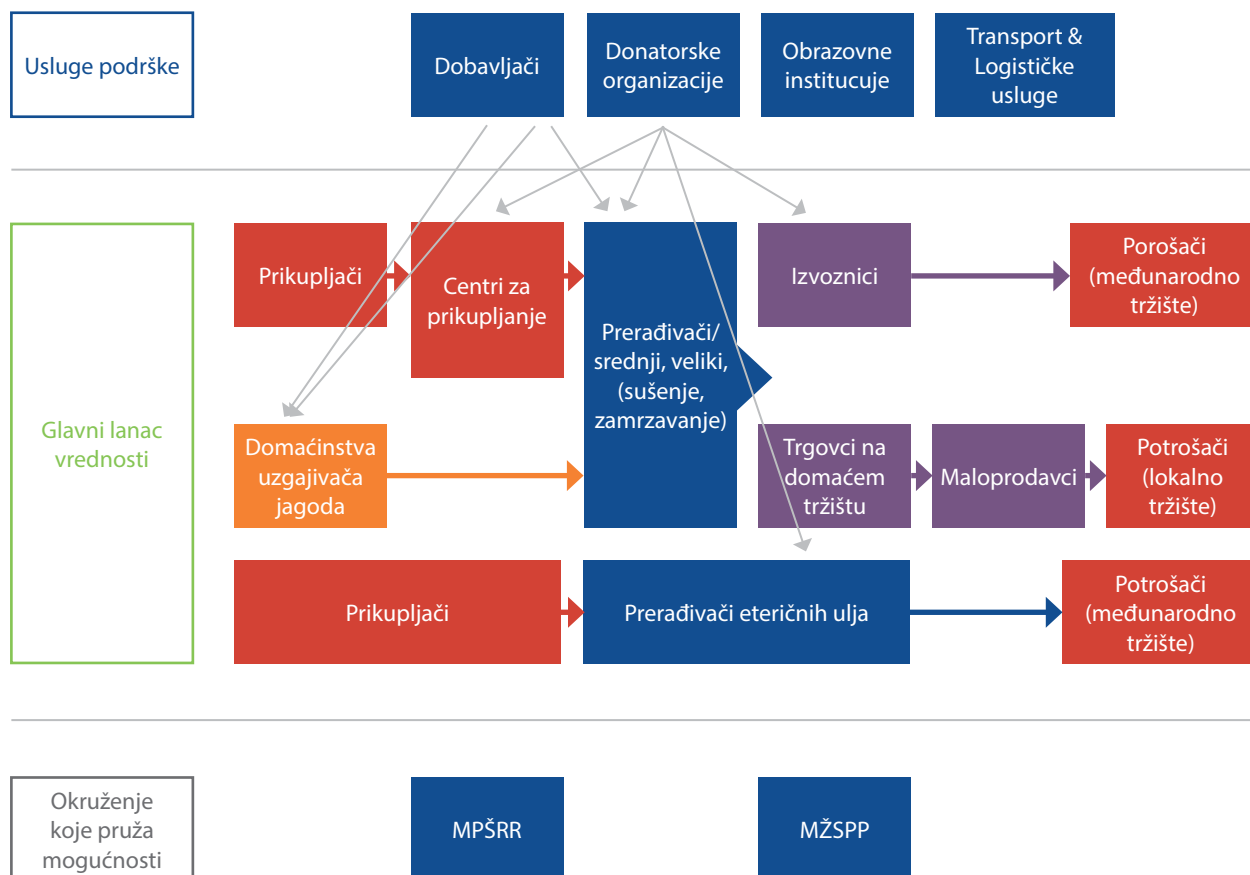
Prikupljene Informacije su bile od ključnog značaja za organizaciju analiza slabosti, prednosti, mogućnosti i pretnji (SWOT) sa svim uključenim ekspertima, gde su identifikovane sve prednosti, slabosti, mogućnosti i pretnje. Ovaj proces je takođe omogućio timu da pripremi početni set preporuka za razvoj sistematskih intervencija za poboljšanje konkurentnosti lanca vrednosti. U cilju sagledavanja relevantnosti predloženih intervencija lanca vrednosti, dve odvojene fokus grupe organizovane su u Vučitrnu i Mitrovici za učesnike severne i južne Mitrovice. U obe fokus grupe načinjeni su napori kako bi se osiguralo učešće relevantnih ključnih aktera u sektoru iz svih aspekata lanca vrednosti. Preporuke i predložene intervencije predstavljene u ovom dokumentu odnose se na diskusije i komentare dobijenih od ključnih aktera u sektoru, koji su doveli do razvoja dokumenta koji odražava stvarne potrebe i identifikuje praznine u sektoru NDŠP-a.

3. MAPIRANJE SEKTORA

Neposredni učesnici u lancu vrednosti su entiteti ili akteri koje su povezani i direktno utiču na osnovne operacije lanca vrednosti. Lanci vrednosti južne i severne Mitrovice su prikazani na slikama 1 i 2 u prilogu, dok je opis situacije u raznim segmentima učešća obezbeđen u ostatku ovog poglavlja.

Slika 1 – Lanac vrednosti nedrvnih šumskih proizvoda južne Mitrovice



Slika 2 - Grafička prezentacija lanca vrednosti – Severna Mitrovica⁷

⁷ Slika 2 Uključuje samo delove lanca vrednosti koje smo uspeli da identifikujemo tokom istraživanja. Delovi lanca vrednosti, čije postojanje nismo bili u mogućnosti da identifikujemo i koji trenutno ne ispunjavaju svoju ulogu u lancu vrednosti (na primer, postoje finansijske institucije koje posluju u regionu, ali ne podržavaju projekte u poljoprivredi ili prehrambenoj industriji), nisu uključeni u grafikonu. Organizacije za pružanje konsultantskih usluga u prehrambenoj industriji, (kao što su organizacije u oblasti kontrole kvaliteta, sigurnosti hrane i standardizacije) nisu identifikovane i nisu uključene u grafikonu. Organizacije kao što su poljoprivredna udruženja, klasteri i drugi oblici udruživanja sektora nisu identifikovani tokom intervjua na terenu. Uloga i MŽSPP u regionu severne Mitrovice je ograničena.

3.1 Proizvođači/Prikupljači/Farmeri

<p>Opšti nalazi</p>	<p>Prikupljači su ljudi/podrođice koje žive u ruralnim regionalnim oblastima, sa potencijalom za prikupljanje NDŠP, podjednako uključujući sve članove porodice. U zavisnosti od potražnje i cena, prikupljači prikupe različite vrste NWFP tokom dana i uveče prodaju svoje proizvode centrima za prikupljanje i prerađivačima direktno, i plaćeni su u gotovini na licu mesta. Prikupljanje se vrši ručno, za neke proizvode se koristi ručni alat. Većina prikupljača koriste polovne plastične kese, vreće ili plastične posude u zavisnosti od proizvoda.; Međutim, prerađivači sa organskom sertifikacijom, koriste specijalno pripremljene korpice, koje čuvaju proizvode od oštećenja. Većina prikupljenih proizvoda prodaje se u toku istog dana; prikupljači retko sprovode sušenje (sušenje na suncu) ili čišćenje i kategorizaciju jer im nedostaju objekti za takve aktivnosti, iako poseduju znanje.</p> <p>Uzgajivači MAB - Postoje dve vrste uzgajivača sa ukupnom površinom od 250ha; *Farmeri sa malim kapacitetom su zamenili prethodne useve (npr. žitarice ili povrće u maloj meri) NDSP jer u njihovom uzgoju vide veći potencijal prihoda. Oni dobijaju podršku donatora ili prerađivača, koji im obezbeđuju sadnice i drugi materijal, i dogovaraju o kupovini finalnih proizvoda u vreme žetve.</p>
<p>Južna Mitrovica</p>	<p>Dva centra za prikupljanje/pod-operatera, su izjavili da kupuju proizvode od najmanje 500 prikupljača iz 40 sela; veruje se da je za polovinu njih, prikupljanje NDŠP glavni izvor prihoda.</p> <p>Postoji oko 90 uzgajivača sa površinom gajenja od 0,05 - 0,3 ha; Ukupno ima oko 85 hektara.</p> <p>U ciljanoj oblasti postoji oko 35 malih farmera koji kultiviraju MAB, vrste kao što su beli slez, origano, žalfija i crni slez. Ovi proizvođači su podržani od strane IADK kroz pružanje materijala i tehničkih saveta.</p> <p>* <i>Veći uzgajivači</i> –postoji prerađivač Agroprodukt iz Istoka , koji ima 16 vrsta na ukupnoj površini od 145 hektara uzgoja, kao i dva druga veća uzgajivača sa ukupnom površinom od 20 hektara. Veoma je važno napomenuti da u Mitrovici ne postoje prikupljači ili integratori NDŠP. Iako svi ključni igrači u sektoru se ne nalazi u oblasti istraživanja, ipak, oni igraju značajnu ulogu u razvoju NDŠP sektora u cilnom regionu kroz pružanje usluga svim zainteresovanim stranama.</p> <p>U regionu Mitrovica, postoji veći uzgajivač MAB - belog sleza, nane i žalfije na području 7hA. On je povezan sa Agroproduktom, koji je obezbedio sadnice i dao savete na farmi.</p> <p>Uzgajivači bobica - brojni projekti su promovisali proizvodnju bobica, kao što su jagode i maline, u regionu Mitrovica u poslednjih 10 godina, obezbeđivanjem materijala, saveta na farmi i poboljšanjem marketinga bobica.</p> <p>Glavne proizvedene bobice su jagode i maline. Kosovsko tržište je skoro prezasićeno sa domaćim jagodama, međutim, snabdevanje sadnog materijala je i dalje neodrživo jer domaći rasadnici ne pružaju sadni materijal pravilnog kvaliteta.</p>

Severna Mitrovica

Na osnovu intervjua za potrebe ovog izveštaja, ima oko 1.050 porodica koje su uključene u aktivnostima komercijalnog prikupljanja, iako se nijedna od njih ne oslanja isključivo na ove aktivnosti. Prikupljači prodaju svoje proizvode (sušene i sveže) na lokalnom tržištu u severnoj Mitrovici. Nivo znanja o mogućnostima za prikupljanje je nizak, na primer, neke od gljiva se ne prikupljaju jer prikupljači nisu upoznati sa njima (na primer, Morchella i Amanita Caesarea).

Nedavno je došlo do velikog interesovanja za negovanje bobica, pošto godišnji prihod od ove vrste proizvodnje se kreće od oko 3.500 evra do 4.000 evra sa plantaža od 0.10 hektara veličine. Žetva dostiže i do 20t/ha (za kupine), sa kupovnom cenom od oko 2 evra/kg, što znači da jedna farma može značajno da poveća svoje prihode uzgajanjem divljih jagoda, malina i kupina. Broj onih koji su zainteresovani za ovu vrstu proizvodnje stalno raste i trenutno ima oko 55 farmera koji su uključeni u to.

Postoje i farmeri koji su tek počeli sa uzgojem divljih jagoda. Svo gajeno voće se prodaje na lokalnom tržištu, ali ne i na organizovan način kako bi se osiguralo stabilno tržište i ugovorena poljoprivreda.

3.2 Kupci/trgovci/centri za prikupljanje

Opšti nalazi

Manje centre za prikupljanje – vode ljudi koji žive u ruralnim područjima koji kupuju proizvode od prikupljača svakodnevno na osnovu provizije u ime pod-operatora ili operatora/prerađivača. Ovi centri imaju manja skladišta bez sušara ili hladnjača. Sličan tip posla obavljaju drugi stanovnici koji žive u ruralnim područjima, kupovinom proizvoda u ime prerađivača (npr. pečurke i borovnice). U suštini, samo je sakupljanje proizvoda obavljeno - prikupljanje manjih količina od sakupljača, sakupljanje i prevoz proizvoda do prerađivača ili upravljanje direktnom prodajom kao što je izvoz, ali u malim količinama, uglavnom u vezi sa pečurkama. Proizvodi se uvek plaćaju na licu mesta - ne postoji odloženo plaćanje. Ukupno postoje 30 centara za prikupljanje.

Pod-operatori su preduzeća koja imaju infrastrukturu da osuše i/ili hlade i da čuvaju prikupljene proizvode. Ova preduzeća kupuju proizvode iz centara za prikupljanje i/ili od prikupljača u zavisnosti od njihovog kapaciteta prerade i skladištenja. Ova preduzeća su u poziciji da biraju potencijalne kupce, jer proizvod može da se uskladišti i sačuva, njihova pregovaračka moć je veća nego od centara za prikupljanje. Postoje oko 40 centara za prikupljanje koja rade na Kosovu, i takođe prikupljaju veće količine i veći izbor robe (lekovitog bilja, bobica, i pečuraka).

Izazovi sa kojima se suočavaju prikupljači/prerađivači se odnose na poslovno okruženje, proces proizvodnje (nedostatak regulative i neregulisane oblasti rada i poslovanja, proizvodnog procesa, nedostatka podrške banaka, nedostatak institucionalne strategije za poljoprivredu, siromašna i ograničena pokrivenost tehnologijom, nedostatak opreme za proizvodnju proizvoda sa dodatnom vrednošću (sitno pakovanje visoko kvalitetnih proizvoda, opreme za proizvodnju dugotrajnih proizvoda), nedostatak marketinških aktivnosti, nedostatak udruženja proizvođača i ruralnih savetodavnih usluga).

<p>Južna Mitrovica</p>	<p>U ciljnom regionu postoje dva centra za prikupljanje/pod-operatora, koja se nalaze u Bajgori i Srbici.</p> <p>Centri za prikupljanje u Bajgori posluju sa više od 200-300 prikupljača divljih NDŠP, koji se nalaze u 22 okolnih sela, gde žive oko 12.000-13.000 stanovnika. Za oko 50 % njih, prikupljanje NDŠP je glavni izvor prihoda. Centar za prikupljanje radi sa dve sušare i dva kombi vozila, kojima prevozi proizvode iz udaljenih područja. Centar za prikupljanje je podržan od strane donatora za izgradnju kapaciteta, uključujući i upravljanje posle berbe. Glavni proizvodi Centra za prikupljanje su pečurke, jagorčevina, bobice kleka, šipak i zova.</p> <p>Centar za prikupljanje u Srbici (AgroFlorentina) deluje kao centar za prikupljanje, prerađivač i izvoznik. Glavni proizvodi su pečurke (5 različitih vrsta), bobice kleka, šipak, divlja jabuka i borovnice. Nedavno je kompanija izgradila objekat na površini od 600m², uključujući hladnjaču i sobu za zamrzavanje i sušaru.</p> <p>Oba centra za prikupljanje su povezana sa većim firmama koje rade na izvozu, kao što su Agroprodukt za MAB, i Agro- Florentina za bobice. Centri za prikupljanje su izjavili da kada bi postojala potražnja, oni bi mogli povećati prikupljanje za 50%. Uopšte, ne postoji formalno obrazovanje organizovano za prikupljače. Samo donatorski projekti i veliki izvoznici obezbeđuju izvesnu obuku na datu temu.</p>
<p>Severna Mitrovica</p>	<p>Tokom istraživanja, identifikovana su četiri preduzeća za otkup i preradu šumskog voća i pečuraka, i niko od njih ne prikuplja bilje⁸.</p> <p>Tri preduzeća prema veličini se ubrajaju u mala i nalaze se na teritoriji opštine Leposavić, dok se četvrto, najveće preduzeće, nalazi na teritoriji Zubinog Potoka koje je 2011 god. bilo registrovano kao kooperativa. Ova preduzeća imaju godišnji obrt od 100.000,00 (mala preduzeća), veća do 600.000,00 EUR (najveća "ZZ Zubin Potok"). Kupljeni proizvodi su uglavnom divlje pečurke (sušene i sveže borovnice) i drugi šumski plodovi (divlje jagode, kupine), uzgajane jagode i maline.</p> <p>Udruženi, oni imaju opremu za brzo zamrzavanje (kapacitet u rasponu od 3t do 12t po krugu), kao i kapacitet sušenja do 5t po krugu. Rasponi kapaciteta za skladištenje se kreću od 70t do 1,500t. Manje plantaže zapošljavaju manje od 10 radnika sa punim radnim vremenom, dok u najvećoj plantaži ima 50 radnika. Prosečni broj zaposlenih radnika od strane kooperative na godišnjem nivou je oko 150 radnika (sa punim radnim vremenom i sezonski radnici). Manje plantaže zapošljavaju u proseku 25 do 50 radnika za sezonske poslove. Struktura radne snage je izbalansirana; postoji jednak broj zaposlenih muškaraca i žena.</p> <p>Nijedno od ovih preduzeća nema sertifikovane sisteme za bezbednost hrane ili standarde koji regulišu ovu oblast. Samo "ZZ Zubin Potok" sprovodi HACCP sistem. Ne postoji dugoročna saradnja između prikupljača i centara za prikupljanje, tako da kontrola kvaliteta ulaznog materijala se u stvari ne sprovodi. Ovo je korisno za male posrednike koji se u nekim slučajevima nađu između ova dva učesnika u lancu vrednosti.. Uloga posrednika u lancu vrednosti je mala i ograničena na prevoz robe od prikupljača do kupaca. Oni nemaju kapacitete za skladištenje i ne ugrožavaju poslovne aktivnosti kupaca. Na ovaj način, sirovina se provози iz južne Mitrovice (i širom Kosova) u severnu Mitrovicu iako zvanično ne postoji trgovina između ova dva regiona.</p> <p>Proizvodi proizvedeni u ovim većim centrima za prikupljanje nemaju visoku dodatu vrednost jer su uglavnom industrijski pakovani i hlađeni (sveži), smrznuti ili sušeni proizvodi, namenjeni za dalju preradu. Postoji samo jedno preduzeće za preradu koja organizuje čišćenje i pakovanje materijala pogodnog za transport do drugih veleprodajnih centara. Čak i tako, prerađeni proizvodi se pakuju u relativno velikom pakovanju od 2,5 kg i nisu u potpunosti završeni (kao što je pakovanje od 0.125kg od borovnice ili 0.250kg od jagoda u modifikovanoj atmosferi, koje se može naći u supermarketima). Kao što smo istakli ranije, sada se prerada radi samo u jednom pogonu. Prikupljači/prerađivači su i izvoznici u isto vreme.</p>

3.3 Prerađivači

<p>Opšti nalazi</p>	<p>To su registrovana preduzeća koja kupuju velike količine proizvoda za izvoz. Prerađivači prave godišnji plan prikupljanja, u smislu količine i cene, i obavestavaju aktere o tome šta nameravaju da kupe. Oni postavljaju cene i u većini slučajeva, pred-finansiraju druge da kupuju proizvode. Oni prerađuju, ocenjuju i pakuju proizvode na osnovu potražnje. Međutim, oni su uključeni u organizaciju prikupljanja, preradi i izvozu; jedan od njih je čak uključen u proizvodnju sadnog materijala i uzgoju - iz tog razloga se nazivaju Operatorima. Postoje 9 prerađivača koji zapošljavaju najmanje 100 stalno zaposlenih i 500 sezonskih radnika, koji se uglavnom nalaze izvan regiona Mitrovica. Prema intervjuima sa terena oko 80% angažovane radne snage su žene što odgovara situaciji u širem regionu.</p>
<p>Južna Mitrovica</p>	<p>Kompanija Agroprodukt iz Istoka je veoma aktivna, iako se ne nalazi u Mitrovici. Ona pruža sadni materijal za uzgajivače, a za divlje proizvode ima ugovore sa centrima za prikupljanje.</p> <p>Agroprodukt - kompanija ima 33 stalno zaposlenih radnika, sa 200 sezonskih radnika. Preduzeće ima 3,250 registrovanih prikupljača povezanih sa 40 centara za prikupljanje širom Kosova, od kojih se tri centra za prikupljanje nalaze u regionu Mitrovica. Tržište je uglavnom okrenuto ka izvozu u zapadnim evropskim tržištima.</p> <p>Trenutno, stopa gajenja - prikupljanja kompanije je 30% sa 70 %, ali s obzirom na prednosti gajenja za prerađivače, ovaj odnos ima tendenciju povećanja do 50% sa 50%. Cela proizvodnja kompanije je organski setrifkovana. Kompanija ima nekoliko savremenih sušara sa centralnim sistemom grejanja i poseduje liniju prerade za prikupljenu robu. Kompanija posluje sa najmanje 50 vrsta – od kojih su glavni jagorčevina, beli slez, crni slez, lipa, zova, šipak, borovnica, menta i matičnjak.</p>
<p>Severna Mitrovica</p>	<p>Tokom istraživanja, osim za sušenje i zamrzavanje proizvoda, ne postoji druga fabrika koja je identifikovana, koja trenutno radi na preradi. Samo jedan pogon za proizvodnju eteričnog ulja je identifikovan, čija je izgradnja infrastrukture u toku. Investitor ovog postrojenja je privatno preduzeće "Peppermint" iz sela Vuče, opština Leposavić, uz podršku granta dodeljenog od strane Kancelarije Evropske Unije (EU) na Kosovu (EURED II grant šema)⁹. Ovaj proizvodni pogon planira da zaposli od 12 do 17 radnika, i da objedini oko 150 poljoprivrednika – pod ugovarača. Sastojaće se od mini laboratorije, hladnjače, destilerije koja će pročistiti mnoge vrste biljaka kao što su kleke, šljive i kupine¹⁰. Iako je fabrika u ranoj fazi građevinskih radova, sa nerazvijenom infrastrukturom, vlasnik planira da započne svoj rad tokom sezone 2015 godine.</p> <p>Planovi vlasnika pogona su veoma ambiciozni i zahtevaju široko angažovanje lokalne radne snage, uspostavljanjem odnosa sa pod-ugovaračima koji gaje Valerijanu (Valeriana officinalis), Angelica archangelica, poznatija kao anđelika ili bosiljak ili slatki bosiljak (Ocimum basilicum) za svrhe proizvodnog procesa. Ciljno tržište eteričnog ulja je Srbija i Rusija .</p>

9 Izvor: <http://www.rdanorth.org/>

10 Podaci su dobijeni tokom intervjuja

3.4 Izvoznici

<p>Opšti nalazi</p>	<p>Glavni kosovski prerađivači su takođe i izvoznici. Prerađivači imaju veze sa izvoznim tržištem i sledeći njihove zahteve, kupuju proizvode. Oni se uglavnom nalaze van Mitrovice, ali stalno kupuju proizvode iz ovog regiona.</p> <p>Kompanije iz Srbije, koje saraduju sa kompanijama sa Kosova (sa cele teritorije, ne samo iz severne Mitrovice), imaju problema sa uređivanjem pravnog oblika kupovine, tako da je ovo ograničavajući faktor za realizaciju trgovine.</p> <p>U cilju prevazilaženja ove situacija, saradnja između preduzeća sa juga Kosova i preduzeća iz Srbije ostvaruje se preko preduzeća sa teritorije Bujanovca i Preševa, dok se saradnja sa preduzećima sa severa Kosova ostvaruje direktno.</p>
<p>Južna Mitrovica</p>	<p>Glavni izvoznici su Agroprodukt i Agroflorentina. Agroprodukt izvozi na tržišta zapadne Evrope, kao što su Nemačka (70 %), Austrija (20 %), Švajcarska (10 %), sa godišnjom vrednošću do 1.500.000 evra. Ona ima tri dugoročna ugovora sa svojim kupcima, što je veoma retko u celom regionu Balkana. AgroFlorentina je nedavno počela da izvozi bobice kleke u Nemačku i borovnice u Holandiju.</p> <p>Pečurke iz ciljnih područja se uglavnom izvoze u Srbiju, zbog geografskog položaja i dobrih veza; za takav izvoz, saradnja između kompanija u južnoj i severnoj Mitrovici postoji i ona se često vrši preko neformalnih kanala.</p>
<p>Severna Mitrovica</p>	<p>U ciljnom području postoje specijalizovani izvoznici koji su identifikovani. Svi identifikovani kupci/prerađivači su istovremeno i izvoznici, i svoje proizvode prodaju drugim prodavcima na veliko u Srbiji (preko 90 %). Indirektno, preko kupaca iz Srbije, proizvodi iz ovog regiona takođe idu velikom broju zemalja Evropske unije i Rusije (u 2014. jedan izvoznik je takođe izvezio u SAD).</p>

Indirektni učesnici lanca vrednosti su grupe i lica koja su deo lanca vrednosti, i služe kao podrška operacijama glavnog lanca vrednosti, kao što su stručne usluge, dobavljači, laboratorije, pristup kapitalu, itd. Ostatak ovog odeljka razmatra sledeće učesnike.

3.5 Stručne usluge

U južnoj Mitrovici postoje tri vrste stručnih usluga: 1) Javne usluge organizovane kroz MPŠRR i opštinske strukture, koje su u početnoj fazi razvoja i stoga trenutno veoma slabe; 2) Savetovanje koje se pruža kroz razvojne projekte. IADK je najbolji primer koji je pružao redovno savete svim akterima za procese prikupljanja i obrade zemljišta. Međutim, akteri nisu platili za usluge koje su im bile ponuđene. IADK usluge su finansirane od strane donatora i kao takve nisu održive. 3) Agroprodukt-ov integrisani model - pružanje saveta na farmi farmerima od strane prerađivača. Potpuno je vođen od strane privatnog sektora. U severnoj Mitrovici ne postoje organizovane strukture koje pružaju besplatne stručne savete ili savete uz naplatu, ili podršku učesnicima u čitavom lancu vrednosti, osim "Poslovni centar Zvečan", koji preko donatorskog programa podržava preduzetništvo među ženama i mladima na severu Kosova organizovanjem obuka, usredsređujući se na modernim metodama proizvodnje voća.

3.6 Dobavljači

U južnoj Mitrovici ima oko 100 registrovanih preduzeća, dobavljača, snabdevača semena, pesticida i drugog materijala (npr. nosača i podloga) za proizvodnju sadnog materijala. Konkretno, za uzgoj NŠDP, postoji organizovana proizvodnja sadnica. Jedan broj lokalnih prerađivača vrši distribuciju ovih sadnica ugovorenim uzgajivačima garantirajući otkup njihove proizvodnje. Što se tiče proizvodnje bobica, postoji velika potražnja za sadnicama, međutim, domaći rasadnici snabdevaju ograničen broj sadnica sa niskim i ne-standardizovanim kvalitetom. Glavni rasadnici se nalaze izvan regiona Mitrovica, u Dečane, Štimlje i Đakovici. Pre dve godine, uz podršku projekta NOA, USAID, rasadnik za proizvodnju malina je osnovan u Podujevu – koji se jako dobro razvio zahvaljujući overenim i kvalitetnim sadnim materijalom.

Pesticidi dostupni na tržištu su generalno lošeg kvaliteta. Kosovski institut za poljoprivredu (KIP) u Peći, ima tehnologiju za vršenje analiza, ali nema ljudske resurse. Velike kompanije i proizvođači uvoze sami pesticide ili nalaze odgovarajuće kanale za njihovu nabavku, zbog činjenice što su veliki i kupuje veće količine. U Severnoj Mitrovici nije bilo identifikovanih dobavljača. Sav potrebni materijal (seme, sadnice, pesticidi, druge hemikalije, pakovanje i sl.) se uvozi.

Na osnovu intervjua, postoji problem sa nabavkom pesticida zbog spore procedure dobijanja dozvola, kao i drugih administrativnih pitanja. Najčešći materijal, kao što su seme i sadnice, se uglavnom kupuju u Srbiji, dok su pesticidi i druge hemikalije kupljeni u Srbiji i zemljama EU. Potencijalni problem je nabavka neproverениh sadnica i nedostatak informacija o opasnostima proizvodnje koje ova kupovina nosi sa sobom.

3.7 Laboratorije

Na Kosovu, postoje dve javne laboratorije i jedan broj privatnih laboratorija koje obavljaju fizičko-hemijske i mikrobiološke analize. Pošto je sektor nedrvnih šumskih proizvoda izvozno orijentisan, i proizvodi moraju biti analizirani pre izvoza, stoga ove institucije su veoma važne za sektor. Glavne javne laboratorije su Kosovski institut za poljoprivredu (KIP) u Peći, i Institut za javno zdravlje u Prištini.

KIP pruža usluge za navedene analize u cilju dobijanja fito-sanitarne analize proizvoda pre izvoza (što je obavezno za izvoz). Obe laboratorije obezbeđuju kvalitet proizvoda i analize bezbednosti hrane (npr. procenat vlage, ili bilo koje druge analize koje zahteva naručilac).

U Severnoj Mitrovici, kontrola kvaliteta proizvoda predstavlja značajan problem jer ne postoje akreditovane laboratorije u ovom regionu. Kompanije koje su zainteresovane za izvoz na tržište EU, treba da pošalju uzorke u Prištini ili Peći na analizu, iako trenutno, većina kompanija koristi laboratorije u Beogradu. Kada se roba transportuje u Srbiju, analize često nisu obavezne. Dodatni problem je činjenica da ne postoji uzajamno priznavanje akreditacije laboratorija sa Kosova i Srbije i zato je obaveza preuzeta od strane kupca (proizvodi se izvoze uglavnom dalje u EU i samim tim, analizirana u akreditovanim laboratorijama u Srbiji). Fito-sanitarna inspekcija Kosova je zadužena za kontrolu robe na ulazu za Kosovo. Pokrenuta je Inicijativa od strane novoosnovanog Tehnološkog fakulteta u Severnoj Mitrovici za osnivanje laboratorije u okviru fakulteta, ali samo za hemijske analize proizvoda. Uspostavljanje laboratorije u ovom trenutku je u početnoj fazi zbog nedostatka opreme, obučenog osoblja ili akreditacije. Osnivanje ove laboratorije može da reši mnoge probleme sa kojima se suočavaju lokalne kompanije.

3.8 Pristup kapitalu

Na Kosovu, uključujući i južnu Mitrovicu, krediti i drugi finansijski produkti su skupi i neodgovarajući. Prerađivači trebaju veliku količinu obrtnog kapitala kako bi unapred finansirali (pre-finansiranje) kupovinu sirovina; banke omogućavaju samo prekoračenje u vrednosti proizvoda u mnogo manjim količinama nego što je to potrebno - za takav proizvod banke traže sredstva kao garancija, a potpisani ugovori sa međunarodnim kupcima nisu prihvaćeni kao garancija. Poljoprivreda pokriva samo 3% ukupnog kreditnog portfolija na Kosovu. Turska Privredna Banka (TEB) pokrenula je novi proizvod prošle godine - Agro karticu; to je revolving kreditna kartica, kojom poljoprivrednici ili preduzeća koja se bave poljoprivredom mogu da kupuju proizvode potrebne za domaće investicije ili troškove sa odloženim plaćanjem do šest meseci. Međutim, samo nekoliko aktera izgleda da je koriste.

U Severnoj Mitrovici, pristup kapitalu je glavni problem sa kojim se preduzeća i farme suočavaju. U ovoj oblasti, postoji veliki broj banaka (Raiffeisen banka, Nova Ljubljanska banka, Jug Banka, i Komercijalna banka); međutim, niko od njih ne nudi kreditne linije za podršku proizvodnje i razvoj sektora. Banke ne izdaju kredite jer isplate nisu osigurane, garancija kompanija nije registrovana uopšte u kosovskim institucijama, vladavina prava i rad pravosudnog sistema su u zastoju. Nivo rizika banaka povećava se višestruko pošto se zalog ne može garantovati bilo kojim sistemom, dok se garancija ne može uopšte oduzeti. Dakle, oni ne žele da preuzmu nikakve rizike i ne izdaju kredite.

3.9 Transport & Logistika

U južnoj Mitrovici i na celom Kosovu, transportne kompanije pružaju usluge prevoza za svrhe izvoza. Operatori uglavnom koriste međunarodne kompanije umesto lokalnih zbog nižih cena, pošto kosovske kompanije imaju veće troškove osiguranja (npr. zeleni karton se još uvek ne može kupiti za vozila registrovana na Kosovu). U severnoj Mitrovici, ne postoji nijedna identifikovana kompanija za prosleđivanje, tako da se svi učesnici u lancu vrednosti oslanjaju na sopstveni prevoz (na lokalnom nivou, kao i za prevoz sirovina) ili na prevoz koji obezbeđuje kupac (prodaja na drugim tržištima). Uprkos nedostatku transportnih kompanija, ovo nije problem zbog blizine kupaca, kao i prisustva velikog broja transportnih kompanija iz Srbije.

3.10 Marketing organizacije

Promocija proizvoda se vrši malo ili nimalo u južnoj i severnoj Mitrovici. Usluge marketinških kompanija su potrebna od strane aktera samo tokom promotivne aktivnosti ili učešća na sajmovima ili za dizajn etiketa i materijala za pakovanje gotovih proizvoda, koji se prodaju na domaćem tržištu.

3.11 Sertifikacija

Na Kosovu ne postoji akreditovano sertifikaciono telo; stoga se ugovaraju usluge sertifikacionih tela iz susednih zemalja. "Albinspect" iz Albanije pruža takve usluge za organsku sertifikaciju, dok za HACCP postoje brojni pružaoci te usluge. Dok organsku sertifikaciju plaćaju preduzeća, većina priprema za HACCP sertifikaciju su podržana od strane donatora. Agroprodukt je imala organski sertifikat za najmanje 5 -7 godina. Ova kompanija potvrđuje oblasti prikupljanja, kao i oblasti uzgajanja u Mitrovici. U severnoj Mitrovici, nema lokalnih agencija za sertifikaciju proizvoda i/ili standarda u oblasti upravljanja kvalitetom (ISO 9001, bezbednost proizvoda H14001). Prema intervjuima, postoji veoma nizak nivo informacija o bezbednosti i standardima kvaliteta. Sistem bezbednosti hrane (HACCP- koja je osnova za sve standarde bezbednosti hrane) je sproveden samo od strane jedne kompanije "ZZ Zubin Potok".

3.12 Obrazovanje

Institucije koje pružaju relevantno obrazovanje radne snage južne Mitrovice uključuju Botaničko odeljenje matematičkog fakulteta i prirodnih nauka Univerziteta u Prištini, Hasan Priština; Tehnološki fakultet obezbeđuje predavanja iz prehrambene tehnologije i stručna srednja poljoprivredna škole. Međutim, ove institucije ne razvijaju veštine koje su potrebne na tržištu rada. Trenutno, druga podrška za ovaj pod-sektor je obezbeđena od strane razvojnih projekata kroz obuku, studentska putovanja, štampanje tehničkog materijala i savetovanja na farmi.

U severnoj Mitrovici, postoje tri institucije koje pokrivaju oblast prehrambene tehnologije i poljoprivrede. To su Poljoprivredna škola u Lešak-u¹¹, Poljoprivredni fakultet u Prištini¹², kao i novoosnovani Tehnološki fakultet.

11 <http://www.poljoprivrednaskolapristinalesak.edu.rs/>

12 <http://www.agr.pr.ac.rs/>

4. KARAKTERISTIKE POTRAŽNJE I SNABDEVANJA

4.1 Situacija u južnoj Mitrovici

NDŠP prikupljeni u opštinama Mitrovica, Vučitrn i Srbice su pečurke, jagorčevina, zova, divlje jabuke i koprive. Lekovito i aromatično bilje se gaji i povezano je sa prerađivačem Agroprodukt iz Istoka - beli slez se uzgaja na 4ha, menta na 1,5 ha i žalfija na 1,5 ha.

Tabela 1, u nastavku, predstavlja primer strukture troškova nekoliko vrsta NDŠP, uključujući i ukupne količine prikupljene od strane centra za prikupljanje, dnevni prihod prikupljača i broj dana provedenih na prikupljanju različitih vrsta. Ovaj primer pokazuje da različite vrste imaju različite troškove i prihode. Međutim, ovi troškovi se mogu razlikovati iz više razloga npr. dobri vremenski uslovi povećavaju prinose jer se voće posle berbe može lako osušiti. Tabela ispod pokazuje operacije centra za prikupljanje sa privremenim profitom od poslovanja. Cene i količine prikupljanja date su u minimalnim količinama koje treba da organizuje jedan sabirni centar. Uključeni radni dani su približne vrednosti potrebne radne snage za polu-obradu nekih od prikupljenih proizvoda.

Tabela 1 - Troškovi prikupljanja

Vrsta	Prikupljena količina – sušeno (kg)	Plaćeno od strane centra za prikupljanje - sveže (EUR/kg)	Dnevni prikupljeni iznos - svež (kg/dan)	Ukupno # radni dani	Dnevni prihod (EUR/dan)	Ukupni prihod prikupljača (EUR)
Primula veris ¹³	5.000	0,83	12	417	10	2.500
Tilia cordata	1.000	1,67	9	111	15	5.000
Sambucus nigra	5.000	0,75	20	250	15	2.250
Vaccinium myrtillus	2.000	1,6	20	100	32	4.800
Juniper communis	12.000	0,32	50	240	16	9.600
Rosa canina fructus	8.000	0,5	50	160	25	1.500
Malus sylvestris	12.000	0,1	150	80	15	300

Tabela 2, prikazuje približne troškove i bruto prihod centara za prikupljanje. To se opet može razlikovati iz mnogo razloga, naročito prihod prerađivača, jer kupci na izvoznim tržištima plaćaju tek nakon analize proizvoda, iako je kvalitet niži od ugovorenog, oni plaćaju manje, što je ponekad niže od cene koju plaća prerađivač za kupovinu proizvoda. Cene su različite svake godine i uglavnom zavise od sezone, ali su marže između prikupljača, prerađivača i centara za prikupljanje obično fiksne.

13 Originalni naziv

Tabela 2 - Operativni troškovi prerađivača

Vrste	Prikupljena količina – sušeno (kg)	Cena plaćena od strane prerađivača sušeno (EUR/kg)	Prodajna cena (EUR)	Ukupno troškova (EUR)	Ukupni prihod (EUR)	Marže
Primula veris	5.000	5,00	6,50	25.000	32.500	30%
Tilia cordata	1.000	5,00	6,00	5.000	6.000	20%
Sambucus nigra	8.000	4,50	5,50	36.000	44.000	22%
Vaccinium myrtillus	2.000	13,20	16,50	26.400	33.000	25%
Juniper communis	12.000	0,80	1,00	9.600	12.000	25%
Rosa canina fructus	16.500	0,40	0,50	6.600	8.250	25%
Malus sylvestris	31.000	0,60	0,80	18.600	24.800	33%

4.2 Situacija u severnoj Mitrovici

Kao što je prikazano u tabeli 3 i 4 dole, šumsko voće (borovnice, divlje kupine, divlje jagode), kao i divlje pečurke (lisičarka, king bolete, true morels) se prikupljaju u severnoj Mitrovici, dok se MAB prikuplja za privatne svrhe prikupljača ili se sporadično prodaje na domaćem tržištu. Pored toga, male količine divlje jabuke (se prodaju isključivo u Srbiji), kao i šipak koji zauzima važno mesto u trgovini. Svi navedeni proizvodi (osim jabuke i šipka) se obrađuje sušenjem i/ili smrzavanjem. Manje količine se prodaju kao sveži (rashlađeni) proizvodi u Srbiji.

Prihod kroz prikupljanje se može definisati kao dodatak glavnog izvora prihoda, iako jedna porodica (sa dva člana uključenih u prikupljanju) može zaraditi 4,000-4,500 evra¹⁴ na godišnjem nivou, što čini oko 330-375 evra neto prihoda na mesečnom nivou. Međutim, prikupljanjem skuplje vrste NDŠP (kao što je borovnica), zarada može biti veća od 7.000 evra po sezoni (sezona borovnice traje oko mesec dana).

Tabela u nastavku prikazuje strukturu troškova nekoliko vrsta NDŠP, uključujući ukupne količine prikupljenih putem sabirnih centara u regionu Severne Mitrovica i druge relevantne podatke.

Ukupna količina prikupljenih NDŠP se ne može precizno utvrditi, jer ne postoje specifični podaci o prikupljanju regiona, ali na osnovu obavljenih intervjuja, procenjuje se da je između 950t i 1250t¹⁵.

14 Podaci su dobijeni tokom intervjuja.

15 Ibid.

Farmeri koji se odluče da gaje divlje vrste kao što su divlje jagode, maline ili kupine, mogu da računaju na prihod od 2.400 do 3.500 evra proizvedene od 0.1ha plantaže; stoga, može se zaključiti da od prosečne površine od 0,30ha - 0,40ha, ukupan prihod može iznositi između 7,200 do 13,500 evra .

Tabela 3 - Troškovi prikupljanja -severna Mitrovica

Vrste	Prikupljena količina – sušeno (kg)	Plaćeno od strane centra za prikupljanje - sveže (EUR/kg)	Dnevni prikupljeni iznos - svež (kg/dan)	Ukupno # radni dani`	Dnevni prihod (EUR/dan)	Ukupni prihod prikupljača (EUR)
(Chanterelle) Cantharellus cibarius	90.000	2.2-4.3	3	120	6,6-12,9	1.500
Boletus edulis (cep, penny bun, porcino, ili king bolete, obično se naziva porcini);	180.000	1.5-2.5	5.5	120	8,25-13,75	1.200
Prava morels Morchella sveža	Nije dostupno ali >100.000	3.5	5	120	14	2.000
Prava morels Morchella sušena	Nije dostupno (beznačajne količine)	100	N/A	N/A	N/A	N/A
Divlje jagode (Fragaria vesca)	Nije dostupno. ali>8 .000	4.5-5.5	3	40	13,5-16,5	600
Divlja kupina (Rubus fruticosus)	Nije dostupno. ali>100.000	0.8	12	40	9,6	300
Borovnica (Vaccinium myrtillus)	215.000	1.25-2	8-10	60	10-20	900
Bobice kleka Juniperus communis	160.000	0.7-1.0	50	N/A	16	N/A
Šipak(Rosa canina)	Nije dostupno	0,50	30	90	15	1.000
Divlja jabuka	10.000	0,09-0,13	100	30	9-13	N/A
Uzgojena malina (prodato na lokalnom tržištu)	100.000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Drugo voće (kupina, jabuke, itd.) i druge divlje vrste gore pomenute	290.000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

Tabela 4, prikazuje približne troškove i bruto prihod centara za prikupljanje. Njihov prihod zavisi od situacije na međunarodnom tržištu.

Kapacitet međunarodnog tržišta je veliki, što je vrlo dobra prilika za razvoj aktivnosti prikupljanja. Očekuje se da će tržište EU, što je uglavnom konačna destinacija za proizvode iz ovog regiona, nastaviti stalno da raste sve do 2019. godine.

Tabela 4 - Troškovi rada prerađivača severne Mitrovice

Vrste	Prikupljena količina – sušeno (kg)	Cena plaćena od strane prerađivača sušeno (EUR/kg)	Prodajna cena (EUR)	Ukupno troškova (EUR)	Ukupni prihod (EUR)	Marže
(Chanterelle) Cantharellus cibarius	90.000	2.2-4.3	2.6-5.6	198.000-387.000	234.000-504.000	18-30
Boletus edulis (cep, penny bun, porcino, ili king bolete, obično se naziva porcini);	180.000	1.5-2.5	1.5-3.2	270.000-450.000	270.000-576.000	28
True morels Morchella sveže	Nije dostupno. ali >100.000	3.5	5.0-6.0	350.000	500.000-600.000	42-71
True morels Morchella sušeno	Nije dostupno (beznačajne količine)	100	120-140	N/A	N/A	20-40
Divlja jagoda (Fragaria vesca)	Nije dostupno. ali >8.000	4.5-5.5	5.4-7.1	36.000-44.000	43.200-56.800	20-30
Divlja kupina (Rubus fruticosus)	Nije dostupno. ali >100.000	0.8	0.95-1.05	80.000	95.000-105.000	18-31
Borovnica (Vaccinium myrtillus)	215.000	1.25-2	1.5-2.6	268.750-430.000	322.500-559.000	20-30
Bobice kleka Juniperus communis	160.000	0.7-1.0	0.85-1.3	112.000-160.000	136.000-208.000	21-30
Šipak (Rosa canina)	Nije dostupno	0,50	0,6-0,65	N/A	N/A	20-30
Divlja jabuka	10.000	0,09-0,13	0,1-0,17	900-1300	1000-1700	11-31
Uzgojena malina (prodato na lokalnom tržištu)	100.000	N/A	2	N/A	N/A	N/A
Drugo voće (kupina, jabuka, itd.) i druge divlje vrste koje nisu pomenute	290.000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

Na osnovu intervjua, glavna karakteristika lokalnih kupaca/prerađivača je da se skoro sve količine prodaju velikim izvoznicima iz Srbije; zbog toga su cene niže nego što bi bile kada bi izvozili u EU direktno. Međutim, pošto je roba uglavnom takva da treba dodatno da se preradi (nedostatak opreme za preradu u regionu), ostvareni prihod od strane kupaca/prerađivača je 20% (u sopstvenom skladištu) i do 30% ("slobodno dostavljeno" do skladišta kupaca). Intervjuisani prerađivači nisu izračunali troškove prerade po kilogramu još uvek, dakle, ovi podaci nisu dostupni. Međutim, na osnovu vrste proizvodnje, glavne stavke u troškovima obrade su radna snaga i troškovi električne energije. Investicije u održavanju infrastrukture treba dodati ovim troškovima. Obrada smrznutih proizvoda vrši se samo u fabrici "ASPromet", što znači više investicija, kao i veću cenu finalnog proizvoda prilikom ulaska u maloprodajnu mrežu. Osim toga, ugradnja opreme za male komercijalne ambalaže bi mogla dodatno da podigne cenu proizvoda.

Prodajne cene, postavljene preduzećima u Srbiji, su na nivou prosečnih cena u regionu. Pored toga, postavljene cene srpskih kompanija na međunarodnom tržištu isključivo zavise od kretanja na međunarodnom tržištu i uslovljeni su vrstom i kvalitetom robe, količinom dostave, periodom ugovora, samim ugovorom, kao i poreklom robe, destinacijom prodaje i drugim parametrima. Međutim, generalno se može reći da je prosečna marža realizovana od strane srpskih izvoznika u EU i Rusiji na nivou od 10% -20%, što znači da postoji razlika između cene za prikupljanje i cenama po kojima se prodaju na međunarodnom tržištu od 45% do 60%.

5. DOMAĆA SPOLJNA TRGOVINA I TRŽIŠNI TRENDVI – ULAZNE TRŽIŠNE TAČKE I KONKURENCIJA

Potražnja nedravnih šumskih proizvoda je visoka širom sveta. Kosovski izvoznici uglavnom izvoze u Nemačku kao njihovo najveće tržište, Italiju - uglavnom pečurke i drugim zemljama EU. Ovi proizvodi se prodaju kao sirovina većim prerađivačima u prehrambenoj, farmaceutskoj i kozmetičkoj industriji. Potražnja ima rastuće trendove - konkretno, prehrambena industrija ima povećanu potražnju zdravih prehrambenih namirnica, a farmaceutska industrija je u potrazi za biljnim sastojcima. Međutim, istovremeno sa povećanjem potražnje za pojedinim proizvodima, postoje strogi zahtevi kvaliteta prerađivača. Postoji porast tražnje organskih proizvoda, što predstavlja problem za prerađivače na Kosovu kako bi ispunili zahteve kvaliteta. Ipak, uz poboljšanje standarda kvaliteta, Kosovo će otvoriti svoje puteve na tržište EU.

Snabdevanje NDŠP na regionalnom tržištu dominirano je od strane Srbije, zatim Bivšom Jugoslavenskom Republikom Makedonije. Sirovine se uglavnom prodaju prerađivačima ili izvoznici. To je dovelo do pozitivnog trgovinskog bilansa za NDŠP, što je prava retkost na Kosovu. Prema podacima Eurostata, u 2014 god. Kosovo je izvezlo 1.255 tona NDŠP za 3,8 miliona evra. Iste godine, uvezla je 292 tona za € 0.95 miliona evra. Međutim, s obzirom na probleme u prikupljanju podataka, tokom prezentacije nalaza akterima pod-sektora, zaključeno je da je vrednost izvoza mnogo veća, uglavnom zbog dva razloga – velika količina NDŠP se izvozi u Srbiji kroz ilegalne kanale i proizvodi su predstavljeni različitim „Harmonizovanim kodovima“ u carini, tako da je teško naći ih u zvaničnim statističkim podacima. Tabela u nastavku prikazuje podatke iz Eurostata.

Tabela 5 - Mesečna vrednost NDŠP izvoza i uvoza¹⁶

2014	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7
Mesečni uvoz	68.730	79.596	80.917	45.031	85.505	104.201	61.056
	M8	M9	M10	M11	M12	Ukupno	Balans
	82.201	142.806	202.936	-	-	525.036	
Mesečni izvoz	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7
	227.294	285.595	59.712	50.156	224.307	341.307	267.203
	M8	M9	M10	M11	M12	Ukupno	Balans
	479.742	1.221.925	639.349	-	-	1.455.574	930.538 ¹⁷

¹⁶ Tabela 4 i 5 predstavljaju sezonski aspekt uvoza i izvoza prikazivanje izvozne orijentaciju sektora NDŠP

¹⁷ Carina Kosovo

Tabela 6 – Mesečna količina izvoza i uvoza NDŠP¹⁸

2014	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7
	27	33	15	12	17	43	14
Mesečni uvoz	M8	M9	M10	M11	M12	Ukupno	Balans
	63	35	33	-	-	162	
Mesečni izvoz	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7
	65	72	23	33	37	74	45
	M8	M9	M10	M11	M12	Ukupno	Balans
	146	425	335	-	-	906	745 ¹⁸

Prikupljene informacije od intervjuisanih aktera u poređenju sa zvaničnim carinskim podacima prikazanih u tabeli 5 i 6, ukazuju na to da zvanični podaci nedovoljno zastupaju izvoz. Predstavljena vrednost izvoza proizvoda je obično manja od stvarne cene materijala zbog poreskih razloga. Gajenje je povećalo trendove - to je rezultat potpisivanja dugoročnih ugovora o snabdevanju, jednog prerađivača, sa većim kupcima iz Nemačke i Austrije.

Tabela 7 - Glavna uvozna izvozna tržišta NDŠP

Proizvod ¹⁹	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Proizvodnja (t)	1.650	2.040	2.460	2.860	3.050	3.850
Površina gajenja (ha)	12	30	40	75	175	250
Gajeno(t)	35	95	125	235	540	820
Prikupljeno (t)	1.615	1.945	2.335	2.625	2.510	3.030
Ukupno izvoz (t)	1.562	1.887	2.241	2.571	2.629	3.240
Vrednost izvoza (evro)	2.100.000	2.650.000	3.150.000	3.750.000	4.167.000	5.200.000
Uvozne zemlje Top5 (% ukupno uvoza)	Srbija, Nemačka, Italija, Švajcarska, Holandija	Srbija, Nemačka, Italija, Švajcarska, Holandija	Srbija, Nemačka, Italija, Švajcarska, Holandija	Srbija, Nemačka, Italija, Švajcarska, Holandija	Srbija, Nemačka, Italija, Švajcarska, Holandija	Srbija, Nemačka, Italija, Švajcarska, Holandija
Izvozne zemlje Top 5 (% ukupnog izvoza)	Srbija, Nemačka, Italija, Švajcarska, Holandija	Srbija, Nemačka, Italija, Švajcarska, Holandija	Srbija, Nemačka, Italija, Švajcarska, Holandija	Srbija, Nemačka, Italija, Švajcarska, Holandija	Srbija, Nemačka, Italija, Švajcarska, Holandija	Srbija, Nemačka, Italija, Švajcarska, Holandija

18 Ibid

19 Ibid

6. HORIZONTALNE I VERTIKALNE VEZE

6.1 Horizontalne veze

<p>Opšti nalazi</p>	<p>Vertikalna saradnja u sektoru NDŠP može da posluži kao primer svim ostalim sektorima poljoprivrede, ne samo na Kosovu već i u drugim zemljama. Postojeći modeli vertikalne integracije u ovom sektoru mogu biti akreditovani kao glavni promoter jednog stalnog razvoja ovog lanca vrednosti u proteklom periodu. Nemoguće je da gledate ovaj proces samo iz lokalne perspektive. Pozitivan ili negativan razvoj u regionu direktno utiče na proizvodnju u Mitrovici.</p> <p>Horizontalne veze, s druge strane, su i dalje izazov. Mala preduzeća i negativan uticaj koji su organizacija zadruga u socijalističkom periodu imale na ekonomiju, ne doprinose uspostavljanju prirodnih horizontalnih veza. Ovaj proces treba biti podržan od strane odgovarajućih institucionalnih mera finansijskih subvencija.</p>
<p>Južna Mitrovica</p>	<p>U poslednjih nekoliko godina, akteri su učestvovali u različitim događajima, kao što su radionice, prezentacije i učešće na lokalnim i međunarodnim sajmovima, uglavnom u organizaciji i uz podršku donatorskih projekata. Kroz redovne kontakte, akteri su počeli da sarađuju mnogo bolje razmenjujući informacije i raspravljajući o različitim pitanjima. Osim toga, prošle godine, prerađivači i izvoznici su osnovali udruženje pod nazivom "Organika", koja ima za cilj razvoj pod-sektora, kroz promociju organskih sertifikovanih proizvoda i kroz povećanje investicija i saradnju aktera.</p> <p>Trenutno, udruženje organizuje prezentaciju svojih organskih proizvoda na sajmu BioFach u Nirnbergu, Nemačkoj, najvećem sajmu organskih proizvoda. Učešće na ovom sajmu je su-finansirano od strane GIZ-a i samih učesnika. Ne postoji saradnja ili udruženje ostalih aktera za poboljšanje horizontalne veze.</p>
<p>Severna Mitrovica</p>	<p>Na ciljnoj teritoriji postoji samo jedna poljoprivredna zadruga u opštini Zubin Potok, ali je ova zadruga strukturirana i razvijena kao kompanija, tako da ne možemo da je identifikujemo kao tipična zadruga. Postoji ideja da se osnuje zadruga u severnoj Mitrovici, ali konkretni koraci nisu još preduzeti.</p> <p>Prerađivači sarađuju (ponekad međusobno putem kupo-prodaje kupljenih proizvoda ili prave strategiju o tome ko će koju vrstu proizvoda kupiti u regionu), ali je saradnja sporadična i neformalna. Intervjui pokazuju da je saradnja između prerađivača moguća putem spoljnog posredovanja, budući da su akteri svesni prednosti udruženja (kluster) prikupljača, prerađivača i drugih relevantnih aktera.</p> <p>Kompanije iz Srbije će takođe biti voljne da učestvuju i postanu članovi udruženja i/ili klastera koji bi povezao sve relevantne aktere u regionu na osnovu ekonomskih interesa.</p>

6.2 Vertikalne veze

<p>Južna Mitrovica</p>	<p>Vertikalni veze su prilično razvijene i protok informacija je lak. Kao rezultat poboljšanog pristupa u izvoznim tržištima, prerađivači su veoma brzo razvili veze sa Centrima za prikupljanje i prikupljačima. Lanac vrednosti je potpuno integrisan: prerađivači su već investirali i preuzimaju rizike finansirajući unapred operativne aktivnosti, uključujući prikupljanje, agregaciju i osnovnu preradu. Većina kupuje proizvode pre obezbeđivanja tržišta koje, prema njihovim rečima, ih izlaže opasnostima ali to je jedini način da pod sektor radi.</p> <p>Dobar primer unapređenih vertikalnih veza je kompanija Agroprodukt iz Istoka, koja posluje u regionu Mitrovica. Kompanija obezbeđuje sadni materijal, sadnice, i pruža savete na farmi farmerima za uzgoj MAB, garantujući potpuni otkup njihove proizvodnje - to je savršen primer organizovanog modela vertikalne integracije proizvodnje. Istovremeno, prema zahtevima organske sertifikacije, preduzeće potpisuje ugovore sa centrima za prikupljanje za snabdevanje divljih NDŠP. Ovaj model je redak u celom regionu Balkana i to je pomoglo u razvoju čitavog lanca vrednosti – ovo je model koji bi trebao da se ponovi.</p> <p>Glavni kosovski prerađivači prenose informacije o količinama, cenama i kvalitetu centrima za prikupljanje i preko njih prikupljačima. Pored toga, oni pružaju tehničke informacije i opis vrste, kalendar žetve, vrste biljaka koje treba da se prikupe i upravljanje nakon žetve, uz podršku razvojnog projekta, ali nedavno i distribucijom njihovih vlastitih brošura centrima za prikupljanje i prikupljačima.</p>
<p>Severna Mitrovica</p>	<p>Izgleda da nema (formalizovanih) ili zajedničkih poslovnih poduhvata između kupaca/prerađivača. Protok robe na regionalnom tržištu je dobro organizovan i obično je zasnovan na ponuđenoj ceni od strane različitih većih regionalnih prodavaca na veliko. Tokom top sezone, cena NDŠP obično varira na dnevnoj osnovi, tako da se uspostavljene veze sa većim regionalnim prodavcima na veliko uvek smatraju kao velika prednost u ovom poslu.</p> <p>Poslovni odnosi između aktera imaju tendenciju da budu neformalni, zasnovani na poverenju i dugoročnoj stabilnoj saradnji, pre nego ugovoreni. Međutim, značaj ugovaranja izgleda da postaje trend preduzeća u sektoru NDŠP, naročito kada su veći kupci u pitanju koji žele da obezbede robu ranije, i konkurentniji što se tiče predviđenih količina.</p>

7. GLAVNE IDENTIFIKOVANE OSOBENOSTI U CILJNOM REGIONU

7.1 Prednosti

- Sektor je potpuno izvozno orijentisan - 80-90% od ukupne proizvodnje u ovom lancu vrednosti uglavnom se izvozi u Srbiju, Nemačku, Italiju, Švajcarsku i Holandiju²⁰.
- Postoji veliki izbor MAB i bobica na raspolaganju za sakupljanje u ciljnoj zoni - potencijal za povećanje sakupljanja bobica i MAB koje se trenutno ne sakuplja u severnoj Mitrovici.
- Blizina velikih tržišta.
- Tradicija u prikupljanju NDŠP.
- Postojeća vertikalna integracija u mreži uzgajivača, centara za sakupljanje i blizina oblasti sakupljanja - kompanija Agroprodukt iz Istoka je najveći kupovni centar sa garantovanim cenama, više od 40 centara za prikupljanje, 3,250 pod ugovarača²¹, broj uzgajivača na ugovoru, sopstvena proizvodnja sadnog materijala i razvijen sistem savetodavne službe (važi uglavnom za južnu Mitrovicu sa potencijalom za ponavljanje u severnoj Mitrovici).
- Značajna ulaganja u sektor - prerada MAB, proizvodnja sadnog materijala za MAB, savremene mera zaštite bilja, konverzija u uzgajanje (uglavnom u južnoj Mitrovici).
- Površine pod uzgojem su u porastu - trenutni odnos prikupljanja- kultivacije je 70%-30% u korist prikupljanja, ali sa povećanjem ulaganja u frakciji uzgajanja.²²

7.2 Slabosti

- Pristup kapitalu - skupi investicioni krediti (južna Mitrovica) ili nemaju pristup kreditima (severna Mitrovica).
- Nedostatak informacija unutar aktera lanca vrednosti na severu i jugu - akteri iz istog lanca vrednosti ima drugačiju ili nikakvu informaciju u vezi sa razvojem sektora. Protok informacija je posebno nizak između severne i južne Mitrovice.
- Loša putna infrastruktura - smanjuje kvalitet prikupljenih ili gajenih bobica za vreme transporta.
- Nedostatak održivog sistema savetodavnih usluga na farmi- sadašnja struktura podrške od strane IADK zavisi od pomoći donatora. Model Integracije Agrorodukta pruža neke usluge, ali samo za poljoprivrednike koji imaju ugovore sa njom. Ne postoji funkcionalni institucionalni sistem savetodavne službe trenutno.
- Ograničen broj aktivnih preduzeća u sektoru - mali broj većih hladnjača koje se nalaze u regionu sa kapacitetima za pružanje prerade posle operacije.
- Slaba veza između obrazovnih institucija, kontrolnih institucija i kompanija - bez formalne saradnje malih i srednjih preduzeća i univerzitetskih programa, ograničavajuća mogućnost za uvođenje novih tehnologija proizvodnje.
- Ograničen broj uzgajivača i relativno mala veličina farmi - gajenje bobica i MAP je relativno nova aktivnost primenjena na malim demonstrativnim parcelama, sa prosečnom veličinom 0.1ha i mali broj farmi koje su uključene u proces.

20 Carina Kosovo

21 Terenski intervjui

22 Diskusije fokus grupa

- Diskontinuitet u tradiciji prikupljanja NDSP u severnoj Mitrovici i ograničeno znanja o procesu prikupljanja i postojećeg bio-diverziteta na terenu – Ne postoje obrazovni programi obuke za prikupljače, što je rezultiralo smanjenim aktivnostima prikupljanja. MAB se ne prikuplja uopšte u severnoj Mitrovici zbog nedostatka veza sa potencijalnim kupcima.
- Fokusiranje nisko vrednim proizvodima - proizvodi iz ovog sektora uglavnom se koriste kao sirovina za dalju preradu, retko inicirajući lokalnu preradu.
- Ograničen broj MPSRR grantova za podršku razvoju sektora agrobiznisa - MPSRR daje subvencije za poljoprivrednike i proizvođače, ali sa ograničenom podrškom ciljanom lancu vrednosti. Poljoprivrednici u severnoj Mitrovici trenutno ne dobijaju podršku iz MPSRR.
- Ograničen broj sertifikovanih kompanija za organsku proizvodnju.
- Nedostatak mehanizama za bezbednost hrane (severna Mitrovica).
- Nedostatak odgovarajuće opreme za upravljanje proizvodima nakon žetve.

7.3 Mogućnosti

- Povećanje globalne potražnje za ovim proizvodima.
- Rastuća globalna potražnja za organskom hranom i pićem, i globalno tržište bobica - Prema najnovijim raspoloživim podacima prikupljenim iz izveštaja širom sveta, konstatovano je da godišnji rast organske hrane i pića na globalnom tržištu je + 12,8%.
- Postojeći sistem lokalne proizvodnje sadnog materijala MAB za lokalne uzgajivače (južna Mitrovica).
- Niski troškovi radne snage - prosečna bruto plata na Kosovu je 372 EUR²³
- Liberalan trgovinski režim - pristup tržištima EU - Kosovo je član Centralnog Sporazuma o slobodnoj trgovini (CEFTA) koji omogućava slobodan pristup regionalnom tržištu ali nije još uvek u funkciji - recipročan trgovinski režim sa zemljama EU.
- Povoljna poreska politika - Kosovo ima paušalni poreski sistem koji je jednostavan i smanjuje poresko opterećenje za pojedince i preduzeća.
- Potražnja za visokim kvalitetom na izvoznim tržištima i konkurentnom procesu - uvozni partneri potpisuju ugovore na 3-5 godina sa izvoznikom, u kojima su količine i cene zagarantovane.
- Pokretanje proizvodnje eteričnog ulja iz različitih MAB u severnoj Mitrovici - može da pokrene prikupljanje i gajenje MAB u ovom regionu.

7.4 Rizici

- Poslovno okruženje - Pravni okvir koji trenutno ne nudi mehanizme za nadgledanje, održive prakse prikupljanja, dozvole za prikupljanje ili kvote za prikupljanje koje treba da obezbede zaštitu biodiverziteta (biološka raznolikost) u regionu.
- Krčenje šuma i nekontrolisano prikupljanje dovodi do uništavanja biodiverziteta.
- Klimatske promene – koje drastično utiču na dostupnost proizvoda i potencijalno smanjenje prikupljanja.
- Migracija iz ruralnih u urbana područja i migracija mladog stanovništva iz planinskih regiona - Smanjenje broja ljudi koji bi mogli da budu aktivni i u gajenju i sakupljanju u ovom sektoru .
- Ponovno pokretanje operacija fabrike Trepča - zagađenja životne sredine i smanjenje kvaliteta prikupljenih proizvoda.

8 ZAKLJUČCI I PREPORUKE ZA UNAPREĐENJE SEKTORA

8.1 Poboljšano poslovno okruženje

8.1.1 Situacija

Uspostavljanje mehanizma za održivo upravljanje, nadgledanje i kontrolu šumskih prirodnih resursa.

Zaključci

Kontrolni mehanizmi za trenutne prakse prikupljanja, dozvole za prikupljače, dozvole za osnivanje centara za prikupljanje ili zaštitnih kvota za prikupljanje za određena ugrožena MAB nisu mogli da se identifikuju. Pre 2009. godine, projekat početnog mapiranja na teritoriji Kosova u vezi sa dostupnošću i distribuciju NDSP je pokrenut uz podršku donatora. Iako to nije bio dovoljno detaljan i ne pokriva severnu Mitrovicu, ovaj proces je postavio temelje za razvoj odgovarajućih mehanizama kontrole i razvoja kvote za određene proizvode koji se smatraju ugroženim vrstama.

Moguća rešenja

- Podržati **proces mapiranja NDŠP** u ciljnom regionu u koordinaciji sa drugim relevantnim organizacijama u direktnoj saradnji sa nevladinim organizacijama aktivnim u regionu. Ovaj proces treba da se organizuje u saradnji sa lokalnim institucijama i postojećim univerzitetima u regionu Mitrovice koji će obezbediti vlasništvo nad postignutim rezultatima.
- Olakšavanje procesa **razvoja odgovarajućeg pravnog okvira** koji bi trebalo da rezultira u razvoju odgovarajućih mehanizama nadgledanja i kontrole u skladu sa nacionalnom strategijom NDŠP. Ovaj proces treba da vode relevantne centralne institucije, ali u isto vreme treba da osiguraju aktivno učešće malih i srednjih preduzeća, lokalnih institucija i javnih organizacija. Novi zakonski okvir treba da razmotri uspostavljanje dozvola za prikupljanje, pravila za poslovanje i upravljanje centrima za prikupljanje, regulisanje prerađivača i ugovora između prikupljača i prerađivača, uspostavljanje kvota prikupljanja i obavezna obuka za prikupljače.

8.1.2 Situacija

Obezbediti bolji protok informacija u lancu vrednosti, koji bi zauzvrat obezbedio bolje korišćenje raspoloživih resursa i poboljšanje saradnje između malih i srednjih preduzeća u severnoj i južnoj Mitrovici.

Zaključci

Postoje mnogi donatori ili institucije koje trenutno podržavaju ovaj sektor. Glavna percepcija je da se ove aktivnosti često preklapaju, i ne doprinose poboljšanju rezultata. Nacionalna strategija o sektoru nedrvnih šumskih proizvoda na Kosovu za 2014-2020 pruža smernice za koordinaciju svih struktura podrške, sa ciljem da se definišu njihove uloge u sistemu. Svi lokalni akteri, u zavisnosti od njihove uloge u sistemu, trebalo bi uložiti napore kako bi uskladili svoje aktivnosti sa usvojenom nacionalnom strategijom.

Moguća rešenja

- Podržati razvoj **srednjoročne strategije za razvoj sektora NDŠP u jednoj opštini u ciljnom regionu** u skladu sa Nacionalnom strategijom za razvoj NDŠP. Ova strategija bi trebalo da razmotri učešće svih relevantnih lokalnih aktera, definisati ulogu opština u budućem razvoju sektora NDŠP i treba da posluži kao primer za ostale opštine u ciljnom regionu.

8.1.3 Situacija

Poboljšati mapiranje svih relevantnih aktera u regionu Mitrovice.

Zaključci

Bilo koji formalni registar aktivnih preduzeća u regionu Mitrovice se nije mogao identifikovati. Ovaj problem je još izraženiji u razmeni informacija između severne i južne Mitrovice. Tokom istraživanja, projektni tim nije mogao da identifikuje prikupljanje lekovitog i aromatičnog bilja (MAB) u severnoj Mitrovici iako postoji garantovana cena za otkup MAB od nekoliko kompanija u južnoj Mitrovici. Tokom istraživanja bili smo svedoci nekoliko značajnih investicija u ovom sektoru na terenu (npr. fabrika za proizvodnju eteričnih ulja u Leposaviću); instalacija sušare za novo lekovito i aromatično bilje u Istoku direktno zavisi od prikupljanja odgovarajućih informacija za dostupnost proizvoda i prikupljača u regionu i organizacije prikupljanja dovoljnih količina MAB.

Moguća rešenja

- Razvoj odgovarajućeg registra zainteresovanih strana u saradnji sa lokalnim institucijama i nevladinim organizacijama koje postoje u ciljnom regionu. Ovaj registar treba da poboljša protok informacija u lancu vrednosti, kao i saradnje između severne i južne Mitrovice.

8.1.4 Situacija

Poboljšali koordinaciju aktivnosti između svih aktera u regionu Mitrovice.

Zaključci

Tokom istraživanja, utvrđeno da je nivo prikupljanja i prerade NDŠP i nivo organske poljoprivredne proizvodnje bio ograničen (0.03% poljoprivredne površine, a samo 10 proizvođača u celoj teritoriji). U poslednjih nekoliko godina, različiti donatorski programi doprineli su razvoju sektora u ciljnoj zoni, ali lokalna razvojna strategija nikada nije formalizovana, planirana i izrađena između svih aktera u procesu. Zbog toga, investicije u ovom sektoru se ne upravljaju na najefikasniji i najefektivniji način. Iz tog razloga, neophodno je da se sistematizuje upravljanje ovim sektorom, uključujući sve aktere (lokalne institucije, ekonomija, donatorske organizacije, obrazovne institucije, itd.).

Moguća rešenja

- **Uspostavljanje regionalnog centra za razvoj NDŠP i organske poljoprivrede**, čiji je cilj organizacija vođenje i koordinacija stabilnog razvoja ovih sektora kroz podršku i/ili realizaciju aktivnosti, pružajući dobre usluge donatorskim organizacijama, privlačenjem investicija u regionu Mitrovica, korišćenjem EU fondova koje podržavaju organsku poljoprivredu, saradnju i sprovođenje nacionalnih politika za sektor, pokretanje projekata kako bi se poboljšala efikasnost uloženi kao i sprovedeni aktivnosti, uspostavljanje veza između svih aktera u identifikovanim lancima vrednosti, saradnja sa obrazovnim organizacijama, pokretanje aktivnosti za razvoj sektora, promotivne kampanje, podrška tržištu NDŠP i organskih proizvoda, razvoj tima za konsultantske i savetodavne usluge i drugih aktivnosti za unapređenje sektora.

8.2 Poboľšane horizontalne i vertikalne veze

8.2.1 Situacija

Ponavljanje uspešnih modela vertikalne integracije koji funkcionišu u sektoru NDŠP.

Zaključci

Kompanija Agroprodukt je jedan od lidera u procesu uzgoja i prerade lekovitog i aromatičnog bilja na Kosovu. Iako se ne nalazi u regionu Mitrovica, ona je razvila mrežu saradnika širom Kosova, od kojih se neki nalaze u regionu Mitrovica. Ova kompanija je uključena u kupovini prikupljenih MAB i aktivno podržava uzgoj MAB, organizovanjem kompletnog sistema vertikalne integracije, uključujući proizvodnju i distribuciju poljoprivrednicima, pružanje stručnih usluga, ugovaranje uzgajivača i garantuje otkup na osnovu prethodno dogovorene cene. Karakteristike ove proizvodnje su pogodne za vrstu poljoprivrednih domaćinstava koje postoje u regionu Mitrovica i može da obezbedi porodični život što bi bilo teško sa drugim poljoprivrednim proizvodima. Ovaj vertikalni model integracije se retko viđa u regionu i može se koristiti kao pozitivan primer koji se ponavlja za proizvodnju bobica.

Moguća rešenja

- Podržavanje **daljeg razvoja prikupljanja postojećih lekovitih i aromatičnih bilja i aktivnosti uzgoja**. Širenje ove aktivnosti do regiona severne Mitrovica, uključujući nove prikupljače ili uzgajivače, može da obezbedi život mnogim porodicama u ovom regionu. Ponavljanje ili dalji razvoj modela Agroprodukta treba uzeti u obzir u ovom procesu.
- U saradnji sa odabranim malim i srednjim preduzećima ili NVO u ciljnom regionu, **podržati razvoj modela vertikalne integracije u proizvodnji bobica** koristeći iskustvo Agroprodukta u proizvodnji lekovitog i aromatičnog bilja. Ovaj sistem treba da bude zasnovan na pozitivnom primeru i prilagođen specifičnostima regiona.
- Podržati pokretanje proizvodnje eteričnih ulja u Leposaviću, kroz organizovanje mreže prikupljača i uzgajivača u južnoj i severnoj Mitrovici. Izgradnja pogona za preradu i proizvodnju eteričnih ulja i nabavka opreme za preradu je trenutno u završnoj fazi. Ova kompanija će zahtevati značajnu podršku u proizvodnji sirovog materijala kroz organizovanje aktivnosti prikupljanja i uzgoja.
- **U partnerstvu sa identifikovanim međunarodnim uvoznicima, podržati ciljanu proizvodnju šumskih jagoda**, u skladu sa zahtevima izvoznog tržišta. Postoji značajna potražnja za šumskim jagodama (i svežeg i smrznutog) na tržištu EU. Projektni tim je bio u mogućnosti

da identifikuje nekoliko probnih proizvoda šumskih jagoda u regionu Mitrovice. Ovaj proces će zahtevati identifikovanje lokalnih aktera koji bi trebalo da koordiniraju i lokalne farmere, obezbediti odgovarajuće skladišne uslove i organizaciju proizvodnje na lokalnom nivou. Uspostavljanje direktne veze sa međunarodnim kupcima će osigurati pristup izvoznim tržištima i organizaciju proizvodnje u skladu sa zahtevima tih tržišta.

8.2.2 Situacija

Podržati razvoj modela zadruge kao efikasno sredstvo za poboljšanje horizontalne veze između poljoprivrednika u regionu.

Zaključci

Trenutno ne postoje funkcionalne moderne zadruge u regionu Mitrovice. Nekoliko zadruga koje funkcionišu u severnoj Mitrovici imaju mnogo problema u vezi sa aktuelnim procesom privatizacije i njihova organizacija i funkcije se drastično razlikuju od poslovanja savremenih zadruga. Način proizvodnje i karakteristike lokalnih farmi ukazuju na to da bi iniciranje savremene zadruge moglo da poboljša konkurentnost malih farmara. Ovo je posebno važno za organizaciju prakse uzgajanja. Osnivanje zadruga u okruženju u kojem ima vrlo malo poverenja ili osporiv pravni okvir je težak zadatak koji će zahtevati značajnu stručnu pomoć.

Moguća rešenja

- Podržati, na pilot osnovi, **razvoj modela zadruge sa svim karakteristikama savremene proizvodne zadruge**. Ova struktura treba da obezbedi jeftinije proizvodne materijale, povećanje prodaje članova poljoprivrednika, pružati savetodavne usluge svojim članovima i poboljšati svoju pregovaračku moć sa prerađivačima ili trgovcima. Uspostavljeni model zadruga treba da posluži kao primer drugim inicijativama u Mitrovici.

8.3 Pitanja koja se odnose na poboljšanje marketinga za aktere lanca vrednosti

Podržati proces pronalaženja odgovarajućih tržišta za bobice.

Zaključci

Trenutno, izvoznici donose poslovne odluke na osnovu nedovoljnog razumevanja pojedinih tržišta i tržišnih segmenata, nepotvrđenim informacijama o konkurentima i pozicioniranju cena koje smanjuju verovatnoću razvijanja uspešnog izvoznog plana. Jedan od najvećih problema koji se odnosi na proizvodnju jagodičastog voća (prikupljanje i gajenje) su ograničena lokalna tržišta zbog specifičnosti proizvoda. Uzgoj bobica u poslednjih nekoliko godina je znatno porastao. Kako lokalna proizvodnja raste, domaće tržište neće moći da primi svu domaću proizvodnju. Da bi se nastavio aktuelni trend ekspanzije, od presudnog je značaja da se razmotri izvoz na druga tržišta .

Moguća rešenja

- Podržati **razvoj studija o pristupu na međunarodna tržišta** kako bi se pomoglo lokalnim proizvođačima i trgovcima da identifikuju odgovarajuća izvozna tržišta za bobice. Ovaj proces takođe zahteva identifikaciju izvoznih tržišta koje bi mogle prihvatiti kosovske proizvode. Ovaj proces treba da pripremi uslove koji moraju biti zadovoljeni za ciljana izvozna tržišta.
- Podržati **regionalnu inicijativu za brendiranje ciljanih NDSP proizvoda** koji pružaju neku dodatnu vrednost za odabrane proizvode. Povećanje potražnje za proizvod, ili povećanje vrednosti proizvoda, kroz uspostavljanje regionalnog brenda, treba da rezultira povećanim obrtom za poljoprivrednike u regionu.

8.3.2 Situacija

Poboljšati znanje kosovskih izvoznika vezano za odgovarajuća izvozna tržišta.

Zaključci

Rešavanje ovog pitanja će zahtevati sprovođenje sveobuhvatnog istraživanja koja bi trebalo da rezultira u odabiru odgovarajućih izvoznih tržišta koje odgovaraju specifičnostima proizvodnje na Kosovu. Ovaj proces treba da podrži razvoj relevantnih veza sa potencijalnim kupcima iz identifikovanih tržišta. U saradnji sa postojećim udruženjem, drugi sajmovi takođe mogu biti identifikovani kao potencijalno mesto za predstavljanje proizvođača Kosova. Važno je da selekcija ovih sajmova bude zasnovana na konačnu razvijenu strategiju za prodor na odgovarajućim izvoznim tržištima gde kosovski proizvodi imaju potencijal za proširenje.

Moguća rešenja

- Podržati **organizovanje posete kupaca prerađivačima ili izvoznima za odabrane NDŠP**. Ovaj proces treba da poboljša veze između domaćih proizvođača i uvoznika iz potencijalnih odabranih tržišta.
- U saradnji sa drugim donatorima, podržati **organizaciju nacionalnog štanda na BioFach ili drugim sajmovima**. Ovi događaji bi trebalo da pomognu proces uspostavljanja kontakata sa potencijalnim kupcima i partnerima i stvore buduća strateška partnerstva. To će takođe obezbediti pristup najnovijem znanju u organskoj poljoprivredi, nove poboljšane tehnologije i prakse upravljanja.
- Podržati **organizaciju studijskih putovanja** za odabrane proizvođače u regionu. Ovaj proces bi trebalo da poboljša njihovo znanje i pomogne proces uspostavljanja partnerstva sa potencijalnim uvoznima.

8.4 Poboljšana proizvodnja MSP

8.4.1 Situacija

Poboljšanje sistema savetodavnih usluga farmerima u regionu.

Zaključci

Trenutno, nismo mogli da identifikujemo formalni sistem stručnih službi u ciljnom regionu. Nedostatak savetodavnih usluga smanjuje kapacitet i konkurentnost poljoprivrednika Kosova. Razvoj is-

plativog i održivog sistem savetodavnih usluga, koje će služiti potrebama lokalnih poljoprivrednika, trebalo bi da bude jedan od primarnih ciljeva bilo koje intervencije podrške.

Moguća rešenja

- Razmotriti **razvoj isplativog i održivog modela savetodavnih usluga** unapređenjem postojećih inicijativa lokalnih savetodavnih usluga. Trenutno, inicijativa pružanja savetodavnih usluga od strane IADK lokalnim poljoprivrednicima u ciljnom regionu zavisi od donatorske pomoći bez koje, s obzirom da su strukturirani, imaju ograničene mogućnosti preživljavanja. Sistem savetodavnih usluga treba da omogući jačanje znanja poljoprivrednika kroz prenos i ponavljanje pozitivnih regionalnih iskustava koristeći tehnologiju ili alternativne procese komunikacije.
- Razmotriti **razvoj srednjoročne strategije za laboratoriju na Tehničkom Univerzitetu u severnoj Mitrovici**. Ideja o osnivanju laboratorije na Tehničkom univerzitetu u Severnoj Mitrovici je u početnoj fazi. Koncept je da pruži podršku za bolje korišćenje raspoloživih resursa tj. bolje postavljanje ove laboratorije u pravnom okviru Kosova za NDSP treba da bude prioritet.

8.4.2 Situacija

Unapređenje konkurentnosti domaćih proizvoda kroz unapređenje aktivnosti nakon žetve.

Zaključci

Tokom posete, tim je identifikovao ograničene aktivnosti nakon žetve koje mogu omogućiti veću vrednost za proizvod i mogućnosti za ciljanje razvijenih tržišta EU. Kompanije kao što su AS Promet iz Leposavića ili Agroprodukt iz Istoka, su već počeli uvođenje nekih operacija nakon žetve, ali čak i u tim slučajevima njihov krajnji proizvod se još uvek smatra sirovina za dalju preradu. Identifikacija lokalnih lidera u ciljnom regionu koji su zainteresovani da poboljšaju svoje poslovanje nakon žetve trebalo bi da poboljšaju kvalitet domaće proizvodnje.

Moguća rešenja

- Podržati **uvođenje poboljšanih operacija posle žetve (čišćenje borovnica, sušenje jagodičastog voća i/ili pečuraka, bolje pakovanje, poboljšano sortiranje i kalibracija, skladištenje i sl.) koristeći unapređenu tehnologiju i opremu za odabrana MSP**. Ovaj proces bi trebalo da dovede do uspostavljanja sistema unapređenih mehanizama posle žetve koji će poboljšati vrednost proizvoda. Ovaj proces treba da bude podržan kroz pružanje adekvatne tehničke podrške i opreme. Kad god je moguće, ovaj model treba ponoviti u drugim kompanijama u regionu.
- Podržati **pripremu tehničkog promotivnog materijala koji opisuje unapređene tehnologije za preradu**. Ovaj materijal treba da se usmeri na lokalne prerađivače, pružajući im odgovarajuće informacije u vezi sa novim tehnologijama prerade.

8.4.3 Situacija

Podržati lokalne aktivnosti za proizvodnju sadnog materijala.

Zaključci

Tokom ovog istraživanja, tim je identifikovao nekoliko domaćih inicijativa za proizvodnju sadnog materijala. Povećanje kapaciteta, kvantiteta i kvaliteta domaće proizvodnje sadnica će rezultirati poboljšanom konkurentnošću domaćih poljoprivrednika. Nedostatak kvalitetnog sadnog materijala je jedan od glavnih ograničavajućih faktora za postizanje većeg rasta sektora uzgoja bobica.

Moguća rešenja

Podržati **domaću proizvodnju sadnog materijala za bobice i lekovito i aromatično bilje** i povezivanje domaćih proizvođača sadnog materijala sa međunarodno priznatim centrima za proizvodnju sadnog materijala. Ova strategija će osigurati transfer tehnologije i proizvodnju novih sorti sadnica koje pružaju bolju vrednost za lokalne poljoprivrednike. Ovo bi trebalo da bude u kombinaciji sa pružanjem savetodavnih usluga poljoprivrednicima.

8.4.4 Situacija

Povećati uzgoj bobica i medicinskog i aromatičnog bilja i inicirati organsku proizvodnju.

Zaključci

Broj uzgajivača na Kosovu je u porastu zbog pomoći dobijene od strane različitih donatorskih organizacija. Trenutno, nivo organske proizvodnje je veoma nizak (0.03% od raspoložive površine i oko 10 identifikovanih proizvođača). Uzgoj bobica ne zahteva velike parcele i ima tendenciju da zavisi od velikih porodica koje mogu biti angažovane u proizvodnji (tj. aktivnost koja zahteva intenzivan rad).. Kao rezultat različitih donatorskih projekata, proizvodnja jagoda na Kosovu je znatno porasla u poslednjih 10 godina. U proteklom periodu smo mogli biti svedoci rastućeg trenda uzgoja različitih bobica (uglavnom malina i kupina) koje su pokazale da su pogodne za kosovske klimatske uslove. Nastavak ovog pozitivnog trenda bi doprineo postizanju obima ekonomije koji će omogućiti dalji rast sektora.

Moguća rešenja

- Da bi se olakšalo povećanje broja uzgajivača kroz **uspostavljanje broja demonstrativnih parcela u saradnji sa postojećim prerađivačima**. Ove farme treba da posluže kao promotivne i trening tačke, predstavljajući unapređene poljoprivredne prakse i promovisanje uzgoja novih sorti i modela parcela organske proizvodnje za odabrane proizvode. Ovaj proces treba uskladiti sa postojećim zainteresovanim MSP za uspostavljanje ugovorenih odnosa sa poljoprivrednicima garantujući otkup i pružanja podrške u procesu proizvodnje.
- Podržati organizaciju **proizvodnje organskih bobica na pilot osnovi**. Ovaj proces treba da obezbedi identifikaciju odgovarajućih proizvoda koji imaju garantovano lokalno tržište, povećati svest domaćih potrošača za prednosti organske proizvodnje, pružati podršku identifikovanim domaćim proizvođačima za organizaciju organske proizvodnje, priprema odgovarajućih tehničkih smernica i pružanje podrške u procesu organske sertifikacije.
- Pripremiti set adekvatnog **tehničkog video materijala koji opisuju proces uzgoja**. Priprema ovog materijala treba da se uradi u konsultaciji sa zainteresovanim integratorima.
- Razmotriti **uspostavljanje tehničkog informacionog sistema** koji može da obezbedi adekvatan savet za poljoprivrednike u regionu u vezi sa korišćenjem odgovarajućih pesticida, đubriva ili sprovođenje različitih mera u procesu uzgoja u zavisnosti od klimatskih uslova u

regionu. Ovaj proces će zahtevati utvrđivanje mreže lokalnih meteoroloških stanica, nabavku odgovarajućeg softvera i organizaciju procesa diseminacije informacija sa ciljem direktnog ciljanja većine lokalnih uzgajivača.

8.5 Poboljšani pristup kapitalu

8.5.1 Situacija

Poboljšati kapacitet MSP vezane za primenjivanje grantova.

Zaključci

Postoji nekoliko postojećih grant struktura podrške razvijenih za povećanje konkurentnosti malih i srednjih preduzeća na Kosovu. Tokom istraživanja i razgovora sa malim i srednjim preduzećima, bilo je jasno da postoji velika konfuzija i nedostatak informacija u vezi sa grant procesom, koji se sprovodi bilo od strane donatorskih organizacija ili agencija na čelu centralnih institucija. Podnosiocima projekta je često nedostajalo razumevanje u vezi procesa selekcije, vrsta informacija potrebnih za pripremu dobitnih predloga ili znanje da svoje ideje stave na papir. Vlasnici preduzeća često ne razumeju proces distribucije grantova i ne razumeju značaj izbora odgovarajućih konsultanata, sposobnih da pripreme odgovarajuće aplikacije za bespovratna sredstva. Pored toga, podnosiocima zahteva često nedostaje strateški plan razvoja koji ih sprečava da pripreme dokumenata za prijavljivanje. Postojeće strukture podrške (individualni konsultanti, nevladine organizacije ili konsultantske kompanije) nisu adekvatno razvijene još uvek da bi mogle da zadovolje potrebe ovih preduzeća. Edukacija MSP i struktura obuka podrške trebalo bi da bude jedan od prioriteta, ako želimo održivo korišćenje raspoloživih šema finansijske podrške.

Moguća rešenja

- Poboljšati lokalno znanje za **pripremu potrebne dokumentacije za grant aplikacije**. U saradnji sa nevladinim organizacijama aktivnim u regionu, pogodne obuke i podrška u pripremi prijave treba razvijati na pilot osnovi.
- Organizovati **programe izgradnje kapaciteta** za lokalne NVO, konsultantske kompanije ili lokalne konsultante za pripremu odgovarajućih predloga za bespovratna sredstva u sektoru NDŠP.

8.5.2 Situacija

Poboljšati trenutni institucionalni program za podršku preduzećima koje su aktivne u lancu vrednosti NDŠP.

Zaključci

S obzirom na veličinu poljoprivrednika u ciljnom regionu, obezbeđivanje kontinuirane finansijske podrške treba da obezbedi dugoročnu stabilnost ovog sektora. Strukturiranje pomoći koja se pruža institucijama i usmeravanje ka pravim poljoprivrednicima je uvek izazov. Trenutno, podržani projekti su finansirani 60% od kosovskih institucija i 40% od strane korisnika. Trenutno, podržavaju prikupljače sa donacijama od 5.000 do 30.000 EUR u okviru IPA mere 302. Istovremeno, institucije smatraju sektor NDŠP i njihov uzgoj kao jedan od strateških sektora kosovske poljoprivrede.

Moguća rešenja

- **Analizirati trenutne kosovske mehanizme vezane za finansijsku podršku** i predložiti poboljšanja. Ovo bi trebalo da bude kontinuiran proces obezbeđivanja stalne povratne informacije institucijama za efikasnost pružene mera podrške i predložiti konkretna poboljšanja ovog procesa. Čitavim procesom trebaju upravljati lokalne nevladine organizacije u koordinaciji sa MSP iz regiona.

Aneks 1 – Lista obavljenih intervjua

	Ime i prezime	Institucija/organizacija	Sektor	Lokacija
1	Kastriot Këpuska	TEB Bank	Banka	Priština
2	Ganimete Rexhepi	Vijator	Transport	Priština
3	Armend Hoxha	ProCreditBank	Bank	Priština
4	Benar Kelmendi	Intereuropa	Transport	Priština
5	Nusrete Doda Gashi	Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja	Kosovske institucije	Priština
6	Faruk Bojaxhi	Kosovska agencija za šume	Kosovske institucije	Priština
7	Fadil Millaku	Fakultet biologije, odeljenje botanike	Univerzitet Hasan Prishtina	Priština
8	Visar Idrizi	Vi-Print	Kompanija za dizajn i štampu	Mitrovica
9	Benar Kelmendi	Intereuropa	Transport	Priština
10	Alban Dedi	Kanun	Marketing i oglašavanje	Priština
11	Fatmir Selimi	USAID NOA	USAID Contractor ARD	Priština
12	Vlora Basha	Index Kosova	Istraživačka institucija	Priština
13	Hysni Veseli	Hysi	Centar za prikupljanje NDŠP	Vučitrn
14	Halit Avdijaj	Agroproduct	Izvoznik NDŠP	Istok
15	Xhemshit Veliu	AgroFlorentina	Centar za prikupljanje NDŠP	Polac
16	Zenel Bunjaku	IADK	NGO	Vučitrn
17	Bedri Bajrami	Opština Mitrovica	Kosovske Institucije	Mitrovica
18	Adem Fejzullahu	Bajgora	Centar za prikupljanje	Bajgora
19	Halid Avdiaj	Agrosuna	Hladno skladištenje/ centar za prikupljanje	Istok
20	Nebojsa Arsić	Prištinski Univerzitet	Obrazovanje	Mitrovica
21	Aleksandar Ristovski	Prištinski Univerzitet	Obrazovanje	Mitrovica
22	Milojko Petrović	Opština Leposavić	Kosovske institucije	Leposavić
23	Aleksandar Djukic	Fakultet poljoprivrede, Univerzitet Prištine	Obrazovanje	Mitrovica
24	Ivan Milojević	Peppermint	Prerađivač eteričnih ulja	Leposavić
25	Časlav Radosavljević	GRM Impeks	Hladno skladištenje	Mitrovica
26	Dragan Vučković	Centar za prikupljanje Leposavić	Centar za prikupljanje	Leposavić
27	Miodrag Vučković	Centar za prikupljanje Leposavić	Centar za prikupljanje	Leposavić
28	Goran Vučković	Centar za prikupljanje Leposavić	Centar za prikupljanje	Leposavić

29	Dusko Minić	Univerzitet Priština	Obrazovanje	Mitrovica
30	Rade Utvić	Utvić cooperation	Hladno skladištenje/ centar za prikupljanje	Zubin Potok
31	Ivan Vukoičić	AS-Promet	Hladno skladištenje/ centar za prikupljanje	Leposavić
32	Dori Pavlovska Georgievska	IBCM	Obrazovanje	Mitrovica
33	Dragan Stanojević	Vule Komerc	Prerađivač	Leskovac
34	Jelena Nenić, tehnolog	FUNGO-JUG Leskovac	Prerađivač	Leskovac
35	Mijodrag Nedeljković	STRELA	Prerađivač	Leskovac
36	Radiša Petrović	Radiša Export Import doo	Prerađivač	Kuršumlja
37	Milan Živković	Regionalni voćni klaster za jug Srbije	Sektor NDŠP	Leskovac
38	Dragan Stanojević	Vule Komerc	Prerađivač	Leskovac
39	Jelena Nenić, tehnolog	FUNGO-JUG Leskovac	Prerađivač	Leskovac
40	Mijodrag Nedeljković	STRELA	Prerađivač	Leskovac
41	Radiša Petrović	Radiša Export Import doo	Prerađivač	Kuršumlja

Aneks 2 – Donatorski programi za pod-sektor NDŠP²⁴

Donator	USAID
Projekat	Kosovski biznis servis, implementiran od strane Chemonics International, Inc.
Period implementacije	2000 – 2003
Budžet	
Oblast delovanja	Širom Kosova
Najviša postignuća	<ul style="list-style-type: none"> - Različite studije za proizvodnju i tržište bilja - Izgradnja kapaciteta za gajenje lekovitog bilja - Izgradnja kapaciteta za divlje pečurke u vezi sa prikupljanjem, post žetvom i marketingom - Razvijene veze sa regionalnim prerađivačima - Studijsko putovanje u regionu
Donator	Vlada Švajcarske
Projekat	Promocija hortikulture na Kosovu, implementiran od strane Intercooperation
Period implementacije	2002 – 2012
Budžet	500,000 EUR
Oblast delovanja	Širom Kosova
Najviša postignuća	<ul style="list-style-type: none"> - Uvođenje uzgoja najmanje pet vrsta - Uspostavljanje prerađivača - Uspostavljanje najmanje 10 centara za prikupljanje - Povećanje ljudskih kapaciteta za proizvodnju i prerađivanje i aromatičnog bilja - Izrada inventara NDŠP (isključujući pečurke) - Pokretanje organske sertifikacije - tri kompanije sa sertifikatom
Donator	Vlada Holandije
Projekat	Regionalni ekonomski rast za stabilizaciju REGS – implementiran od strane CARE Kosovo
Period implementacije	2004 – 2010
Budžet	1.6 miliona EUR
Oblast delovanja	Širom Kosova
Najviša postignuća	<ul style="list-style-type: none"> - Uspostavljanje 10 centara za prikupljanje, podržavajući ih sa sušarama i opremom za posle žetve - Priprema brošura za identifikaciju lekovitog bilja
Donator	Vlada Nemačke
Projekat	Promocija konkurentnosti privatnog sektora u ruralnim područjima, implementiran od strane GIZ
Period implementacije	2006 – 2014
Budžet	N/A
Oblast delovanja	Širom Kosova
Najviša postignuća	<ul style="list-style-type: none"> - Istraživanje tržišta za pod-sektor NDŠP - Posete i izložba NDŠP prerađivača na najmanje 10 međunarodnih sajmova tj. BioFach - Izgradnja prerađivačkih kapaciteta za marketing proizvoda na izvoznim tržištima kroz treninge i studijska putovanja - Razvoj crvene knjige lekovitih vrsta - Izrada Nacionalne strategije za pod-sektor NDŠP u saradnji sa MPŠRR i MŽSPP

24 Lista ne obuhvata sve projekte i donatore

Donator	USAID
Projekat	Program za privatno preduzetništvo Kosova, sproveden od strane Booz Allen Hamilton
Period implementacije	2008 – 2012
Budžet	17.3 miliona USD – ceo projekat
Oblast delovanja	Širom Kosova
Najviša postignuća	<ul style="list-style-type: none"> - Uspostavljanje prostora za hlađenje - Podrška u implementaciji HACCP standarda - Učešće na međunarodnim sajmovima kao npr. Fancy food SAD - Studijske posete regionu i EU-i
Donator	Vlada Finske
Projekat	Pripremna pomoć Dragaš
Period implementacije	2008-2010
Budžet	403,623 EUR
Oblast delovanja	Opština Dragaš
Objektivi	<p>Kreiranje okvira za održiv razvoj opštine Dragaš i smanjenje gubitka biodiverziteta. Krajnji cilj projekta je da ciljane zajednice budu u mogućnosti da identifikuju potrebe i probleme sa kojima se suočavaju žene, i shodno tome preuzmu neophodne aktivnosti za njihovo rešavanje putem sveobuhvatnog pristupa zajednice.</p> <p>Projekat je podržao uspostavljanje Upravnog Organa "Sharrprodhimi" i pomogao u formulaciji integrisane strategije za razvoj, kao u implementaciji velikog broja pilot aktivnosti koje su doprinele stvaranju okvira za održivi razvoj opštine Dragaš.</p>
Donator	Finska Vlada
Projekat	Razvoj poljoprivrede / Program za društveni razvoj na Kosovu
Period implementacije	2008-2010
Budžet	1.2 miliona EUR
Oblast delovanja	Mitrovica Region
Objektivi	<p>Razvoj poljoprivrede: Razvoj proizvodnje i kvalitet proizvoda za sektor poljoprivrede na severu Kosova, pruža mogućnost za bolju preradu, povećanje seoskog dohotka i omogućava da ove aktivnosti budu realizovane u skladu sa normalnim pravilima poslovanja.</p> <p>Društveni razvojni program: Doprineti osnaživanju žena i jednakosti u 15 sela na severu Kosova kroz obuke, aktivnosti vezane za povećanje dohodaka, podizanje svesti, mobilizaciju, efektivno učešće zajednice i umrežavanje.</p>

Donator	Finska Vlada
Projekat	Održivi razvoj u Dragašu
Period implementacije	2009-2013
Budžet	2.9 miliona EUR
Oblast delovanja	Opština Dragaš
Objektivi	Pružanje kontinuirane podrške u uspostavljanju održivog razvojnog okvira za opštinu Dragaš, jednu od najsiromašnih opština na Kosovu, gde je biodiverzitet od važnosti kako za Kosovo tako i za Jugoistočnu Evropu.
Opis	Promocija održivog razvoja sa fokusom na: i) očuvanju biodiverziteta; ii) ponovno uspostavljanje i razvoj poboljšanih lokalnih biznisa na osnovu održive obrade zemlje; iii) usluge zasnovane na praksi održivih principa za zaštitu sredine; iv) povećanje kapaciteta i osnaživanje lokalnih vladinih društvenih lidera i žena u promociji razvoja u saradnji sa centralnim sektorima.
Donator	USAID
Projekat	Nove mogućnosti za poljoprivredu, koju sprovodi TetraTech
Period implementacije	2011 – 2015
Budžet	17.3 miliona USD – ceo projekat
Oblast delovanja	Širom Kosova
Najviša postignuća	<ul style="list-style-type: none"> - Podrška za uzgoj više od 100 hektara kamilice - Osnivanje dva mašinska prstenova za obradu i berbu kamilice - Učešće na međunarodnim sajmovima primer BioFach, Nemačka
Donator	Vlada Finske
Projekat	Obuka za poljoprivredne savetnike na Kosovu
Period implementacije	2011-2013
Budžet	353,000 EUR
Oblast poslovanje	Širom Kosova
Opšti cilj	Razvoj prilika za zapošljavanje u sektoru poljoprivrede kroz razvoj kapaciteta sistema postojećih poljoprivrednih savetnika
Rezultati	<p>1) Primarni razvoj kapaciteta 20 savetnika poljoprivrede u tri opštine (Vučitrn, Srbica i Kosovo Polje), zatim Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja (MPSRR) kao i fakulteta poljoprivrede i veterinarstva, Univerziteta Prištine na Kosovu.</p> <p>2) Povećati prodaju i poboljšati život poljoprivrednika i drugih učesnika lanca vrednosti u mlečnom sektoru.</p>
Donator	Finska Vlada
Projekat	Pomoć trgovini
Period implementacije	2012-2016
Budžet	1.4 miliona EUR
Oblast delovanja	Širom Kosova
Glavni objektivi	<p>Opšti razvojni cilj projekta Pomoć trgovini je podsticaj održivog i sveobuhvatnog ekonomskog razvoja, kroz promociju trgovine i povećanja konkurentnosti Kosova. Ukazujući na važnost trgovine i industrije u ekonomijama u razvoju i njihov pozitivan uticaj na zaposlenost i smanjenju siromaštva, projekat se fokusira na konkretne intervencije neophodne za dugoročno poboljšanje trgovine i ekonomije kroz razvoj kapaciteta u vezi učešća i koristi od međunarodne trgovine.</p> <p>Projekat Pomoć trgovini pruža tehničku pomoć i podržava razvoj kapaciteta Ministarstva trgovine i industrije u razvoju i implementaciji trgovinskih reformi zasnovanih na evidencijama.</p>

Aneks 3 – Bibliografija

1. Osnovna ocena ekonomskeg regiona jug - izdato od strane UNDP, 2014
2. Konferencija o ulozi žene u oblasti šumarstva na Kosovu– izdato od strane Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja, Kosovo, 2013
3. Integracija životne sredine u oblast i poljoprivrede i šumarstva, Napredak i Prospekti u Istočnoj Evropi i Centralnoj Aziji – izdato od strane Svetske Banke, 2007
4. Strategija Kosova za poljoprivredne mogućnosti - Booz, Allen, Hamilton, 2010
5. Konkuretnost Kosova i Regulatorna procena odabranih u lancu vrednosti hortikulture, Roger Cozens, Fatmir Selimi, Christian Filipov and Martin Maher, Kosovo, 2014
6. Zeleni izveštaj Kosova, 2014 – izdato od strane Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja, Priština , Kosovo 2014
7. Inventar šuma na Kosovu - izdato od strane Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja, Kosovo, 2012
8. Izveštaj o Kosovu– izdato od strane Arcotrass consortium, finansirano od strane Evropske Komisije, Kosovo, 2006
9. Strategija sektora za nedrvne šumske proizvode 2014-2020 – izdato od strane Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja, Kosovo
10. Politika i strateški papir o razvoju sektora šumarstva, 2010-2020 – izdato od strane Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja, Kosovo, 2009
11. Kalendar proizvoda, karta lanca vrednosti sektora šumarstva u Dragašu Kosovo, Adolfo Rosati (ekspert za lanac vrednosti šumarstva), 2013
12. Strategija i Plan rada za biodiverzitet 2011-2020 – izdato od strane Ministarstva životne sredine i prostornog planiranja , 2010, Kosovo
13. Strategija za održiv razvoj šumarstva, Vehbi Sotiu Septembar 2013, Tetovo, bivsa jugoslovenska republika Makedonija
14. Program za privatna preduzeća na Kosovu (KPEP), USAID Veronica R. Bartolome, Nazmi Planna, koji sprovodi Booz Allen Hamilton, 2009
15. Izveštaj o humanom razvoju na Kosovu 2014, izdato od strane UNDP, 2014.



MINISTRY FOR FOREIGN
AFFAIRS OF FINLAND



*Empowered lives.
Resilient nations.*

