



PROJEKT I FINANCUAR
NGA BE DHE I MENAXHUAR
NGA ZYRA E BASHKIMIT
EVROPIAN NË KOSOVË

IMPLEMENTUAR NGA
INSTITUTI RIINVEST



POTENCIALET EKONOMIKE NË VERITË KOSOVËS

2015



POTENCIALET EKONOMIKE NË VERITË KOSOVËS

2015

TABELA E PË

07

LISTA E
AKRONIMEVE

09

HYRJE

11

1. VËSHTRIME
SOCIO-EKONOMIKE

11

1.1. Sfondi Politik

12

1.2. Sfondi Ekonomik në Kosovë

13

1.3. Gjendja Ekonomike në Veri

17

2. METODOLOGJIA

ERMBAJTJES

19 3. TË BËRIT BIZNES NË VERI

19 3.1 Struktura e Bizneseve

27 3.2 Barrierat e biznesit

30 3.3 Evazoni fiskal

33 3.4 Shërbimet publike dhe bashkëpunimi
ndër biznese

36 3.5 Fuqia Punëtore

40 4. PËRFUNDIME DHE REKOMANDIME

Financuar nga:
Zyra e Bashkimit European në Kosovë



Deklaratë mohimi:

Ky botim është publikuar me asistencën e Bashkimit European.
Përmbajtja në këtë publikim është përgjegjësi vetëm e Institutit
Riinvest dhe nuk reflekton në asnjë mënyrë pikëpamjet e
Bashkimit European.

Bashkëpunëtorë:

Diellza Gashi, Ilire Mehmeti, Premton Hyseni,
Lumir Abdixhiku, Alban Hashani,
Antigona Uka dhe Gent Beqiri

Grafika dhe dizajni:

Faton Selani

Originali i shkruar në anglisht

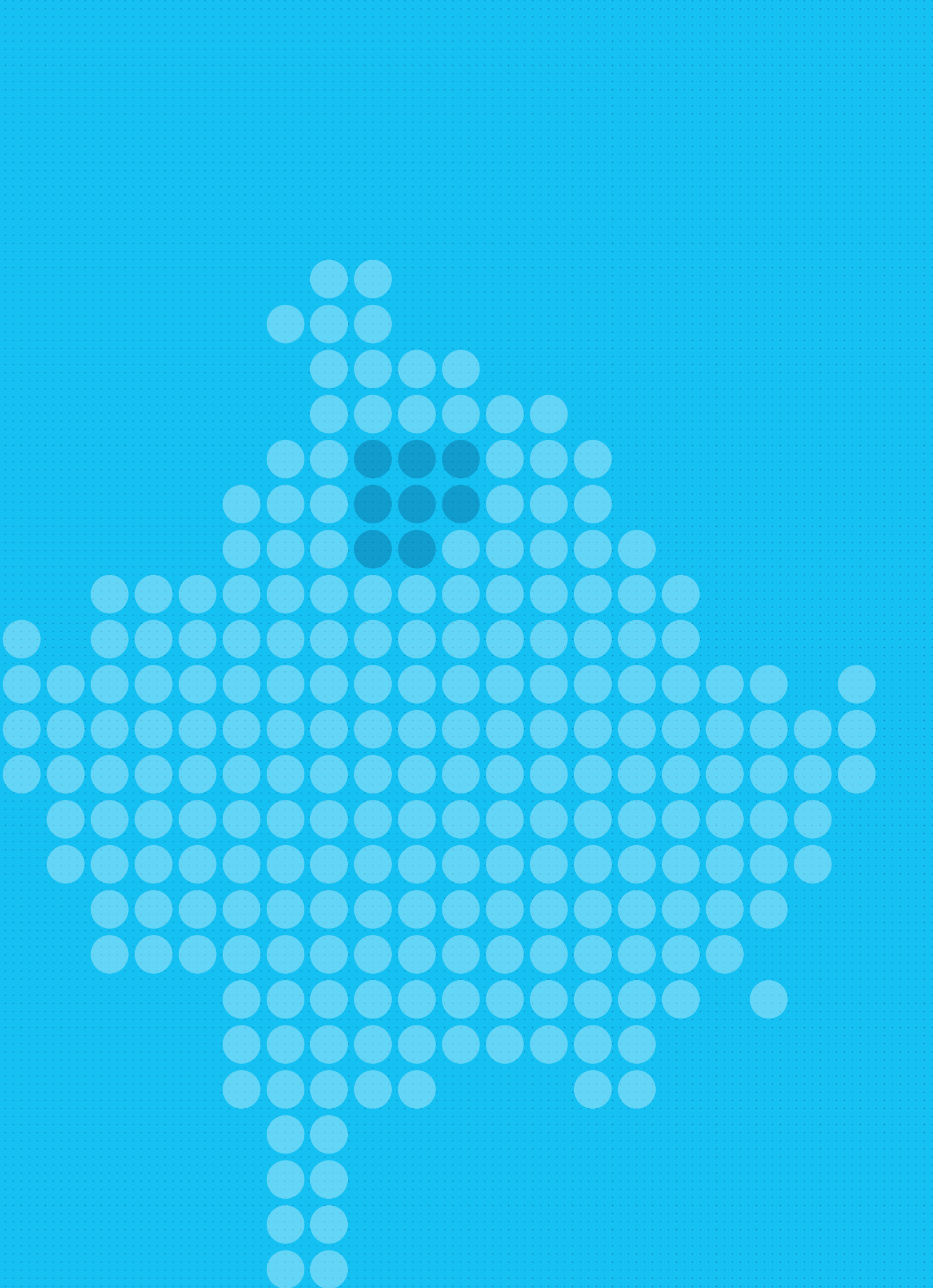
BOTUAR NGA:

RIINVEST INSTITUTE
Lidhja e Prizrenit nr. 42
Prishtinë 10000, Republika e Kosovës
Tel: + 381 (0)38 244320; 223816
www.riinvestinstitute.org



LISTA E AKRONIMEVE

ARBK	→	Agjencia e Regjistrimit të Bizneseve në Kosovë
QEÇM	→	Qendra Europiane për Çështjet e minoriteteve
BE	→	Bashkimi European
EULEX	→	Misioni i Komisionit European për Sundimin e Ligjit në Kosovë
IHD	→	Investimet e Huaja Direkte
GDP	→	Prodhimi i Brendshëm Bruto
FMN	→	Fondi Monetar Ndërkombëtar
AKS	→	Agjencia Kosovare e Statistikave
SMVM	→	Ndërmarrjet Mikro Të Vogla dhe Të Mesme
OJQ	→	Organizata Jo Qeveritare
AZHR	→	Agjencia e Zhvillimit Rajonal
QMR	→	Qendra Mjedisore Rajonale në Kosovë
SVM	→	Ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme
ATK	→	Administrata Tatimore e Kosovës
PZHKB (UNDP)	→	Programi Zhvillimor i Kombeve të Bashkuara
USAID	→	Agjencia e Kombeve të Bashkuara për Zhvillim Ndërkombëtar
TVSH	→	Tatimi mbi Vlerën e Shtuar



HYRJE

Pjesëmarrja e të gjitha komuniteteve etnike në ekonominë e tregut në Kosovë është thelbësore për zhvillimin e qëndrueshëm ekonomik dhe përmirësimin e mirëqenies për të gjithë qytetarët. Si rritja ekonomike, ashtu edhe zhvillimi i sektorit privat nxiten nga përdorimi i potencialeve ekzistuese që një vend ka për të ofruar. Që nga viti 1999, institucionet qeveritare së bashku me komunitetin ndërkombëtar kanë shënuar një progres domethënës në garantimin e përfaqësimit të të gjitha komuniteteve etnike në Kosovë. Megjithatë, është bërë shumë pak për përfshirjen e bizneseve të ndryshme në pronësi të komuniteteve etnike. Në këtë linjë, e njëjta prirej është parë në aspektin e hulumtimit. Shumica e studimeve deri më tani janë fokusuar kryesisht në klimën dhe potencialet e bizneseve të shqiptarëve të Kosovës. Kjo ka mundësuar që të përcaktohet një pasqyrë e qartë e nevojave dhe potencialit të biznesit shqiptar të Kosovës. Një shembull për këtë është studimi nga Instituti Riinvest për Klimën e Biznesit në Kosovë (2014) ku përfshihej një anketë me 1000 biznese dhe ku janë analizuar potencialet dhe barrierat e bizneseve. Në ndërkohë, është bërë shumë pak hulumtim lidhur me analizën dhe përshkrimin e përgjithshëm të mjedisit të biznesit, barrierave, nevojave dhe kanaleve për zhvillim në katër komunat veriore të Kosovës (bashkërisht të referuara si Veriu në këtë studim), që janë kryesisht në pronësi të anëtarëve të komunitetit serbë të Kosovës¹.

Si rezultat i një pasqyre jo të qartë të mjedisit të biznesit në Veri, Instituti Riinvest, së bashku me Qendrën Mjedisore Rationale në Kosovë (QMR), vendosën të kryejnë një vlerësim të plotë të bizneseve që operojnë në këtë pjesë të Kosovës. Me mbështetjen e Zyrës së Komisionit Europian në Kosovë, u administrua një anketë me 129 biznese në Veri. Raporti synon: (i) sigurimin e një përshkrimi të detajuar të profilit të bizneseve në Veri; (ii) performancën, prirjet e shitjeve dhe parashikimet; (iii) mundësitë dhe sfidat me të cilat përballen bizneset; dhe (iv) bashkëpunimin ndër-biznese. Duke mbuluar këto pika, do të paraqiten veprimtaritë aktuale dhe potencialet e bizneseve të Veriut të Kosovës. Përfundimet dhe rekomandimet e nxjerra nga ky studim do të ndihmojnë hartuesit e politikave, donatorët, organizatat e shoqërisë civile dhe vetë komunitetin e biznesit për të kuptuar potencialët zhvillimorë dhe nevojat e sektorit privat në Veriun e Kosovës.

Sipas rezultateve të anketës dhe hulumtimit, gjetjet kryesore janë si më poshtë:

- ▶ Struktura ekonomike e Veriut përbëhet pothuajse tërësisht nga biznese të vogla që janë kryesisht në pronësi familjare dhe që gjenerojnë më pak se 10.000 euro në vit. Por, ka gjithashtu një numër të vogël të kompanive prodhuese dhe të ndërtimit, të ardhurat e të cilave janë më shumë se 100.000 euro. Për nga sektorët, bizneset e vogla me shumicë dhe pakicë përbëjnë pjesën më të madhe të tregut (47 për qind), ndërsa pjesa e mbetur përbëhet nga sektorë të tjerë, respektivisht prodhimtaria (15 për qind), veprimtari tjera shërbimi (14 për qind) dhe sektori i akomodimit dhe shërbimeve ushqimore (12 për qind).
- ▶ Shumica dërmuese e shitjeve, 90 për qind e tyre, bëhen në nivel lokal, rreth 6 për qind shiten në pjesë tjera të Kosovës dhe më pak se 3 për qind e shitjeve bëhen në Serbi. Blerësit kryesor (62 për qind e tyre) janë familje serbe të Kosovës. Norma mesatare neto e fitimit për të gjitha bizneset është 19.4 për qind; megjithatë, kjo shifër ndryshon në mënyrë të konsiderueshme të disa biznese që kanë norma fitimi neto më të larta se 40 për qind. Gjatë vitit 2014, pothuajse 47 për qind e bizneseve shënuan rënie në shitje me mesatare 28 për qind dhe 20 për qind patën rritje të shitjeve me mesatare 20 për qind. Parashikimi për 2015-ën është më optimist, duke qenë se 31 për qind e bizneseve presin një rritje në shitjet e tyre. Rreth 31 për qind besojnë se shitjet tek komuniteti kosovaro-shqiptar do të rriten, 11 për qind besojnë të kundërtën dhe 58 për qind besojnë se shitjet do të mbeten në nivelin e njëjtë.
- ▶ Morali i pagesës së tatimeve në mesin e bizneseve të veriut, i matur në një shkallë nga 0 (asnjëherë nuk është e justifikuar shmangia e taksave/tatimeve) në 10 (gjithmonë është e justifikuar shmangia e tatimeve), qëndron në 2.4. Megjithatë, rezulton se 45 për qind e shitjeve nuk janë raportuar asnjëherë për qëllime tatimore.
- ▶ Sa i përket regjistrimit, nga 129 biznese të intervistuar vetëm 75 për qind janë të regjistruara; me rreth 31 për qind të regjistruara si në regjistrin serb, ashtu edhe në atë kosovar, rreth 51 për qind në regjistrin serb dhe 18 për qind në regjistrin kosovar. Në ndërkohë, plot 25 për qind prej tyre nuk janë fare të regjistruar.

¹ Katër komunat veriore përfshijnë: Mitrovicën e Veriut/ Zveçanin/ Leposaviqin dhe Zubin Potokun.

- ▶ Shërbimet publike të ofruara nga qeveria e Kosovës për bizneset në Veri cilësohen si “shumë të pakta” ose “të pakta” nga 69 për qind e bizneseve. Për sa i takon shërbimeve komunale, 43 për qind e të anketuarve i cilësojnë ato si “shumë të dobëta” ose “të dobëta”.
- ▶ Lidhur me bashkëpunimin me biznese të tjera, gati 36 për qind e bizneseve tregojnë se ato bashkëpunojnë jo formalisht me biznese të tjera në Veri. Rreth 54 për qind e bizneseve raportojnë se ato kanë nivel të lartë bashkëpunimi me kompanitë kosovaro-shqiptare dhe se ky bashkëpunim është informal gjithashtu. Vështirë që ndonjëri nga bizneset merr pjesë në panairët e organizuara në Kosovë, apo është anëtar i ndonjë shoqate apo dhome biznesi (vetëm 14 për qind e bizneseve janë anëtarë në shoqata).
- ▶ Sa i përket fuqisë punëtore në komunat veriore, 66 për qind e fuqisë punëtore janë meshkuj dhe vetëm 17 për qind e tyre kanë përfunduar arsimin në nivel universitar. Shumica e bizneseve e perceptojnë fuqinë e tyre të punës si shumë të mirë, ndërsa vetëm 20 për qind mendojnë të njëjtën gjë për fuqinë punëtore në veri në përgjithësi.
- ▶ Një pjesë e rëndësishme e këtij raporti është analiza e barrierave e të bërit biznes në Veri. Bizneseve të intervistuar në anketë i'u kërkua të vlerësojnë vështirësitë e 16 barrierave të mundshme për zhvillimin e biznesit. Gjetjet tregojnë se, siç tregohet nga shifrat e shitjeve, barrierat që qëndron më lart për bërjen e biznesit është e lidhur me tregun, për shkak të përmasave të tij të vogla. Barrierat e dytë është ajo institucionale të cilën bizneset e provojnë si rezultat i mungesës së subvencioneve. Barrierat e tretë është furnizimi i paqëndrueshëm me rrymë. Një tjetër barrierë e renditur lart, e katërta, është paqëndrueshmëria politike. Niveli i lartë i taksave dhe tarifave të doganave renditen relativisht të larta në listën e barrierave, me treguesin e intensitetit 52 nga 100, ku 100-a paraqet nivelin më të lartë. Infrastruktura e dobët rrugore renditet e gjashta në listën e barrierave, me 21 për qind të të anketuarve që besojnë se rrugët e këqija janë një barrierë e madhe për biznesin. Disa nga pengesat që janë renditur më poshtë janë mungesa e sigurisë (me 38 për qind), informaliteti dhe evazioni fiskal (me 36 për qind), korrupsioni (me 35 për qind), gjykatat joefikase (me 33 për qind) dhe zhvatjet/grabitjet (me 20 për qind).

Pjesa e mbetur e raportit është organizuar si më poshtë: Seksioni 1 jep një pasqyrë të situatës së përgjithshme socio-ekonomike në Kosovë dhe në Veri në veçanti. Seksioni 2 jep një përmbledhje të përgjithshme të metodologjisë së hulumtimit të përdorur për të vlerësuar temën e potencialeve ekonomike në Veri të Kosovës. Seksioni 2 paraqet, diskuton dhe analizon gjetjet e anketës mbi performancën e bizneseve, barrierat dhe marrëdhëniet mes bizneseve dhe institucioneve. Seksioni i fundit jep përfundime dhe rekomandime mbi gjetjet kryesore.

1. VËSHTRIME SOCIO-EKONOMIKE

Ky seksion do të paraqesë sfondin e informacionit mbi kushtet socio-ekonomike të Kosovës, me fokus special në katër komunitat veriore. Ky seksion do të informojë lexuesin rreth karakteristikave kryesore sociale dhe ekonomike në Kosovë. Një seksion i veçantë i është dedikuar përshkrimit dhe analizës të karakteristikave sociale dhe ekonomike në katër komunat e Kosovës që janë Mitrovica e Veriut, Zveçani, Leposaviqi dhe Zubin Potoku. Nënndarja 1.1 paraqet sfondin politik të katër komunave duke përshkruar së pari zonën gjeografike dhe numrin e banorëve që jetojnë në këto katër komuna. Kjo nënndarje vazhdon më tej me shpjegimin se si qeveria serbe ka qenë prezente në rajon deri në 2011-ën kur filluan negociatat mes qeverisë kosovare dhe asaj serbe për integrimin e Veriut të Kosovës. Pjesa e dytë përshkruan rezultatet e negociatave në më shumë detaje. Nënndarja 1.2 jep një pamje të situatës ekonomike që mbizotëron në Kosovë në përgjithësi. Atje jepet informacion i detajuar mbi numrin e papunësisë, prirjet e rritjeve dhe parashikimin për të ardhmen, konsumin privat, eksportin, bilancin tregtar, llogarinë e deficitit aktual, bilancin e pagesave, reminitencat e pranuar nga familjarët dhe në fund jepet një përshkrim i zhvillimit të sektorit privat në Kosovë. Nënndarja 1.3 paraqet situatën ekonomike në katër komunat e Kosovës. Atje përshkruhet mjedis i biznesit dhe struktura e tij në këto katër komuna, si dhe përfshirja e limituar në tregun e përgjithshëm të vendit. Më tej, jepet informacion mbi zhvillimin dhe investimin e sektorit privat, mbi asistencën e marrë nga donatorët ndërkombëtarë dhe nga agjencitë qeveritare dhe mbi papunësinë që është një çështje shumë serioze. Kjo nënndarje përfundon me përshkrimin e nevojës serioze për integrimin e bizneseve kosovaro-serbe në tregun e Kosovës, në mënyrë që ata të përfitojnë nga një treg me përmasa më të mëdha.

1.1 SFONDI POLITIK

Pjesa veriore e Kosovës përbëhet nga katër komuna, Mitrovica e Veriut, Zveçani, Leposaviqi dhe Zubin Potoku; ato mbulojnë një sipërfaqe prej 1,539 kilometër katrorë dhe banohen nga rreth 40000 qytetarë², kryesisht në përbërje nga popullsia et-

nike serbe, me një përfaqësim të vogël shqiptarëve etnik dhe komuniteteve boshnjake dhe rome³. Përgjatë viteve, qeveria serbe është përpjekur të ruajë prezencën e saj në Veri duke garantuar udhëheqje politike dhe qeverisje të administratës lokale përmes strukturave paralele. Qeveria e Serbisë ka siguruar sasi të mëdha fondesh kryesisht përmes projekteve të zhvillimit infrastrukturor dhe vendeve të punës. Sigurimi i pagave dhe pensione, si dhe arsimit dhe kujdesi shëndetësor financohen nga administrata e Beogradit⁴. Forcimi i ligjit ka qenë minimal në komunat veriore, duke i dhënë rrugë përhapjes së evazionit fiskal dhe kontrabandës. Deri më tani, integrimi i Veriut ka qenë jo domethënës dhe masa e lëvizshmërisë dhe komunikimit ndër katër komunat në fjalë dhe në pjesën e mbetur të Kosovës ka mbetur e kufizuar.

Për të filluar bashkëpunimin dhe integrimin e pjesës veriore të Kosovës, qeveria kosovare dhe ajo serbe kanë filluar një dialog në mars të 2011-ës, i ndërmjetësuar nga Bashkimi Europian (BE-ja). Bisedimet e para teknike kanë rezultuar në disa zgjidhje praktike mbi çështje të tilla si marrëdhëniet tregtare, përfaqësimi në konferenca rajonale, njohja reciproke e diplomave dhe kanë prekur bazën e çështjeve të lëvizjes së lirë të personave, dokumenteve personale dhe regjistrat civil. Bisedimet mbi tema të rëndësishme të lartë – telekomunikimi dhe energjia – nuk kanë prodhuar asgjë konkrete ende. Arritja më e madhe është vendosja e dy postbllloqeve në kufi që kontrollohen nga të dyja palët. Megjithatë, shumë çështje lidhur me regjimin kufitar dhe kontrollin mbeten të pazgjidhura.⁵

Bisedimet e nivelit të lartë politik filluan në tetor 2012 dhe që atëherë janë arritur një sërë marrëveshesh. Në 19 prill 2013 Kosova dhe Serbia ranë dakord të punojnë së bashku për zbatimin e planit Ahtisaari në territorin e Kosovës, gjë që njihet si "Marrëveshja e parë e parimeve që rregullon normalizimin

2 Agjencia e Statistikave të Kosovës, "Popullsia e Kosovës 2013", 2013

3 USAID, "Vlërsimi i kushteve ekonomike dhe projektet e mundshme zhvillimore në Veriun e Kosovës" 2006

4 Grupi për Hulumtimin e Politikave të Ballkanit, "Kosova pa mbikëqyrje: Sfidat e Mbetura", Raporti i Europës Nr. 21810, 2012

5 Grupi për Hulumtimin e Politikave të Ballkanit, "Serbia dhe Kosova: Rruga drejt Normalizimit", Raporti i Europës Nr. 223, 2013

e marrëdhënieve". Kjo marrëveshje ka dhënë rezultat në disa ndryshime serioze në terren dhe akoma më e rëndësishme ka hapur rrugën për organizimin e zgjedhjeve të para lokale dhe parlamentare në të gjithë territorin e Kosovës. Në të vërtetë, qytetarët e Veriut dolën për të votuar në zgjedhjet lokale të mbajtura në 3 nëntor 2013 dhe rezultati ishte një pjesëmarrje në zgjedhje me mbi 25 për qind. Asambletë e mëparshme komunale dhe drejtuesit e komunave u larguan dhe në 11 janar 2014 u formuan zyrtarisht asambletë e reja dhe organet komunale në katër komunat veriore (Mitrovicë e Veriut, Zveçan, Leposaviq dhe Zubin Potok).⁶

Një çështje tjetër për të cilën u ra dakord në Marrëveshjen e Brukselit në 19 prill 2013, e nënshkruar mes dy qeverive serbe dhe kosovare, ishte krijimi i "Komunitetit të komunave serbe". Përfaqësuesit e zgjedhur në katër komunat kanë detyrën të institucionalizojnë këtë komunitet, që është në thelb asociacioni i komunave me shumicën serbe në Kosovë, e cila nuk ka autoritet legjislativ. Megjithatë, asambletë e tyre kanë autoritet të përgjithshëm mbi çështjet e arsimit, shëndetit, zhvillimit ekonomik, planifikimit urban dhe rural në përputhje me Kartën Europiane të Vetëqeverisjes Lokale dhe me ligjin e Kosovës. Përveç katër komunave veriore, komuniteti përfshin komunat jugore: Shtërpce, Klokot, Graçanicë, Novobërdë, Ranillugë dhe Partesh.⁷

Transformimi i strukturave veriore në institucione vetëqeverisëse që pranohen nën juridiksionin e Kosovës krijon një situatë të përshtatshme për të dyja palët, duke siguruar që komunat veriore të menaxhojnë çështjet dhe shqetësimet e komunitetit dhe që kjo të mos ndërhyjë në politikën kombëtare të Kosovës dhe në integritetin territorial. Për më tepër, vazhdimi i dialogut dhe përfshirja aktive për të zbatuar Marrëveshjen e Brukselit dhe të gjithë marrëveshjet e tjera është i domosdoshëm në mënyrë që të jetë më afër arritjes së normalizimit të marrëdhënieve mes Serbisë dhe Kosovës. Progresi në këtë çështje mbetet vital për të vazhduar tutje në të ardhmen europiane të të dyja vendeve.⁸

1.2 SFONDI EKONOMIK NË KOSOVË

Gjendja ekonomike e Kosovës karakterizohet nga pengesa dhe shqetësime të vazhdueshme. Niveli i lartë i papunësisë, për shembull, mbizotëron prej vitesh tashmë. Siç thuhet në Anketën e Fuqisë Punëtore në Kosovë, niveli i papunësisë në 2013-ën është 30 për qind dhe rreth 69 për qind e të papunëve klasifikohen si të papunë afatgjatë. Rreth 1.2 milion e popullsisë totale përbën grupin e moshës së punës (15-64 vjet), prej të

cilëve afërsisht 41 për qind përfaqësojnë fuqi punëtore aktive. Nga kjo përqindje e punëtorëve aktivë vetëm 70 për qind janë aktualisht të punësuar. Niveli i papunësisë tek të rinjtë (15-24 vjet) është shqetësues me pothuajse 56 për qind, duke përbërë kështu nivelin më të lartë të papunësisë në grupet e moshës së punës. Ndërkohë që, niveli i pjesëmarrjes në punë i fuqisë punëtore mbetet shumë i ulët me rreth 41 për qind, që, mes të tjerash, sinjalizon pak mundësi punësimi⁹. Për më tepër, ka një nivel të lartë të punëtorëve të pa kualifikuar në radhët e të papunëve, konkretisht rreth 57 për qind. Një numër i madh i vendeve të punës në sektorin privat ofron punë për punëtorë me kualifikime të ulëta, që me siguri nuk kontribuojnë në uljen e kësaj përqindjeje të lartë të punëtorëve të pakualifikuar¹⁰. Nga ana tjetër, bizneset që kanë nevojë për fuqi punëtore me kualifikime të larta janë gjithashtu të pakënaqura me njohuritë dhe aftësitë e të diplomuarve, duke pretenduar se aftësitë e tyre nuk përmbushin nevojat e tregut¹¹. Kjo sjell pashmangshmërinë e politikave shtesë për tregun aktiv të punës dhe të trajnimeve, si dhe rëndësinë e hartimit të kurrikulës në përputhje me prirjet dhe kërkesat e tregut aktual.

Edhe pse Kosova ka një rritje ekonomike të lehtë vjetore që nga viti 2001, mungojnë burimet domethënëse të rritjes së qëndrueshme. Niveli i rritjes në 2013-ën llogaritet në 2.5 për qind¹², rritje kjo që i atribuohet kryesisht konsumit privat dhe një progresi të lehtë në eksportet neto. Konsumi privat është forcuar më së shumti nga reminitencat e larta dhe progresi në eksportet neto lidhet me zvogëlimin e importeve, më shumë se sa me përmirësimin e eksporteve¹³. Pavarësisht rritjes pozitive, faktorë të tillë si sundimi i dobët i ligjit, infrastruktura e dobët, mjedisi i pafavorshëm i bizneseve, përhapja e ekonomisë informale, sfidat e tregut të punës dhe mungesa e konkurrencës ndërkombëtare pengojnë një progres më thelbësor. Sipas Fondit Ndërkombëtar Monetar (FMN), prodhimi i brendshëm bruto i Kosovës (PBB) arriti në 5.15 miliard në vlerën e tij nominale në 2013-ën dhe PBB-ja e saj për kokë banori 2,794 euro¹⁴. Me këto të dhëna Kosova renditet e fundit në rajon. PBB-ja më e lartë për kapital shënohet në Mal të Zi me 5783 euro dhe e dyta në Serbi me 5171 euro.¹⁵

Vendi vazhdon të ketë deficit të lartë të llogarisë korente në bilancin e saj të pagesave, duke qenë se importet mbeten shumë

6 Komisioni Europian, "Raporti i Progresit për Kosovën", 2014

7 Po aty

8 Grupi për Hulumtimin e Politikave të Ballkanit, "Serbia dhe Kosova: Rruga drejt Normalizimit", Raporti i Europës Nr. 223, 2013

9 Agjencia e Statistikave të Kosovës, "Anketa e Fuqisë Punëtore në Kosovë 2013", 2014

10 UNDP, "Raporti i zhvillimit njerëzor për 2012-tën", 2012

11 Instituti Riinvest, "Klima e Blinzes në Kosovë", 2014

12 FMN "Republika e Kosovës – Rishikimi i pestë i marrëveshjes për ndihmë", 2013

13 Komisioni Europian, "Raporti i Progresit për Kosovën", 2014

14 FMN "Republika e Kosovës – Rishikimi i pestë i marrëveshjes për ndihmë", 2013

15 Banka Botërore "Të dhënat bankare", 2014

më të larta se eksportet e tij. Gjatë 2013-ës, deficitin në llogarinë korente të Kosovës, i ndikuar nga bilanci negativ i tregtisë arriti në 6.4. për qind të PBB-së.¹⁶ Deficiti tregtar për të njëjtin vit ishte 2.1 miliard euro¹⁷. Tregtia totale e Kosovës si përqindje e PBB-së ishte rreth 66 për qind në 2013-ën, duke treguar rënie në krahasim me vitin 2012, kur ishte rreth 70 për qind. BE-ja dhe vendet fqinje janë partnerët më të rëndësishëm tregtarë, me aksione rreth 44 për qind dhe me rreth 28 për qind të tregtisë totale, respektivisht.¹⁸ E shprehur në përqindje të PBB-së, deficitin tregtar në 2013-ën ishte rreth 32 për qind, 2.5 për qind më pak se në vitin paraardhës. Megjithatë në gjysmën e parë të vitit 2014 eksportet tregojnë një rënie prej 0.4 për qind dhe importet një rritje prej 1.2 për qind, duke e përkeqësuar deficitin tregtar me 1.4 për qind.¹⁹

Përveç faktit se remitentat kontribuojnë në ngushtimin e deficitit në llogarinë korente të vendit, ato mbeten gjithashtu një burim thelbësor i të ardhurave për qytetarët kosovarë. Rreth 22 për qind e familjeve pranojnë pagesa dhe transferime nga anëtarët e familjes që jetojnë jashtë vendit. Kjo shifër ndjek prirjen pozitive që vazhdon prej vitesh tashmë. Në 2013-ën, remitentat arrijnë në 632 milion euro dhe përfaqësojnë 11 për qind të PBB-së. Ky numër është konsiderueshëm më i lartë se ai i vitit paraardhës, kur ishte 457 milion euro.²⁰ Siç bëhet e qartë nga këto të dhëna, remitentat janë një nga kontribuuesit pozitivë për bilancin e pagesave dhe më specifiku për konsumin privat në Kosovë.

Sektori privat në Kosovë vazhdon të ketë një performancë të dobët dhe është larg nga arritja e potencialit të tij të plotë. Sipas Administratës Tatimore të Kosovës (ATK) 105, 000 biznese janë regjistruar në Agjencinë e Regjistrimit të Bizneseve në Kosovë (ARBK); megjithatë vetëm 68,309 përfaqësojnë biznese aktive (shtator 2014). Bizneset e regjistruar rishtazi në 2013-ën ndjekin një trend të ngadaltë të regjistrimit me vetëm 9,421 biznese, gjë që tregon një rënie me thujse 2 për qind. Ndërsa numri i bizneseve të mbyllura në 2013-ën arrin në 1508, duke treguar kështu një rritje me rreth 28 për qind krahasuar me vitin paraardhës²¹. Numri i ulët i bizneseve të reja shpesh është i paaftë të performojë në këtë mjedis dhe mbyllet pak pasi është hapur. Sipas raportit të Institutit Riinvest mbi Klimën e Biznesit, 92 për qind e bizneseve përfaqësojnë ndërmarrje mikro, me

1-9 punonjës dhe zakonisht janë në pronësi familjare²². Gjatë 2013-ës, sektori privat si përqindje e PBB-së është afërsisht 70 për qind.²³ Bizneset e Kosovës pësojnë shumë nga kushtet e tregut. Të dhënat që dalin nga një anketë e Institutit Riinvest në 2013-ën tregojnë se një mesatare prej 54 për qind e bizneseve kanë shitje të ulëta, që shënojnë një rënie prej 34 për qind. Ndërsa vetëm rreth 21 për qind e bizneseve deklarojnë rritje në shitje me rreth 22 për qind (dhe 25 për qind deklarojnë se nuk ka ndryshime).²⁴ Në tërësi, sektori privat vazhdon të jetë i pazhvilluar, i fragmentuar, me nivel të ulët të prodhimit të brendshëm dhe i paaftë të arrijë shkallë ekonomie me vlerë. Për shkak të zbatimit të dobët të ligjit, informaliteti është i përhapur, gjë që dëmton konkurrencën dhe mjedisin e përgjithshëm të biznesit.²⁵

1.3 GJENDJA EKONOMIKE NË VERI

Bizneset në Veri luajnë një rol të vogël në ekonominë e Kosovës, për shkak të përfshirjes të kufizuar në tregun e përgjithshëm të vendit. Më parë ekzistonte një mjedis i pasur biznesi me industri të ndryshme të burimeve natyrore dhe nivel të lartë punësimi në sektorët e lidhura me to; tani industria minerare dhe industritë e lidhura me të gjenerojnë një prodhim jo signifikant dhe punësojnë një numër të vogël të forcës së punës. Mungojnë investimet e mëdha në sektorin privat në rajon dhe asistencë vjen kryesisht nga donatorët ndërkombëtarë dhe nga agjencitë qeveritare. Gjendja ekonomike në katër komunat është problematike, duke qenë se ato janë kryesisht të varura nga institucionet serbe; ato përballen me të ardhura të ulëta dhe nivel të lartë të papunësisë; ndeshen me paqëndrueshmëri politike dhe janë në varësi të ekonomisë së tregut informal.

Papunësia është një çështje serioze shqetësimi në Kosovë dhe akoma më keq në Veri. Nga popullsia totale prej rreth 40,000 banorësh, llogaritet se thujse 65 për qind janë popullsi në moshën e punës (15-64 vjet) dhe vetëm 37 për qind janë aktivë si fuqi punëtore. Rreth 35 për qind e kësaj force është e papunë, ndërsa pjesa tjetër janë aktualisht të punësuar.²⁶ Një pjesë e madhe e fuqisë punëtore aktive përbëhet nga punëtorë të përkohshëm, që zakonisht kanë marrëdhënie afatshkurtra me punën dhe shpesh e gjejnë veten pa punë, duke përjetuar kështu pasiguri të lartë ekonomike. Një numër i konsiderueshëm qytetarësh, veçanërisht gjenerata e re, nuk flasin shqip dhe shumë qytetarë kanë mungesë të kualifikimeve të duhura, kryesisht për shkak të arsimit dhe trajnimeve të kufizuara në

16 Banka Qëndrore e Republikës së Kosovës, "Raporti i zhvillimeve makro-ekonomike", 2014

17 Instituti Riinvest, "Klima e Biznesit në Kosovë", 2014

18 Banka Botërore, "Tregtia (% e PBB)", 2014

19 Banka Qëndrore e Republikës së Kosovës, "Raporti i zhvillimeve makro-ekonomike", 2014 dhe Komisioni Europian, "Raporti i Progresit për Kosovën", 2014

20 Agjencia e Statistikave të Kosovës, "Studim mbi Remitentat në Kosovë", 2013

21 Banka Qendrore e Rebulikës së Kosovës, "Raporti mbi zhvillimet ekonomike", 2014

22 Instituti Riinvest, "Klima e Biznesit në Kosovë", 2014

23 Komisioni Europian, "Raporti i Progresit për Kosovën", 2014

24 Instituti Riinvest, "Performanca, barrierat dhe besueshmëria e bizneseve në Kosovë", 2013

25 Po aty.

26 Agjencia e Statistikave të Kosovës, "Popullsia në Kosovë 2013", 2013 dhe Aktiv, "Një hulumtim mbi gjendjen ekonomike të bizneseve në veriun e Kosovës", 2013

këtë zonë. Paaftësia për të komunikuar dhe për t'u integruar, si dhe kufizimet në kapacitete e bëjnë shumë më të vështirë qasjen në mundësitë e punësimit dhe gjetjen e një punë të qëndrueshme. Sipas anketës mbi kushtet socio-ekonomike në Veri, të realizuar nga Qendra Europiane për Çështjet e Minoriteteve (QEÇM), rreth 47 për qind e forcës së punës në Leposaviq, rreth 62 për qind në Mitrovicën e Veriut, rreth 49 për qind në Zubin Potok dhe rreth 56 për qind në Zvečan deklarojnë se janë të punësuar në një vend pune që nuk lidhet me fushën e tyre të studimit. Sektori publik është më i ndjekur, për shkak të sigurisë dhe nivelit të të ardhurave me afërsisht 41 për qind të punësuar në këtë sektor të veçantë dhe pothuaj 59 për qind në sektorin privat.²⁷

Struktura ekonomike e Veriut përbëhet thuajse tërësisht nga Ndërmarrjet Mikro, të Vogla dhe të Mesme (NMVM). Për më tepër, sipas raportit të Institutit Riinvest "Përmirësimi i Përfshirjes së Komunitetit Serb të Kosovës në Aktivitetet Ekonomike në Kosovë", ku u anketuan 300 biznese, nga të cilat 200 ishin biznese serbe të Kosovës, rreth 93 për qind ishin biznese në pronësi individuale familjare. Fokusi i tyre ishte kryesisht në tregjet lokale dhe me pakicë (me rreth 22 për qind), bujqësia (rreth 21 për qind) dhe përpunimi i ushqimit (rreth 11 për qind) përfaqësonin sektorët mbizotërues.²⁸ Krahas tyre, ndërtimtaria, përpunimi i drurit, turizmi dhe shërbimet përbëjnë sektorë emergjentë me potencial të lartë rritjeje. Në termat e sektorit të qarkullimit, kontribuuesit kryesorë ekonomikë janë bizneset që ofrojnë shërbime dhe tregti, me rreth 76 për qind, ndërsa bizneset e angazhuara në prodhim dhe përpunim marrin pjesë me rreth 24 për qind. Një e dhënë pozitive prej rreth 59 për qind të kompanive kanë nivel rritjeje afatgjatë në qarkullim dhe duke qenë se shumica e tyre janë aktive prej më shumë se 5 vitesh, këto biznese mund të llogariten si operatorë të qëndrueshëm të tregut. Sipas raportit të Institutit Riinvest "Përmirësimi i Përfshirjes së Komunitetit Serb të Kosovës në Aktivitetet Ekonomike në Kosovë" rreth 52 për qind e bizneseve në Veri patën një qarkullim më të madh se 50.000 euro në 2010-ën.²⁹

Në përgjithësi, sektori privat në Veri është zhvilluar pavarësisht nga vështirësitë e mjedisit të bizneseve.³⁰ Megjithatë, përparimi i mëtejshëm pengohet nga faktorë si orientimi i brendshëm – vetëm 20 për qind e bizneseve angazhohen në tregti përtej tregut të tyre lokal; statusi ligjor – plot 75 për qind e kompanive janë të paregjistruara dhe vetëm 19 për qind e tyre janë të regjistruara në regjistrin e bizneseve të Kosovës; dhe më e

rëndësishmja mungesa e motorit kyç ekonomik – investimet e huaja direkte.³¹ Në ndërkohë raporti i Institutit Riinvest i hartuar në 2010-ën gjeti se rreth 65 për qind e bizneseve në Veri ishin të regjistruara në Regjistrin e Bizneseve të Serbisë, 32 për qind në të dy regjistrat dhe vetëm 2 për qind ishin të regjistruar në Regjistrin e Biznesit të Kosovës.³²

Ato pak biznese që shfaqin një orientim të jashtëm synojnë thuajse njësoj Serbinë, pjesë të tjera të Kosovës dhe rajone të tjera me shumicë të komunitetit kosovaro-serb në jug. Megjithatë, kompanitë janë të vetëdijshme për potencialin e tregtisë së jashtme dhe një numër në rritje po përgatiten që të hyjnë në këto tregje. Tregu i jugut të Kosovës konsiderohet në fakt si tregu më relevant, duke e tejkaluar tregun serb. Komuniteti kosovaro-serb në jug është veçanërisht i interesuar për partnerët e Veriut; megjithatë, hyrja në treg është më e vështirë. Krahas kësaj, me kalimin e viteve, çështje të tilla si humbja e reputacionit apo risku personal lidhur me tregtinë me jugun po dobësohen dhe fokusi është vendosur në fitimin potenciale ekonomike, si rritja e të ardhurave dhe fitimi. Bizneset e Veriut presin rritje pozitive nga hyrja në tregun e jugut, bashkë me heqjen e pengesave formale dhe jo formale dhe përmirësimin e klimës politike. Për më tepër, i njëjti studim gjeti se bizneset kosovaro-serbe e konsiderojnë rritjen ekonomike në Kosovë si faktorin kryesor që do të ndikojë në bashkëpunimin mes dy komuniteteve të ndryshme në Kosovë, pasuar nga potenciali për rritje i përfitimeve ekonomike përmes bashkëpunimit dhe krijimit të rrjeteve rajonale dhe qendrore mes të gjitha komuniteteve të biznesit në Kosovë.³³

Bizneset në Veri e njohin rëndësinë e tregtisë së jashtme dhe rëndësinë e tregjeve të synuara, pavarësisht se ata ndeshin kufizime në tregtimin me jugun. Perceptimi i rrezikut nga situata e veçantë konfliktuale është një pengesë e pamohueshme për të bërë biznes. Megjithatë, faktorë të tjerë më konkretë që pengojnë procesin janë informacioni i mangët mbi tregun, mungesa e lidhjes mes bizneseve, qasja e kufizuar në tregje dhe qasja e kufizuar në financa. Vetëm një numër i vogël i bizneseve është në gjendje të kërkojë hua, ndërsa shumica e bizneseve në Veri investojnë me mjetet e tyre, duke u ndeshur kështu me kufizime në rritjen e tyre. Barrierat të tjera të rëndësishme për bashkëpunimin konsiderohen gjuha, mungesa e sigurisë, tregu i zi/ krimi i organizuar dhe besimi. Përveç kësaj, është e vështirë hyrja në tregun e jugut duke qenë se ai konsiderohet si më konkurrues. Kosova e Veriut ndeshet me vështirësi në konkurrencë për shkak të mungesave në themelet bazikë ekonomike si: infrastruktura e dobët, teknologjia e papërshtatshme, strukturat e dobëta institucionale, pengesat

27 Qendra Europiane për Çështjet e Minoriteteve, "Gjendja socio-ekonomike në Veri", 2013

28 Aktiv, "Një hulumtim mbi gjendjen ekonomike të bizneseve në veriun e Kosovës", 2013

29 Instituti Riinvest, "Përmirësimi i Përfshirjes së Komunitetit Serb të Kosovës në Aktivitetet Ekonomike në Kosovë", 2012

30 Aktiv, "Një hulumtim mbi gjendjen ekonomike të bizneseve në veriun e Kosovës", 2013

31 Po aty

32 Instituti Riinvest, "Përmirësimi i Përfshirjes së Komunitetit Serb të Kosovës në Aktivitetet Ekonomike në Kosovë", 2012

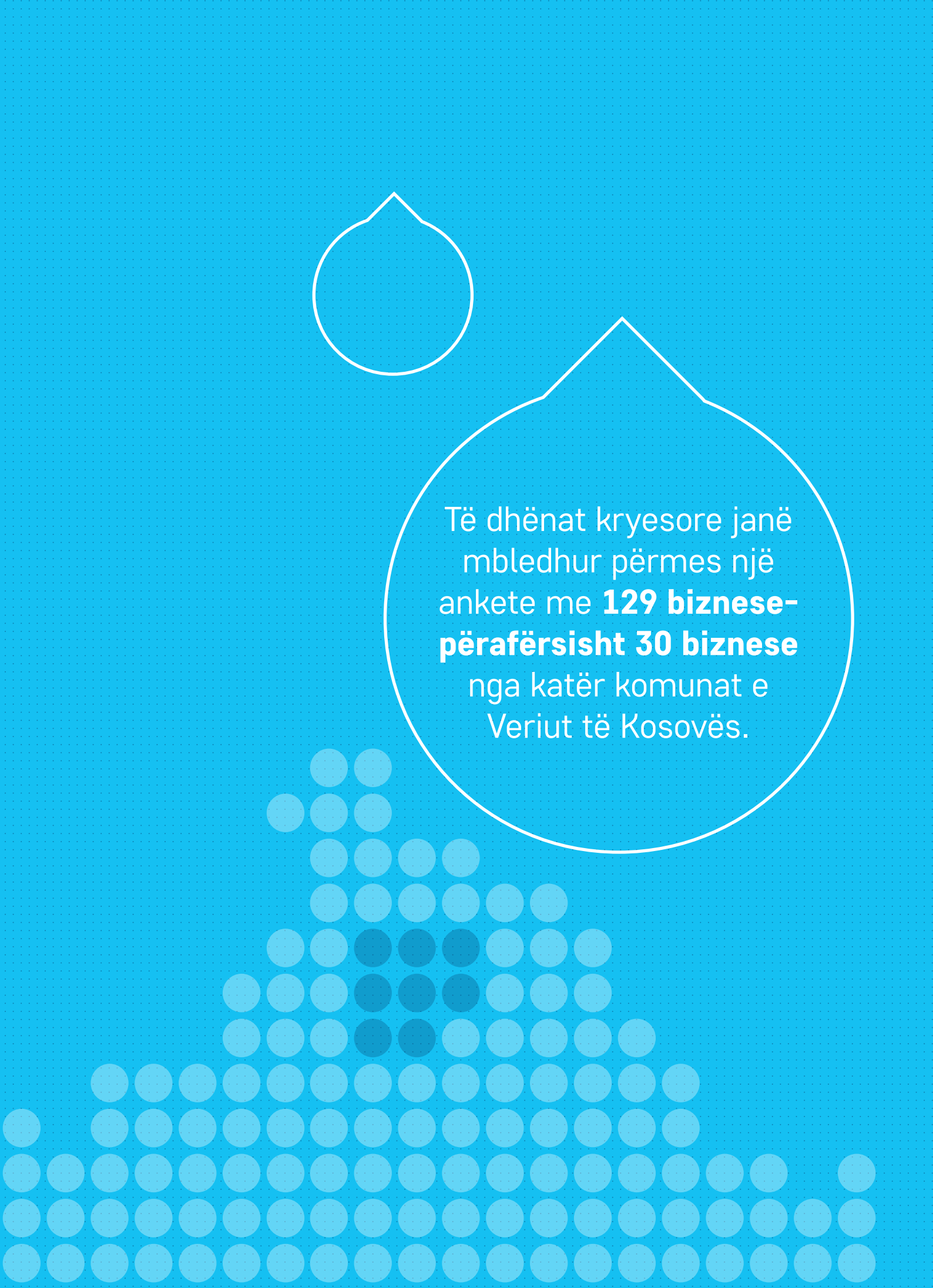
33 Po aty

administrative, përhapja e korrupsionit, kontrabanda dhe tregu i zi, shtrebbërimet ekonomike të shkaktuara nga ndërhyrjet e tregut serb dhe mungesa e punëtorëve të kualifikuar³⁴.

Duke parë klimën e vështirë të biznesit, Veriu merr asistencë dhe mbështetje direkte nga organizata të ndryshme donatore. Zyra e BE-së në Kosovë, Agjencia e Kombeve të Bashkuara për Zhvillim Ndërkombëtar (USAID), Mercy Corps si dhe Qeveria e Serbisë përfaqësojnë kontribuuesit më të mëdhenj ndër vite; ndonëse organizata të panumërta kanë dhënë donacione në nivel më të ulët, gjithashtu. Mbështetja garantohej kryesisht në formën e fondeve financiare direkte (kryesisht në formën e granteve) dhe në pajisje dhe makineri. Asistenca jepet gjithashtu në formën e lehtësimit të qasjes në kredi, gjë që është shumë e rëndësishme për firmat lokale duke konsideruar kufizimet e vëna nga sektori bankar. Trajnimet, workshop-et/punëtoritë dhe konsultimi teknik, që janë aq shumë të nevojshme, megjithatë mbeten ende të pamjaftueshme. Edhe pse mbështetja e tyre nuk mungon, një qasje sistematike institucionale, me bashkëpunimin e qeverisë, sektorit privat dhe përfshirjes së donatorëve është e nevojshme për të arritur zhvillimin thelbësor dhe qëndrueshmërinë e bizneseve.

Kushtet e përmirësuara të tregut për bizneset në Veri dhe qasja në tregun më të gjerë kosovar janë faktorë kyçë për rritjen ekonomike, si dhe për integrimin social dhe ekonomik të katër komunave. Në këtë kontekst, identifikimi i potencialeve dhe iniciativat premtuese të biznesit në kompanitë e veriut të Kosovës, siç synohet nga ky raport, mundësojnë zhvillimin e programeve dhe projekteve relevante për të adresuar këto çështje.

34 Instituti Riinvest, "Përmirësimi i Përfshirjes së Komunitetit Serb të Kosovës në Aktivitetet Ekonomike në Kosovë", 2012



Të dhënat kryesore janë
mbledhur përmes një
ankete me **129 biznese-
përafërsisht 30 biznese**
nga katër komunat e
Veriut të Kosovës.

METODOLOGJIA

Ky seksion jep një përshkrim të përgjithshëm të qasjes metodologjike të përdorur për këtë studim. Në mënyrë që të skanohet mjedisi i përgjithshëm i biznesit në katër komunat veriore të Kosovës dhe të vlerësohen nevojat e biznesit; mundësitë dhe sfidat e ekipit hulumtues mbështeten kryesisht në anketën e bizneseve të kësaj zone. Duke i kombinuar këto teknika, ekipi mbledhi të dhëna sasiore (kuantitative) dhe cilësore (kualitative).

Të dhënat bazë janë mbledhur në një anketë që përfshin 129 firma – afërsisht 30 biznese për çdo komunë në Veri të Kosovës. Bizneset u përzgjedhën, verifikuan dhe vlerësuan nga ekipi i hulumtimit në këshillim me ekspertët lokalë. Databaza (Baza e të dhënave) përfshin 250 biznese aktive. Databaza përmban profilin dhe informacionin e mjaftueshëm për çdo biznes, duke përfshirë sektorin, përmasat dhe vendndodhjen – bazuar në të cilat u bë stratifikimi. Përmasa model e 150 bizneseve në total në Veri të Kosovës ishte mjaftueshëm e madhe për të dhënë statistikisht rezultate domethënëse me një nivel besimi prej 95 për qind.

Procesi i hartimit të pyetësorit përfshiu ekipin hulumtues Riinvest. Pyetësori përmbante tre sektorë kryesorë, që fokusoheshin në: 1) performancën e biznesit dhe barrierat e firmave në komunat e Veriut; 2) format e të bërit biznes në Veri; dhe 3) pyetje relevante lidhur me fuqinë punëtore në komunat e lartpërmendura. Para se anketa të shpërndahej, ajo u testua fillimisht me 5 biznese për të parë nëse pyetësori kishte defekte të dukshme apo nëse pyetje të caktuara kërkonin modifikim në mënyrë që të përfitonin përgjigje të vërteta nga të pyeturit. Përveç kësaj, ekipi testoi kohëzgjatjen, ku u pa se anketa zgjaste rreth 20 minuta.

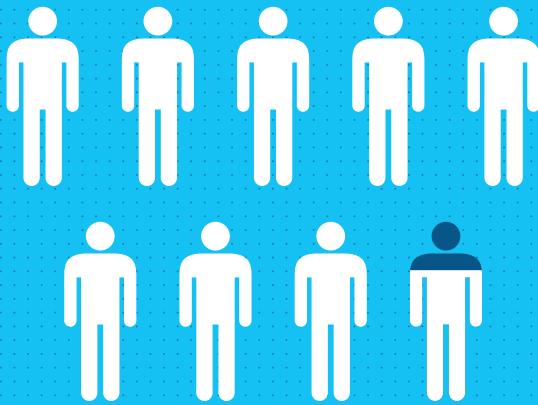
Anketa e kompanive u zbatua nga 6 anketues që ishin angazhuar pranë katër komunave në Veri të Kosovës, atë të Zubin Potokut, Mitrovicës, Zveçanit dhe Leposaviq-it. Të gjithë anketuesit morën trajnimin përkatës që i përgatiti ata për mbledhjen e të dhënave, specifikimin e pyetësorit dhe kërkesa të tjera. Më saktësisht, anketuesit i'u nënshtruan një trajnimi specifik për anketat që shpjegonte rëndësinë dhe qëllimet e përgjithshme të anketës. Për më tepër, u dhanë qartësimet për çdo pyetje të përfshirë në pyetësor. Anketuesit drejtoheshin nga një këshilltar me përvojë të gjatë në komunën përkatëse dhe nga kryesuesi i projektit. Kryesuesi i projektit rivizitoi 15 për qind të të pyeturve për çdo anketues, edhe për t'i falënderuar ata për bashkëpunimin. Gjatë këtyre vizitave, pyetje të përzgjedhura që konsideroheshin si më të rëndësishmet u rishtruan për verifikim. Përveç monitorimit të tyre në fushë, një verifikim i

ngjashëm u realizua nëpërmjet telefonit nga ekipi i hulumtimit dhe nga kryesuesi i projektit. Rreth 40 për qind e anketave, të zgjedhura rastësisht, u verifikuan nga ekipi i hulumtimit të Institutit Riinvest, që i telefonoi të anketuarit dhe risiguroi se përgjigjet përkonin me ato të dhëna gjatë anketimit. Për më tepër, çdo pyetësor u verifikua nga hulumtuesit për të kontrolluar nëse kishte ndonjë përgjigje irracionale me pretendime të mëparshme. Kjo ndihmoi në gjetjen dhe rrjedhimisht shmangien e defekteve potenciale në anketë.

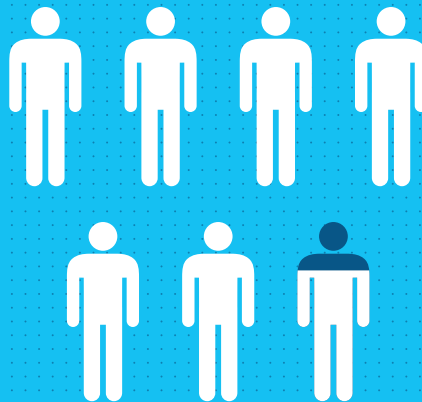
Sapo u mbledhën, të dhënat u deshifruan nga personeli me përvojë duke përdorur faqet e EXCEL-it të përgatitura me fushat e të dhënave dhe tabelat që tregojnë kodet relevante. Më tej, të dhënat u analizuan dhe u interpretuan duke përdorur programin kompjuterik SPSS për të identifikuar pyetjet jashtë pritshmërive, duke përfshirë inkonsistencat potenciale ndër variabla. U bënë ndryshimet përkatëse. Përveç kësaj, u bënë kontrolle periodike nga kryesuesi i projektit, fillimisht përmes krahasimit të variabëlve dhe shpërndarjeve në dosje, për të garantuar se të dhënat nuk janë ndryshuar, me apo pa qëllim. Analiza e hulumtimit në këtë raport bazohet kryesisht në statistikën përshkuese duke përdorur teknika e tabulimit të kryqëzuar.



Numri mesatar i punëtorëve
në një firmë e cila operon në
Veri është **8.8**



...përderisa një numër i
tillë për të gjithë Kosovën
është **6.8.**



TË BËRIT BIZNES NË VERI

Ky seksion do të përshkruajë dhe analizojë rezultatet e pjesës sasiore të studimit, anketës me 129 biznese që operojnë në Veri të Kosovës. Nënndarja 3.1 përshkruan dhe analizon regjistrimin e biznesit në komunat veriore. Kjo nënndarje jep një pamje të detajuar të strukturës së bizneseve në Veri, përmasat, sektorin ku operojnë, të ardhurat vjetore, nivelin e fitimit neto dhe shifrat e punësimit. Të dhënat e paraqitura janë analizuar dhe krahasuar me të dhënat e Kosovës. Përveç krahasimit të të dhënave me pjesën e mbetur të Kosovës, disa tabulime të kryqëzuara janë kryer për të analizuar gjetjet në më shumë detaj dhe për të parë nëse faktorë specifikë si përmasat e firmës ndikojnë më shumë kushte të caktuara.

Kjo nënndarje paraqet gjithashtu informacion për shitjet e kaluara dhe për projektimet e shitjeve. Ajo gjithashtu paraqet perceptimet e biznesit në lidhje me shitjet e ardhshme në komunitetin kosovaro-shqiptar dhe kosovaro-serb dhe se kë treg ata shohin si primar. Kjo nënndarje paraqet gjithashtu gjetje interesante mbi burimet e të ardhurave për bizneset. Nënndarja 3.2 paraqet dhe analizon barrierat me të cilat përballet biznesi në Veri.

Anketa i kërkoi bizneseve të tregonin vështirësitë e 16 barrierave potenciale për zhvillimin e biznesit. Firmave kosovaro-serbe i'u kërkua të rendisnin çdo pengesë në termat e intensitetit. Pikët për çdo pengesë variojnë nga minimumi prej 20 pikësh deri në maksimumin prej 100 pikësh, ku vlera e lartë tregon nivel të lartë të ndikimit negativ në biznes.³⁵ Përveç paraqitjes të barrierave kryesore me të cilat përballet biznesi, ky seksion analizon dhe ofron argument se përse këto barrierat janë renditur në këtë mënyrë. Nënndarja 3.3 flet për evazionin fiskal dhe moralin fiskal në Veri. Kjo nënndarje jep informacion mbi përqindjen e shitjeve që nuk janë raportuar për qëllim të taksave dhe se si ndihen të intervistuarit për mos raportimin e taksave. Të dhënat e marra janë

analizuar dhe krahasuar me të dhënat e Kosovës. Nënndarja 3.4 paraqet perceptimet e të intervistuarve lidhur me shërbimet publike të ofruara dhe me bashkëpunimin ndër biznese. Ky seksion jep informacion se në cilin regjistr janë bizneset të regjistruara, në atë kosovar apo në atë serb dhe në cilat institucione paguhen taksat. Përveç kësaj, kjo nënndarje jep informacion mbi nivelin e kënaqshmërisë së bizneseve me shërbimet publike si mjetet, rrugët, shërbimet e komunave dhe shërbimet e qeverisë. Kjo nënndarje paraqet gjithashtu nivelin e bashkëpunimit që kanë bizneset në komunat veriore dhe pjesëmarrjen e tyre në panaire, seminare apo takimet e bizneseve. Nënndarja 3.5 jep informacion për fuqinë punëtore në katër komunat veriore. Ajo përshkruan balancën gjinore dhe analizon nivelin e kënaqshmërisë të këtyre bizneseve me fuqinë e tyre punëtore dhe perceptimin e tyre për fuqinë punëtore në Veri në përgjithësi. Ajo gjithashtu paraqet çështjet më të rëndësishme me të cilat ndeshen bizneset në marrjen e stafit të kualifikuar. I ngjashëm me seksionet e tjera, ky seksion krahason të dhënat e fuqisë punëtore në komunat veriore me të dhënat e përgjithshme mbi Kosovën.

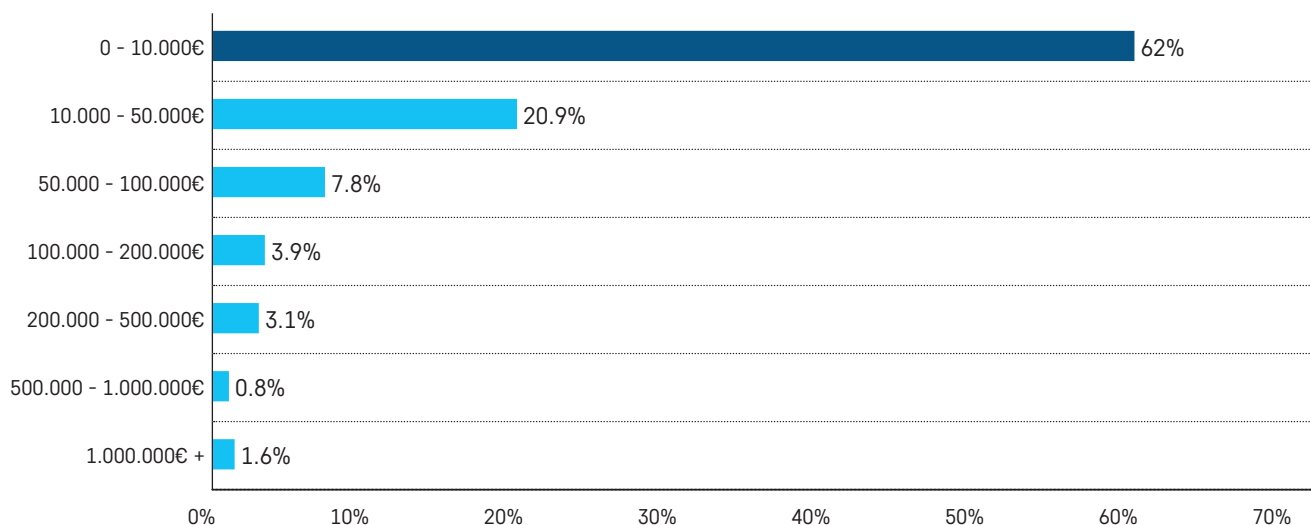
3.1 STRUKTURA E BIZNESEVE

Fusha e biznesit në Veri të Kosovës karakterizohet kryesisht nga firma të vogla, në pronësi të vetëm një personi. Shumica e të intervistuarve, 79 për qind janë meshkuj, ndërsa pjesa e mbetur janë femra me moshë mesatare 43 vjeç. Rreth 51 për qind kanë përfunduar universitetin, 48 për qind shkollën e mesme dhe 1 për qind ka përfunduar vetëm shkollimin fillor. Shumica e firmave të anketuara gjenerojnë nën 10,000 euro të ardhura dhe operojnë në kategorinë e tregtimit me shumicë dhe me pakicë (47 për qind). Rreth 15 për qind operojnë në prodhimtari, 14 për qind në aktivitete të tjera shërbimi, 12 për qind në sektorin e shërbimit ushqimor dhe akomodimit dhe pjesa e mbetur operojnë në sektorë të tjerë. Ka pak biznese të mëdha, veçanërisht në prodhimtari dhe në sektorin e ndërtimitarisë, të ardhurat e të cilëve janë më shumë se 100,000 euro. Përveç prodhimtarisë, ndërtimitarisë dhe disa shërbimeve të tjera, të gjitha bizneset e tjera janë të fokusuara në aktivitetet e tregtisë. Kjo ka shumë pasoja për të ardhmen e ekonomisë në Veri. Kur prodhimi ngec dhe ekonomia nxitet nga aktivitetet tregtare, ekonomia operon përmes inercisë me një prirje shumë të ngadaltë.

³⁵ Për çdo pengesë, renditja (rangu) e dhënë nga çdo ndërmarrje (nga 1-5) është shumëzuar me një peshë të barabartë me renditjen (gjithashtu prej 1 deri në 5), d.m.th. sa më serioze që të jetë pengesa merr peshë më të madhe). Pastaj, mesatarja e ponderuar ndahet me 5 (renditja maksimale) dhe shumëzohet me 100, në mënyrë që të shndërroj rezultatit në përqindje e cila tregon sa afër renditjes maksimale është renditja mesatare. Me fjalë të tjera, rezultati është llogaritur si: $s = \frac{w \cdot x_i}{\sum w_i} \cdot 100/5$, me $w_i = x_i$; "s" është rezultati për intensitetin e secilës pengesë, "w" është pesha, "x" është renditja e dhënë nga secili i anketuar dhe $i=1,2,\dots,n$ përfaqëson secilin të anketuar.

FIGURA 1: TË ARDHURAT SIPAS MADHËSISË SË BIZNESIT PËR 2014-ËN

BURIMI: PËRLLLOGARITJET E AUTORËVE



Këto të dhëna mund të krahasohen me të dhënat e përgjithshme të Kosovës duke përdorur të dhënat nga "Klima e Biznesit në Kosovë", një studim i Institutit Riinvest i realizuar për herë të parë me 1000 biznese në pesë rajone të Kosovës (200 biznese për secilin rajon të anketuar) dhe të financuar nga Zyra e Komisionit European në Kosovë. Këto të dhëna janë të krahasueshme duke qenë se është përdorur e njëjta metodologji në të dy studimet. Në mënyrë të ngjashme me Veriun, tregu i Kosovës në përgjithësi përbëhet kryesisht nga biznese ku shumica (rreth 74 për qind) kanë më pak se 50,000 euro të ardhura në vit. Megjithatë, mund të vërehen diferenca të lehta kur krahasohet në nivele më të larta, për shembull mesatarja kombëtare për 50,000-100,000 euro është 11 për qind, ndërsa në komunat veriore është pak më pak, pothuajse 8 për qind. Rreth 6 për qind e bizneseve në Kosovë bien në nivelin e 100,000-200,000 euro, ndërsa thuhet 4 për qind e bizneseve në komunat veriore bien në këtë nivel. Rreth 8 për qind e bizneseve në Kosovë gjenerojnë më shumë se 200,000 euro shitje, ndërsa rreth 5 për qind e bizneseve veriore gjenerojnë një shumë të tillë apo më shumë (shih Figurën 1).

Numri mesatar i të punësuarëve në katër komunatë është 8.8; ndërsa kjo shifër për të gjithë Kosovën është 6.8.³⁶ Është interesante të vihet re se numri mesatar i të punësuarëve për katër komunatë është pak më i lartë duke qenë se vetëm Leposaviq-i raportoi një numër mesatar prej 22.5 të punësuarish, ndërsa tre komunatë e tjera Mitrovica e Veriut, Zubin Potoku dhe Zveçani

raportuan se kishin si mesatare 2.5, 6.1 dhe 4.5 të punësuar, respektivisht. Një shpjegim se pse kompanitë nga Leposaviq-i raportuan një numër më të lartë të punësuarish është ekzistenca e firmave më të mëdha si firmat e prodhimit. Për më tepër, Leposaviq-i është komuna më e madhe ndër komunat e veriut dhe ka numrin më të madh të të punësuarëve me kohë të plotë krahasuar me komunatë e tjera.³⁷

Norma mesatare
e fitimit neto për të
gjitha bizneset është
19.4%

Norma e fitimit neto për të gjitha bizneset është 19.4 për qind; megjithatë, ky rezultat është ndjeshëm i devijuar (mesatarja bie me poshtë se mediana). Siç shihet në Figurën 2, shumica e bizneseve kanë një fitim neto midis 10 dhe 20 për qind; megjithatë disa biznese performojnë jashtëzakonisht mirë me norma fitimi neto mbi 40 për qind. Sigurisht, kjo përfshin vetëm bizneset që ja kanë dalë të rriten dhe të qëndrojnë në biznes. Është në natyrën e rajoneve jo shumë të predispozura në bërjen e biznesit që të kenë disa biznese që performojnë shumë mirë, por kjo nuk është domosdoshmërisht gjë e mirë. Këto biznese shumë shpesh arrijnë nivel të lartë të performancës duke konkurruar me mjete jo legjitime si praktika biznesi të padrejta, duke e bërë të vështirë suksesin për ata që sapa kanë filluar. Një normë pak më e lartë e fitimit neto, 22.2 për qind, raportohet nga bizneset në Kosovë. Megjithatë 70 për qind e bizneseve në Kosovë raportojnë një normë të fitimit neto mes 8 dhe 26 për qind, ndërsa në komunat e veriut rreth 40 për qind e bizneseve kanë një mesatare të fitimit neto mes 0 dhe 40 për qind.

36 Institut Riinvest, "Klima e biznesit në Kosovë", 2014

37 Aktiv, "Një hulumtim mbi gjendjen ekonomike të bizneseve në veriun e Kosovës", 2013

MESATARJA E FITIMIT NETO SIPAS MADHËSISË SË FIRMËS (NË %)

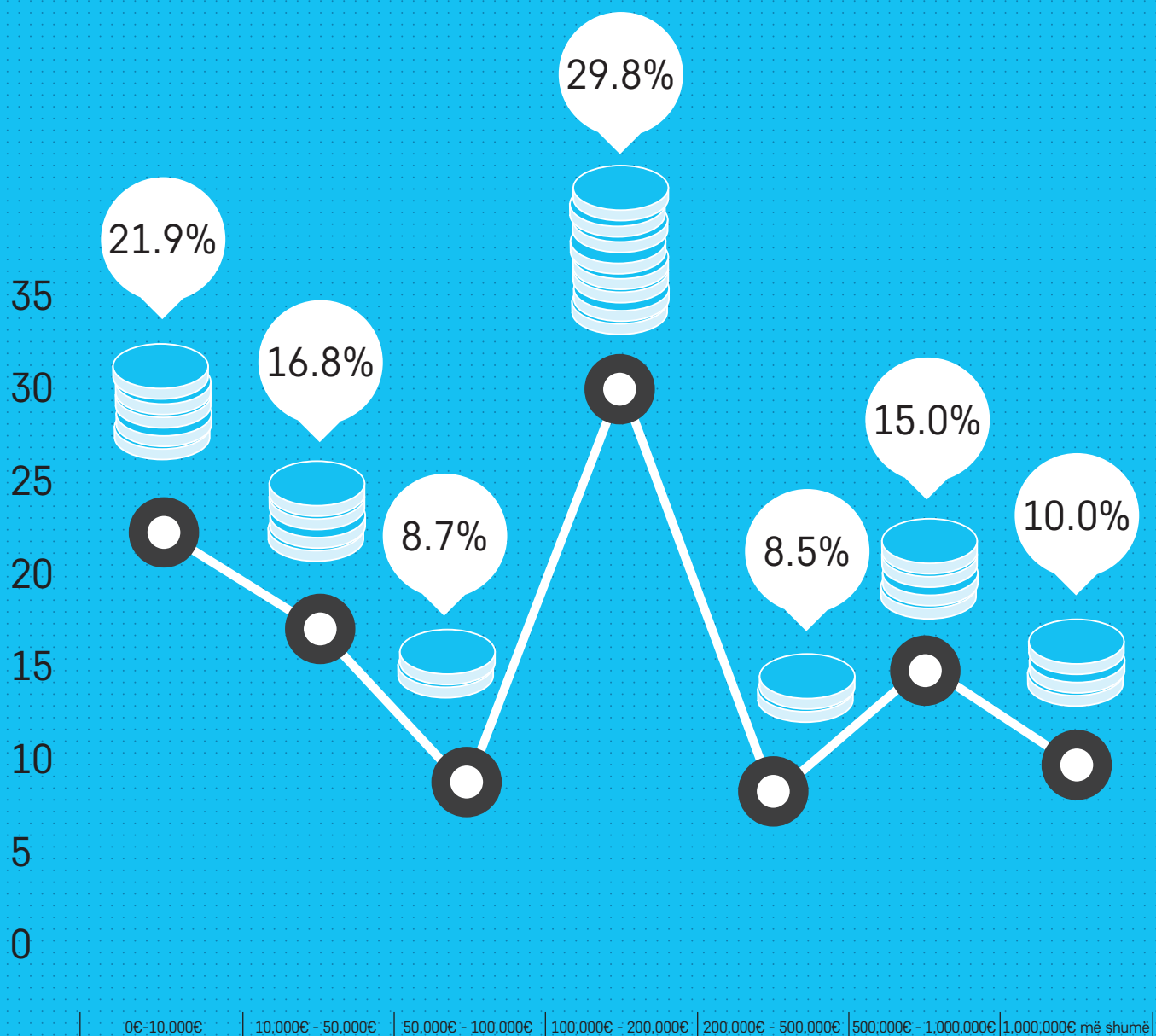


Figura 3: Shitjet në 2014-ën krahasuar me vitin paraardhës

BURIMI: PËRLOGARITJET E AUTORËVE

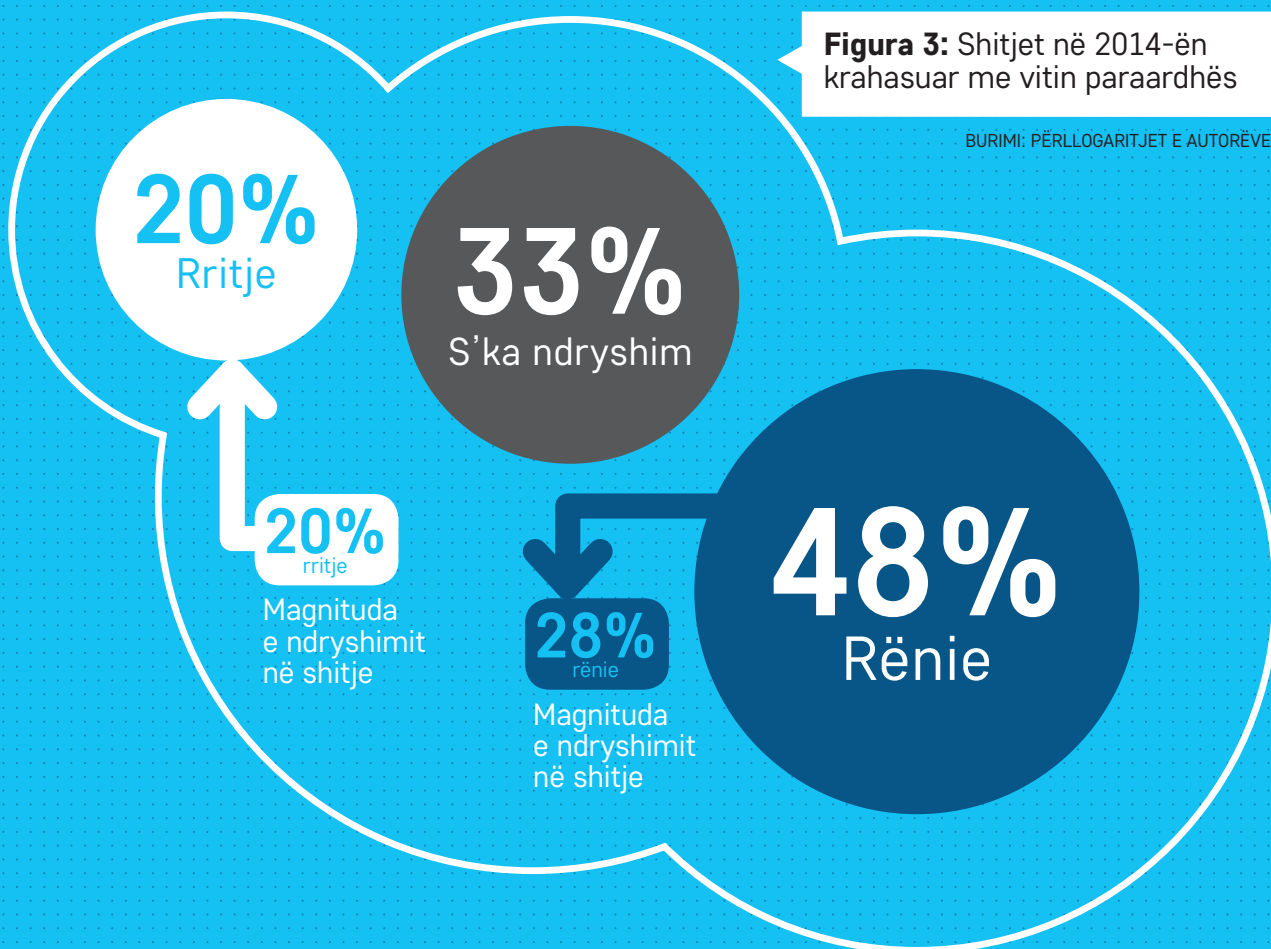
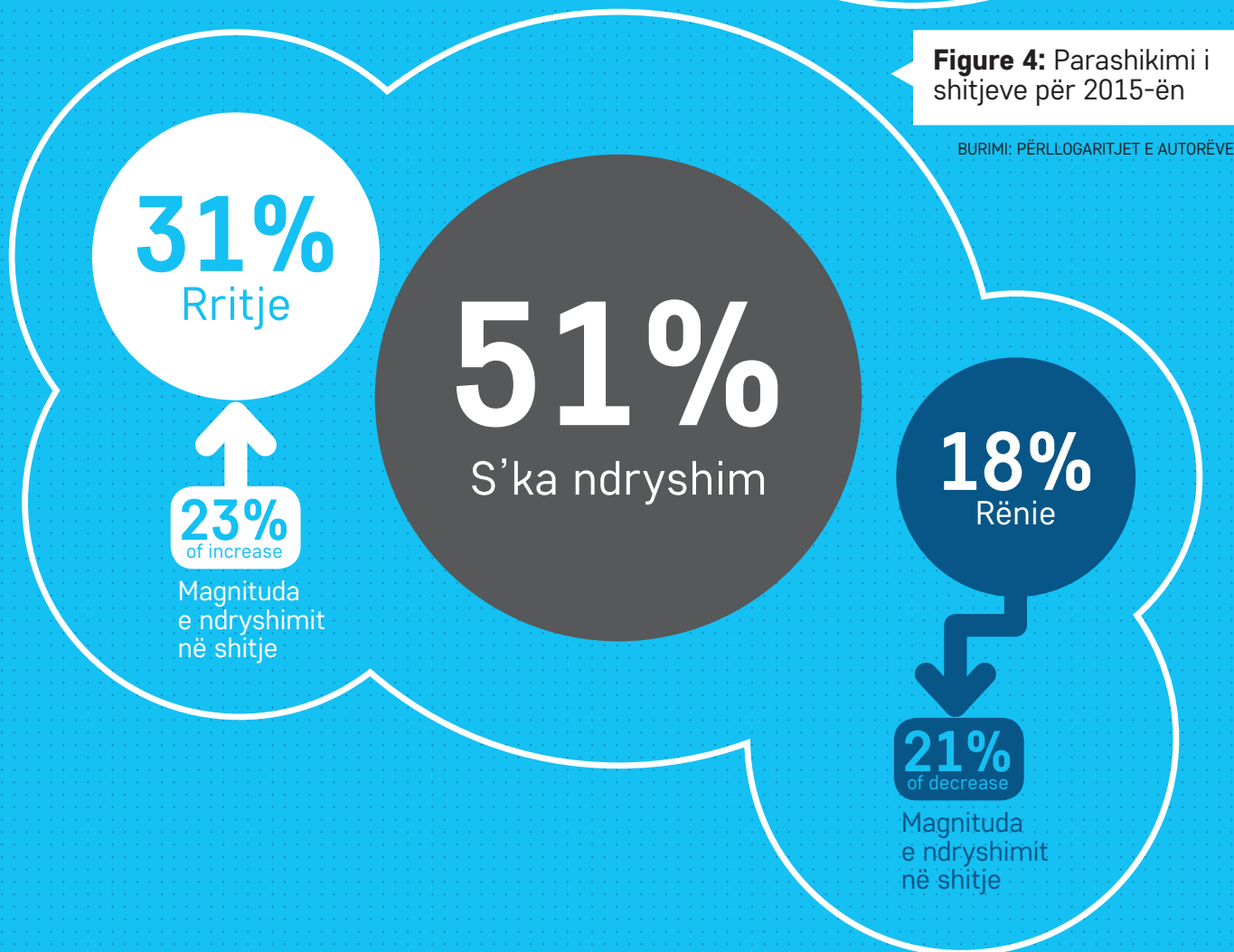


Figure 4: Parashikimi i shitjeve për 2015-ën

BURIMI: PËRLOGARITJET E AUTORËVE



Duket se ka një korrelacion mes normës së fitimit neto dhe përmasave të biznesit, ku biznese më të vogla kanë një normë më të lartë të fitimit neto. E njëjta gjë është vënë re në pasqyrën e përgjithshme të bizneseve që operojnë në Kosovë. Bizneset e mëdha janë zakonisht më të interesuara dhe mund të përballojnë të kujdesen për qëndrueshmërinë afatgjatë në vend të fitimit afatshkurtër. Bizneset e vogla nga ana tjetër investojnë shumë pak dhe duke qenë se koha e pronarëve nuk llogaritet si kosto por si rendiment i kthyer, dhe kjo përbën një pjesë të madhe të bizneseve, norma e fitimit neto është më e lartë. Për më tepër një tjetër shpjegim se pse bizneset e vogla kanë fitim neto më të lartë është se ato kanë tendencën të kenë kosto fikse më të vogla krahasuar me bizneset e mëdha.³⁸ Megjithatë, korrelacioni është jo vendimtar.

Sa i takon trendit të shitjeve, pothuajse gjysma e bizneseve kanë pasur rënie në 2014-ën krahasuar me 2013-ën (47 për qind). Rënia mesatare e shitjeve për këto biznese ka qenë 28 për qind. 33 për qind nuk kanë pasur ndryshime në shitje dhe 20 për qind kanë pasur rritje. Rritja mesatare e shitjeve për këto biznese shkon deri në 20 për qind (siç tregohet në Figurën 3).

Megjithatë, perspektiva për 2015-ën është më optimiste për këto biznese. Figura 4 tregon se përqindja e bizneseve që presin rritje të shitjeve është shumë më e lartë, 31 për qind. Shumica, 51 për qind, nuk presin ndryshim, ndërsa vetëm 18 për qind e bizneseve presin rënie në shitje. Bizneset që presin rritje të shitjeve besojnë se niveli mesatar i rritjes do të jetë, mesatarisht, 23 për qind. Për bizneset që presin rënie të shitjeve, niveli i rënies që ata presin është mesatarisht rreth 20 për qind.

Nëse krahasojmë këtë rezultat me pjesën e mbetur të Kosovës, përftojmë disa diferenca. Sipas studimit të Riinvest për 2014-ën³⁹, 27.4 për qind e bizneseve kanë pasur rritje të shitjeve në katër vitet e fundit me një rritje mesatare neto prej 19 për qind. Bizneset në veri kanë pasur një normë të ngjashëm të rritjes (20 për qind), megjithatë më pak prej tyre kanë pasur një rritje të shitjeve (20 për qind). Afërsisht e njëjta përqindje e bizneseve kanë pasur rënie të shitjeve në Veri dhe në pjesën e mbetur të Kosovës, 47 për qind dhe 45 për qind respektivisht. Norma e rënies të shitjeve ka qenë pak a shumë e njëjtë, 28 për qind dhe 26 për qind, respektivisht.

Është interesante të vihet re lloji i bizneseve që kanë pasur rritje në shitje. Në sektorin më të madh, tregtia me shumicë dhe me pakicë, vetëm 13 për qind e bizneseve kanë pasur rritje. Kjo bie larg mesatares. Bizneset që e kanë ngritur mesataren janë prodhimi dhe sektori i ndërtimtarisë. Në këto dy sektorë rreth një e treta e të gjithë bizneseve kanë pasur rritje të shitjeve. Shpjegimi pas këtij hendeku në llojet e biznesit dhe se çfarë përqindje e tyre po ec mirë në secilën industri varet nga konkurrenca dhe barrierat e hyrjes. Sektori i tregtisë me shumicë dhe pakicë është shumë konkurrent, duke qenë se ka më pak barrierë hyrëse; bizneset hyjnë dhe dalin pa risqe dhe humbje të mëdha gjë që ushqen konkurrencën. Kjo nuk u jep mundësi një numri të madh firmash që të kenë rritje të qëndrueshme në shitjet e tyre. Nga ana tjetër sektorë të tillë si prodhimi dhe ndërtimtaria kanë barrierë të mëdha hyrëse në mënyrë të tillë që bizneset ose performojnë mirë, ose dalin nga biznesi dhe ata që vazhdojnë veprimtarinë e tyre vështirë se kërcënohen nga fillestarët. Kështu që diferenca nuk shpjegohet domosdoshmërisht nga "cilët sektorë janë tërheqës", por nga ajo se në cilët sektorë ka konkurrencë dhe në cilët sektorë ka akterë të vendosur mirë që nuk përballen shumë me riskun. Ka gjithashtu një diferencë në përqindjen e bizneseve që kanë pasur rritje në shitje në sajë të përmasave të tyre. Vetëm 1 biznes me shitje mbi 100.000 euro ka pasur rritje të shitjeve. Historia është pak a shumë e njëjtë për bizneset e vogla me shitje ndërmjet 10.000 dhe 100.000 euro. Një e treta e këtyre bizneseve ka pasur rritje të shitjeve. Analiza e performancës së shitjeve me sektorët dhe përmasën e bizneseve na jep pothuajse të njëjtën pamje. Komunat e Leposaviqit dhe Mitrovicës së Veriut kanë më shumë biznese me rritje të shitjeve, 33 për qind dhe 35 për qind, respektivisht. Ka gjithashtu dallim mes bizneseve me pronarë që kanë përfunduar universitetin dhe atyre që janë më pak të arsimuar. Të parët kanë drejtuar biznese me rritje në shitje shumë më tepër se sa të dytët, 28 për qind dhe 13 për qind.

Dallimi i madh ndërmjet Veriut dhe pjesës tjetër të Kosovës është vënë re në parashikimin e shitjeve tek bizneset. 45 për qind e bizneseve në Kosovë besojnë se shitjet e tyre do të rriten, ndërsa vetëm 31 për qind e bizneseve në Veri besojnë tek e njëjta gjë. Ky është një tregues i qartë për panoramën pesimiste të Veriut krahasuar me pjesën tjetër të Kosovës. Koeficienti i dallimit shpjegohet me siguri me pasigurinë politike me të cilën ndeshen tregu dhe bizneset. Pasiguria politike reflektohet në më pak investim, më pak mbështetje kreditorë dhe më pak aktivitet ekonomik në përgjithësi.

Përderisa prirja e shitjeve ndryshon ndër industritë në fjalë, parashikimi është pothuajse konstant. Devijimi nga standardi

47%
e bizneseve kanë
raportuar rënie në shitjet
e tyre në vitin 2014
krahasuar me vitin
2013

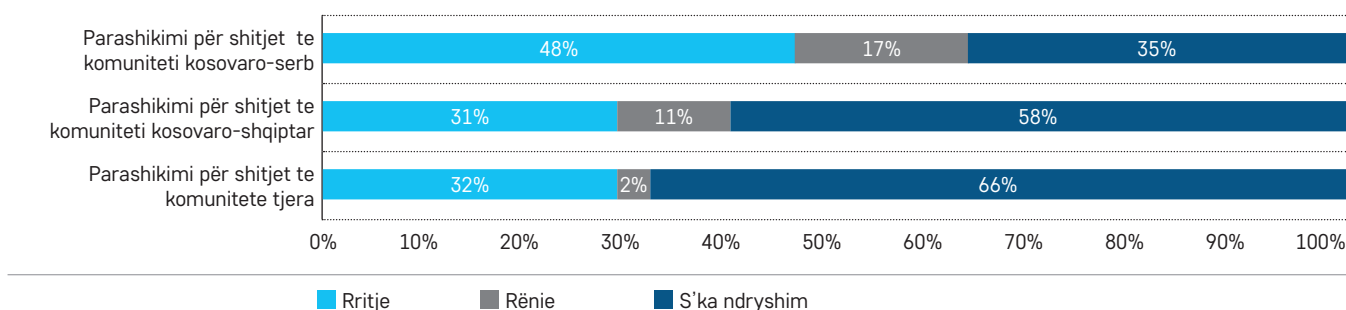
Perspektiva
për 2015-ën është
më optimiste për këto
biznese; vetëm 18%
e bizneseve presin
rënie në shitje

38 Instituti Riinvest, "Klima e biznesit në Kosovë", 2014

39 Instituti Riinvest, "Klima e biznesit në Kosovë", 2014

FIGURA 5: PARASHIKIMI I SHITJEVE PËR 2015-ËN SIPAS KOMUNITETEVE (IN %)

BURIMI: PËRLLLOGARITJET E AUTORËVE



është shumë i ulët. Ne pamë se prodhimtaria dhe ndërtimtaria kishin biznese me rritje në shitje shumë më tepër se mesatarja, por megjithatë parashikimi për të ardhmen mbetet i njëjtë. Thuajse e njëjta vlen kur tabulohen bizneset që presin rritje përkundërt përmasave të firmës. Ka një tendencë të lehtë për më pak biznese të mëdha që presin rritje në shitje, megjithatë, kjo është e pallogaritshme. Nuk ka të dhëna statistikore mes bizneseve të përmasave të ndryshme dhe pritshmërive të tyre për shitjet. Ka dallim megjithatë midis komunave. Një përqindje shumë e ulët e bizneseve në komunat e Zubin Potokut dhe Zveçanit presin rritje në shitje, 15 për qind dhe 31 për qind, respektivisht. Nga ana tjetër 41 për qind e bizneseve në Leposaviq presin rritje në shitje dhe 70 për qind e bizneseve në Mitrovicën e Veriut presin të njëjtën gjë.

Rreth 48 për qind e bizneseve besojnë se shitjet e tyre në komunitetin kosovaro-serb do të rriten, 17 për qind besojnë se shitjet në këtë komunitet do të ulen dhe 35 për qind nuk presin ndryshime. Në ndërkohë, është interesante të vihet re se rreth 31 për qind besojnë se shitjet e tyre në komunitetin kosovaro-shqiptar do të rriten, 11 për qind besojnë se shitjet e tyre do të ulen dhe 58 për qind mendojnë se shitjet në komunitetin kosovaro-shqiptar do të mbeten njësoj (shih Figurën 5). Kjo tregon një ndryshim pozitiv kundërt dëshirës për t'u integruar në tregun e Kosovës, duke qenë se bizneset kanë filluar të kuptojnë se qasja në një treg më të madh do të thotë më shumë fitim për ta.

Krahasuar me rezultatet e studimit të realizuar nga Riinvest në 2012-ën, rreth 70 për qind e bizneseve kosovaro-serbe e shohin zonën e tyre lokale ku jetojnë si një treg potencial për të ardhmen. Në ndërkohë, vetëm 20 për qind e tyre e shohin tregun e Kosovës si synimin e tyre. Veç kësaj, i njëjti raport zbuloi se në 2012-ën perceptimi i bizneseve kosovaro-serbe ishte se shqiptarët e Kosovës nuk duan të bëjnë biznes me ta, pavarësisht se produktet e tyre ishin konkurrese si në çmim, ashtu edhe në cilësi. Duke analizuar informacionin e Figurës 5, mund të vihet re se pritshmëritë për të shitur në tregun kosovaro-shqiptar janë rritur që nga 2012-a. Në 2014-ën, bi-

zneset raportojnë se ata presin që shitjet e tyre në komunitetin kosovaro-shqiptar të rriten me 31 për qind.⁴⁰

Figura 6 konfirmon se Veriu është një njësi ekonomike shumë e izoluar. Thuajse të gjitha produktet dhe shërbimet, 90 për qind, shiten lokalisht. Më pak se një e dhjeta shiten në rajone të tjera të Kosovës dhe në Serbi, 6 për qind dhe 3 për qind respektivisht dhe pothuajse asgjë nuk eksportohet në vende të tjera. Një arsye për këtë është se gjysma e kompanive të intervistuar janë shumë të vogla, me gjenerim nën 10,000 euro në të ardhurat e tyre. Një arsye tjetër është se bizneset nga Veriu nuk kanë shumë besim për t'i shitur produktet e tyre në pjesë të tjera të Kosovës. Ata janë kryesisht të përqendruar për të shitur në katër komunat në fjalë.

Veriu është një njësi ekonomike shumë e izoluar, pasi që 90% e produkteve/shërbimeve shiten lokalisht

Shifrat janë të krahasueshme me pjesën e mbetur të Kosovës. Studimi për klimën e bizneseve rajonale tregon se 87 për qind e shitjeve në pjesën tjetër të Kosovës kryhen brenda komunës (rajonit). Vetëm 11 për qind e shitjeve kryhen në rajone të tjera të Kosovës dhe pjesa e mbetur janë eksporte. Megjithatë, kjo nuk do të thotë domosdoshmërisht se Veriu është po kaq i integruar në tregun kosovar. Duke qenë se shumica e shitjeve pritet të kryhen brenda komunës, dallimet e vogla nuk janë aq të vogla në realitet. Nëse për shembull e marrim të mirëqenë se një e pesta e shitjeve kryhen jashtë komunës, atëherë dallimi mes 87 për qind dhe 90 për qind nuk është aspak i vogël. Studimi për klimën e biznesit tregoi gjithashtu se Veriu është një rajon me shumicën e shitjeve brenda komunës. Kështu që historia mbrapa numrave nuk shkruhet në vlera absolute, por në margjina. Veriu mbetet i mbyllur në vetvete në termat e aktivitetit ekonomik.

Kjo lidhet edhe me strukturën e bizneseve në Veri, duke qenë se shumica e bizneseve është tregtia ose shërbimet e lidhura me të dhe jo prodhimi. Kjo do të thotë se shifra prej 90 për

40 Instituti Riinvest, "Përmirësimi i Përfshirjes së Komunitetit Serb të Kosovës në Aktivitetet Ekonomike në Kosovë", 2012

FIGURA 6: DESTINACIONI I SHITJEVE SIPAS RAJONIT (NË %)

BURIMI: PËRLLOGARITJET E AUTORËVE

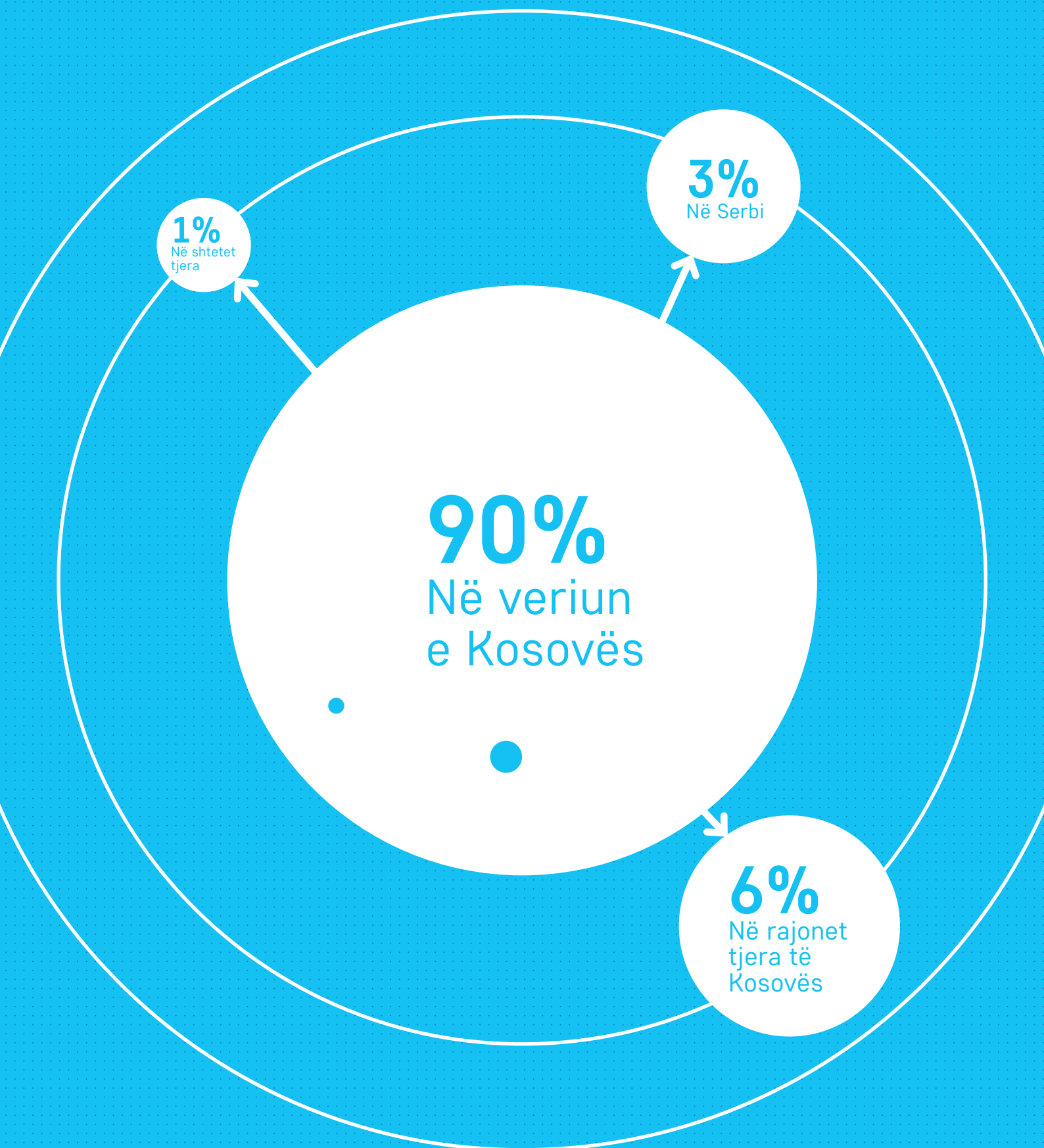


FIGURA 7: BURIMET E TË ARDHURAVE SIPAS LLOJIT TË BLERËSIT (NË %)

BURIMI: PËRLLOGARITJET E AUTORËVE

62%



Ekonomitë
familjare serbe

16%



Ekonomitë
familjare shqiptare

8%



Bizneset
serbe

7%



Qeveria
Serbe

3%



Bizneset
shqiptare

3%



Tjera

1%



Qeveria
Kosovare

qind shitjesh brenda Veriut përbëhet në masë të madhe nga importet dhe shërbimet e pa raportuara (p.sh. ndërtimtaria). Është interesante të vihet re se për shitjet që nuk kryhen në Veri, ka më shumë të tilla në rajonet e tjera të Kosovës se sa në Serbi. Megjithatë janë biznese me pronësi serbe, ato shesin më shumë në Kosovë se sa në Serbi.

Lidhur me burimet e të ardhurave, siç tregohen në Figurën 7, pothuajse 62 për qind e tyre vijnë nga familjet serbe dhe 16 për qind nga familjet kosovare. Pjesa e mbetur e të ardhurave gjenerohet nga bizneset serbe (8 për qind), qeveria serbe (7 për qind), bizneset kosovare (3 për qind) dhe qeveria kosovare (1 për qind). Ky trend nuk është befasisht duke qenë se shumica e shitjeve bëhen në Veri, ku shumica e popullsisë është thuajse e gjitha kosovaro-serbe. Është gjithashtu e vlefshme të vihet re prezenca e qeverisë serbe në këtë pjesë të Kosovës, duke qenë se ata përbëjnë 7 për qind të blerësve. Në tërësi, tre të katërtat e shitjeve kryhen nga familjet serbe, bizneset serbe dhe qeveria serbe. Vetëm një e katërta kryhet nga familjet, bizneset dhe qeveria kosovaro-shqiptare.

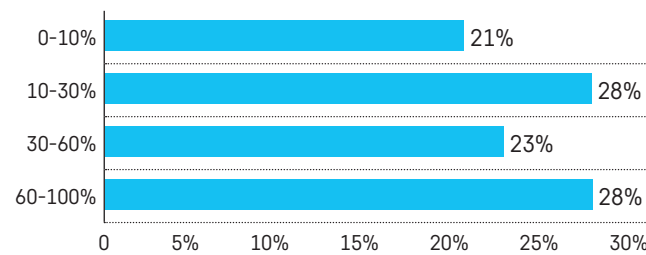
Lidhur me karakteristikat e bizneseve që fitojnë 16 për qind të të ardhurave të tyre nga familjet kosovare, 23 për qind janë nga Leposaviqi, 20 për qind nga Zubin Potoku, 29 për qind nga Veçane dhe 29 për qind nga Mitrovica e Veriut. Një arsye se pse Veçane dhe Mitrovica e Veriut shesin sasi pak më të mëdha për familjet kosovare është afërsia gjeografike e këtyre dy komunave me pjesën tjetër të Kosovës. Numri mesatar i të punësuarve në këto firma është 5.8. Kur analizohen sektorët nga të cilët bëhet shumica e shitjeve për familjet kosovare, dallojmë dy sektorë: prodhimi dhe sektori i shitjeve me shumicë dhe pakicë. Rreth 37 për qind e kompanive të prodhimtarisë që u intervistuan u shesin familjeve kosovare dhe rreth 27 për qind e kompanive të shitjeve me shumicë dhe pakicë që u intervistuan thanë se kishin gjeneruar shitje nga familjet kosovare. Një shpjegim se pse shqiptarët e Kosovës blejnë nga kompanitë e shitjeve me shumicë dhe pakicë në Veri është se këto produkte janë përgjithësisht më të lira, ngaqë importohen nga Serbia pa detyrime shtesë ndaj klientit. Sa i takon të ardhurave, shumica e kompanive që gjenerojnë të ardhura nga familjet kosovare janë kompani të vogla me të ardhura nën 50,000 euro në vit.

Për sa i takon gjinisë, nuk ka dallim domethënës në termat e gjenerimit të të ardhurave nga familjet kosovare. Rreth 69 për qind e pronarëve firmat e të cilëve gjenerojnë të ardhura nga familjet e Kosovës kanë mbaruar universitetin, ndërsa nga pronarët e bizneseve që nuk gjenerojnë shitje për familjet kosovare vetëm 39 për qind kanë përfunduar arsimin universitar. Një fakt i tillë mund të tregojë se niveli i lartë arsimor ul nivelin e paragjykitimit, ndihmon në tejkalimin e barrierave etnike dhe përmirëson bashkëpunimin mes bizneseve.

Shumica e shitjeve bëhen akoma në mënyrën e vjetër, siç tregohet në Figurën 8, duke përdorur para të gatshme (cash). Siç mund të shihet në figurë, ka biznese që punojnë shumë pak

FIGURA 8: PËRQINDJA E SHITJEVE PËRMES BANKAVE (MESATARJA: 43.6)

BURIMI:
PËRLLOGARITJET
E AUTORËVE



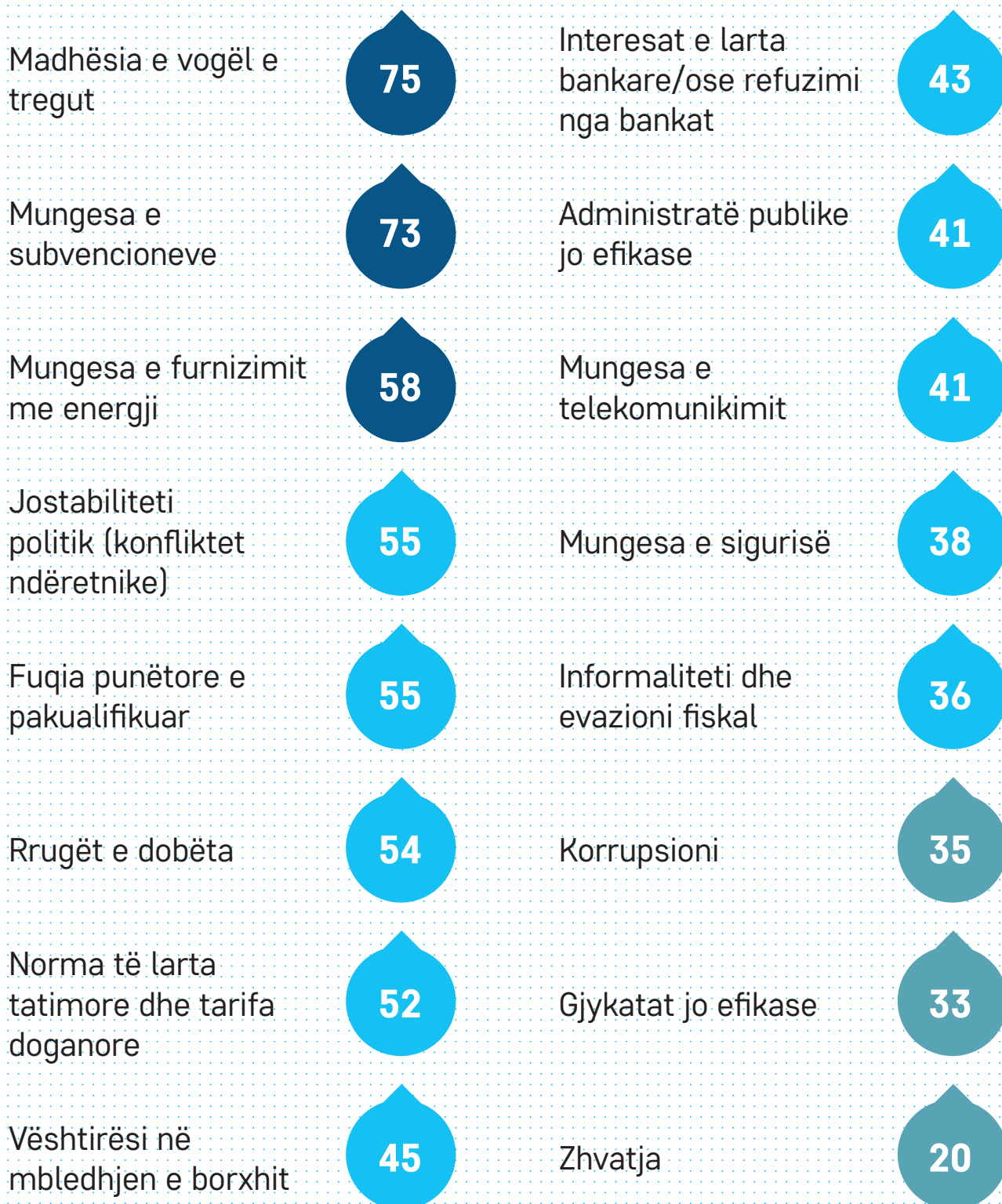
me bankat (12 biznese) duke qenë se vetëm 10 për qind e shitjeve të tyre kalojnë përmes tyre. Ka gjithashtu biznese (5 prej tyre) që kanë 30 deri në 40 për qind të shitjeve që kalojnë përmes bankave. Megjithatë, ka biznese (9 prej tyre) që kalojnë përmes bankave 90-100 për qind të shitjeve. Megjithatë është e rëndësishme të vihet re se vetëm 57 nga 129 biznese dhanë informacion se sa nga shitjet e tyre kalojnë përmes bankave. Rreth 40 për qind e atyre që i'u përgjigjën kësaj pyetjeje kalojnë më pak se 20 për qind të shitjeve përmes bankave. Ekonomia e bazuar në paranë e gatshme sjell nivel të lartë të aktivitetit informal, që nuk raportohet asnjëherë për llogari të taksave. Përgjigjet janë mjaft të polarizuara me shumicën e bizneseve që i kalojnë të gjithë shitjet përmes bankave dhe atyre që nuk kalojnë asnjë shitje në to. Bizneset në qendër të spektrit janë biznese që përgjithësisht aderojnë sipas preferencës së klientëve.

3.2 BARRIERAT E BIZNESIT

Një pjesë e rëndësishme e studimit është identifikimi i barrierave me të cilat ndeshet biznesi në Veri. Për këtë, anketa i kërkoi bizneseve të tregonin vështirësitë e 16 barrierave potenciale për zhvillimin e biznesit. Firmave kosovaro-serbe i'u kërkua të rendisnin çdo pengesë nga aspektet e intensitetit. Pikët për çdo pengesë variojnë nga minimumi 20 deri në maksimumin 100, ku pikët më të larta tregojnë nivel më të lartë negativiteti në impaktin për bizneset⁴¹. Nga rezultatet e përgjithshme mund të shihet se përmasat e vogla të tregut, mungesa e subvencioneve dhe mungesa e elektricitetit konsiderohen si tre barrierat më të vështira që frenojnë veprimtarinë dhe rritjen e bizneseve. Barriera me më shumë pikë, "përmasa e vogël e tregut" shpjegohet me mungesën e bashkëpunimit midis bizneseve dhe ekspansionin në pjesë të tjera të vendit apo në vende të huaja.

41 Për çdo pengesë, renditja (rangu) e dhënë nga çdo ndërmarrje (nga 1-5) është shumëzuar me një peshë të barabartë me renditjen (gjithashtu prej 1 deri në 5), d.m.th. sa më serioze që të jetë pengesa merr peshë më të madhe. Pastaj, mesatarja e ponderuar ndahet me 5 (renditja maksimale) dhe shumëzohet me 100, në mënyrë që të shndërroj rezultatit në përqindje e cila tregon sa afër renditjes maksimale është renditja mesatare. Me fjalë të tjera, rezultati është llogaritur si: $s = (w_i x_i / n) * 100 / 5$, me $w_i = x_i$; "s" është rezultati për intensitetin e secilës pengesë, "w" është pesha, "x" është renditja e dhënë nga secili i anketuar dhe $i = 1, 2, \dots, n$ përfaqëson secilin të anketuar.

FIGURA 9: RENDITJA E BARRIERAVE TË TË BËRIT BIZNES NË VERI TË KOSOVËS (NË VLERA INTENSITETI)



Veriu është në një masë të madhe njësi ekonomike e izoluar, duke qenë se përmasat e vogla të tregut renditet e nënta në listën e barrierave të bizneseve aktive në Kosovë, sipas një studimi të realizuar nga Instituti Riinvest⁴². Për informacion më të detajuar shih Figurën 9.

Kjo nënndarje krahason dhe analizon barrierat e renditura, që janë vendosur në pesë grupe, duke përfshirë: a) barrierat institucionale – “mungesa e subvencioneve”, “administrimi publik joeficient”, ‘niveli i lartë i taksave dhe tarifave për blerësit’, dhe ‘korrupsioni’; b) barrierat infrastrukturore – ‘mungesa e furnizimit me energji’, ‘rrugët e këqija’ dhe ‘mungesa e telekomunikacionit’; c) barrierat ligjore – ‘vështirësia në mbledhjen e borxhit dhe ‘gjykatat joefikase’; d) barrierat politike – ‘paqëndrueshmëria politike’ dhe ‘mungesa e sigurisë’; dhe e) barrierat të lidhura me tregun – ‘përmasat e vogla të tregut’, ‘forca punëtore e paafte’, ‘informaliteti dhe evazioni fiskal’, ‘normat e larta të interesit dhe/ose rrefuzimi nga banka’.



a) Barrierat institucionale

“Mungesa e subvencioneve” dhe “administrata publike jo-eficiente” nuk renditen lart në listën e barrierave. “Mungesa e subvencioneve” shihet si barrierë e vështirë dhe në përgjigje ndihet një frustrim i bizneseve kundrejt qeverisë për faktin që nuk bën aq sa duhet për të lehtësuar çështjet e biznesit. Kjo lidhet ngushtësisht me burimet e investimit në të cilat ne gjetëm se bizneset mbështeten kryesisht në fondet e tyre për investim. Rezultati është i krahasueshëm me listën e barrierave për rezultatet e Kosovës⁴³ ku mungesa e subvencioneve listohet si pengesa e tretë më serioze. Padyshim, pavarësisht se opinioni është paragjykses, bizneset besojnë se duhet të qarkullojnë më shumë shpenzime publike direkt tek bizneset, se sa ato të rrjedhin përmes shërbimeve të tjera publike. “Administrata publike jo-eficiente” nuk renditet shumë lart në listën e barrierave, por sigurisht kjo nuk do të thotë se nuk është një çështje. Burokracia që bizneset, sidomos ato në Veri, dhe vija e kuqe që duhet tejkaluar, mund të jenë të pakalueshme. Kjo është një çështje për hapjen e biznesit dhe për veprimtarinë e tij. “Niveli i lartë i taksave dhe tarifave të doganave” renditen në mënyrë domethënëse lart në listën e barrierave, ndonëse niveli i taksave nuk është i lartë në krahasim me vendet e tjera. Megjithatë, duke parë nivelin e ulët të shërbimeve publike, ato mund të mos justifikohen edhe në nivelin aktual. Kjo mund të ndihmojë gjithashtu për shpjegimin e nivelit të lartë të informalitetit (shih

seksionin “Ekonomia informale”). “Korrupsioni” nuk shihet si problem madhor. Ndërsa mund të jetë i vërtetë, duke qenë se bizneset e vogla janë më pak të prirura për të paguar ryshfete apo forma të tjera të korrupsionit, përgjigja mund të përmbante shumë paragjykim, duke qenë se disa biznese mund ta kenë parë pyetjen si kërkesë për pranimin e aktit të ryshfetit apo korrupsionit të zyrtarëve në ndonjë mënyrë. Korrupsioni është i renditur si barrierë e dytë në pjesën tjetër të Kosovës, sipas studimit të Riinvest për 2014-ën.⁴⁴



b) Barrierat infrastrukturore

Mungesa e furnizimit me energji renditet e treta në listën e barrierave, çka nuk duket të jetë rasti për pjesën tjetër të Kosovës ku furnizimi me energji nuk renditet lart prej vitesh tashmë. Vështirësia, jo vetëm me furnizim me ujë, por me të gjitha nevojat, është e qartë në Veri. Studimi i 2013-ës nga “AKTIV”⁴⁵ gjeti se në komuna të ndryshme në Veri ndesheshin pengesa të vështira lidhur me shërbimet.

“Në Leposaviq dhe Zveçan u regjistrua se kishte ndërprerje të ujit respektivisht 22 dhe 23 për qind në javë, ndërsa në Mitrovicë dhe Zubin Potok kjo sasi ishte 14 dhe 11 për qind respektivisht. Ndërprerja e ujit është një çështje madhore në aspektin e shërbimeve komunale në Veri të Kosovës, Mitrovica, Veçane dhe Leposaviq vuajnë 9-12 për qind ndërprerje në javë, ndërsa në Zubin Potok kjo reduktohet në vetëm 5 për qind. Kjo me gjasë është falë afërsisë me Liqenin e Gazivodës”.

Afërsisht 21 për qind e të anketuarve besojnë se “rrugët e këqija” janë një barrierë madhore për biznesin. “Rrugët e këqija” renditen të gjashtat, që është goxha lart, në listën e barrierave. Ndryshe nga pjesa tjetër e Kosovës, ku është investuar në infrastrukturën rrugore gjatë dekadës së fundit, Veriu nuk ka pasur të njëjtin nivel investimesh. “Mungesa e telekomunikacionit” renditet shumë poshtë dhe as nuk përbën çështje. Megjithatë, mund të bëhet shumë më tepër për të venë në zbatim teknologji të reja nga bizneset, gjë që redukton ndjeshëm kostot.

Barrierat e infrastrukturës renditen shumë lart krahasuar me pjesën tjetër të vendit. Barrierat si mungesa e elektricitetit dhe infrastruktura e keqe rrugore vështirë se konsiderohen si barrierat nga bizneset në pjesën tjetër të vendit. Megjithatë, për

42 Instituti Riinvest, “Klima e Biznesit në Kosovë”, 2014

43 Instituti Riinvest, “Klima e Biznesit në Kosovë”, 2014

44 Po aty

45 Aktiv, “Një hulumtim mbi gjendjen ekonomike të bizneseve në veriun e Kosovës”, 2013

bizneset në Veri këto vazhdojnë të jenë çështje problematike. Kjo tregon rëndësinë e mbështetjes në shërbimet e komunës dhe mungesën e mbështetjes për projekte të mëdha nga qeveria qendrore.



c) Barrierat ligjore

“Vështirësi në mbledhjen e borxhit” është barriera e renditur më lart në barrierat ligjore. Mungesa e mekanizmit për mbledhjen e borxhit, siç janë përmbaruesit, që funksionon mirë në pjesën tjetër të vendit, krijon shumë vështirësi për biznesin. Kjo barriera lidhet ngushtë me problemin e gjykatave jo efikase. “Gjykatat jo-efikase” në mënyrë befasuese renditet shumë poshtë në listën e barrierave, por kjo ka të bëjë me shumë me faktin se shumica e bizneseve nuk kanë të bëjnë me gjykatat në mënyrë të rregullt. Për bizneset që kanë të bëjnë me forcimin e kontratave përmes gjykatave, siç është mbledhja e borxhit, kjo mund të jetë një pengesë e vërtetë.

“Gjykatat jo-efikase” konsiderohen si barriera e pestë në Kosovë, ndërsa në veri renditen shumë më poshtë. Kjo nuk do të thotë aspak që gjyqësori funksionon mirë në veri. Krejt në të kundërt, veriu thjesht ka shumë çështje më presuese që nuk janë të pranishme në pjesën tjetër të vendit. “Mbledhja e borxhit” është një çështje që rrjedh nga gjykatat joefikase, çështje me të cilën lufton i gjithë vendi, duke përfshirë veriun.



d) Barrierat politike

“Paqëndrueshmëria politike” përfshin gati të gjitha çështjet politike të lidhura me veriun, sidomos statusi i papërcaktuar. Kjo krijon shumë probleme sepse ul investimet drastikisht dhe besimin e konsumatorit. Është e renditur si barriera e katërt. Çështjet politike me gjasë nuk do të zgjidhen shpejt dhe vetëm po përkeqësohen, ndërsa rritet tensioni mbi pronësinë e Trepçës dhe sentimentet e rilindura nacionaliste pas ngjarjeve të fundit. Paqëndrueshmëria politike nuk pritet të zgjidhet nga bisedimet e fundit dypalëshe, përkundrazi, situata me gjasë do të bëhet më e brishtë, pa kompromise dhe ndoshta shpërthen në protesta nga të dy palët. Çështjet politike me gjasë do të mbeten një çështje problematike, edhe nëse arrihet një kompromis, duke qenë se veriu është një subjekt emocional për të dy anët. “Mungesa e sigurisë” nuk renditet lart si barriera. Bizneset nuk

ndejnë asnjë kërcënim për sigurinë fizike të mallrave të tyre, megjithatë, incidentet me risk të lartë për sigurinë në Veri e dhanë efektin e tyre në klimën e biznesit.



e) Barrierat e lidhura me tregun

“Përmasa e vogël e tregut” renditet si barriera më e vështirë për Veriun e Kosovës. Veriu është në masë të madhe një njësi ekonomike e izoluar me pak marrëdhënie biznesi me pjesën tjetër të Kosovës. Regjistrimi dhe leja e biznesit përcaktojnë se në çfarë shkalle mund të shërbejë çdo biznes tregun dhe klientët e tjerë nga ata të veriut. Përmasat e vogla të tregut shpjegojnë se pse shumica e bizneseve janë të lidhura me tregtinë dhe me tregti kuptojmë biznese të rëndësishme që i shesin blerësve lokalë. “Fuqia e pakualifikuar e punës” shpjegohet me mungesën e mundësive për pjesëmarrësit në tregun e punës që të marrin arsim cilësor dhe të përvetësojnë aftësi që duhen për tregun e sotëm të punës (shih seksionin “Fuqia punëtore”). Informaliteti dhe evazioni fiskal” renditet ulët si barriera, megjithatë niveli i informalitetit është shumë i lartë (shih seksionin “Ekonomia informale”). Është kundër intuitsë që në një mjedis me nivel kaq të lartë të informalitetit, 62 për qind e të anketuarve e shohin si “Jo/asnjë barriera”. Kjo mund të shpjegohet me natyrën e konkurrencës dhe nivelin e ulët të taksave, pasi edhe pse niveli i informalitetit është i lartë, nuk shihet si një pengesë nga biznesi. Një shpjegim tjetër mund të jetë mungesa e vetëdijes për efektet që ka niveli i lartë i informalitetit në mjedisin e biznesit dhe indirekt në bizneset e tyre. “Normat e larta të interesit dhe/ose rrefuzimi nga banka” shihen, ashtu siç janë, një barriera shumë e vështirë për t’u tejkaluar (shih seksionin “Burimet e investimit”). Edhe pse ky studim merret vetëm me bizneset ekzistuese, kjo është një barriera e rëndësishme edhe për fillestarët. Bizneset që dëshirojnë të zgjerohen, ose refuzohen nga bankat, ose detyrohen të paguajnë norma interesi të larta. Normat e larta të interesit lidhen me pasigurinë e mjedisit të biznesit dhe mungesën e konkurrencës midis bankave.

3.3 EVAZIONI FISKAL

Trazirat dhe pasiguria politike e bën mjedisin e biznesit shumë të prirur drejt praktikave informale. Një anketë e fundit e Institutit Riinvest tregoi se rreth një e treta e shitjeve në Kosovë nuk raportohen asnjëherë për qëllime tatimore.⁴⁶ Megjithatë, niveli i evazionit fiskal është shumë më i lartë në veri për sh-

46 Institut Riinvest, “Të paguash apo mos paguash: Informaliteti nga këndvështrimi i bizneseve në Kosovë”, 2013

ka të gjendjes dhe pasigurive politike. Bizneset në Veri nuk raportojnë afro 40 për qind të shitjeve për qëllime tatimore. Ka shumë faktorë që sjellin këtë nivel. Në seksionin e "Shërbimeve Publike" (3.4) ne shohim se shumë biznese paguajnë taksat për qeverinë serbe dhe jo për ATK-në. Ne gjithashtu vërejmë se bizneset nuk janë shumë të kënaqura me shërbimet që ata marrin nga cilado qeveri. Hendeku mes taksave të paguara dhe shërbimeve publike që marrin bizneset është një rast i dokumentuar mirë i informalitetit. Probabiliteti i të kapurit është shumë i ulët në veri, për shkak të paaftësisë të administratës së tatimeve për inspektimin e duhur të rajonit. Niveli i lartë i informalitetit shpjegohet me nivelin e lartë të transaksioneve më para të gatshme (siç shpjegohet në seksionin 3.1). Transaksionet me para të gatshme mbahen lehtë jashtë radarit të autoriteteve të taksave.

Tabela 4 në shtojcë tregon se bizneset e mëdha në veri kanë prirjen të bishtojnë taksat më shumë se sa ato të vogla. Përqindja e shitjeve të pa raportuara për qëllime tatimore për bizneset me shitje mbi 50.000 euro është 37 për qind, pak a shumë njësoj si pjesa tjetër e Kosovës. Mesatarja rritet nga bizneset e mëdha që shmangin më shumë. Lidhja mes përmase të biznesit dhe evazionit fiskal është e paqartë. Intuitivisht dhe historikisht ne do të prisnim që bizneset e mëdha të shmangin më pak, pasi ato janë më të ndjeshme për reputacionin e tyre, kanë më pak aktivitet me para të gatshme dhe më shumë aktivitet ekonomik që kalon përmes bankave, ato inspektohen dhe auditohen më shpesh. Me fjalë të tjera, ato humbasin më shumë. Ky nuk duket të jetë rasti në Veri. Një shpjegim i mundshëm mund të jetë se bizneset e mëdha në Veri për shkak se janë të lidhura mirë shfrytëzojnë vakumin administrativ. Disa madje mund të jenë duke vepruar në Veri thjeshtë për këtë arsye që është shfrytëzimi i një gjendjeje administrative të tillë. Bizneset më të vogla nga ana tjetër janë zakonisht në pronësi familjare dhe vetëm në përpjekje të ja dalin mbanë. Është me rëndësi të vihet re se studime të tjera për informalitetin në Kosovë kanë treguar lidhjen e kundërt mes përmase të biznesit dhe nivelit të evazionit fiskal. Në pjesën tjetër të vendit, bizneset e mëdha kontribuojnë një disproporcion të drejtë të tatimeve. Bizneset e vogla kanë prirjen të tregojnë më shumë një sjellje si "asgjë për të humbur" që i bën ato të shmangin më shumë. Ato janë gjithashtu më pak të inspektuara nga autoritetet tatimore.

Një normë më e lartë se mesatarja e evazionit vihet re në industritë e ndërtimit dhe prodhimitarisë. Sektori bujqësor është sektori më informal në vend, veçanërisht për fuqinë punëtore, pasi ata nuk e shohin veten si "të punësuar". Për veriun nuk mund të arrinim në asnjë përfundim për këtë sektor, pasi u intervistua vetëm një biznes. Poshtë normës mesatare të evazionit fiskal është sektori më i madh, tregtimi me shumicë dhe pakicë. Ky është një sektor me më pak hapësirë për evazionin fiskal, duke

qenë se produktet nuk prodhohen së brendshmi, ata merren në pika të ndryshme. Përmes tabulimit të evazionit fiskal kundrejt karakteristikave të pronarit, ne gjejmë se bizneset me pronarë femra shmangin më pak dhe diçka që ne nuk prisnim ta gjenim është se bizneset me pronarë me arsim universitar në fakt shmangin më shumë.

Informaliteti i taksave nuk shpjegohet vetëm me nivelin e tatiimit dhe me probabilitetin e të qenit i kapur, por gjithashtu me detyrimin moral që bizneset ndajnë të përmbushin me kërkesat e taksave.

Frey (1997)⁴⁷ argumenton rreth rëndësisë së "motivimit të brendshëm" për përmbushjen e detyrimeve tatimore, gjë që falë "virtytit civil" i bën taksapaguesit të përmbushin detyrimet; kundrejt "motivimit të jashtëm", njohur gjithashtu si parandalues, ku taksapaguesit paguajnë se i frikësohen ndëshkimit. Ky "motivim i brendshëm" njihet sot si morali fiskal⁴⁸.

Morali fiskal në veri nuk duket të jetë i ulët. Nga shkalla 0 deri në 10, ku 0 do të thotë se shmangia e taksave nuk është asnjëherë e justifikueshme dhe 10 do të thotë se është gjithmonë i justifikueshëm, bizneset japin një mesatare prej 2.4. Kjo shifër është e krahasueshme me atë të nxjerrë nga studimi i Riinvest mbi informalitetin në Kosovë në vitin 2013, ku 56 për qind e të anketuarve deklaruan se "nuk do të justifikonin asnjëherë evazionin fiskal" (shih Figurën 10 për informacion të detajuar). Megjithatë, paragjykimi është i pranishëm kudo në studimet që matin aktivitetet ilegale si evazoni fiskal, veçanërisht në rastin e moralit fiskal. Bizneset janë ngurrues për t'u përgjigjur ndershmërisht, pasi kanë frikë se përgjigjet e tyre do të interpretohen si pranim faji.

Studimi i Riinvest mbi informalitetin në Kosovë⁴⁹ jep një mesatare 2.7 në shkallën matëse nga 0-10 për moralin e taksave në Kosovë, ku 10 do të thotë se "është gjithmonë e justifikueshme të shmangen taksat". Studimi Anketa për Vlerat Botërore⁵⁰ i jep Serbisë 4.7. Është interesante të vihet re se në Serbi morali fiskal varion me moshën. Brezat më të vjetër ka më shumë gjasë të justifikojnë evazionin fiskal, ku ata që janë më shumë se 50 vjet kanë një mesatare prej 5.1. Kështu që morali fiskal aktualisht duket të jetë më i lartë në veri se sa në Kosovë

Bizneset në Veri nuk raportojnë afro 45% të shitjeve për qëllime tatimore

47 Margit Osterloh; Bruno S. Frey, "Motivation, Knowledge Transfer, and Organizational Forms", 2007

48 Riinvest Institute, "Të paguash apo mos paguash: Informaliteti nga këndvështrimi i bizneseve në Kosovë", 2013

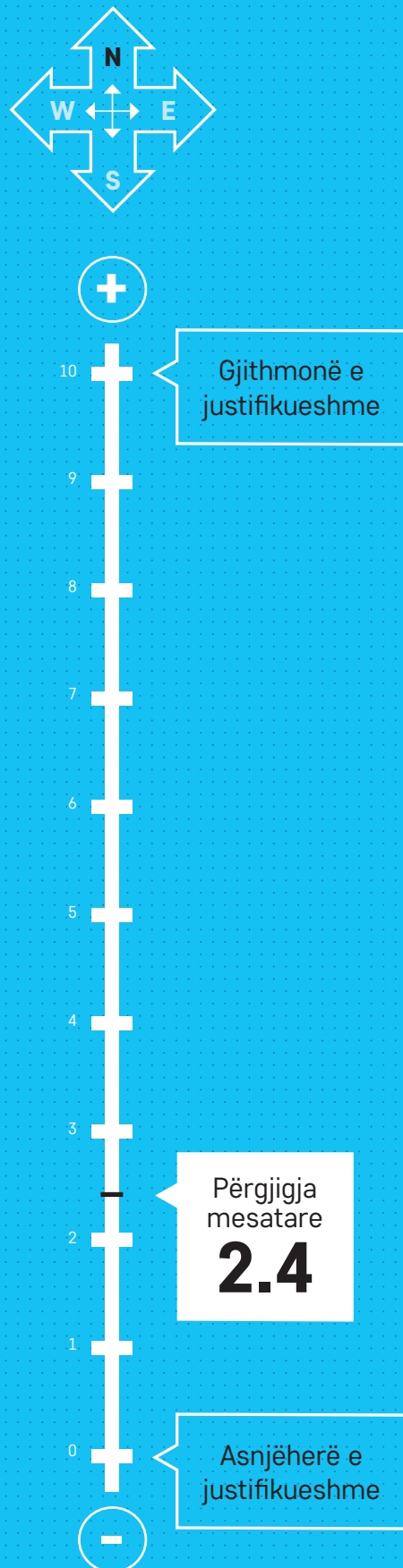
49 Instituti Riinvest, "Të paguash apo mos paguash: Informaliteti nga këndvështrimi i bizneseve në Kosovë", 2013

50 World Values Survey, "WVS_Results, Serbia, Technical Record", 28.04.2014

SHITJET E PA RAPORTUARA PËR QËLLIME TATIMI



SA ËSHTË E JUSTIFIKUESHME SHMANGIA E TATIMEVE (MASHTRIMI NË TATIME)



dhe Serbi. Megjithatë, duke krahasuar rezultatet me mostra të ndryshme, kjo nuk është plotësisht e saktë. Mostra në veri është 129, në Kosovë është 600 dhe në Serbi 1220. Megjithatë, diferenca midis veriut të Kosovës, Kosovës dhe Serbisë është e madhe, veçanërisht mes të parës dhe dy të fundit. Serbia ka shkallë shumë të ulët në moralin fiskal me një nivel të lartë pranimi për evazionin fiskal.

Ndëshkimi i ekonomisë informale është i vështirë kudo dhe veçanërisht në Veri. Duke marrë parasysh nivelin e lartë të pasigurisë, politikisht dhe ekonomikisht, nuk ka gjasa që morali fiskal të përmirësohet apo që administratorët e tatimeve do të bëhen më efektivë në mbledhjen e taksave. Që ekonomia e Veriut të zyrtarizohet, duhet të zgjidhen më së pari çështjet politike. Fakti që bizneset nuk po kontribuojnë për të mirën e përbashkët nuk është çështje urgjente se sa janë shenjat që ata japin për të ardhmen e rregullimit të tatimeve në Veri. Duke supozuar se statusi i Veriut do të zgjidhet, si mund të reagojnë bizneset në aspektin e përmbushjes së detyrimeve? Nëse ka një nivel kaq të lartë informaliteti tani që bizneset kanë disa zgjidhje se ku duan të regjistrojnë bizneset e tyre dhe të paguajnë taksat, si do t'i përmbushin ata detyrimet kur të mos ketë më një zgjedhje të tillë dhe kur të jenë të detyruar të paguajnë taksat në një entitet që nuk e shohin si legjitim? Niveli i lartë i informalitetit është me siguri një pengë për oportuniste e vakumit në administratë. Megjithatë, lidhja e tij me shërbimet publike që merren në veri nuk është e qartë. Të dy qeveritë kanë shpenzuar në veri për axhendat e tyre politike, jo domosdoshëmsht në proporcion me tatimet që kontribuon veriut. Kjo jep më pak iniciativë për të paguar.

3.4 SHËRBIMET PUBLIKE DHE BASHKËPUNIMI NDËR BIZNESE

Më shumë biznese janë regjistruar në regjistrin serb se sa në atë kosovar. 30 biznese janë regjistruar në të dy regjistrat, 49 janë regjistruar vetëm në regjistrin serb dhe 17 vetëm në regjistrin kosovar. Për më tepër 32 (25 për qind) biznese pranojnë se nuk janë regjistruar fare. Çështja kryesore e të mos qenit i regjistruar në regjistrin kosovar është fakti se ata nuk kanë qasje në tregun e Kosovës së jugut. "Kompanitë e regjistruara në regjistrin e bizneseve të Kosovës automatikisht fitojnë qasje në tregun e jugut të Kosovës pa kufizimet që vendosen mbi bizneset e paregjistruara apo bizneset e regjistruara nën juridiksione të tjera".⁵¹ Kur dhe nëse një biznes regjistrohet, ka

shumë implikime për veprimtarinë e bizneseve, veçanërisht për kompanitë e angazhuara në tregti (shih Figurën 11). Duke qenë se shumica e bizneseve nuk bashkëveprojnë shumë me bizneset e tjera jashtë zonës ekonomike të veriut të Kosovës dhe nuk janë të përfshira në aktivitete tregtare, fakti se ku janë regjistruar nuk sjell shumë pasoja në lidhje me tregun. Megjithatë, ka implikime me sa tatime ata ngarkohen dhe legjislacioni tjetër ndaj të cilit duhet të nënshtrohen. Rrallë dëgjohet për rajone ekonomike me biznese të ndara për llogari të vendit në të cilin janë regjistruar.

Siç mund të shihet në Figurën 12, më shumë biznese paguajnë tatime për qeverinë serbe se sa për qeverinë kosovare. Ndërsa 30 për qind e bizneseve i paguajnë tatimet për të dy qeveritë, një total prej 28 për qind të bizneseve i paguajnë tatimet qeverisë serbe dhe 15 për qind qeverisë kosovare. Numri i bizneseve që paguajnë tatime pranë autoriteteve të ndryshme të tatimeve është shumë i lartë. Kjo lidhet dukshëm me atë se ku janë regjistruar këto biznese. Megjithatë, kjo tregon gjithashtu se drejt cilës administratë ata tregojnë më shumë besnikëri. Për habi, një numër i madh i bizneseve i paguajnë tatimet pranë të dy qeverive, gjë që është e çuditshme. Në pyetjet lidhur me nivelin e besimit që kanë bizneset në institucione të ndryshme dhe kënaqshmërinë me shërbimet publike që ofron secila, ne pamë se bizneset i besojnë dhe presin më shumë nga komunat. Të dy qeveritë kanë qasje të kufizuar dhe ofrojnë shërbime të limituara në rajon. Që do të thotë se marrëdhëniet e tyre janë më të afërta me qeverisjen lokale.

Lidhur me shërbimet publike të ofruara për bizneset në veri, duket se bizneset janë të kënaqura, ose duke marrë parasysh nivelin e ulët të kënaqshmërisë për të gjitha bizneset mund të thuhet "më pak të pakënaqura" me shërbimet komunale. 21 për qind e të anketuarve shprehjet se shërbimet komunale janë "shumë të mira" ose "të mira". Nga ana tjetër, shërbimet e ofruara nga qeveria e Kosovës konsiderohen si "shumë të mira" ose "të mira" vetëm nga 3 për qind e bizneseve që janë intervistuar (shih renditjet në Figurën 13). Niveli i ulët i kënaqshmërisë me shërbimet e qeverisë së Kosovës shpjegohet me mungesën e shërbimeve më shumë se sa me cilësinë e tyre. Ka më shumë biznese që i paguajnë taksat për qeverinë serbe se sa për atë kosovare, kështu që këto shërbime publike janë gjithashtu reflektuese të të ardhurave të vjela nga autoritetet tatimore. Shërbimet e qeverisë serbe dhe të komunitetit ndërkombëtar ndodhen diku në mes. Sërish, duke marrë parasysh nivelin e ulët të kënaqshmërisë me të gjithë ofruesit e shërbimeve publike, këto institucione renditen "nga më i miri te më i keqi", ose më mirë "nga më pak i keqi te më i keqi". Qeveria serbe renditet më lart se qeveria kosovare, sepse qeveria e Kosovës ka pak qasje në komunat e Veriut. Është gjithashtu pjesë e strategjisë serbe të ketë besnikërinë jo vetëm të bizneseve në veri, por edhe të pronarëve dhe qeverive lokale.

51 Aktiv, "Një hulumtim mbi gjendjen ekonomike të bizneseve në veriun e Kosovës", 2013

Figura 11: Regjistrimi i bizneseve (në %)

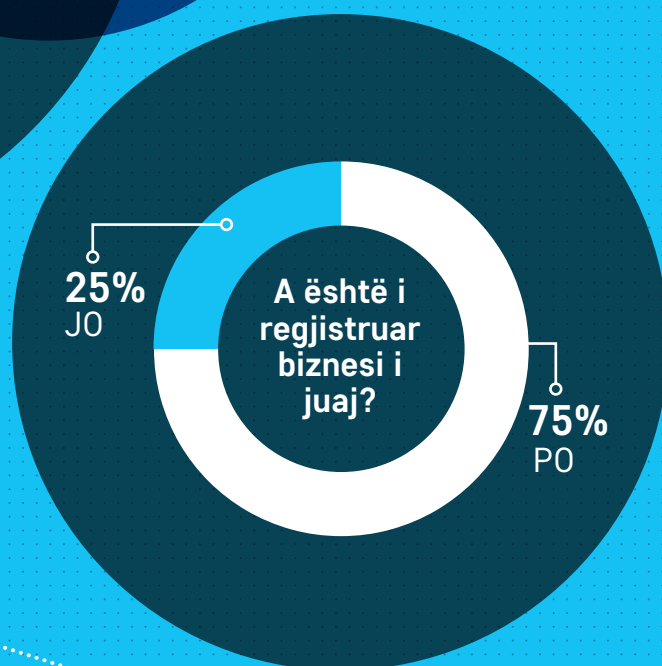
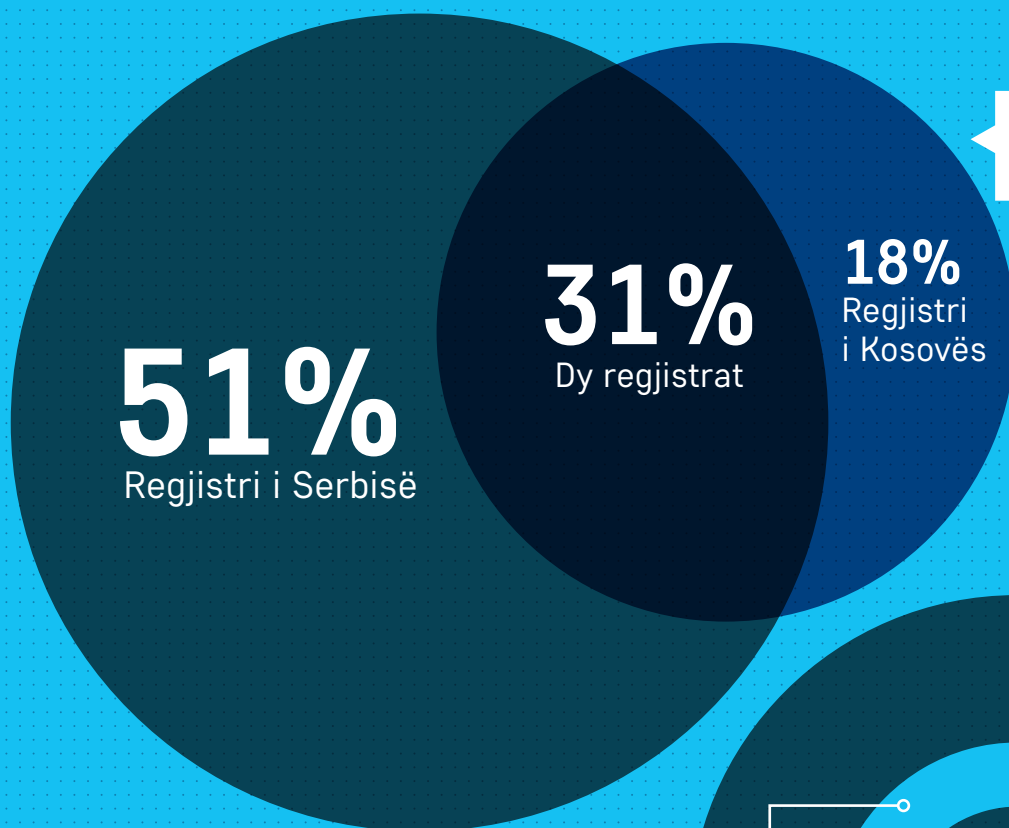


Figura 12: Pagesa e tatimeve (në %)

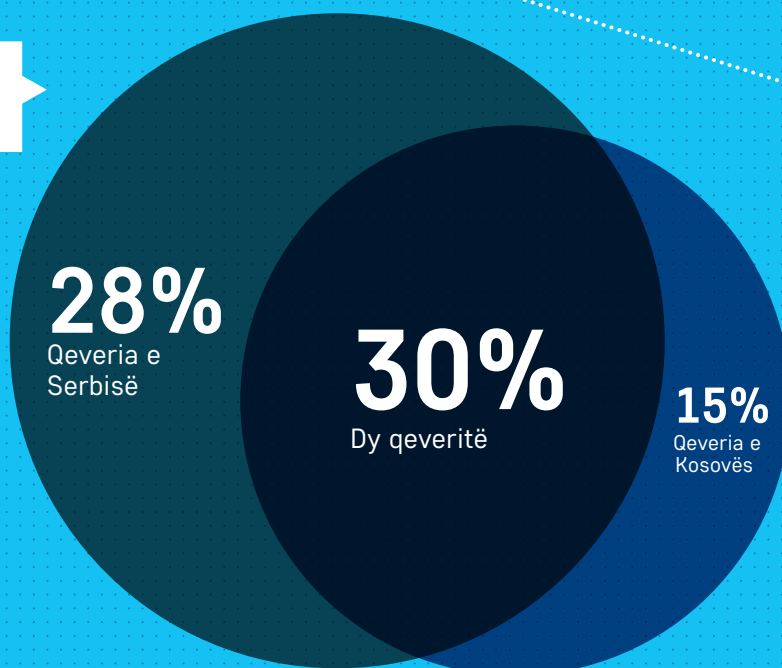
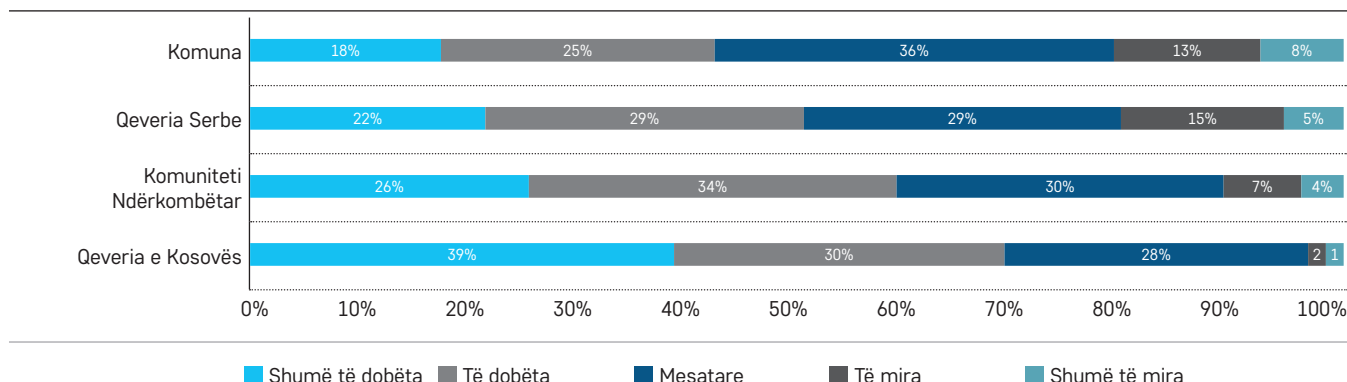


FIGURA 13: PERSPEKTIVA E BIZNESEVE NDAJ SHËRBIMEVE TË OFRUARA (NË %)

BURIMI: PËRLLOGARITJET E AUTORËVE



Kështu që, ata shpenzojnë më shumë si pjesë e strategjisë së tyre gjeopolitike. Komunitet, siç u tha më sipër, janë më shumë në kontakt me bizneset dhe ato gëzojnë një nivel më të lartë besimi dhe i japin shërbime më të mira bizneseve.

OJQ-ve që mbështeten në shumicën e rasteve nga komuniteti ndërkombëtar është shumë i kufizuar, ai ende nuk shihet me mirëbesim nga bizneset, jo detyrimisht si pengues, por të pakten jo mbështetës.

Figura 14 shpjegon nivelin e besimit që kanë bizneset në institucione të ndryshme. Sërish, niveli i besimit është shumë i ulët për të gjitha institucionet (përveç stafit të tyre), ku të gjitha institucionet gëzojnë një nivel besimi nën mesatare. Komuna, Qeveria serbe dhe OJQ-të gëzojnë një nivel besimi relativisht më të lartë, ndërsa Misioni i Komisionit Europian për Sundimin e Ligjit (EULEX), Qeveria e Kosovës dhe "Tatimet, Doganat dhe Inspektimet" kanë një nivel shumë të ulët besimi. Në mënyrë dukshme më të qartë, bizneset në Veri ndihen më besues ndaj qeverisjes komunale për ofrimin e shërbimeve. Bizneset në veri ndihen të palidhur me qeveritë qendrore, ndoshta për shkak të mungesës së kontaktit direkt, kështu që ata i kthehen për mbështetje institucioneve të nivelit lokal dhe aty e vendosin edhe besimin e tyre. Bizneset janë shumë të kënaqura dhe i besojnë stafit të tyre. Kjo reflektohet edhe në seksionin "Fuqia Punëtore" (3.5). Duke marrë parasysh faktin se është e vetmja kategori për të cilën bizneset nuk dhanë përgjigjet "aspak besim" apo "jo besim", kjo kategori duket e palidhur me pjesën tjetër të listës, ku ka shumë pak përgjigje "besim i lartë" apo "besim". Institucioni me pikë më të larta për nivelin e besimit është Komuna (lexo gjithashtu rreth "renditjes të shërbimeve publike"); megjithatë, edhe ky rezultat duhet marrë me rezervë, duke qenë se shumica e të anketuarve dhanë përgjigjen: nivel besimi mesatar. Institucioni i renditur më poshtë nga të gjithë është EULEX-i. Veriu e sheh Institucionin e BE-së të ngarkuar me autoritetin për të siguruar sundimin e ligjit në Kosovë si të paaftë për ta përmbushur këtë rol, ose thjesht nuk është mikpritës për praninë e tij, duke e parë si pjesë të strategjisë për kontroll eventuale të autoriteteve jo serbe në Veri. Mediat, OJQ-të dhe komuniteti ndërkombëtar gëzojnë një nivel mesatar besueshmërie. Ndërsa roli i komunitetit ndërkombëtar dhe

Midis bizneseve në Veri ka bashkëpunim, megjithëse shumica e tij bëhet në mënyrë jo formale (36 për qind). Edhe pse ky bashkëpunim është jo formal, 54 për qind e bizneseve thonë se ka nivel të lartë bashkëpunimi me kompanitë në pronësi kosovaro-shqiptare (shih Figurën 15). Një nivel relativisht më i lartë i bashkëpunimit realizohet me kompanitë në pronësi serbe dhe ndjeshëm më pak me kompanitë kosovaro-serbe.

Bizneset kanë tendencë t'i besojnë Qeverisë Serbe me 35.7% dhe Qeverisë së Kosovës me vetëm 4.6%.

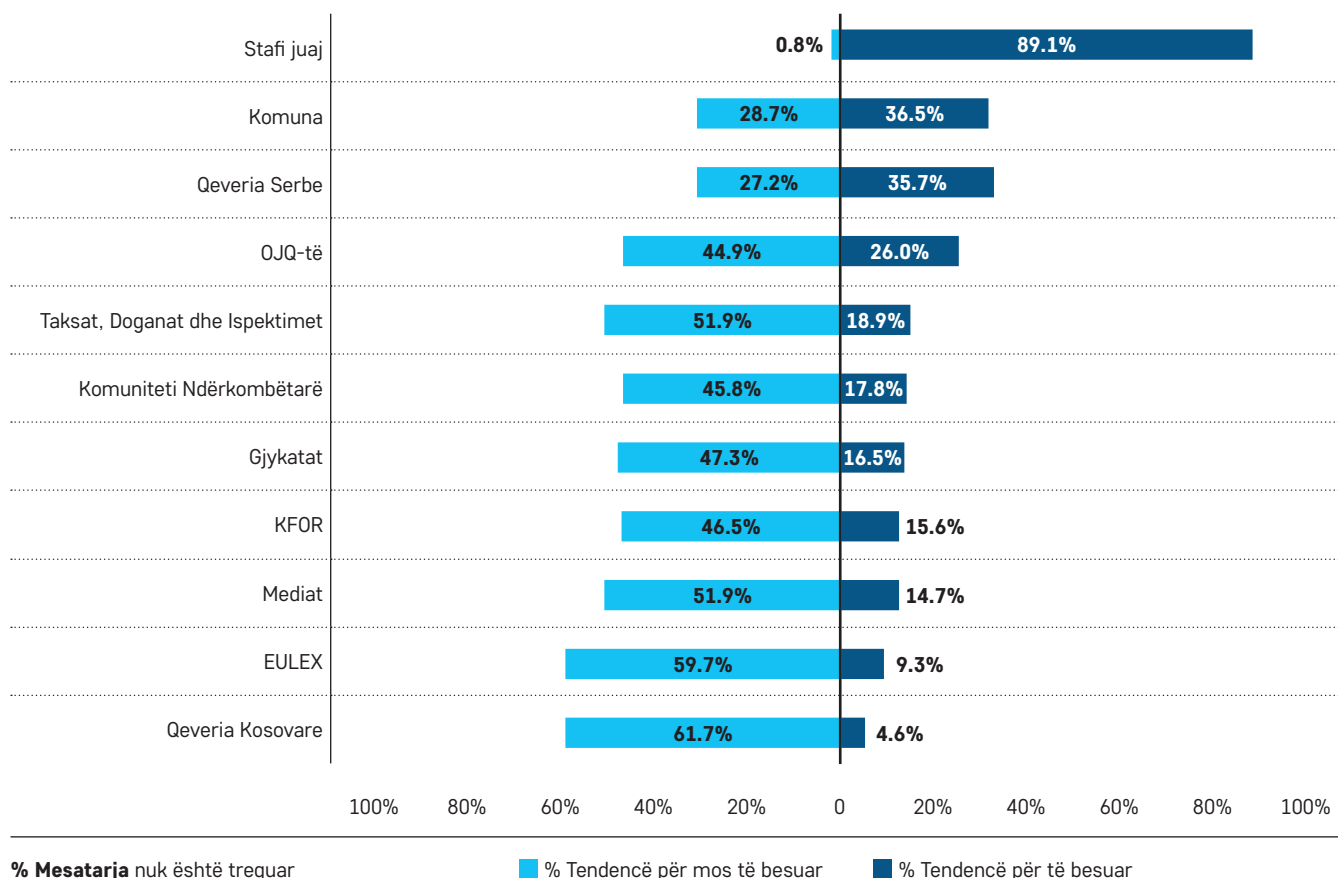
Studimi i Riinvest për 2012-ën⁵² hedh dritë mbi vështirësitë që pengojnë bizneset të bashkëpunojnë me njëri-tjetrin dhe faktorët që mund të rrisin bashkëpunimin. Studimi gjeti se "bizneset kosovaro-serbe e konsiderojnë rritjen ekonomike në Kosovë (rritja ekonomike krijon mundësi të reja për bizneset dhe rrjedhimisht krijon rrugë të reja bashkëpunimi) si faktorin kryesor që influencon bashkëpunimin mes komuniteteve në Kosovë". Studimi gjeti gjithashtu se "gjuha" dhe "siguria" janë dy barrierat kryesore për bashkëpunimin mes bizneseve.

Studimi i "AKTIV" për 2013-ën gjithashtu hedh dritë një aspekt të rëndësishëm të bizneseve në Veri dhe bashkëpunimin e tyre me bizneset në jug. Sipas këtij studimi, "dy perspektivat më negative që dolën nga hulumtimi janë "rreziku për personin ose sigurinë personale të familjes së tij" ku 78 për qind e të intervistuarve besojnë se kjo përbën një çështje. Përveç kësaj, 76 për qind e kompanive besojnë se mund të vuajnë nga humbja e reputacionit brenda komunitetit të tyre nëse tregtojnë me jugun e Kosovës.

52 Instituti Riinvest, "Përmirësimi i Përfshirjes së Komunitetit Serb të Kosovës në Aktivitetet Ekonomike në Kosovë", 2012

FIGURA 14: NIVELI I BESIMIT PËR INSTITUCIONET E MËPOSHTME (NË %)

BURIMI: PËRLLOGARITJET E AUTORËVE



Arsyeja se pse nuk ka më shumë bashkëpunim mes bizneseve mund të shpjegohet nga fakti që Veriu përbëhet kryesisht nga biznese të vogla që nuk kanë kontakte me biznese të tjera, përveçse me furnizuesit e tyre dhe të cilat u shesin direkt blerësit të fundit. Barrierat e gjuhës dhe sigurisë megjithatë nuk duhet të anashkalohej. Nëse bizneset nuk ndihen komode për të bashkëpunuar, sidomos brenda për brenda etnisë, kjo mund të ketë pasoja për të ardhmen ekonomike të Veriut.

Thuajse asnjë biznes nuk merr pjesë në panairët e organizuara në Kosovë dhe as nuk është anëtar i ndonjë Shoqate apo Dhome Biznesi. Vetëm 14 për qind e bizneseve janë anëtarë të shoqatave. Mungesa e përfaqësimit dhe anëtarësisë në shoqatat e biznesit na tregon se të bërit biznes atje nuk ka asnjë lidhje me veprimin kolektiv. Mungesa e harmonisë në të bërit biznes, që reflektohet në këto numra, është gjithashtu pasojë e pasigurisë dhe mungesës së planifikimit në aspekt afatgjatë, gjë që zakonisht i shtyn bizneset drejt bashkëpunimit përmes shoqatave të biznesit dhe organizimeve të tij.

Rreth 70 për qind e bizneseve thonë se do të bëjnë investime në 2015-ën. Shumica e bizneseve mbështeten ende në kapitalin e tyre për investime. Përdorimi i kapitalit të tyre për investime është burimi më i shpeshtë i investimit. 32 për qind

e investimeve të ardhshme do të bëhen duke përdorur kapitalin e vet. Huat (kreditë) nga bankat, pavarësisht normave të larta të interesit, është burimi i dytë më i shpeshtë për investim. 28 për qind e investimeve të ardhshme do të realizohen duke përdorur huat nga bankat. Të afërmit dhe fitimet e mbledhura janë gjithashtu burime të mundshme për investime (për më shumë informacion shih Figurën 16). Burimet e financës janë treguese për mungesën e burimeve alternative të ndryshme nga kapitali vetjak dhe huazimi nga bankat. Si pasojë e kësaj, numri i atyre që fillojnë një biznes është shumë i vogël, pasi ata që kanë këtë synim nuk mund të huazojnë nga bankat dhe nuk kanë kapitalin e tyre. Proporcioni i investimit i financuar nga huat bankare mund të na tregojë më shumë për mjedisin e biznesit në përgjithësi. Bankat nuk pranojnë të financojnë, veçanërisht fillestarët, në një mjedis me kaq shumë pasiguri ekonomike dhe politike. Kur e bëjnë këtë, ata financojnë vetëm biznese të stabilizuara mirë, që nuk janë shumë, dhe e bëjnë këtë duke përdorur norma të larta interesi.

3.5 FUQIA PUNËTORE

Tregu i punës, ashtu siç ndodh me pjesën tjetër të vendit, përbëhet kryesisht nga gjinia mashkullore. Rreth 66 për qind e

**FIGURA 15: A) NIVELI I BASHKËPUNIMIT ME KOMPANI E TJERA?
B) MËNYRA E BASHKËPUNIMIT**

BURIMI: PËRLLQARITJET E AUTORËVE

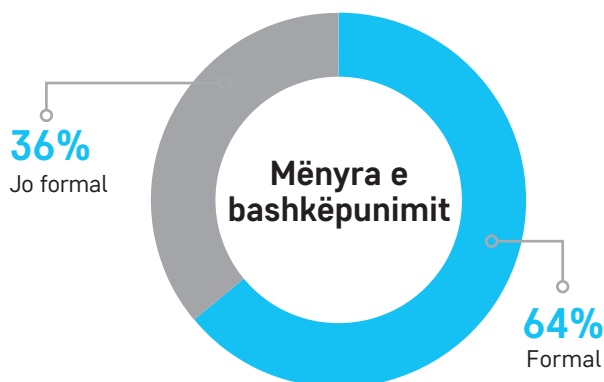
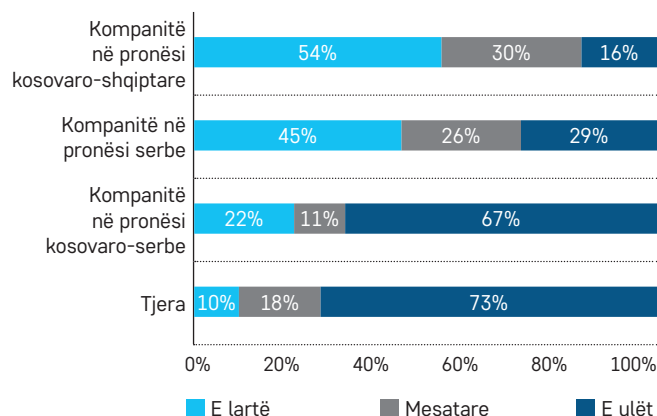
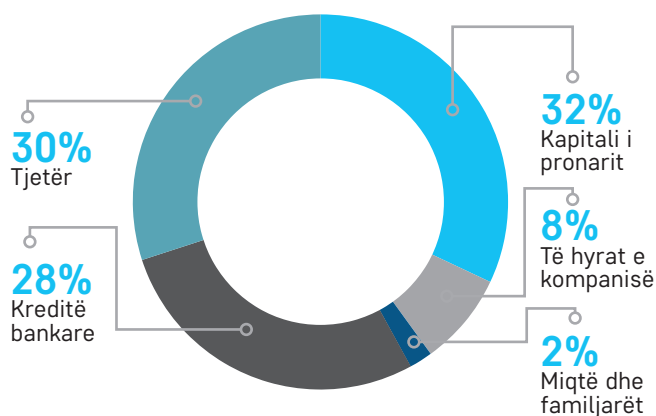


FIGURA 16: PLANET E INVESTIMEVE DHE BURIMET E INVESTIMEVE PËR 2015

BURIMI: PËRLLQARITJET E AUTORËVE



forcës punëtore në Veri janë meshkuj. Kjo tregon mungesën e barazisë gjinore në forcën e punës në Veri. Një përqindje e lartë e fuqisë punëtore nuk ka përfunduar arsimin universitar. Rreth 75 për qind e fuqisë punëtore ka përfunduar vetëm arsimin e mesëm dhe vetëm 17 për qind ka përfunduar universitetin (shih Figurën 17). Krahësuar me pjesën tjetër të vendit, përbërja gjinore duket goxha e ndryshme. Mungesa e balancës gjinore duket më pak e theksuar në Veri se sa në Kosovë. Ndërsa përqindja e përgjithshme e fuqisë punëtore femërore në Kosovë është 22 për qind, vetëm në Veri është 34 për qind. Megjithatë, nuk duket se ka dallim domethënës midis përqindjes së fuqisë punëtore me nivel arsimor universitar, ku në Veri përbën 17 për qind, ndërsa në pjesën tjetër të vendit 16 për qind.

Pothuajse të gjitha bizneset e perceptojnë fuqinë e tyre punëtore si mbi mesataren, ndërsa vetëm gjysma e bizneseve mendojnë të njëjtën gjë për fuqinë punëtore në Veri në përgjithësi, siç

mund të shihet në Figurën 18. Ky hendek mund të shkaktohet nga fakti se bizneset përpiqen të gjejnë staf të kualifikuar dhe të përshtatshëm dhe besojnë se janë përpjekjet e tyre që kanë bërë të mundur të gjejnë staf të mirë dhe jo se tregu i punës prodhon mjaftueshëm. Një dallim i madh vihet re mes asaj se si bizneset e shohin forcën e punës në Veri kundrejt pjesës tjetër të Kosovës. Vetëm 36 për qind e bizneseve në Kosovë⁵³ e shohin forcën punëtore si "të mirë" ose "shumë të mirë", ndërsa kjo përqindje është plot 67 për qind për veriun. Bizneset në Veri më sa duket e shohin fuqinë punëtore po aq të kualifikuar sa e sheh edhe pjesa tjetër e vendit. Tani përgjigjja mund të varet nga lloji i industrisë që mbizotëron në Veri. Kategoritë e biznesit në Veri nuk kërkojnë staf shumë të kualifikuar dhe rrjedhimisht ndonëse forca punëtore në Veri nuk ndryshon shumë nga pjesa tjetër e Kosovës, ajo konsiderohet si "e mirë".

Çështja më e rëndësishme në angazhimin e stafit të kualifikuar duket të jetë kërkesa për paga të larta dhe mungesa e individëve të kualifikuar në treg. Kërkesa për paga të larta intuitivisht nuk do të renditej si pengesa më e madh në një rajon që përballet me kaq shumë vështirësi ekonomike ku edhe punëtorët shumë të kualifikuar punojnë në vende të paguara pak. Megjithatë, mbetet e paqartë nëse punëtorët e kualifikuar gjejnë mundësi tjetërkund dhe braktisin tregun e punës në veri të Kosovës apo nëse thjesht nuk dëshirojnë të punojnë punë të paguara keq. Numri i pamjaftueshëm i punëtorëve të kualifikuar jep një pamje më të qartë të çështjes.

E thënë thjesht, nuk ka mundësi për arsim dhe përgatitje cilësore. Taksat e larta dhe kontributet sociale nuk janë pengesë për punësimin e stafit të kualifikuar. Duke i krahasuar çështjet për punësimin e stafit të kualifikuar në veri dhe në Kosovë në tërësi, në vëmë re disa dallime. Rreth 64 për qind e të anketu-

53 Instituti Riinvest, "Klima e Biznesit në Kosovë", 2014

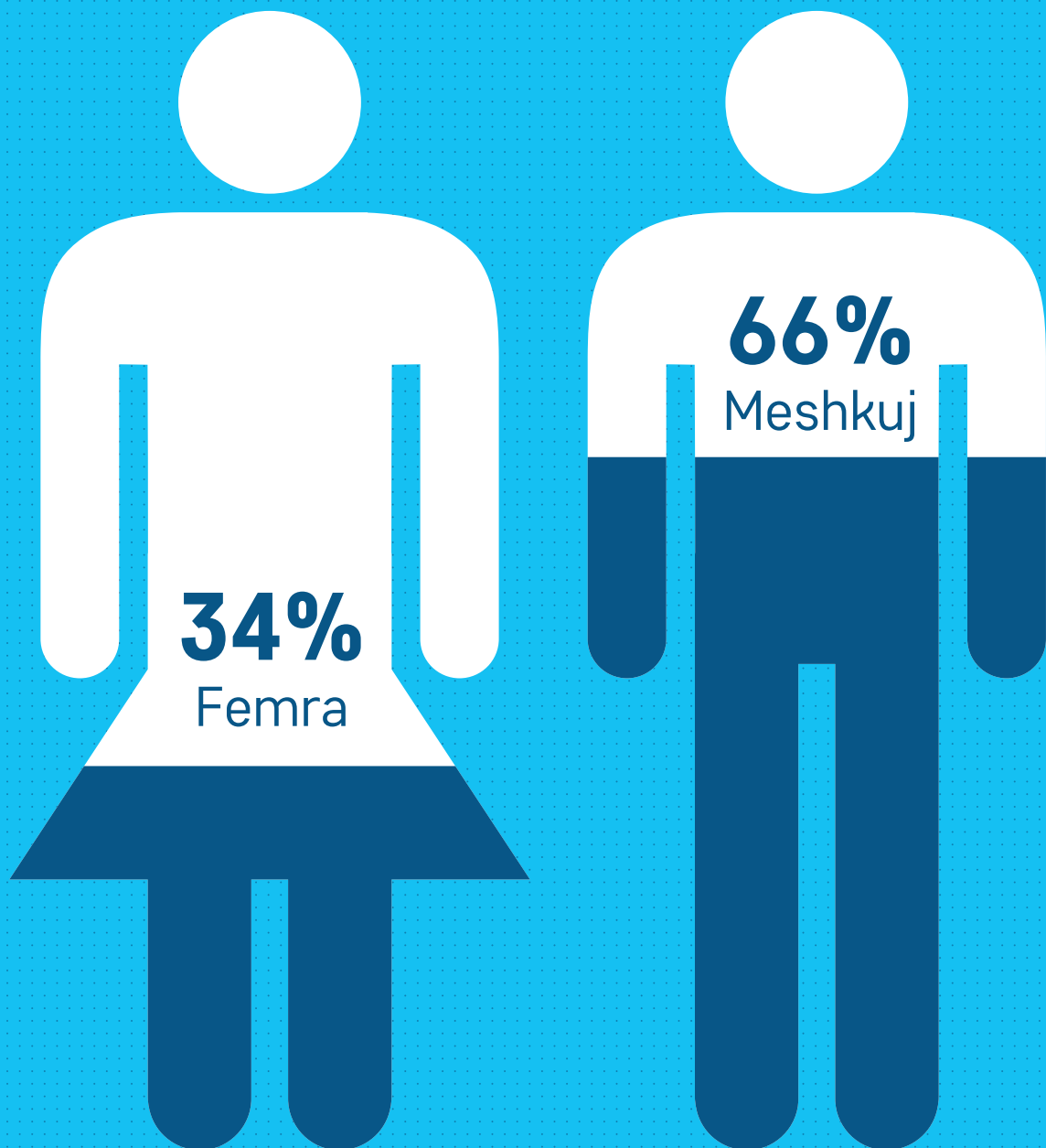
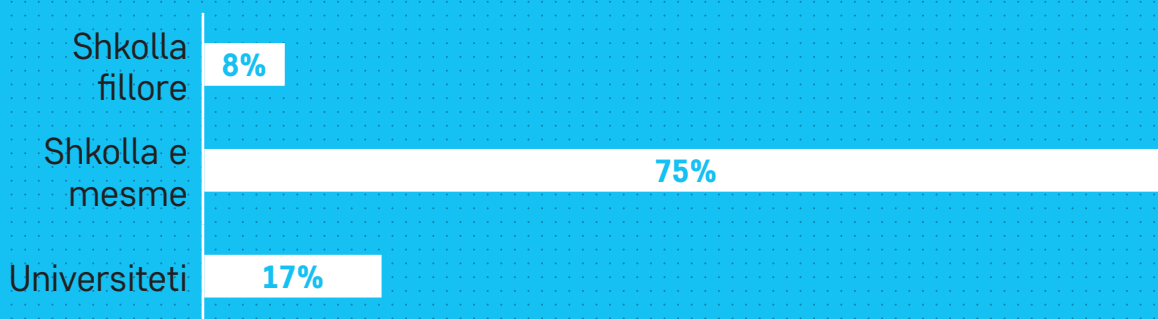
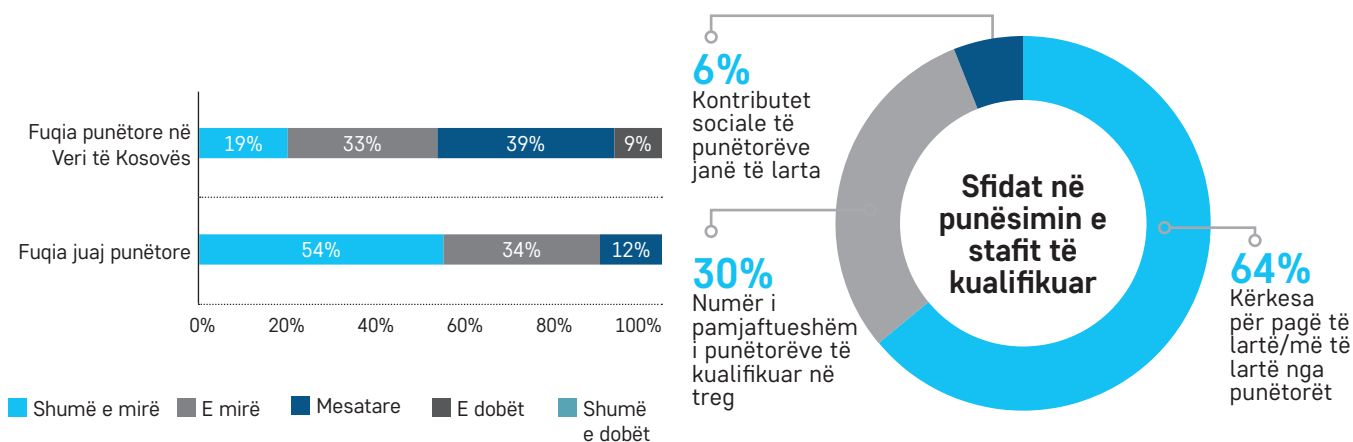
FIGURA 17: PËRBËRJA GJINORE E PUNËTORËVE**NIVELI I SHKOLLIMIT TË PUNËTORËVE**

FIGURA 18: PERCEPTIMI MBI FUQINË PUNËTORE

arve e konsiderojnë “kërkesën për paga më të larta” si çështjen më të rëndësishme në veri të Kosovës, por për Kosovën në tërësi kjo statistikë është më e vogël me 10 për qind. “Numri i pamjaftueshëm i punëtorëve të kualifikuar” është gjithashtu një përgjigje e shpeshtë në veri. Shpeshtësia e lartë e këtyre dy përgjigjeve kompensohet nga numri i vogël i njerëzve në Veri që thonë se kontributet sociale janë të larta dhe rrjedhimisht një problem për punësimin e stafit të kualifikuar. Vetëm 6 për qind thanë kështu në veri, ndërsa në Kosovë plot 24 për qind. Diferenca prej 18 për qind mund të shpjegohet lehtë; kontributet sociale nuk janë të larta krahasuar me mesataren globale. Megjithatë, duke marrë parasysh nivelin e lartë të informalitetit në veri, ka gjasë që më shumë punonjës t’i shmangen pagesës së kontributeve sociale dhe rrjedhimisht të mos e shohin ato si barrierë. Sindikatat dhe mekanizma të tjerë për mbrojtjen e të punësuarve funksionojnë më mirë në pjesën tjetër të vendit se sa në veri. Kështu që, diferenca në përqindje ndër këto tre opsione, përmbledhet nga e treta. Nuk ka diferenca në dy të parat, por diskrepanca (hendeku) në sa e konsiderojnë si një çështje “kontributet e larta sociale”. E thënë ndryshe, e gjithë kjo përmbledhet tek informaliteti.

Fuqia e kualifikuar e punës nuk duket të jetë një barrierë madhore për bërjen e biznesit në pjesën tjetër të Kosovës, sipas studimeve të fundit. Në përgjithësi, edhe pse mundësitë për arsim cilësor dhe mundësi për të përftuar shkathtësi pune mungojnë, duke parë nivelin e lartë të papunësisë, bizneset janë të afta të gjejnë staf të kualifikuar me paga të përballueshme. Duke qenë se pothuajse të gjitha bizneset besojnë se stafi i tyre është “shumë i mirë” ose “i mirë” dhe problemi për punësimin e stafit të kualifikuar nuk është intensiv, mungesa e fuqisë punëtore cilësore nuk është një problem as për Veriun.

PËRFUNDIME DHE REKOMANDIME

Ky raport jep një vlerësim të potencialeve ekonomike të katër komunave në veri të Kosovës, Mitrovica e Veriut, Zveçani, Leposaviqi dhe Zubin Potoku. Objektivi kryesor i studimit është të japë pasqyrën e situatës aktuale të mjedisit të biznesit, barrierave me të cilat përballen bizneset, nevojat dhe potencialet e rajonit. Për të arritur këtë, u realizua një anketë me 129 biznese nga katër komunat. Anketa i'u dha kryesisht pronarëve të bizneseve, në mënyrë që të dhënat e mbledhura të ishin të sakta. Përveç anketës, ekipi realizoi hulumtim dytësor dhe përfshiu në raport informacionin më të rëndësishëm.

Sa i takon strukturës së biznesit, e ngjashme me pjesën tjetër të Kosovës, përbërja e biznesit karakterizohet më shumë nga bizneset e shitjeve me shumicë dhe me pakicë që fokusohen në aktivitetin tregtar dhe jo në prodhim. Ka gjithashtu një numër të vogël të kompanive të ndërtimtarisë dhe prodhimit. Norma mesatare e fitimit neto për bizneset e intervistuar është 19.4. për qind. Megjithatë, është e rëndësishme të vihet re se ka dallime midis bizneseve duke qenë se ka disa biznese që performojnë jashtëzakonisht mirë me normë të fitimit neto mbi 40 për qind.

Pirja (trendi i) e shitjeve për 2014-ën nuk ishte aq favorizuese për bizneset, duke qenë se 47 për qind e tyre kanë pësuar rënie të shitjeve me një mesatare prej 28 për qind. Rreth 20 për qind e tyre kanë pasur rritje në shitje me një mesatare prej 20 për qind. Është e rëndësishme të përmendet se parashikimi për 2015-ën është më optimist për këto biznese, ku 31 për qind e tyre presin një rritje të shitjeve.

Deri më tani, Veri ka qenë një njësi ekonomike e izoluar me shumë pak marrëdhënie me bizneset e tjera në pjesën tjetër të Kosovës dhe me vendet e tjera; megjithatë marrëdhëniet e biznesit me biznese nga Serbia ishin më të konsiderueshme. Shumica e shitjeve të tyre, 90 për qind, bëhen në Veri dhe tregu përbëhet ekskluzivisht nga një komunitet i vetëm, që është komuniteti kosovaro-serb. Megjithatë, duket se bizneset kosovaro-serbe kanë filluar të bëhen të vetëdijshëm për përfitimet e integritetit në një treg më të madh, duke qenë se 31 për qind e tyre besojnë se shitjet e tyre në komunitetin kosovaro-shqiptar do të rriten.

Një pjesë thelbësore e studimit ishte analiza e barrierave për

bërje të biznesit në Veri. Bizneseve të intervistuar në anketë iu kërkua të vlerësojnë vështirësitë e 16 barrierave potenciale për zhvillimin e biznesit. Barrierat mund të variojnë në intensitet nga minimumi prej 20 pikësh deri në maksimumin prej 100, ku pikët më të larta tregojnë nivel më të lartë të efekteve negative mbi firmat. Gjetjet tregojnë se, siç mund të shihet nga të dhënat e shitjeve, barrierat e renditur më lart për të bërë biznes është e lidhur me tregun për shkak të përmasave të tij të vogla. Barrierat e dytë më të renditura është barrierat institucionale që përjetohej nga bizneset si pasojë e mungesës së subvencioneve. Një barrierë tjetër e renditur lart është ajo e natyrës infrastrukturore, më specifikuat elektriciteti dhe rrugët e këqija. Paqëndrueshmëria politike renditet e katërta në listën e barrierave me një intensitet prej 55 pikësh. Pavarësisht se nuk renditet si barrierat më të vështirë, ashtu siç pritej, vazhdon të jetë prezente dhe ndikon veprimtarinë e përditshme dhe zhvillimin e bizneseve.

Ka nivel të lartë të informalitetit, më i lartë se në pjesën tjetër të Kosovës, duke qenë se bizneset veprojnë kryesisht me para të gatshme dhe nuk raportojnë 45 për qind të shitjeve për qëllime tatimore. Megjithatë, kur iu kërkua të renditeshin nga 1 deri në 10 se sa e justifikueshme është shmangia e tatimeve, ku 1 do të thotë asnjëherë dhe 10 do të thotë gjithmonë, mesatarja e përgjigjeve ishte 2.4.

Sa i takon regjistrimit të bizneseve, më shumë biznese janë regjistruar në regjistrin serb se sa në atë kosovar. Rreth 38 për qind janë regjistruar vetëm në regjistrin serb dhe 13 për qind vetëm në atë kosovar. Rreth 23 për qind e bizneseve janë regjistruar në të dy regjistrat; ndërsa 25 për qind e bizneseve pranojnë se nuk e kanë regjistruar fare biznesin e tyre.

Ka një nivel të ulët të kënaqshmërisë për ofruesit e shërbimeve publike ndër bizneset e intervistuar në veri. Sipas tyre, si ofruesit e shërbimeve publike kosovare, ashtu edhe ato serbe kanë dhënë shërbime jo optimale për veriun. Në mënyrë të ngjashme, niveli i besimit është i ulët për të gjitha institucionet, ku të gjitha ato gëzojnë një nivel besimi nën mesatare. EULEX, Qeveria e Kosovës dhe "Tatimet, Doganat dhe Inspektimet" kanë një nivel shumë të ulët besimi, ndërsa komuna, qeveria serbe dhe OJQ-të gëzojnë një nivel besimi më të lartë krahasuar me institucionet e tjera.

Rreth 70 për qind e bizneseve planifikojnë për të bërë investime gjatë 2015-ës, kryesisht (32 për qind) duke përdorur kapitalin e tyre. Huat/Kreditë nga bankat janë burimi i dytë më i shpeshtë për investimin me 28 për qind, pavarësisht normave të larta të interesit.

Sa i takon fuqisë punëtore, ka një mungesë të ndjeshme të balancës gjinore ku meshkujt dominojnë. Për më tepër, niveli i arsimit është bazik, ku 75 për qind e fuqisë punëtore kanë përfunduar vetëm arsimin e mesëm. Rreth 25 për qind e bizneseve perceptojnë se fuqia punëtore në veri është shumë e kualifikuar; ndërsa 69 për qind mendojnë se të punësuarit e bizneseve të tyre janë shumë të kualifikuar.

Në përputhje me rezultatet e përgjithshme të anketës të paraqitura në këtë studim, ekipi i Riinvest jep rekomandimet e mëposhtme. Të vihet re se në rastin e barrierave të biznesit, janë dhënë rekomandime vetëm për grupin e barrierave që janë më serioze për firmat e veriut.

BARRIERAT E LIDHURA ME TREGUN

- Bizneset që operojnë në veri të Kosovës duhet të regjistrohen në regjistrin e Kosovës. Regjistrimi do t'u mundësonte atyre që të kishin të njëjtat rregulla dhe përfitime njësoj si kompanitë kosovaro-shqiptare. Një mënyrë për t'i motivuar ata për t'u regjistruar është dhënia e një amnistie fiskale për bizneset ende të paregjistruara, por që janë të gatshme për të ndërmarrë hapat e nevojshëm për regjistrim. Kjo do të inkurajonte gjithashtu zyrtarizmin e bizneseve të tjera. Përveç kësaj, mund të krijoheshin qendrat e informacionit në mënyrë që të stimulohet zyrtarizmi dhe të lehtësohen regjistrimet e reja të bizneseve dhe veprimtaria e tyre. Këto qendra do të jepnin shërbime relevante dhe informacion në raport me kornizën ligjore, kushtet e veprimtarisë, si dhe përfitimet e marra nga regjistrimi (aplikimi për tenderët qeveritarë, subvencionet qeveritare, huat e bankave etj.).

- Të zhvillohen programe që do të rrisnin vetëdijen e bizneseve për t'u organizuar në shoqata që do të ndihmonin vendim-marrjen e tyre kolektive dhe fuqinë e marrëveshjeve me institucionet publike. Duhet të ketë më shumë mundësi si takime të bizneseve, panaire dhe aktivitete të tjera promovionale që stimulojnë bashkëpunimin dhe promovimin e produkteve/shërbimeve.

- Që të adresohet problemi që bizneset kanë me fuqinë e pakualifikuar punëtore, Universiteti Publik i Mitrovicës së Veriut dhe Kolegji i Biznesit Ndërkombëtar në Mitrovicë duhet të punojnë në përputhjen e kurrikulave të tyre me nevojat e tregut, duke qenë se ka një hendek të madh mes asaj që ofrojnë të punësuarit dhe asaj që kërkohet në treg. Për më tepër, duhet të krijohet një sistem i zhvilluar mirë i arsimit profesional dhe i trajnimit për komunat veriore. Sapo të ngushtohet hendeku, bizneset do të jenë në gjendje të gjejnë punëtorë që përmbushin nevojat e tyre.

- Përveç universiteteve, bizneset duhet të ofrojnë trajnim sistematik për të punësuarit e tyre, si dhe t'i inkurajojnë ata për të marrë pjesë në trajnimin për ndërtimin e kapaciteteve që organizohen nga organizatat jo qeveritare dhe që synojnë të adresojnë pamjaftueshmërinë e aftësive që rrjedh nga niveli i ulët arsimor i të punësuarve në Veri.

- Të promovohet dhe të lehtësohet bashkëpunimi mes bizneseve të të dyja komuniteteve. Kjo mund të arrihet përmes forcimit të marrëdhënieve mes aksionarëve të mëdhenj nga komuniteti kosovaro-shqiptar dhe kosovaro-serb ose midis atyre që punojnë për një qëllim komplementar, duke i lejuar ata të dalin me zgjidhjet e tyre për bashkëpunim. Në lidhje me këtë, qeveria mund të ketë një rol aktiv përmes zhvillimit të strategjive dhe planeve të veprimit që do të zbusnin ndarjen etnike në biznes, duke i ndihmuar bizneset kosovaro-serbe të integrohen në tregun e përgjithshëm të Kosovës. Mes të tjerave, kjo do të kontribuonte për të adresuar barrierën të renditur më lart, atë të përmasave të vogla të tregut.

BARRIERAT INSTITUCIONALE

- ▶ Duhet të ketë përpjekje orkestruara mirë nga qeveritë qendrore dhe lokale për të adresuar një nga barrierat të renditura më së larti që është mungesa e subvencioneve për bizneset. Dhënia e subvencioneve duhet të analizohet në më shumë detaje dhe nëse ndërmerret një politikë e tillë, ajo duhet të vendoset, mes të tjerash, në strategjitë zhvillimore lokale të këtyre komunave, në mënyrë që kriteret dhe fokusi të jetë objektiv dhe të ketë qëndrueshmëri afatgjatë. Disa sektorë me potenciale janë përpunimi i ushqimit, turizmi (veçanërisht në Zubin Potok), bujqësia dhe prodhimi i ushqimit. Një formë e mundshme mbështetjeje mund të jetë subvencionimi i normave të interesit, duke marrë parasysh koston e lartë të qasjes në financa; p.sh. mund të përdoret tregu për të alokuar kreditë bazuar në rastin e biznesit dhe subvencionimi të përdoret për mbështetje të mëpasshme. Një mundësi tjetër është përdorimi i qasjes sistematike si Zhvillimi i Sistemit të Tregut për të garantuar zhvendosjet në treg, duke përfshirë veprimet afirmative për rritjen e bashkëpunimit mes komuniteteve etnike, për shembull përmes mbështetjes të ndërmarrjeve me kapital të përbashkët.
- ▶ Edhe pse prokurimi publik në nivelin qendror është konkurrues dhe i hapur, institucionet qendrore duhet të promovojnë akoma pjesëmarrjen e kompanive kosovaro-serbe në tenderët e qeverisë dhe të garantojnë vlerësim të paanshëm të ofertave dhe transparencë gjatë procedurës kontraktuale. Në këtë mënyrë, do të rritet besimi drejt institucioneve qeveritare.
- ▶ Qeveria duhet të reduktojë ngarkesat tatimore, jo domosdoshmërisht duke ulur normat e taksave, por duke reduktuar kostot shtesë që lidhen me pagesën e taksave si kostot e raportimit, kostot burokratike mes të tjerave.
- ▶ Duke qenë se disa shërbime publike, si elektriciteti dhe infrastruktura rrugore, renditen lart në listën e barrierave, ofruesit e shërbimeve publike duhet të fokusohen në përmirësimin e rrugëve dhe garantimin e furnizimit me rrymë elektrike, gjë që do të zgjidhte një sërë çështjesh dhe do të lehtësonte të bërit biznes në komunat veriore. Për më tepër, duke ofruar shërbime publike efektive në infrastrukturë, shëndet dhe arsim, besimi i komunitetit kosovaro-serb në institucionet qendrore dhe lokale do të rritej.
- ▶ Donatorët që financojnë projektet dhe veprimtaritë në veri duhet të zhvillojnë një strategji ndërhyrjeje të përbashkët në mënyrë që të sigurohet sinergia pozitive dhe të shmanget duplikimi i aktiviteteve. Aktivitetet e përbashkëta do të ishin më efektive dhe më të përshtatshme me nevojat specifike të katër komunave veriore.
- Për më tepër, ngjashëm me qeverinë, donatorët duhet të kujdesen për sektorët më prioritet me potencial për zhvillim dhe të fokusohen në veprimet lehtësuese për këta sektorë; dhe në të gjitha instancat duhet të bashkërendojnë mbështetjen me strategjitë zhvillimore lokale dhe kombëtare.
- ▶ Qeveria duhet të përdorë mekanizmat e saj për të zyratizuar shumicën e aksionarëve të bizneseve në veri në mënyrë që të ketë një fushë loje të niveluar për të gjithë dhe të garantohet konkurrenca.
- ▶ Risku politik duhet tejkaluar përmes rritjes së bashkëpunimit institucional dhe të bizneseve me rajone të tjera në Kosovë; panairët e përbashkëta mund të konsiderohen si hapi i parë në këtë drejtim.
- ▶ Gjykatat që kanë juridiksion mbi katër komunat e veriut duhet të rrisin efikasitetin e tyre në mënyrë që të përshpejtohet procesi i rasteve të apeluar nga bankat. Risku i mos ekzekutimit të kolateralit për shkak të mungesës së efikasitetit të gjykatave është përkthyer në norma të larta interesi për klientët. Duhet të zhvillohet një sistem për menaxhimin e të dhënave që mund të përmirësojë efikasitetin, transparencën dhe përgjegjëshmërinë e sistemit të gjykatave, veçanërisht të gjykatave që merren me çështjet e biznesit.
- ▶ Barrierat financiare të shkaktuara nga normat e larta të interesit dhe nga refuzimi i bankave mund të reduktohen duke funksionalizuar sistemin kadastral dhe duke përmirësuar të drejtat mbi pronën në veri, në mënyrë që ekzekutimi i kolateralit në zotërim dhe hipotekave të jetë më pak problematik.
- ▶ Një arsye tjetër e raportuar nga bankat për atë se pse normat e interesit janë të larta është niveli i arsimit të pronarëve të bizneseve. Rrjedhimisht, bizneseve në veri duhet t'u ofrohen programe për ndërtimin e kapaciteteve mbi përmirësimin e arsimit financiar. Kjo do të ndihmonte ndërmarrësit që të rrisnin mundësitë e tyre për marrjen e huave, duke qenë se ata do të jenë të aftë të paraqesin kërkesat e tyre në një mënyrë profesionale, duke reduktuar asimetrinë e informacionit të brendshëm të lidhur me këtë proces.
- ▶ Një mënyrë tjetër për të përmirësuar bashkëpunimin është përmes dhënies së granteve apo huave të kushtëzuara. Donatorët ose bankat duhet të japin grante ose hua me kushtin e bashkëpunimit ose partneritetit ndër-etnik. Kjo do të rriste motivimin e bizneseve për të bashkëpunuar, do të rriste besimin dhe do të mundësonte qasjen në një treg më të madh.

SHTOJCA

SHTOJCA

TABELA 1: BIZNESE QË KANË PASUR RITJE NË SHITJE NË VITIN E KALUAR TË TABULUAR KUNDREJT: INDUSTRIJË; PËRMASAVE TË FIRMËS; KOMUNËS; NIVELIT ARSIMOR; GJINISË SË PRONARIT.

	Numri i bizneseve që patën rritje të shitjeve	Numri total i bizneseve	Përqindja e bizneseve me rritje të shitjeve
Industria			
A – Bujqësi, pylltari dhe peshkim	1	2	50%
C - Prodhimtari	6	19	32%
F - Ndërtimtari	1	3	33%
G – Tregti me shumicë dhe me pakicë	8	60	13%
I – Akomodim dhe shërbim ushqimi	2	15	13%
M - Aktivitete profesionale, shkencore dhe teknike		1	0%
P - Arsimit	1	1	100%
Q - Aktivitet në shëndetin njerëzor dhe punë sociale		1	0%
S – Shërbime të tjera	3	18	17%
Përmasat e firmës (shitje vjetore)			
0 - 10,000	13	80	16%
10,000 - 50,000	8	27	30%
50,000 - 100,000	4	10	40%
100,000 - 200,000		5	0%
200,000 - 500,000		4	0%
500,000 - 1,000,000		1	0%
1,000,000 or more	1	2	50%
Komuna			
Leposaviq	8	24	33%
Mitrovica e Veriut	7	20	35%
Zubin Potok	4	40	10%
Zveçan	7	45	16%
Arsimi i pronarëve			
Shkollë fillore		1	
Shkollë e mesme	8	62	13%
Universitet (BA, MSc, PhD)	18	64	28%
Gjinia e pronarëve			
Mashkull	19	101	19%
Femër	7	28	25%

TABELA 2: BIZNESET QË PRESIN NJË RRIJJE NË SHITJE GJATË VITIT TË ARDHSHEM TË TABULUARA KUNDREJT: INDUSTRIË, PËRMASAVE TË FIRMËS, KOMUNËS, NIVELIT ARSIMOR TË PRONARËVE, GJINISË SË PRONARËVE

	Numri i bizneseve që presin rritje të shitjeve	Numri total i bizneseve	Përqindja e bizneseve që presin rritje të shitjeve
Industria			
A – Bujqësi, pylltari dhe peshkim	1	2	50%
C – Prodhimtari	7	19	37%
F – Ndërtimtari	1	3	33%
G – Tregti me shumicë dhe pakicë	16	60	27%
I – Akomodim dhe shërbim ushqimi	2	15	13%
M – Aktivitete profesionale, shkencore dhe teknike	1	1	100%
P – Arsimit		1	0%
Q – Aktivitete në shëndetin njerëzor dhe punë sociale	1	1	100%
S – Shërbime të tjera	3	18	17%
Përmasat e firmës (shitjet vjetore)			
0 - 10,000	16	80	20%
10,000 - 50,000	12	27	44%
50,000 - 100,000	3	10	30%
100,000 - 200,000	2	5	40%
200,000 - 500,000		4	0%
500,000 - 1,000,000	1	1	100%
1,000,000 or more	1	2	50%
Komuna			
Leposaviq	8	24	33%
Mitrovica e Veriut	10	20	50%
Zubin Potok	7	40	18%
Zveçan	10	45	22%
Arsimi i pronarëve			
Shkollë fillore		1	0%
Shkollë e mesme	10	62	16%
Universitet (BA, MSc, PhD)	24	64	38%
Gjinia e pronarëve			
Mashkull	28	101	28%
Femër	7	56	13%

TABELA 3: BIZNESE QË SHESIN PËR TREGUN KOSOVARO-SHQIPTAR, TË TABULUARA KUNDREJT: INDUSTRIË; PËRMASAVE TË FIRMËS; KOMUNËS; NIVELIT ARSIMOR TË PRONARËVE; GJINISË SË PRONARËVE.

	Numri i bizneseve me rritje të shitjeve	Numri total i bizneseve	Përqindja e bizneseve me rritje të shitjeve
Industria			
A – Bujqësi, pylltari dhe peshkim	1	2	50%
C - Prodhimtari	7	19	37%
F - Ndërtimtari	1	3	33%
G - Tregti me shumicë dhe me pakicë	16	60	27%
I - Akomodim dhe shërbim ushqimi	2	15	13%
M – Aktivitete profesionale, shkencore dhe teknike	1	1	100%
P - Arsimit		1	0%
Q – Aktivitete në shëndetin njerëzor dhe punë sociale	1	1	100%
S – Shërbime të tjera	3	18	17%
Përmasat e firmës (shitjet vjetore)			
0 - 10,000	16	80	20%
10,000 - 50,000	12	27	44%
50,000 - 100,000	3	10	30%
100,000 - 200,000	2	5	40%
200,000 - 500,000		4	0%
500,000 - 1,000,000	1	1	100%
1,000,000 or more	1	2	50%
Komuna			
Leposaviq	8	24	33%
Mitrovica e Veriut	10	20	50%
Zubin Potoku	7	40	18%
Zveçan	10	45	22%
Arsimi i pronarëve			
Shkollë fillore		1	0%
Shkollë e mesme	10	62	16%
Universitet (BA, MSc, PhD)	24	64	38%
Gjinia e pronarëve			
Mashkull	28	101	28%
Femër	7	56	13%

TABELA 4: NIVELI I EVAZIONIT FISKAL, TABULUAR KUNDREJT: INDUSTRIJË; PËRMASAVE TË FIRMËS; KOMUNËS; NIVELIT ARSIMOR TË PRONARËVE; GJINISË SË PRONARËVE.

	Përqindja e shitjeve të pa raportuara për qëllime taksash	Numri i bizneseve
Industria		
A – Bujqësi, pylltari dhe peshkim	20%	1
C – Prodhimtari	54%	18
F – Ndërtimtari	63%	3
G – Tregti me shumicë dhe pakicë	38%	36
I – Akomodim dhe shërbim ushqimi	43%	11
M – Aktivitete profesionale, shkencore dhe teknike	30%	1
P – Arsimit	100%	1
Q – Aktivitete në shëndetin njerëzor dhe punë sociale	20%	1
S – Shërbime të tjera	48%	11
Përmasat e firmës (shitjet vjetore)		
0 - 10,000	37%	45
10,000 - 50,000	37%	23
50,000 - 100,000	70%	10
100,000 e më lart	66%	12
Komuna		
Leposaviq	53%	23
Mitrovica e Veriut	49%	19
Zubin Potok	41%	17
Zveçan	37%	31
Arsimi i pronarëve		
Shkollë fillore	15%	1
Shkollë e mesme	40%	31
Universitet (BA, MSc, PhD)	48%	57
Gjinia e pronarëve		
Mashkull	47%	76
Femër	34%	14



PROJEKT I FINANCUAR
NGA BE DHE I MENAXHUAR
NGA ZYRA E BASHKIMIT
EVROPIAN NË KOSOVË

IMPLEMENTUAR NGA
INSTITUTI RIINVEST

