



MINISTRY FOR FOREIGN
AFFAIRS OF FINLAND



*Empowered lives.
Resilient nations.*

PROCENA REGIONA MITROVICA

NA NIVOU OSNOVNE LINIJE





MINISTRY FOR FOREIGN
AFFAIRS OF FINLAND



*Empowered lives
Resilient nations.*

PROCENA REGIONA MITROVICA NA NIVOU OSNOVNE LINIJE

Izjave zahvalnosti i priznanja

Finansiranje je obezbedilo Ministarstvo spoljnih poslova Finske, u okviru projekta „Aid for Trade“ („Pomoć trgovini“) i „UN Joint Program on Domestic Violence in Kosovo“ („Zajednički Program Ujedinjenih Nacija protiv nasilja u porodici na Kosovu“).

Procenu pripremili:

„Applicative Research Solutions“ – (Rešenja za primenjena istraživanja)

Poseban doprinos pružili su:

Garantovanje kvaliteta, Program UN za razvoj (UNDP) - Kosovo:

Teuta Purrini Xhabali, menadžerka projekta „Aid for Trade“

Artane Rizvanolli, spoljni konsultant

Anita Smailović, saradnica projekta „Aid for Trade“

Barlet Gojani, NUNV asistent projekta „Aid for Trade“

Srdjan Milojević, UNKT Program Ko-ordinator, „UN Joint Program on Domestic Violence in Kosovo“

Aleksandra Jovanović, UNDP saradnica, „UN Joint Program on Domestic Violence in Kosovo“

Iris Duri, statističarka za uređenje podataka, tim za politike, istraživanja, pitanja polova i komunikacije

Brikena Sylejmani, saradnica na programu za rodna pitanja, tim za politike, istraživanja, pitanja polova i komunikacije

Burbuqe Dobranja, saradnica za komunikacije, tim za politike, istraživanja, pitanja polova i komunikacije

Danijela Mitić, analitičarka komunikacija, tim za politike, istraživanja, pitanja polova i komunikacije

Posebnu zahvalnost iskazujemo svima koji su u istraživanju učestvovali kao ispitanici.

Za ovaj dokument ne postoji autorsko pravo, te stoga njegov sadržaj može da se koristi delimično ili u celini i bez prethodnog odobrenja UNDP-a. Njegov izvor, međutim, treba da se navede.

Sadržaj i preporuke iskazane u ovom izveštaju pripadaju ugovaraču i ne predstavljaju zvaničnu poziciju Programa Ujedinjenih nacija za razvoj ili Ministarstva za inostrane poslove Finske.

Sadržaj

Skraćenice.....	6
Izvršni rezime	7
1. UVOD U PRIVATNI SEKTOR REGIONA MITROVICA	10
2. METODOLOGIJA.....	12
Južna Mitrovica	14
Severna Mitrovica	16
3. PRIVATNI SEKTOR U REGIONU MITROVICE.....	18
3.1. Sastav privatnog sektora	18
3.2. Učinak privatnog sektora	19
3.3. Izvori snabdevanja	20
3.4. Kadrovski resursi	21
3.5. Tržišta i konkurencija	23
3.6. Prepreke u poslovanju	25
3.7. Ekonomska interakcija između MJ i MS.....	30
3.8. Izvoz.....	30
3.9. Dostupnost finansija	31
3.10. Izgledi za budućnost i planovi	32
4. POLJOPRIVREDNICI U REGIONU MITROVICE	34
4.1. Glavna aktivnost.....	34
4.2. Poljoprivreda kao izvor prihoda	36
4.3. Učinak tokom prethodnih 5 godina	36
4.4. Ulazne vrednosti	37
4.5. Tržišta i konkurentnost.....	39
4.6. Produktivnost.....	40
4.7. Prepreke u poljoprivredi.....	41
4.8. Ekonomska interakcija između MJ i MS.....	43
4.9. Dostupnost finansija i programi podrške	43
4.10. Izgledi za budućnost i planovi.....	45
5. ZAKLJUČI I PREPORUKE	46
5.1 MSP i poljoprivrednici	48
5.2 MSP	48
5.3 Poljoprivrednici	49
REFERENCE.....	50
ANEKS 1	51
ANEKS 2.....	56

Skraćenice

ESI	Inicijativa za evropsku stabilnost (<i>European Stability Initiative</i>)
FAO	Organizacija za hranu i poljoprivredu Ujedinjenih nacija
BJRM	Bivša jugoslovenska republika Makedonija
IADK	Inicijativa za poljoprivredni razvoj Kosova
ICT	Informatičke i komunikacione tehnologije
IOM	Internacionalna organizacija za migracije
ISO	Internacionalna organizacija za standarde
KARB	Kosovska Agencija za registraciju biznisa
MPŠRR	Ministarstvo za poljoprivredu, šumarstvo i ruralni razvoj
MS	Mitrovica - sever
MJ	Mitrovica - jug
NVO	Nevladina organizacija
RRA	Regionalna razvojna agencija
MSP	Mala i srednja preduzeća
PAK	Poreska administracija Kosova
UNDP	Program Ujedinjenih nacija za razvoj
USAID	Agencija SAD za međunarodni razvoj
PDV	Porez na dodatu vrednost

Izvršni rezime

Procena nivoa osnovne linije za region Mitrovice ima za cilj da proceni okruženje za privatni sektor u ovom regionu kako bi se razumelo gde leži neuspeh u stvaranju novih poslova i radnih mesta, kao i da se identifikuju glavne prepreke sa kojima se privatni sektor suočava prilikom svojih napora za proširenje i izvoz. Istraživanje je obuhvatilo 600 direktnih razgovora – intervju (licem u lice) sa vlasnicima MSP i 200 intervju licem u lice sa poljoprivrednicima iz regiona. Da bi se steklo bolje razumevanje razlika u vezi sa preprekama za rast privatnog sektora, analiza je podeljena između podregiona severne i južne Mitrovice (u daljem tekstu: MS i MJ). Na osnovu pokazatelja (indikatora) rasta/potencijala za zapošljavanje (proračunatih na osnovu podataka prikupljenih u istraživanju), specifični sektori za dva podsektora su izabrani za dalju dublju kvalitativnu analizu: tekstil i odeća, proizvodnja građevinskog materijala, prerada mesa i IT u MJ; a građevinarstvo, prerada mesa i proizvodnja i destilacija rakije¹, vina i žestokih pića u MS. Održane su zasebne fokus grupe za ženske preduzetnice i poljoprivrednice radi istraživanja prepreka u privatnom sektoru zasnovanih na polnim razlikama, kao i drugih tema i pitanja koja se odnose na ekonomsko osnaživanje žena.

Sastav privatnog sektora u podregionu MS i MJ je veoma sličan u smislu šest najvećih sektora aktivnosti čak iako njihov udeo varira. Proizvodnja, veleprodaja i maloprodaja, popravke motornih vozila i motocikala (u daljem tekstu će se pominjati kao veleprodaja)² i građevinarstvo čine veliki deo privatnog sektora u regionu Mitrovice.

Sastav sektora poljoprivrede sa druge strane, razlikuje se između dva podregiona. Dok u sektoru MS dominiraju poljoprivrednici koji samo gaje useve (63%), u MJ, 31% poljoprivrednika gaji samo useve, 35% je prijavilo uzgoj stoke kao jedinu svoju delatnost, dok je skoro polovina (45%) izjavila da se angažuju u uzgoju i stoke i useva. **Razlike takođe preovlađuju u pogledu vrste useva koji se gaje, vrste stoke, kao i produktivnosti.** U MJ, MS, pšenica je najrasprostranjeniji usev koji se gaji, a za njom slede kukuruz, jagode, paprika i krompir. U MS paprika je najviše prisutna, a za njom slede kukuruz, paradajz, šljiva, jabuka i pšenica. Među stočarima, u MJ gaje krave, a zatim pčele, piliće i ovce. Uzgoj žive stoke u MS je više raznovrstan; većina stočara gaji svinje, pa zatim pčele, krave, kokoške/perad, ovce i koze. Rezultati istraživanja ukazuju da su uzgajivači useva u MJ produktivniji u uzgoju pšenice, kukuruza, jabuke, belog pasulja i paprike u poređenju sa svojim kolegama iz MS. Sa druge strane, poljoprivrednici iz MS imaju bolji rod u poređenju sa farmerima iz MJ samo u proizvodnji krompira.

Sektori proizvodnje, veletrgovine, građevinarstva, zdravstva i socijalnog rada, ostalih usluga i profesionalnih, naučnih i tehničkih usluga zapošljavali su skoro tri četvrtine (72%) radnika u MJ u 2014. U MS, proizvodnja, trgovina i druge usluge zapošljavali su preko 65% radnika u 2014.

1 Voćna rakija.

2 U praktične svrhe, pošto u sektoru preovlađuju trgovinska MSP, tokom procesa uzorkovanja maloprodaje su preskočene (zbog relativno niskog potencijala za zapošljavanje i trgovinu); u tekstu dokumenta ovo će se pominjati samo kao *trgovina na veliko*.

Izgleda da je poljoprivreda kao izvor prihoda važnija u MJ nego u MS. Osamdeset procenata poljoprivrednika u MJ u odnosu na 25% u MS, izjavili su da je poljoprivreda njihov glavni izvor prihoda.

Slaba potražnja na tržištu i visoki troškovi transporta predstavljaju glavne smetnje za prodaju poljoprivrednih proizvoda u oba podregiona, ipak, **slaba tržišna potražnja** se smatra glavnom preprekom od strane preko polovine MSP-a u MS, dok je u MJ to izjavila jedna trećina MSP-a. Kod ovih drugih, nedostatak informacija o tržištu i sa tržišta takođe se smatra velikom smetnjom za trgovinu ovim proizvodima.

Uzroci prepreka za poslovanje razlikuju se u ovim podregionima. Osim **političke nestabilnosti, koja je zajednička prepreka za poslovanje MSP-a u oba podregiona,** ostale prepreke koje su identifikovali MSP značajno se razlikuju i po vrsti i po važnosti. U MJ, **nelojalna konkurencija, nedostatak i visoka cena snabdevanja energijom, visoki porezi i korupcija** se smatraju važnim ili veoma važnim preprekama za poslovanje većine MSP. U MS, **nedostatak potražnje na tržištu, dostupnost finansija, kašnjenje u plaćanju i cena sirovina i proizvodnih materijala** se smatraju za glavne prepreke za veliki broj ispitanih MSP-a.

Mada su troškovi (i ulazni i opšti) ključni inhibitori za širenje poljoprivredne delatnosti u čitavom regionu, u MJ su kao značajne prepreke navedeni i **nelojalna konkurencija preko uvezenih useva i nedostatak znanja i stručnosti u vezi sa uzgojem novih useva.**

Glavni problemi sa kojima se suočavaju poljoprivrednici u oba podregiona kada pokušavaju da prodaju svoje proizvode obuhvataju sledeće: slaba potražnja na tržištu, nesposobnost da se konkuriše cenama uvezene robe, kao i visoki troškovi transporta. U MJ, **glomazne procedure** (moguće u pogledu povezivanja sa ostatkom tržišnog lanca) su takođe prepreka za prodaju poljoprivrednih proizvoda, dok u MS, **nedostatak informacija u vezi sa tržištem** izgleda da je takođe velika smetnja.

Nelojalna konkurencija na tržištu je najveći problem za poljoprivrednike u MJ; u MS, **dostupnost komercijalnih finansija sa povoljnim kamatnim stopama** je na vrhu liste prepreka. Mada je **visoka cena ulaznih vrednosti u poljoprivredi** zajednička barijera za poljoprivrednike u čitavom regionu, **visoka cena nafte/dizela** je treća po rangu važnosti među preprekama u MJ. Istraživanje takođe pokazuje da se poljoprivrednici u regionu Mitrovice suočavaju sa nekoliko drugih veoma važnih izazova dok se bave svojom poljoprivrednom aktivnošću, uključujući ovde i **nemogućnost pristupa pouzdanoj (javnoj) infrastrukturi za navodnjavanje; nepostojanje tehnologije i/ili objekata za zaštitu njihovih useva od nepovoljnih vremenskih prilika, kao i nepostojanje modernih objekata za skladištenje njihovih useva.**

Poljoprivrednici su odvojeni od ostatka svog lanca vrednosti. Članovi porodice i susedi, seoska pijaca i trgovci/posrednici su glavni klijenti poljoprivrednika u oba podregiona. Manje od 3% poljoprivrednika iz oba regiona su povezani direktno sa proizvođačima hrane ili velikim trgovinskim lancima. Dodatnih 2% njih iz MJ prodaju svoje proizvode kompanijama iz sektora ugostiteljstva.

Diskusije sa ženama koje se bave poljoprivredom, vlasnicama biznisa, zaposlenim u privatnom sektoru, u civilnom društvu, kao i sa onima koje nisu zaposlene, pokazale su i u MJ i u MS da se suočavaju sa sličnim problemima. **Žene poljoprivrednici i preduzetnici se suočavaju sa sličnim problemima kao i ostatak privatnog sektora pri obavljanju svojih svakodnevnih poslovnih operacija: visoke cene ulaznih vrednosti koje za rezultat imaju negativnu i podređenu konkurentnost na tržištu; odsustvo finansijske podrške od institucija; nepovezanost sa ostatkom lanca u njihovom sektoru operacija; nedostatak informacija; korupcija i nepotizam.** Međutim, **kulturne predrasude i preovlađujuće tradicionalne uloge predstavljaju dodatne barijere sa kojima se susreću žene kada se bave biznisom, što još više oslabljuje njihovu poziciju u ekonomiji.**

Podaci iz ankete pokazuju da je ekonomska interakcija između ova dva podregiona veoma ograničena. Manje od 10% MSP-a i poljoprivrednika i u MJ i u MS rekli su da obavljaju posao sa drugim regionom često ili vrlo često. Šezdeset i četiri procenta MSP-a u MJ izjavili su da nikada ne rade sa drugim regionom, dok je u MS taj procenat 37% MSP-a. Isti je slučaj i sa poljoprivrednicima iz oba podregiona.

Samo 7% MSP-a u MJ i 3% njihovih kolega iz MS izjavili su da imaju izvoz. Nedostatak informacija o tržištu i sa tržišta, carinske tarife u zemljama uvoznicima i procedure (carinske i zakonske) za izvoz sa Kosova³ su zajednički iskazane barijere u oba podregiona. MSP i MS su naveli takođe i **troškove transporta i zadržavanja i kašnjenja kao barijere za izvoz,** dok su njihove kolege iz MJ navele **ograničene mogućnosti za stvaranje mreža sa inostranim biznisima i ograničeni odnosi sa zemljama uvoznicima kao veće barijere za izvoz.**

³ Svako pozivanje na Kosovo u ovom dokumentu se čini u kontekstu Rezolucije 1244 Saveta bezbednosti Ujedinjenih nacija (1999. godina)

1. UVOD U PRIVATNI SEKTOR REGIONA MITROVICA

Region Mitrovice lociran je na severnom Kosovu. Njega čine regionalni centar, Mitrovica, i opštine Srbica, Vučitrn, Leposavić, Zubin Potok i Zvečan. Tri poslednje navedene opštine i severna Mitrovica naseljene su većinom kosovskim srpskim stanovništvom, dok su južna Mitrovica, Srbica i Vučitrn naseljeni većinskim albanskim stanovništvom.

Prema Regionalnoj strategiji razvoja za Ekonomski region sever, region Mitrovice bio je poznat po svojoj metalurgiji i rudarstvu kao glavnim poslodavcima pre konflikta. Posle 1999, samo je oko 780 radnika nastavilo da radi u Trepči u funkciji održavanja, dok je preostalih 6.200 koji su prethodno bili zaposleni ostalo bez posla (Evropska inicijativa za stabilnost - *European Stability Initiative* (ESI), 2004, str.3). Mada se pojavio veliki broj malih i srednjih preduzeća od završetka sukoba, prema ESI (2004), stambena gradnja je jedina značajna investicija koja se odigrala u Mitrovici (ESI, 2004, str.4).

Prema bazi podataka registrovanih poslodavaca u Poreskoj administraciji Kosova (PAK) (korišćeno za potrebe ovog istraživanja) u privatnom sektoru u MJ preovlađuju sektori trgovine, građevinarstva, proizvodnje (naročito hrane) i poljoprivreda i šumarstvo. Podaci pokazuju izvesne male razlike u sastavu privatnog sektora od jedne do druge opštine u ovom podregionu. U Srbici, građevinarstvo (24%); proizvodnja (15%); trgovina (14%); i poljoprivreda i šumarstvo (12%) čine najveći deo privatnog sektora. U Vučitrnu, proizvodnja (24%) je najveći sektor, zatim sledi trgovina (21%); pa građevinarstvo (14%) i poljoprivreda i šumarstvo (10%). U MJ, sektor poljoprivrede i šumarstva čini samo 5% od privatnog sektora, a proizvodnja (19%), trgovina (18%) i građevinarstvo (15%).

Pošto baza podataka PAK-a nije pružila dovoljnu količinu i dovoljno pouzdane podatke o privatnom sektoru u MS, njegov opis zasnovan je na proverama i pregledu „za stolom“ u okviru ovog istraživanja. Postojećim privatnim sektorom u severnim opštinama Mitrovice dominiraju kompanije za veletrgovinu i maloprodaju, koje uglavnom prodaju uvezenu robu. Proizvodni sektor, sa druge strane, ostaje u velikoj meri nerazvijen, uglavnom zbog političkih i zakonskih smetnji, kao i velikog i jakog prisustva neformalne („sive“) ekonomije i nepovoljne klime za finansiranje i kreditiranje (RRA, 2010, str.14-15). RIINVEST (2013) dalje naglašava da je ekonomska struktura MS sačinjena gotovo u celosti od mikro, malih i srednjih preduzeća koje su u porodičnom vlasništvu (RIINVEST, 2015 str.14). Istraživanje koje je sprovedla NVO AKTIV nalazi da se raznovrsne ekonomske strukture pojavljuju u svakoj od opština: poljoprivreda u Zubinom Potoku, usluge i maloprodaja u severnoj Mitrovici, proizvodnja u Zvečanu i poljoprivreda i proizvodnja u Leposaviću (NVO AKTIV, 2013, str.8).

Ovaj izveštaj je strukturisan na sledeći način. Naredni deo daje kraći pregled metodologije u osnovnim crtama i njenih komponenta korišćenih da se sprovede istraživanje na nivou osnovne linije. Delovi koji slede pružaju obimne informacije o MSP i poljoprivredi u regionu Mitrovice, uključujući ovde: sastav sektora; učinak/dinamiku sektora; ulazne vrednosti, uključujući sirovine, proizvodnu tehnologiju i kadrovske resurse; tržišta i konkurentnost; prepreke za obavljanje poslovnih aktivnosti i prodaju proizvoda; ekonomska interakcija

između MJ i MS; izvoz; dostupnost finansija i budući izgled i planovi. Oba ova odeljka upoređuju privatni i poljoprivredni sektor u MJ i MS, dok je dalja sektorska podela takođe izvedena u ključnim istraživačkim pitanjima studije (ograničeno na mali broj sektora zbog dostupnosti podataka). Kvantitativni nalazi u oba odeljka stavljeni su u par sa kvalitativnim istraživanjem, kako bi se pružio bolji uvid u glavne prepreke sa kojima se sektori suočavaju. Poslednji odeljak sadrži listu preporuka zasnovanih na nalazima istraživanja, radi jačanja konkurentnosti privatnog sektora u regionu Mitrovice.

2. METODOLOGIJA

Glavna komponenta istraživanja obuhvatala je intervju licem-u-lice sa vlasnicima i direktorima šest stotina (600) MSP-a i 200 poljoprivrednika iz regiona Mitrovice, jednako raspodeljene između MJ i MS. Svi ispitani poljoprivrednici i MSP bili su locirani u sedam opština koje čine region: Leposavić, severna Mitrovica, Srbica, južna Mitrovica, Vučitrn, Zubin Potok i Zvečan.

Koristili smo bazu podataka PAK iz 2014. za selekciju kompanija u ciljanim opštinama u južnoj Mitrovici, dok smo za severnu Mitrovicu takođe koristili jedan broj drugih (najsvežijih raspoloživih) baza podataka, ubrajajući tu i one iz Biznis centra Zvečan, Kosovske agencije za registraciju biznisa (KARB), Savetodavni biznis centar Mitrovica, Regionalna razvojna agencija (RRA) – Sever i SPARK. MSP su birani nasumično iz baza podataka kako bi se obezbedila ravnopravna zastupljenost svake delatnosti u podsektoru regiona Mitrovice.

Pošto broj poljoprivrednika iz baze podataka PAK nije bio dovoljan da se obezbedi adekvatan uzorak poljoprivrednika, takođe smo koristili najsvežije spiskove registrovanih poljoprivrednika iz opštinskih odeljenja za ekonomiju i razvoj u MJ i RRA Sever za opštine u tom podregionu, dok smo za MS koristili baze podataka iz organizacija koje su nabrojane u tekstu gore.

S obzirom na važnost ekonomskog osnaženja žena da mogu da se bore sa problemima društvenog isključivanja i nasilja u porodici, kao i zbog veoma malog procenta žena koje su vlasnice biznisa, uzorak žena poljoprivrednika i preduzetnika je srazmerno veći.

Tabela 1: Raspored MSP ispitanih u istraživanju po opštinama

MJ			MS		
Opština	Broj MSP	Procenat MSP	Opština	Broj MSP	Procenat MSP
Mitrovica jug	150	50.9%	Mitrovica sever	95	31.4%
Srbica	52	17.6%	Leposavić	94	31.0%
Vučitrn	93	31.5%	Zubin Potok	52	17.2%
			Zvečan	62	20.5%
Ukupno	295	100.0%	Ukupno	300	100.0%

*Pet MSP iz MJ su izuzeti iz analize zbog nedovoljne količine podataka dostavljenih za istraživanje.

Tokom sprovođenja istraživanja, našli smo da veliki broj biznisa u Leposaviću koji se nalaze u bazi podataka PAK ili ne postoje ili su ugašeni. Zato je broj intervjuisanih MSP u severnoj Mitrovici i Leposaviću različit od njihovog srazmernog učešća u bazi podataka, 22%, odnosno 40%, na osnovu dodatnih izvora podataka koje smo koristili za uzorkovanje iz gore pomenutih institucija. Da bismo obezbedili zastupljenost stanovništva kroz MSP-e, primenjivali smo raspored stanovništva u opštinama MSP-a tokom analize podataka u ovom istraživanju.

Tabela 2 prikazuje raspodelu poljoprivrednika po opštinama u uzorku, izabranih nasumično na osnovu registra poljoprivrednika iz baze podataka PAK-a i drugih regionalnih i opštinskih institucija i udruženja.

Tabela 2: Raspored poljoprivrednika koji su bili ispitanici u istraživanju, po opštinama

MJ			MS		
Opština	Broj MSP	Procenat MSP	Opština	Broj MSP	Procenat MSP
Mitrovica jug	33	34.4%	Mitrovica sever	9	8.8%
Srbica	28	29.2%	Leposavić	25	24.5%
Vučitrn	35	34.5%	Zubin Potok	23	22.6%
			Zvečan	45	44.1%
Ukupno	96	100.0%	Ukupno	102	100.0%

*Četiri poljoprivrednika iz MJ su izuzeta iz analize zbog nedovoljno podataka za analizu.

Druga komponenta istraživanja sadržala je kvalitativno istraživanje sa deset fokus grupa (po pet u svakom podregionu) kako bi se stekle detaljne informacije o pitanjima koja su tokom ankete identifikovana kao najozbiljnija. Osmam fokus grupa održano je sa različitim akterima iz odabranih sektora. Sektori su odabrani na osnovu sledećih kriterijuma, na osnovu iz podataka dobijenih tokom istraživanja: koncentracija sektora (udeo datog sektora u ukupnom privatnom sektoru u regionu), trgovinski kapacitet ⁴, prosečan broj zaposlenih u sektoru, prosečan obrt u sektoru, dinamika rasta (promene u obrtu tokom prethodne godine), očekivanja u odnosu na budući obrt (procenat MSP koji očekuju bolji učinak u 2016.) i očekivanja po pitanju budućeg zapošljavanja (procenat MSP u sektoru koji planiraju da zaposle nove radnike u 2016.). Svaki od ovih kriterijuma imao je ocene od 1 (najniža) do 5 (najviša), i sektori su rangirani prema zbiru ocena. U MJ su održane fokus grupe sa sledećim sektorima: proizvodnja građevinskog materijala; prerada mesa; IT i komunikacije, kao i tekstil. U MS su održane fokus grupe sa sledećim sektorima: prerada mesa, destilacija i proizvodnja rakije, vina i žestokih pića; građevinarstvo; i IT i komunikacije.⁵

Dve fokus grupe (po jedna u MJ i MS) održane su sa ženama poljoprivrednicima, preduzetnicama i predstavnicama civilnog društva, kako bi se prikupile kvalitetne informacije o pitanjima koja ometaju ženama pristup tržištu, proširenje proizvodnje i sposobnost zapošljavanja, kao i o pitanjima koja se odnose na ekonomsko jačanje žena. Uokvireni tekstovi koji slede sadrže sažete preglede sektora i podsektora koji su odabrani za kvalitativno istraživanje.

⁴ Trgovinski kapacitet (*Tradability*) se odnosi na osobine robe ili usluga koji se mogu prodati na drugoj lokaciji (izvoz), izvan mesta gde su proizvedeni. Što su viši troškovi transporta i što je kraći rok trajanja, niža je ocena trgovinskog kapaciteta sektora (videti definiciju na Internet stranici Wikipedia: <https://en.wikipedia.org/wiki/Tradability>). Ocene 1 do 5 za ovaj pokazatelj određene su od tehničkog dela istraživačkog tima, na osnovu osobina robe ili usluga u svakom od sektora.

⁵ Iako je veliki u oba podregiona i ima visok potencijal za rast, sektor prerade drveta je izostavljen iz detaljne analize, pošto je detaljna analiza lanca vrednosti već izvršena preko projekta „Aid for Trade“ ranije ove godine: http://www.ks.undp.org/content/dam/kosovo/docs/AFT/Value%20chain%20analysis_Wood%20Processing.pdf

Južna Mitrovica

I. Tekstil i odeća

Sektor proizvodnje tekstila i odeće u MJ sastoji se od nekoliko velikih proizvođača i desetina mikro preduzeća koja nude posebno skrojene proizvode. Vredi napomenuti da su tri velika proizvođača tekstila sa najnovijom tehnologijom i opremom i velikim proizvodnim kapacitetima locirana u regionu južne Mitrovice, po jedna u svakoj od opština.

MSP u ovom sektoru čine 5,2% od ukupnog privatnog sektora u MJ i zapošljavaju ukupno 201 registrovanih radnika (sa prosekom od 2 zaposlena po preduzeću). Pored visokih ocena za kapacitet za trgovanje njihovim proizvodima i potencijala za zapošljavanje studenata iz zanatskih škola, ovaj sektor je odabran za kvalitativno istraživanje i zbog svoje budućnosti koja izgleda pozitivno: 36% MSP u sektoru tvrdilo je da imaju plan da zaposle nove radnike, a 73% njih očekuju da rade bolje u 2016.

II. Informatičke i komunikacione tehnologije

Informatičke i komunikacione tehnologije u MJ sačinjavaju Internet provajderi i distributeri, konsultantske računarske kompanije, nekoliko kompanija za izradu softvera i jedan broj agencija za Internet dizajn i reklame. S obzirom na visoku zastupljenost Interneta u regionu, glavne prepreke koje su navedene u izveštaju važe za MSP koji se bave izradom softvera, Internet dizajnom i održavanjem Internet oglašivača.

MSP u ovom sektoru čine 4,5% od ukupnog privatnog sektora u MJ i zapošljavaju ukupno 138 zaposlenih (sa prosekom od 3 zaposlena po preduzeću). Pored visokih ocena za trgovinski kapacitet njihovih usluga i potencijala za zapošljavanje naročito mladih ljudi, ovaj sektor je izabran za kvalitativno istraživanje i zbog svoje potencijalno pozitivne budućnosti: 36% MSP u ovom sektoru tvrde da planiraju da zaposle nove radnike, a 57% očekuje bolji učinak u 2016.

III. Prerada mesa

Lanac vrednosti u sektoru prerade mesa u MJ sastoji se od niza aktera, ubrajajući ovde i farmere koji se bave uzgojem žive stoke, klanice, prerađivače mesa i pružaoce prehrambenih usluga („ketering“).

Ovaj podsektor je izabran za kvalitativno istraživanje zbog visoke koncentracije prerađivača mesa u sektoru prerade hrane (8%) kao i zbog veličine farmi žive stoke u sektoru poljoprivrede i šumarstva (uzgoj mlečnih krava (33%), uzgoj drugih životinja (8%), uzgoj peradi (7%) i ovce i koze (5%)). MSP i poljoprivrednici u ovom sektoru zapošljavaju prosečno po 3 zaposlena. Pored visokih ocena za kapacitet za trgovanje svojim proizvodima, ovaj sektor je izabran za kvalitativno istraživanje i zbog potencija za zapošljavanje (naročito za ranjive grupe), pozitivnih trendova u obrtu (50% MSP u ovom sektoru izjavilo je da se njihov obrt tokom prethodne godine povećao) i pozitivnih izgleda za budućnost: 67% MSP iz delatnosti prerade hrane planira da zapošljava nove radnike, a 67% njih očekuje još bolji učinak u 2016.

IV. Proizvodnja građevinskog materija

Ovaj sektor čine proizvođači betona, cementa i maltera, kao i proizvođači plastike, što čini 4,4% od ukupno privatnog sektora u MJ. MSP u ovom podsektoru zapošljavaju ukupno 410 radnika (u proseku 2 zaposlena po preduzeću). Oni su izabrani za kvalitativno istraživanje zbog veličine građevinskog sektora u MJ (12% od privatnog sektora), pozitivnih trendova u obrtu tokom poslednje 3 godine i pozitivnih izgleda za budućnost u pogledu zapošljavanja i učinka, a podsektor proizvodnje gumenih i plastičnih proizvoda takođe je dobio visoke ocene za kapacitet za trgovanje njihovim proizvodima.

Severna Mitrovica

I. Građevinarstvo

Sektor građevinarstva u MS sastoji se od desetina MSP i smatra se jednim od „zrelijih“ sektora podregiona u pogledu stručnosti i kapaciteta. MSP u ovom sektoru zapošljavaju prosečno po 8 radnika. Ovaj sektor je izabran za kvalitativno istraživanje zbog svog udela u privatnom sektoru MS i pozitivnih izgleda za budućnost: 47% građevinskih MSP veruje da će imati još bolji učinak, a 35% planira da zaposli nove radnike u 2016.

II. Informatičke i komunikacione tehnologije

Sektor informatičkih i komunikacionih tehnologija sastoji se od Internet kompanija i kompanija koje vrše popravku računara i Internet dizajn i marketinške usluge na Internetu. Što se tiče usluga Interneta, s obzirom na visoki stepen prisutnosti u regionu, naročito uz rasprostranjeno korišćenje tzv. „pametnih“ telefona, tržište je malo i postalo zasićeno, te se zato identifikovane prepreke odnose na Internet dizajn i marketinške usluge na Internetu kao pod-aktivnosti unutar ovog sektora.

Ovaj sektor je izabran za kvalitativno istraživanje zbog mladosti samog sektora u MS, potencijala da stvara nova radna mesta u budućnosti, kao i visokih ocena za trgovački kapacitet usluga.

III. Prerada mesa

Lanac vrednosti u sektoru prerade mesa u MS sastoji se od niza aktera, uključujući ovde i farmere koji se bave uzgojem životinja, prerađivače mesa, kao i one koji pripremaju hranu („ketering“).

Sektor je izabran za kvalitativno istraživanje zbog velikog udela prerađivača hrane u privatnom sektoru u MS (23% od ukupnog broja); veličine poljoprivrede i šumarstva (6% od privatnog sektora MS) i visokog procenta farmera koji rade na polju uzgoja životinja (više od 30% od svih angažovanih u poljoprivredi i šumarstvu); sektor je takođe dobio visoke ocene za trgovinski kapacitet svojih proizvoda, zbog prosečnog broja zaposlenih koje upošljavaju MSP i farmeri (prosek od 4 zaposlena)); zatim zbog pozitivnog trenda u prihodima tokom poslednje 3 godine i pozitivnih izgleda za budućnost. 64% MSP u sektoru proizvodnje hrane u MS očekuje da ima još bolji učinak, a 43% planira da zaposli nove radnike u 2016.

IV. Proizvodnja rakije

Sektor destilacije i proizvodnje rakije je još uvek u svojim početnim fazama. U ovom sektoru preovlađuju porodični biznisi koji imaju dugogodišnju tradiciju u proizvodnji rakije, ali čiji glavni klijenti su uski krug porodice, rođaka i prijatelja. Zbog ograničene proizvodnje i takođe ograničenih prihoda zbog trenutnih dimenzija aktivnosti, većina proizvođača rakije oslanja se na ovo kao sekundarni izvor prihoda.

Sektor je izabran za kvalitativno istraživanje zbog velikog broja poljoprivrednika i MSP u MS koji su angažovani u poljoprivredi i šumarstvu (6% od privatnog sektora) i velikog udela porodica/proizvođača angažovanih u destilaciji, prečišćavanju i spravljanju žestokih alkoholnih pića (9% od svih prerađivača hrane i proizvodnje voćnih likera i vina, 8% od svih prerađivača hrane). Pored visokih ocena za trgovinski kapacitet, pozitivnih promena u obrtu tokom poslednje godine, kao i pozitivnih izgleda za budućnost, smatra se da ovaj podsektor ima visok potencijal zbog svoje autentičnosti, kvaliteta, postojećeg mesta na tržištu i dugogodišnje tradicije ovog podregiona u proizvodnji rakije.

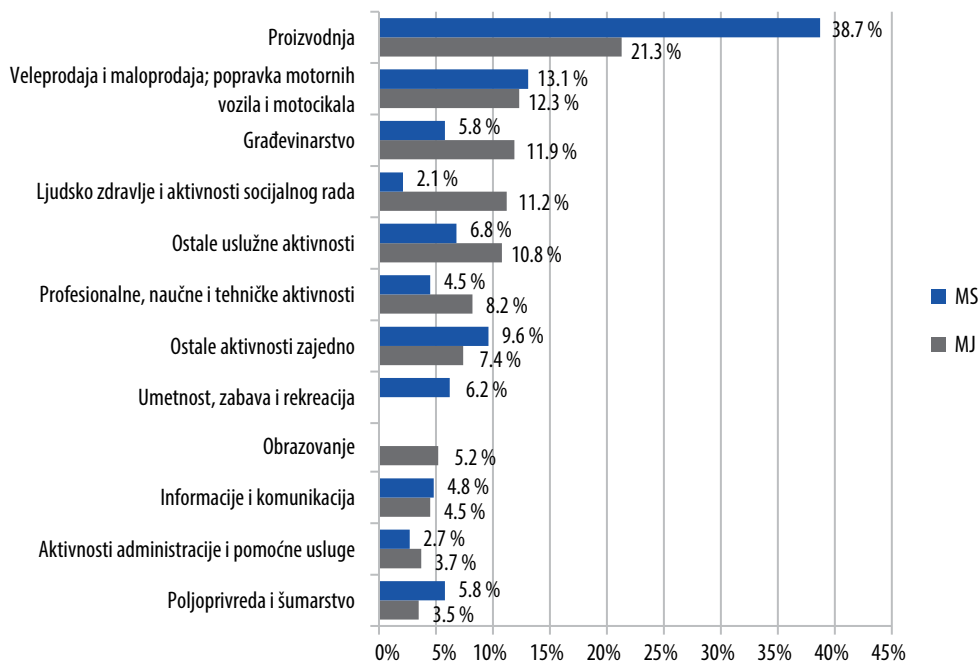
3. PRIVATNI SEKTOR U REGIONU MITROVICE

3.1. Sastav privatnog sektora

Kao što je prikazano na slici 1, sastav privatnog sektora u podregionima u MJ i MS veoma je sličan u smislu šest najvećih sektora aktivnosti iako njihov udeo varira. U MJ, MSP u sektoru proizvodnje, veletrgovini⁶, građevinarstvu, zdravstvu i socijalnom radu⁷ i drugim uslužnim aktivnostima⁸ čine najveći deo. U MS, proizvodnja predstavlja najveći deo privatnog sektora, u poređenju sa MJ), zatim slede veletrgovina, umetnost i zanati, zabava i rekreacija, građevinarstvo i poljoprivreda, šumarstvo i ribolov. Proizvodnja prehrambenih proizvoda, tekstila i odeće, drveta i nameštaja i fabrikovanih metalnih proizvoda osim mašinerije i opreme, značajne su aktivnosti u smislu koncentracije privatnog sektora u MJ i MS. Takođe se mora napomenuti da slike iz sektora veleprodaje i u MJ i u MS nisu reprezentativne za veličinu sektora veletrgovine i maloprodaje; kao i za popravku motornih vozila i motocikala u regionu Mitrovice. Da bi se identifikovali sektori sa većom proizvodnjom, izvoznim potencijalom i potencijalom za zapošljavanje, veliki broj trgovinskih MSP (naročito maloprodaja) je izdvojen iz populacije pre nego što smo izabrali uzorak za istraživanje.

Većina MSP u oba podregiona, (90% u MJ i 80% u MS) su individualni biznisi, a oko 5% su partnerstva. Većinu partnerstava zajednički vode članovi porodice (videti tabelu 1 u aneksu 1).

Slika 1: privatni sektor u MJ i MS, po sektorima



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

6 Pošto u sektoru preovlađuju trgovinski MSP, tokom procesa biranja uzorka maloprodajne firme su bile izuzete (zbog relativno niskog potencijala za zapošljavanje i trgovinu); u dokumentu će se ovo pominjati samo kao veleprodaja

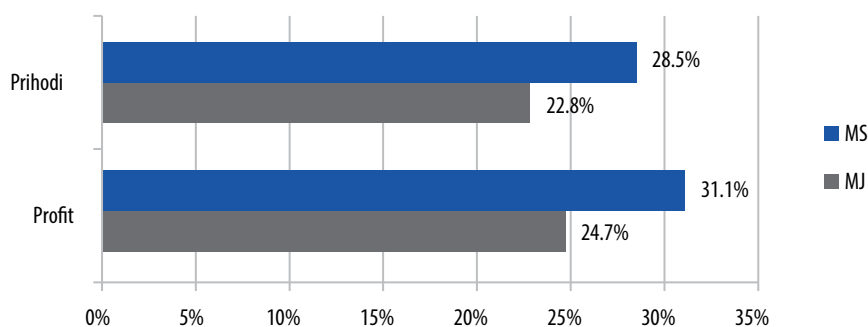
7 Sektor ljudskog zdravstva i aktivnosti socijalnog rada sačinjen je od sledećih aktivnosti: bolničke aktivnosti; aktivnosti medicinske prakse; aktivnosti zubne prakse; ostale aktivnosti zdravstvene aktivnosti; veterinarske aktivnosti i aktivnosti socijalnog rada sa i bez smeštaja.

8 Ostale uslužne aktivnosti (skraćena verzija šifre NACE: ostale zajednice, aktivnosti društvenih i ličnih usluga), sastoje se od sledećih podsektora: kanalizacija i odlaganje smeća, aktivnosti sanitacije i ličnih usluga; aktivnosti članskih organizacija; rekreacione, kulturne i sportske aktivnosti i ostale uslužne aktivnosti)

3.2. Učinak privatnog sektora

Iako je bilo verovatnije da MSP u MJ izjave da su imali bolji učinak u odnosu na njihove kolege u MS, pitanja su se usredsredila na objektivne pokazatelje učinka, kao što su prihodi i profiti, i to ukazuje da je ovo drugo imalo relativno bolji učinak u 2014. u poređenju sa 2013.

Slika 2: Procenat MSP koji su prijavili porast prihoda i profita između 2013. i 2014.



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

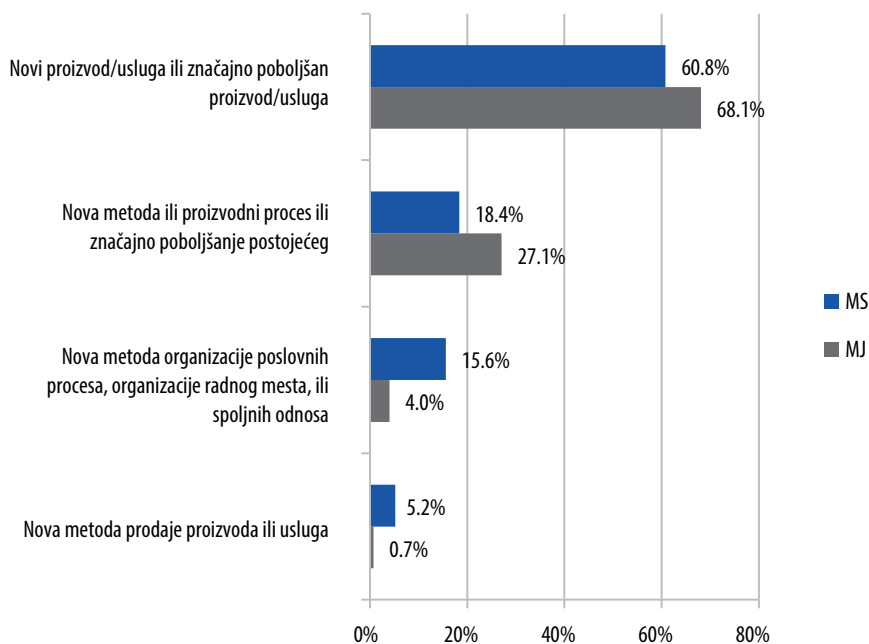
Većina MSP u MJ i MS pripisuje porast profita tokom poslednje 3 godine činjenici da je porasla prodaja, postoje novi proizvodi, tehnološka poboljšanja i pojačana produktivnost. Poboljšane veštine zaposlenih i napredak u upravljanju se takođe smatraju za veoma važne u ovom pogledu među MSP u MJ, verovatno zbog većeg udela sektora sa intenzivnim radom u privatnom sektoru u ovom podregionu, tj. ljudsko zdravlje i socijalni rad i sektor ostalih usluga (videti tabelu 2 u aneksu 1).

MJ: Većina sektora pripisuje zasluge za porast profita povećanoj prodaji; uporedivo veći udeo MSP u proizvodnom sektoru (27%) ovo pripisuje novim proizvodima. Veliki deo u sektorima industrijskog zdravlja i socijalnog rada i ostalih usluga veruje da su njihovi profiti porasli zbog tehnoloških poboljšanja, dok je veći procenat MSP u građevinarstvu i profesionalnim, naučnim i tehničkim uslugama ovo pripisao poboljšanjem veštinama zaposlenih.

MS: U proizvodnom sektoru, 41% MSP pripisuje zasluge za porast profita povećanoj prodaji, 14% novim proizvodima, a 18% poboljšanoj produktivnosti. U sektoru veleprodaje, 48% MSP smatra da je porast profita nastao zbog povećane prodaje, a 20% zbog novih proizvoda.

Više od 60% MSP u oba podregiona su imali inovacije kroz uvođenje novih proizvoda/ usluga ili značajno poboljšanje postojećih proizvoda/usluga tokom poslednje 3 godine, što pokazuje da je, bez obzira na brojne prepreke, privatni sektor u regionu Mitrovice prilično dinamičan. 27% MSP u MJ i 18% u MS su imali inovacije putem uvođenja novih metoda ili proizvodnih procesa. Mora se, ipak, naglasiti da izgleda da je verovatnije da će MSP u MJ imati inovacije/nove metode/proizvodne procese ili značajna poboljšanja postojećih procesa, dok će oni iz MS to činiti uvođenjem novih metoda organizacije poslovnih procesa, radnih mesta ili spoljnih odnosa.

Slika 3: Inovativne inicijative MSP u regionu Mitrovice tokom poslednje 3 godine



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

MJ: Podela podataka po sektorima pokazuje da su novi proizvodi/usluge ili značajno poboljšani proizvodi/usluge na vrhu liste inovativnih praksi u svim sektorima.

MS: 69% MSP u veleprodaji i 56% u proizvodnji imali su inovacije/uvođenje novih proizvoda/usluga ili značajno poboljšanje onih postojećih, dok je 22% MSP u proizvodnji takođe uvelo nove metode proizvodnje ili poboljšalo one postojeće.

3.3. Izvori snabdevanja

Većina MSP u regionu Mitrovice nabavlja svoje zalihe i sirovine iz kombinacije izvora. Ipak, kao što tabela dole pokazuje, mnogi od njih se oslanjaju na uvoz, bilo kroz direktan uvoz ili kupovinu od veleprodaja i maloprodaja na Kosovu. MSP u MS izgleda da su aktivnije povezani sa inostranim tržištima u ovom pogledu, gde je 28% njih (u poređenju sa 16% u MJ) uvezilo svoje zalihe direktno, bez posrednika. Mora se, takođe, napomenuti da 12% od ovih MSP proizvodi sopstvene sirovine, u poređenju sa samo 3% u MJ.

MJ: 19% MSP u proizvodnom sektoru uvozi zalihe direktno, dok 61% u građevinarstvu i 58% u sektoru ljudskog zdravlja i socijalnog rada ovo nabavlja preko veleprodaja ili maloprodaja na Kosovu.

MS: 43% MSP u veletrgovini, 24% u proizvodnji i 31% u sektoru ostalih usluga uvozi svoje zalihe direktno. Dodatnih 21% proizvođača i 23% u MSP u ostalim uslužnim sektorima nabavlja ih od domaćih proizvođača koji dolaze iz drugih delova Kosova.

Tabela 3: Izvori snabdevanja i sirovina u regionu Mitrovice

Izvor snabdevanja	MJ	MS
Mi proizvodimo sopstvene zalihe	3.0%	11.6%
Domaći proizvođači u Mitrovici	9.8%	13.8%
Domaći proizvođači, na drugom mestu na Kosovu	20.4%	17.2%
Uvoz, od maloprodaje/veleprodaje u Mitrovici	6.7%	12.8%
Uvoz, od maloprodaje/veleprodaje drugde na Kosovu	44.2%	15.0%
Mi sami uvozimo, direktno	15.5%	28.1%
Ostalo	0.3%	1.5%
Ukupan procenat odgovora	100%	100%

Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

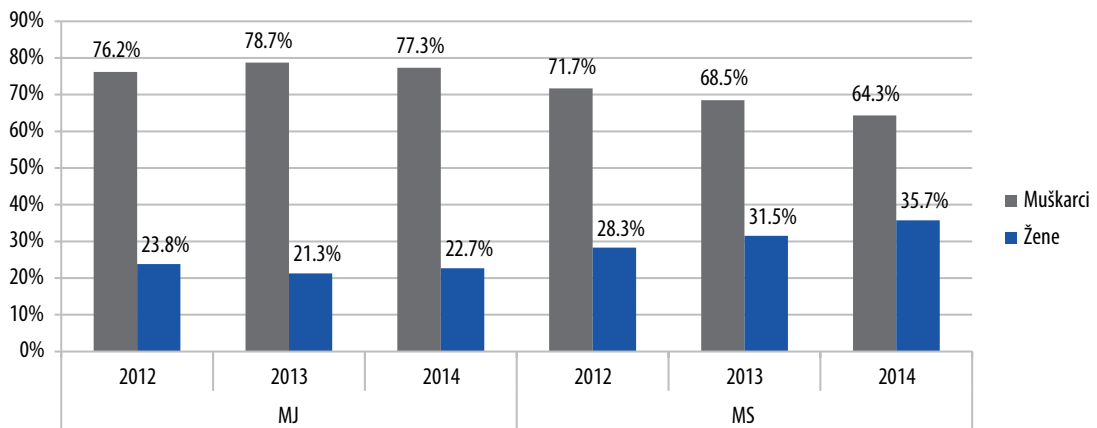
4% MSP i u MJ i u MS kaže da nabavljaju svoje sirovine od neformalnih snabdevača. Geografska blizina, najbrža usluga i najniža cena navedeni su kao glavni razlozi za izbor neformalnih snabdevača. Veći broj MSP u MJ takođe je pomenuo i najbolji kvalitet kao razlog za nabavljanje sirovina od neformalnih snabdevača (videti tabelu 3 u aneksu 1).

Većina MSP i u MJ (73% MSP) i u MS (61% MSP) izjavili su da nabavljaju svoju proizvodnu tehnologiju od veletrgovaca ili maloprodaja na Kosovu. Dok je Srbija drugi najveći izvor proizvodne tehnologije za MSP u MS (39%), izvori koje su naveli MSP u MJ su raznovrsniji: 21% kaže da ih nabavlja iz raznih država Evrope: (Velika Britanija, Nemačka, Austrija, Finska, Francuska, Italija, Grčka, Holandija, Švedska, Švajcarska i Slovenija) i iz Turske.

3.4. Kadrovski resursi

Podaci iz istraživanja pokazuju da su dispariteti po pitanju polova pri zapošljavanju češći u privatnom sektoru u MJ nego u MS. Manje od ¼ zaposlenih u MJ su žene, u poređenju sa 36% u MS. Što je još važnije, analiza trendova zapošljavanja pokazuje da, mada je postojao rast u oba sektora, u MS je procenat zaposlenih žena povećan od 2012, dok je u MJ ostao na istom nivou.

Slika 4: Sastav radne snage u regionu Mitrovice po polovima, 2012-2014.



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Sektori proizvodnje, veleprodaje⁹, građevinarstva, ljudskog zdravlja i socijalnog rada, ostalih usluga i profesionalnih, naučnih i tehničkih usluga, zaposlili su skoro 3/4 (72%) radnika u privatnom sektoru u MJ u 2014. Slični sektori u MS, proizvodnja, veletrgovina i ostale usluge zaposlili su 65% radnika u ispitanim MSP.

MJ: Dva sektora koja treba naglasiti u pogledu rodni razlika su veletrgovina i ljudsko zdravlje i socijalni rad, gde oba zapošljavaju značajno viši procenat žena u odnosu na muškarce. Ovi drugi naročito naglašavaju profesionalne rodne stereotipe i preveliku zastupljenost žena u sektorima „pružanja nege“ širom Kosova. (videti sliku 1 u aneksu1).

MS: Zapošljavanje žena je više koncentrisano. Sektor proizvodnje nosi 57% ženske radne snage, i 40% muške. Sektor veleprodaje zapošljava jednak procenat muškaraca i žena (16%) (videti sliku 2 u aneksu 1).

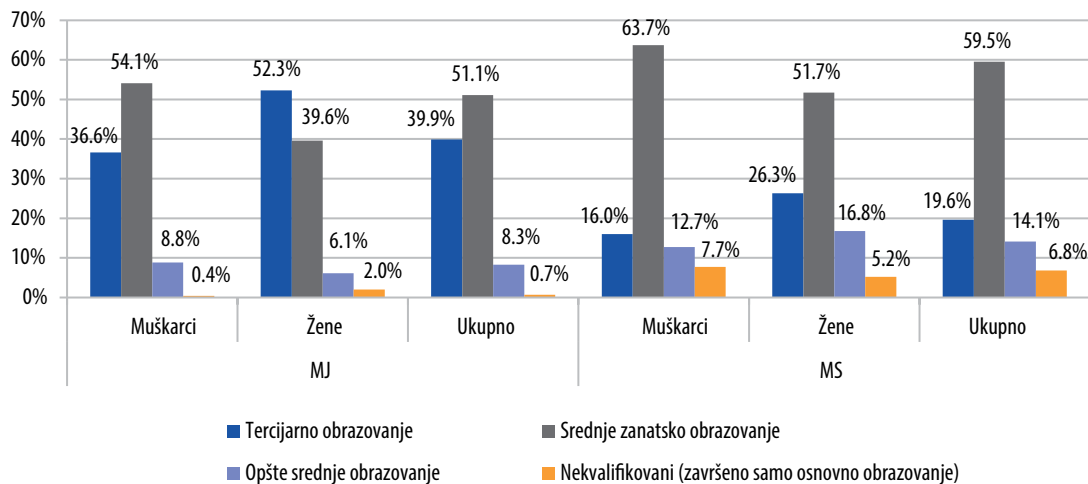
Na osnovu rezultata istraživanja MSP, stečeno obrazovanje zaposlenih je više u MJ nego u MS. Značajno viši procenat zaposlenih u MJ je završio više obrazovanje u poređenju sa njihovim kolegama iz MS. Značajno viši procenat zaposlenih u privatnom sektoru je završio samo osnovno obrazovanje. Podela podataka po polovima pokazuje sličnosti između MJ i MS: viši procenat ženskih zaposlenih nego muškaraca završio je univerzitetsko obrazovanje, dok je veći deo muškaraca (u poređenju sa zaposlenim ženama) završio zanatsko srednje obrazovanje.

I ako postoje sličnosti u podeli po polovima, poređenje nivoa obrazovanja vlasnika MSP između MJ i MS pokazuje različite slike. Značajno veći udeo vlasnika MSP u MJ je završio tercijarno obrazovanje (44% u poređenju sa 28% u MS). Niži procenat žena koje su vlasnice MSP u poređenju sa svojim muškim kolegama je završio tercijarno obrazovanje

⁹ Ova slika treba da se posmatra sa rezervom pošto sektor veleprodaje i maloprodaje i popravke motornih vozila i motocikala isključuje MSP iz oblasti maloprodaje ili popravke motornih vozila i motocikala. Ovi MSP su uklonjeni tokom metodologije uzimanja uzorka, pošto je procenjeno da oni ne predstavljaju veliki potencijal za rast niti u zaposlenosti niti u ekonomskim aktivnostima

u MJ i MS, što ukazuje na to da se žene u regionu suočavaju sa višestrukim preprekama kod unapređivanja na rukovodeće pozicije i kod započinjanja novih biznisa, što je i bilo naglašeno tokom diskusija fokus grupe u oba podregiona (videti tabelu 4 u aneksu 1).

Slika 5: Obrazovni nivo zaposlenih u regionu Mitrovice, po polovima



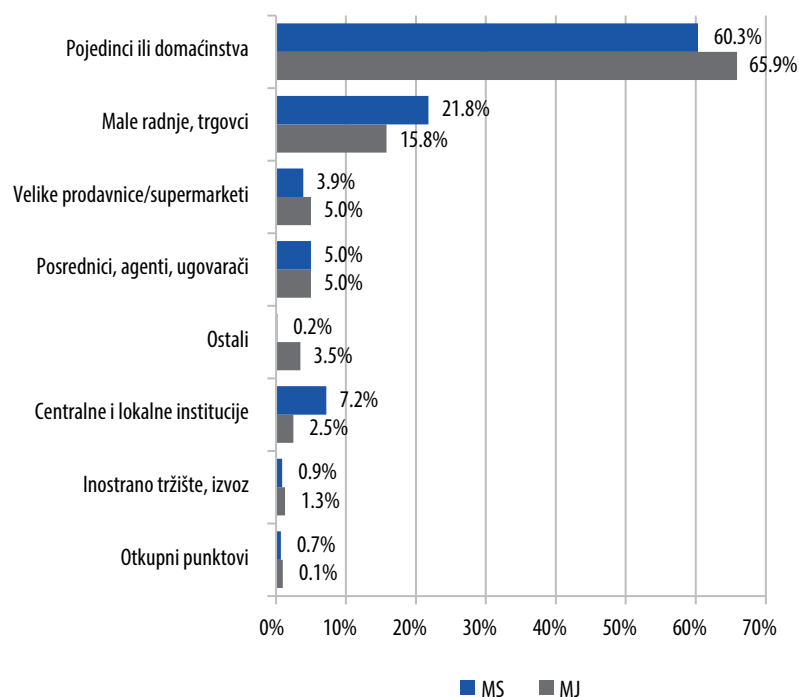
Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Veoma mali broj i MSP u MJ (13%) i u MS (8%) izjavili su da pružaju obuku za svoje osoblje. Mora se podvući da su svi prijavljeni treninzi poslodavaca direktno povezani sa učinkom zaposlenih na njihovim tehničkim funkcijama; samo jedan od intervjuisanih u MJ izjavio je da je ponudio trening za tzv. „meke“ veštine, iako se smatra da su one na veoma niskom nivou.

3.5. Tržišta i konkurencija

Pojedinci/domaćinstva i male prodavnice/trgovci čine više od 80% klijenata MSP u MJ i u MS. Viši procenat MSP u MS (7%) prodaje svoje proizvode/usluge javnim institucijama u odnosu sa (3%) u MJ što možda ukazuje na veću ulogu javnog sektora u ovom podregionu. Podaci koji su izneti u slici 6 takođe ukazuju da je veći broj MSP u MJ povezan direktno sa svojim klijentima, dok veći deo MSP u MS (22%) koristi posrednike u lancu vrednosti (male radnje i/ili trgovci) da prodaju svoje proizvode na tržištu.

Slika 6: Glavni klijenti privatnog sektora u regionu Mitrovica



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Mada samo 10%-11% MSP u oba podregiona smatra da je uvoz njihova glavna konkurencija, veći procenat MSP u MS veruje da domaći proizvodi (40% prema 26% u MJ) i kombinacije domaćih proizvoda i uvoza (40% prema 26% MSP u MJ) predstavljaju njihove glavne konkurente. Mora se naglasiti da 37% MSP u MJ nije znalo ko su njihovi glavni konkurenti.

Kvalitet proizvoda/usluga, pouzdanost, cena, robna marka, imidž, lokacija i prisutnost u kanalima prodaje smatraju se kao nešto što pruža konkurentsku prednost na tržištu, a takav stav imaju MSP u MJ i u MS. Ipak, kada su upitani o svojim tržišnim strategijama, većina biznisa u oba podregiona (73% MSP u MJ i 66% MSP u MS) izjavili su da se oslanjaju na „dobar glas“ da pronađu nove klijente.

Tabela 4: Sredstva nalaženja novih klijenata/kupaca

Sredstva nalaženja novih klijenata/kupaca	MJ	MS
Kroz učestvovanje na sajmovima/izložbama	5.8%	8.4%
Putem preporuka od klijenata	73.0%	66.3%
Preko Internet stranice naše kompanije ili drugih kanala na Internetu	7.9%	4.3%
Marketinške kampanje	4.8%	12.9%
Seoska/gradska pijaca	1.9%	7.4%
Ostalo	6.6%	0.7%
Ukupno	100.0%	100%

Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Lak pristup finansijama i niske kamatne stope i pristupačne cene pri kupovini nove tehnologije ili poboljšanju postojeće, smatraju se glavnim faktorima od strane većine MSP i u MJ i u MS, koji bi im omogućili da steknu konkurentsku prednost na tržištu. U MJ

se poboljšana infrastruktura i pojačan priliv dobro obučenog osoblja takođe smatraju za veoma važne. Sa druge strane, za MSP u MS, dostupnost tržišnih informacija (potencijalnih kupaca) i manje birokratije na centralnom i lokalnom nivou, vide se kao faktori koji mogu pojačati konkurentnost, verovatno zbog ograničenih privrednih interakcija ovih MSP sa ostatkom Kosova i inostranstvom, kao i zbog veličine javnog sektora u njihovoj bazi klijenata (videti sliku 6 u prethodnom odeljku).

MSP u MJ izgleda da su više svesni važnosti međunarodnih sertifikata za kvalitet u pogledu jačanja njihove konkurentnosti na tržištu (79% prema 34% u MS veruje da je ovo važan faktor), ipak samo 7% od njih (i 3% u MS) kažu da poseduju ovakve sertifikate. Pored ovoga, kada su upitani o nazivima međunarodnih sertifikata koje njihov biznis poseduje, veoma mali broj MSP je bio u stanju da navede naziv uglednog svetskog međunarodnog sertifikata.

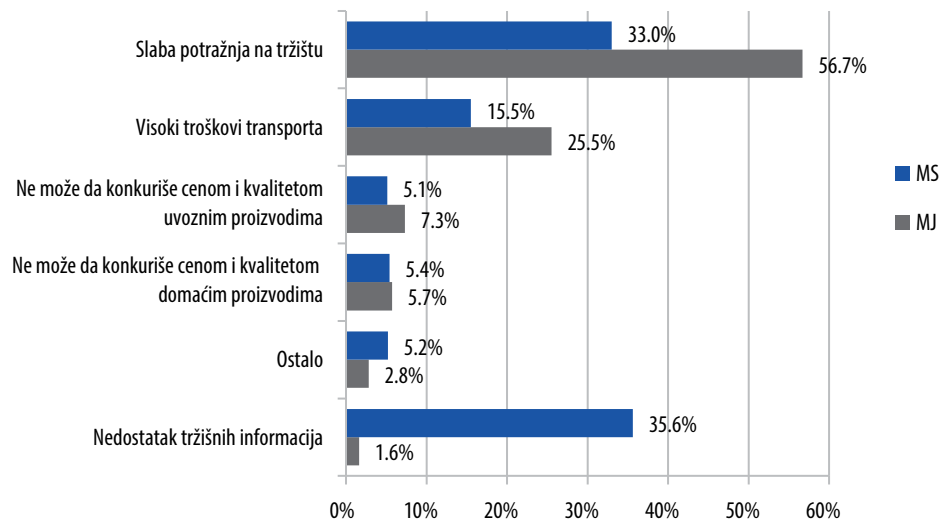
MJ: Više od 90% MSP u veleprodaji i proizvodnji smatraju da će im lak pristup povoljnom finansiranju omogućiti konkurentsku prednost; više od 90% MSP u građevinarstvu i drugim uslužnim sektorima smatra pristupačne cene pri kupovini nove tehnologije ili poboljšanju postojeće tehnologije za važne ili veoma važne u poboljšanju njihove konkurentnosti.

MS: U sektoru veletrgovine, veći procenat MSP u poređenju sa drugim sektorima veruje da manje birokratije u institucijama na centralnom i lokalnom nivou, bolja koordinacija među ključnim akterima u sektoru, bolja infrastruktura i pristup poslovnim, konsultantskim i ostalim uslugama za poboljšanje ljudskih kapaciteta u kompaniji mogu da im donesu konkurentsku prednost.

3.6. Prepreke u poslovanju

Većina MSP u oba podregiona doživljava više spoljne faktore nego svoju sposobnost za konkurentnost kao glavne prepreke za prodaju svojih proizvoda. Niska potražnja na tržištu i veliki troškovi transporta predstavljaju glavne barijere za prodaju njihovih proizvoda u podregionima; ipak, slaba tržišna potražnja se smatra glavnom smetnjom od strane više od polovine MSP u MJ, 57% prema 33% MSP u MS. Kod ovih drugih, nedostatak tržišnih informacija (36%) se takođe smatra za veći faktor ometanja prodaje proizvoda/usluga.

Slika 7: Glavni problemi u prodaji proizvoda u regionu Mitrovice



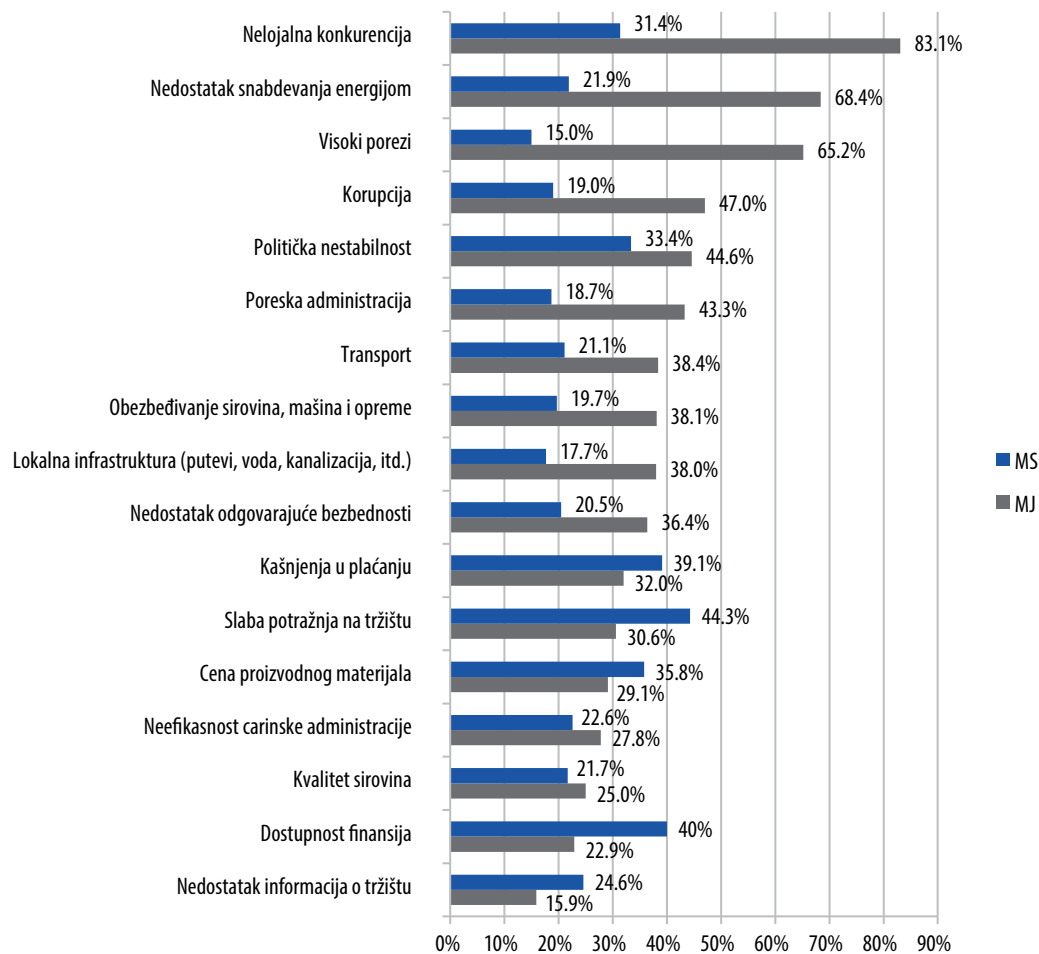
Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Rezultati o preprekama za poslovanje su prilično raznoliki. Osim političke nestabilnosti koja je zajednička barijera za poslovanje MSP u oba podregiona, ostale barijere koje su identifikovali MSP značajno se razlikuju i po vrsti i po značaju. U MJ, nelojalna konkurencija (naročito pri uvozu zbog visokih carinskih i ostalih dažbina za sirovine), nedostatak i skupoća električne energije, visoki porezi i korupcija, nalaze se na vrhu liste prepreka kod većine ispitanih MSP. U MS, nedostatak tržišne potražnje, pristup finansijama, kašnjenje u plaćanju i cena proizvodnih materijala predstavljaju najveće barijere. Mora se, međutim, naglasiti da cena snabdevanja energijom u MS nije navedena kao problem, zbog kolektivnog oslobađanja stanovništva u ovom podregionu od plaćanja struje (videti tabelu 5A i 5B u aneksu 1 za spiskove svih barijera u MJ i MS).

MJ: Uporedno veći procenat MSP u sektoru ostalih usluga smatra nelojalnu konkurenciju za veliku prepreku u bavljenju biznisom. Za proizvodni sektor, cena i nedostatak električne energije, kao i korupcija, smatraju se za veće barijere, dok za više od polovine MSP u sektoru profesionalnih, naučnih i tehničkih usluga, glavnu barijeru za bavljenje poslovanjem vide u političkoj nestabilnosti.

MS: U poređenju sa drugim sektorima, za veleprodaju, niska tržišna potražnja i politička nestabilnost smatraju se za glavne prepreke kod većeg broja MSP. Veći procenat MSP u proizvodnom sektoru smatra dostupnost finansijama i cenu proizvodnog materijala za glavne barijere u bavljenju biznisom. Politička nestabilnost se više smatra problemom kod veleprodaja nego za proizvođače i ostale uslužne sektore.

Slika 8: Glavne prepreke za poslovanje u regionu Mitrovica



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Kvalitativno istraživanje sa izabranim sektorima sa visokim potencijalom za zapošljavanje i trgovinu u oba podregiona ukazuje da su prepreke sa kojima se suočavaju veoma slične. Proizvodnja tekstila i odeće, građevinskih materijala, i IT u MJ, i građevinarstvo i IT u MS - svi se suočavaju sa problemima zbog niske tržišne potražnje.

- U MJ, niska tržišna potražnja za tekstilom i odećom (naročito za velike proizvođače) proizilazi iz konkurencije koju čini uvezana roba za koju je moguće da bude ponuđena po drastično nižim cenama.
- Prema učesnicima fokus grupa, tržište regiona MS je veoma malo za sve kompanije koje rade u sektoru građevinarstva i broj građevinskih projekata je ograničen. Jedine opcije za MSP u ovom sektoru preostaju da budu javni projekti (naročito na drugim mestima na Kosovu) ili infrastrukturni i građevinski projekti koje finansiraju donatori. Ipak, MSP u regionu MS suočavaju se problemima kod ovakvih tendera zbog sledećeg: i) Uslov za iskustvo u velikim građevinskim projektima (preko 1 milion evra), koje MSP ne poseduje kao rezultat svog funkcionisanja isključivo na malom regionalnom tržištu, i ii) Uslovi u vezi sa garancijama osiguranja koje oni ne mogu obezbediti zbog nedostatka operativnog gotovog novca i širih problema vezanih za pristup finansijama. Učestvovanje u projektima izvan MS, međutim, manje je poželjno zbog razmišljanja o ličnoj bezbednosti radnika tih MSP izvan MS. Dostupnost informacijama izgleda da

takođe predstavlja smetnju za rast biznisa u ovom sektoru, pošto oni retko kada na vreme saznaju informacije o mogućnostima za nove projekte na drugim mestima na Kosovu, zbog toga što je sve uglavnom centralizovano u Prištini.

- Za IT sektor u MS, niska tržišna potražnja proizilazi iz nedostatka svesti i među korisnicima Interneta i među potencijalnim poslovnim klijentima o mogućnostima i prednostima korišćenja Interneta. Što se tiče individualnih korisnika Interneta i domaćinstava, MSP su imali stav da uprkos visokom prisustvu Interneta, on se koristi samo za komunikaciju. Društvene mreže, kao što je Facebook i Internet portali vesti su najčešće korišćene aplikacije i veoma mali broj poslovnih transakcija se obavlja preko Interneta. Što se tiče poslovnih klijenata, MSP su iskazali zabrinutost zbog toga što privatni sektor nije informisan o mogućnostima i prednostima reklamiranja i prodaje preko Interneta, kao i generalnog uticaja Interneta na rast biznisa.

Visoke carine i ostali porezi na sirovine i polu-proizvode u oba podregiona podižu cenu proizvodnje i stavljaju MSP (naročito u proizvodnom sektoru) u podređen položaj na tržištu, naročito u konkurenciji sa izvozom.

- U sektoru proizvodnje tekstila i odeće u MJ, proizvođači su se žalili da carinske dažbine i PDV štete njihovoj konkurentnosti u odnosu na uvezene proizvode.
- Slično ovome, farmeri i MSP u sektoru prerade mesa iskazali su svoje nezadovoljstvo zbog velikih ulaznih troškova koji se pojavljuju zbog PDV (za prodaju i uzgoj stoke) što je slučaj i sa carinskim dažbinama.
- Poljoprivrednici i MSP u sektoru prerade mesa naglasili su da imaju visoke troškove pri nabavci svojih sredstava - naročito životinjske hrane - koja nije proizvedena na Kosovu i mora da se uvozi. Visoke carinske dažbine naročito podižu cenu uzgoja stoke, negativno utiču na njihovu konkurentnost na tržištu, pogotovo u odnosu na uvezene proizvode iz regiona i šire.

Za oba podregiona, nepovoljne finansijske opcije – kao rezultat visokih kamatnih stopa, strogih kriterijuma za garancije i kratkih perioda za vraćanje novca i „grejs“ perioda – veoma su problematični. U MS, ovaj problem je još više pogoršan zbog niza zakonskih problema uvezi sa registracijom imovine. Kao rezultat ovoga, svi izabrani sektori suočavaju se sa problemom prilikom proširenja aktivnosti, pošto oni ne mogu investirati u proizvodnu tehnologiju.

- Za građevinski sektor u MJ, nepovoljne opcije finansiranja su pogoršane kašnjenjima u plaćanju
- i od strane javnih i od privatnih ugovarača, što stvara probleme na samo za ekspanziju aktivnosti već i za izvođenje svakodnevnih operacija. Istraživanje nalazi da više od 90% MSP u oba podregiona smatra uslove za kreditiranje nepovoljnim ili veoma nepovoljnim.
- MSP u sektoru građevinarstva u MS prijavljuju mnoge probleme u pogledu obezbeđivanja finansija, naglašavajući neostvarive uslove za garancije, naročito zbog pravnih pitanja sa (pokretnom i nepokretnom) imovinom koju je potrebno registrovati, kao i izvršnošću imovinskih prava.
- Poljoprivrednici i proizvođači mesa u MS koji imaju visoku potražnju za proizvodima ne mogu da prošire svoju proizvodnju zbog nepovoljnih uslova za dobijanje finansija radi investiranja u mašineriju i opremu, magacine i transport mesnih proizvoda. Nedostatak finansija se takođe smatra većom preprekom za

pribavljanje međunarodno priznatih sertifikata koji su presudno važni za izvoz proizvoda iz ovog sektora.

- Proizvođači rakije u MS podvukli su iste teme; problemi sa dostupnošću finansija i nepovoljne opcije finansiranja ometaju ove proizvođače da prošire svoje aktivnosti, pošto oni treba da investiraju u infrastrukturu za zaštitu useva kao i u marketing svojih proizvoda (flaširanje, pakovanje i brendiranje).

Što se tiče infrastrukture, nedostatak snabdevanja energijom identifikovan je kao barijera za poslovanje od strane proizvođača tekstila i odeće i građevinskog materijala u MJ, dok u opštini Zubin Potok slaba infrastruktura za Internet ometa rast IT sektora.

- U MJ, MSP u sektoru proizvodnje imaju dve vrste troškova zbog nepostojanja kontinuiranog i pouzdanog snabdevanja strujom: produktivnost je na gubitku kada nestane električna energija, a veliki su troškovi za kupovinu i održavanje generatora za struju koji bi trebalo da obezbede kontinuitet u svakodnevnim poslovnim operacijama. Tokom diskusija fokus grupa, neki od MSP iz proizvodnje tekstila i odeće izjavili su da su nestanci električne struje teško oštetili njihovu proizvodnu tehnologiju i mašineriju, što je imalo uticaja i na produktivnost i na finansijske troškove, pošto na kosovskom tržištu rada nema specijalizovanih mašinskih inženjera koji bi mogli da vrše popravke. Umesto toga, oni se oslanjaju na regionalne ili evropske mašinske inženjere kad god imaju problema sa mašinama, što iz razloga koji su pomenuti gore ometa njihove postojeće poslovne aktivnosti i proširenje.

Diskusije sa ženama koje su poljoprivrednici, vlasnice biznisa, zaposlene u privatnom sektoru, u civilnom društvu i nezaposlene, i u MJ i u MS, pokazale su da se žene u oba podregiona suočavaju sa sličnim problemima. Žene farmeri i preduzetnice nailaze na slične probleme kao i ostatak privatnog sektora prilikom obavljanja svojih svakodnevnih poslovnih operacija: visoke cene ulaznih vrednosti koje za rezultat imaju lošiju konkurentnost na tržištu; nedostaje finansijska podrška od institucija; nedostaje povezanost sa ostalima u lancu u njihovom sektoru operacija; nedostaju informacije; tu su i korupcija i nepotizam. Povrh toga, kulturne predrasude i preovlađujuće tradicionalne uloge udvostručavaju sve prepreke sa kojima se žene susreću pri poslovanju.

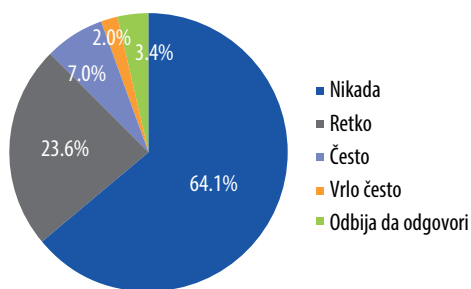
Učesnici fokus grupe rekli su da ekonomsko osnaženje nije dovoljno za punu nezavisnost žene u društvu koje se čvrsto drži tradicionalnih normi i vrednosti. Dva citata učesnika fokus grupa su vredna pomena kako bi se ovde ilustrovali njihovi argumenti: „*Uspesna poslovna žena nije ostvarila svoju punu nezavisnost ukoliko treba da ide u banku zajedno sa mužem da bi mogla da aplicira za kredit*“ ili „*žena može biti uspešna u vođenju svog biznisa, ali njen muž ili sinovi će prodavati proizvode*“, što sugerise da će muškarci i dalje biti zaduženi za donošenje odluka o poslovnim dogovorima. Iako su se složili da je položaj žena i u društvu i unutar porodice prošao kroz drastične promene, većina učesnika fokus grupa saglasila se da preostaje još mnogo posla da se uradi u ovom pogledu. Prema rečima učesnika, bez obzira da li vode biznis ili su samo tu zaposlene, od žena se i dalje očekuje da preuzmu ulogu prvenstveno domaćice u kući. Pored ovoga, veoma mali broj žena zauzima pozicije na kojima se donose odluke u važnim institucijama kao što su opštine, finansijske institucije, organizacije civilnog društva, Skupština i slično, gde bi služile kao uzori za ostale žene u zajednici, kao i za razbijanje stereotipa.

Najzad, podrška ekonomskom osnaživanju žena od strane institucija bi trebalo da sadrži konkretne akcije koje donose opipljive rezultate; dalje i šire od inicijativa kao što su studentske posete i trgovinski sajmovi. Umesto ovoga, rekli su učesnici, institucije bi trebalo da kao prioritet uzmu investiranje u sektore koji imaju potencijal za proširenje i zapošljavanje, kao i zapošljavanje srazmerno velikog broja žena.

3.7. Ekonomska interakcija između MJ i MS

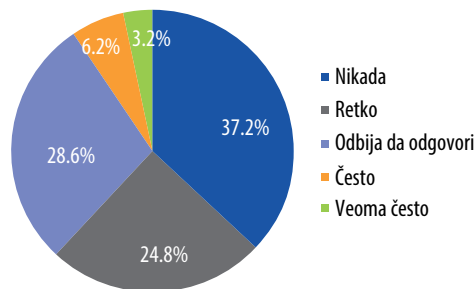
Podaci iz istraživanja pokazuju da je ekonomska interakcija između dva podregiona veoma ograničena. Samo 8 do 10% MSP i u MS izjavilo je da obavlja posao sa drugim podregionom često ili veoma često; 64% MSP u MJ izjavilo je da nikada ne posluju sa severom, u poređenju sa 37% MSP u MS. Mora se, takođe, napomenuti da je 29% MSP u MS odbilo da odgovori na to da li posluju sa jugom. Odsustvo bezbednosti izabrano je kao ključna prepreka za poslovanje sa drugim podregionom i u MJ i u MS. Ispitanici iz MS naveli su takođe političku situaciju i odsustvo zakonske infrastrukture kao glavne barijere za posao sa jugom, dok su njihove kolege takođe navele otpor sa severa i nepoverenje.

Slika 9A: Učestalost poslovanja sa severom



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Slika 9B: Učestalost poslovanja sa jugom



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

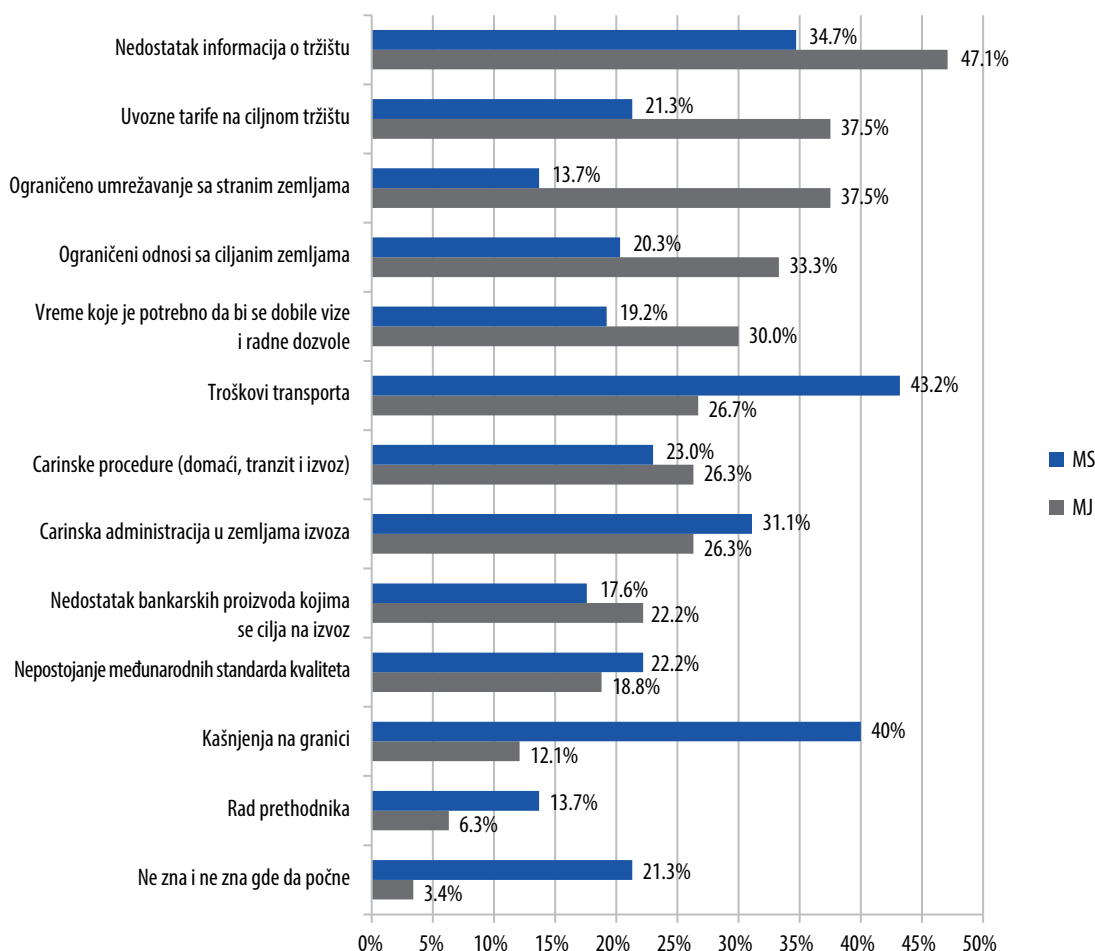
3.8. Izvoz

Manje od 10% MSP u oba podregiona izjavilo je da izvoze; međutim, procenat je veći za MJ (7%), u odnosu na MS (3%). MSP iz MJ koji su izvoznici, naveli su sledeće zemlje kao destinacije za svoje proizvode: Nemačka, Albanija, Austrija, Švedska, Švajcarska, Bivša jugoslovenska republika Makedonija (BJRM), Crna Gora, Bosna i Hercegovina, Danska, Finska, Francuska, Holandija, Italija, Hrvatska, Norveška i Turska. U MS, kao glavne izvozne destinacije za izvoznike MSP navedene su Francuska, Italija, Švajcarska, Rusija, Češka Republika i Srbija.

Nedostatak tržišnih informacija, carinske tarife u zemljama uvoznicima i procedure (i carinske i zakonske) za izvoz sa Kosova predstavljaju zajedničke iskazane prepreke za oba podregiona. MSP u MS su takođe naveli troškove transporta i kašnjenja i zadržavanja na granici kao barijere za izvoz, dok su njihove kolege iz MJ navele ograničene mogućnosti za

stvaranje mreža sa inostranim biznisima, kao i ograničene odnose sa zemljama uvoznicima kao primere izvoznih barijera.

Slika 10: izvozne barijere u regionu Mitrovice (procenat biznisa koji je rangirao barijere na prva 3 mesta na listi)



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

3.9. Dostupnost finansija

Podaci iz istraživanja pokazuju da se MSP u MS suočavaju sa velikim preprekama u odnosu na pristup finansijama dok u MJ MSP imaju probleme sa finansiranjem uglavnom zbog nepovoljnih ponuđenih uslova. Malo iznad 34% MSP u MJ tvrdi da su aplicirali za kredit tokom poslednje 3 godine i bukvalno svi koji su aplicirali dobili su kredit. Sa druge strane, u MS je samo 11% MSP apliciralo za kredit i 68% ih je dobilo.

Većina MSP u MJ smatra da su uslovi kreditiranja nepovoljni. Visoke kamatne stope, visoki zahtevi za garancije, kratak „grejs“ period i rok vraćanja, sprečavaju da MSP dopru do komercijalnih finansija. Ovi procenti su niži za MSP u MS pošto se oni suočavaju sa mnoštvom drugih prepreka za pristup finansijama zbog problema sa registracijom imovine i izvršnošću imovinskih prava. Kako tabela 5 pokazuje, 22% MSP u MS izjavilo je da nisu aplicirali za kredit zbog toga što je procedura bila veoma komplikovana. Pristup finansijama je takođe bio naveden kao druga najteža barijera za poslovanje u MS od strane 40% ispitanih MSP (videti odeljak *Prepreke za poslovanje*).

Tabela 5: Razlozi zašto se ne aplicira za kredit u regionu Mitrovica

Razlozi zašto se ne aplicira za kredit u regionu Mitrovica	MJ	MS
Kamatna stopa je bila previše visoka	24.4%	19.5%
Uslovi za garancije su bili previše zahtevni	20.3%	6.3%
„Grejs“ period je bio prekratak	16.5%	1.8%
Rok za vraćanje kredita je bio suviše kratak	15.6%	8.1%
Nije nam bilo potrebno – preduzeće ima dovoljno kapitala	11.0%	34.9%
Procedura je bila preterano komplikovana	9.9%	21.7%
Nešto drugo	2.0%	1.1% ¹⁰
Mislili smo da nećemo dobiti kredit	0.3%	3.7%
Nismo znali kako se aplicira za kredit	0.0%	2.9%
Ukupno	100.0%	100%

Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Samo 4% MSP u MJ i 13% MSP u MS prijavilo je da su dobili grantove tokom prethodne 3 godine, uglavnom od većih donatora kao što je Komisija EU, za kojom slede Kosovske institucije centralnog i lokalnog nivoa. Nekoliko MSP u MS dobilo je takođe grantove od Vlade Srbije (videti tabelu 6A i tabelu 6B u aneksu 1).

Većina ovih MSP u oba podregiona koristila je kredite i grantove da proširi svoje poslovne aktivnosti i to kupovinom sirovina i mašinerije i/ili opreme.

3.10. Izgledi za budućnost i planovi

Privatni sektor u oba podregiona je prilično optimističan u odnosu na budućnost; skoro polovina MSP veruje da će imati bolji učinak u 2016. 77% MSP u MJ planira investicije u naredne 3 godine, dok 50% planira da zaposli nove radnike sledeće godine. Uporedno niži procenat MSP u MS planira da investira u naredne 3 godine (61%) i da zapošljava u 2016. (37% MSP).

MJ: 86% MSP u proizvodnji, 85% u veletrgovini, 83% MSP u ostalim uslužnim sektorima, 77% u građevinarstvu i 73% u sektoru ljudskog zdravlja i socijalnog rada, planiraju da investiraju u naredne 3 godine.

55% MSP u proizvodnji i veleprodaji i 59% u sektoru profesionalnih, naučnih i tehničkih aktivnosti planiraju da zaposle nove radnike u 2016 .

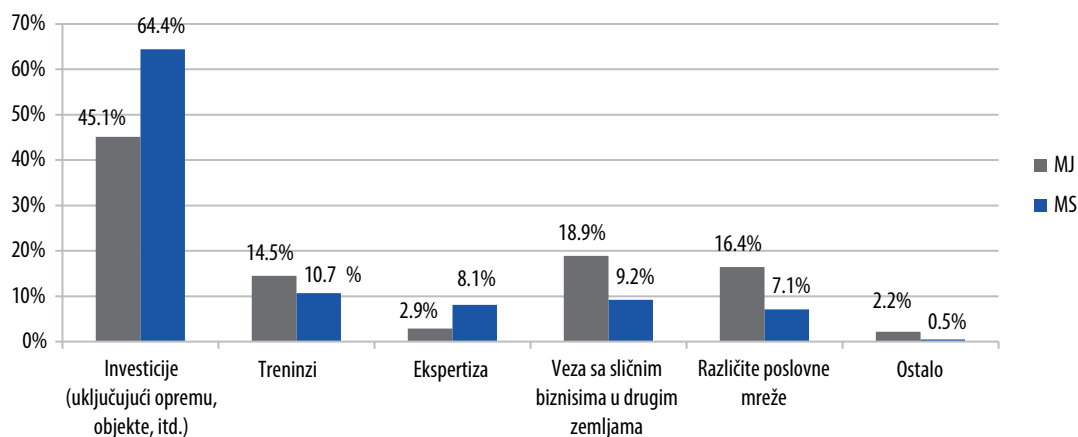
MS: 79% MSP u veletrgovini, 48% MSP u proizvodnji i 56% MSP u sektoru građevinarstva planiraju da investiraju u tokom naredne 3 godine.

54% MSP u veletrgovini planiraju da zaposle nove radnike u 2016, u poređenju sa 39% u proizvodnji i 15% u sektoru ostalih usluga.

¹⁰ Banke ne daju kredite na severu Kosova.

Kada su upitani o oblastima gde im je potrebna spoljna podrška, najveći deo MSP, i sa juga i sa severa, izabrao je investicije kojima omogućava svoje poslovne aktivnosti, (u opremi, objektima itd.), obuka i povezivanje sa sličnim biznisima u drugim zemljama. Različito poslovno umrežavanje se smatralo više neophodnim u MJ u poređenju sa MS, dok kod ovih drugih izgleda da je stručnost veoma važna.

Slika 11: Ključne oblasti spoljne pomoći region Mitrovica



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

4. POLJOPRIVREDNICI U REGIONU MITROVICE

4.1. Glavna aktivnost

Podaci - istraživanja na nivou osnovne linije za region Mitrovice pokazuju da postoje značajne razlike između MJ i MS u pogledu sastava poljoprivrednog sektora, prema primarnim aktivnostima poljoprivrednika. Dok u ovom sektoru u MS preovlađuju poljoprivrednici koji uzgajaju samo useve (63%), u MJ, 61% poljoprivrednika gaji samo useve; 35% je prijavilo uzgoj stoke kao svoju jedinu aktivnost, dok skoro polovina njih (45%) izjavljuje da su angažovani i u uzgoju stoke i u gajenju useva. Samo 10% poljoprivrednika u MS je angažovano isključivo u uzgoju žive stoke.

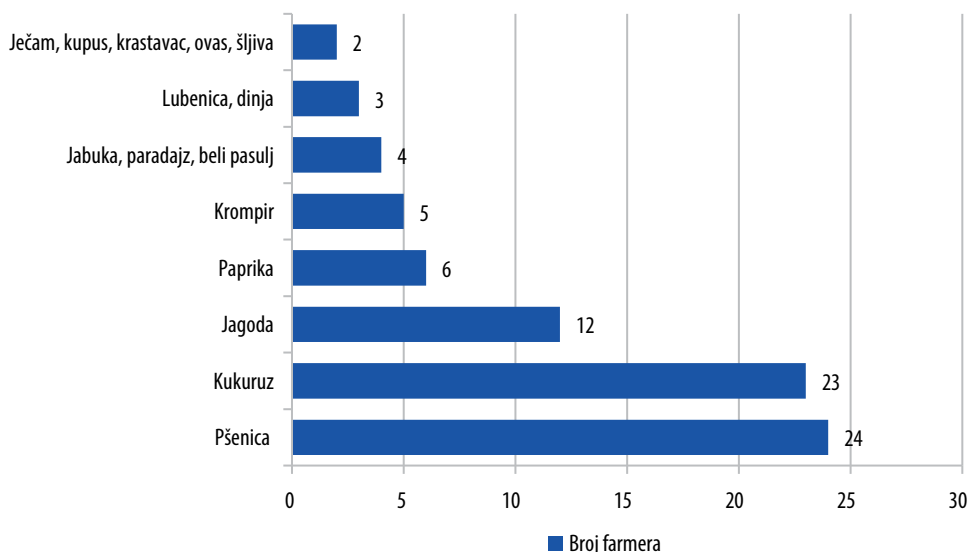
Tabla 6: Glavna poljoprivredna aktivnost po polovima

Glavna poljoprivredna aktivnost	MJ			MS		
	Muškarci	Žene	Svi	Muškarci	Žene	Svi
Usevi	25.2%	43.0%	30.8%	64.1%	57.6%	63.0%
Živa stoka	23.8%	26.2%	24.5%	9.7%	9.1%	9.6%
Oba	51.0%	30.8%	44.7%	26.2%	33.3%	27.4%
Ukupno	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

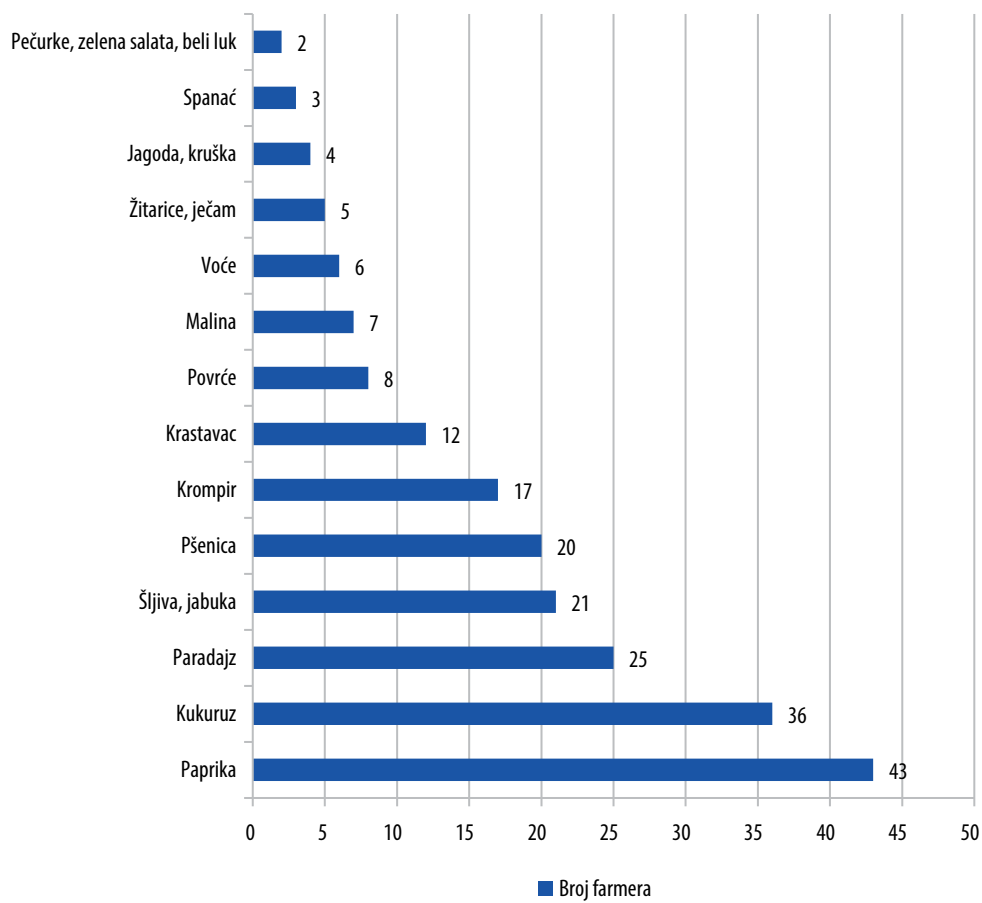
Nalazi istraživanja takođe pokazuju značajne razlike između dva podregiona u pogledu vrste useva koji se uzgajaju kao i vrste životinja. U MJ, pšenica je najrasprostranjeniji usev, a za njom slede kukuruz, jagoda, paprika i krompir. U MS, paprika je najčešće gajeno povrće, za njom slede kukuruz, paradajz, šljiva, jabuka i pšenica. Među stočarima, većina u MJ čuva krave, pčele, perad ili ovce. Stočarstvo u MS je više raznovrsno; većina stočara gaji svinje, pa potom idu pčele, krave, pilići/perad, ovce ili koze.

Slika 12A: Glavni usevi u MJ



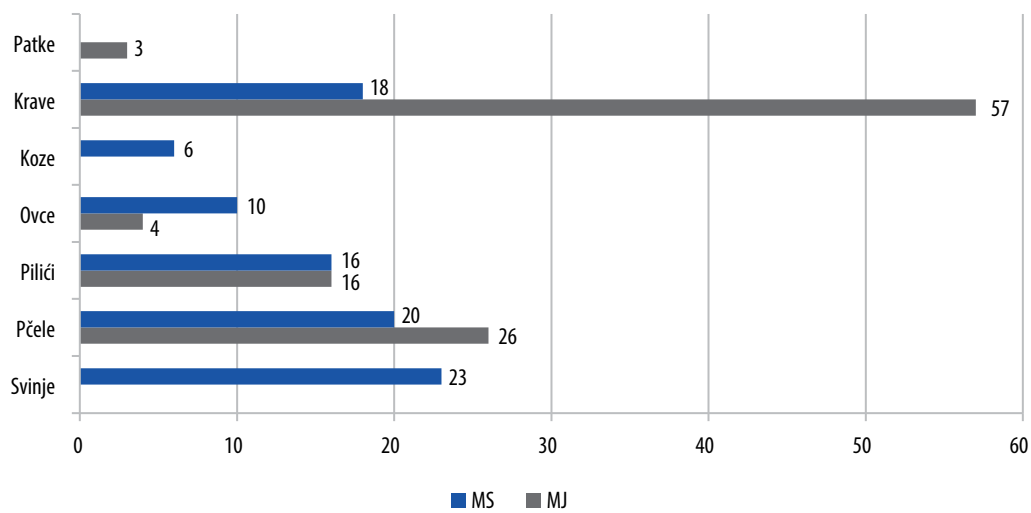
Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Slika 12B: Glavni usevi u MS



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Slika 12C: Životinje koje se gaje u regionu Mitrovice



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

4.2. Poljoprivreda kao izvor prihoda

Izgleda da je poljoprivreda važnija kao izvor prihoda u MJ u odnosu na MS; 80% poljoprivrednika u MJ, u poređenju sa 25% u MS, izjavilo je da je poljoprivreda njihov prvenstveni izvor prihoda. Stoga, nije iznenađujuće da je većina od polovine poljoprivrednika u MJ angažovana u poljoprivredi zato što je ovo jedina mogućnost za njih da stvaraju prihod. U MS, 34% poljoprivrednika je izjavilo da su angažovani u poljoprivredi zato što je to jedina mogućnost za stvaranje prihoda dok 24% kaže da je to najbolja mogućnost. Analiza demografskih karakteristika poljoprivrednika u regionu Mitrovice pokazuje da je poljoprivreda češće sredstvo za stvaranje prihoda među slabije obrazovanimima (polovina od onih angažovanih u poljoprivredi završila je zanatsko srednje obrazovanje) (videti tabelu 7 u aneksu 1).

Table 7: Razlozi za angažovanje u poljoprivredi, po polovima

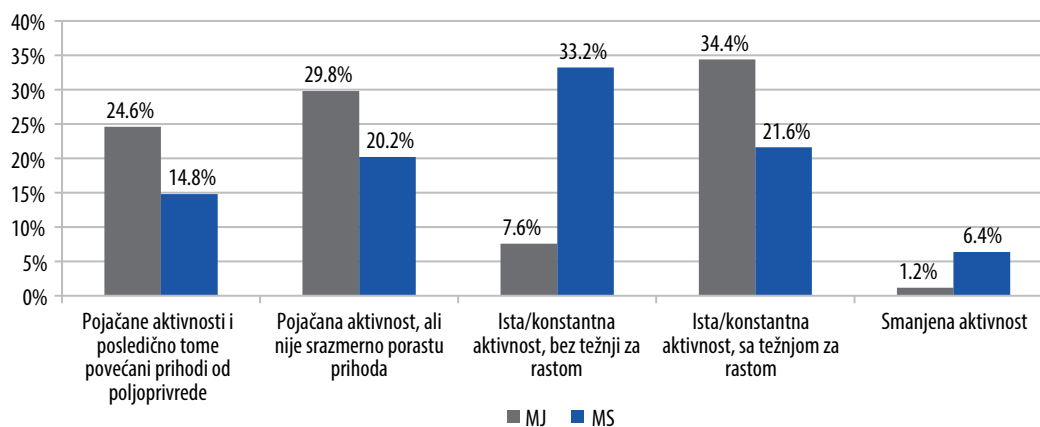
Razlozi za rad u poljoprivredi	MJ	MS
To je moja jedina mogućnost da stvaram prihod	54.8%	33.7%
To je najbolja mogućnost da stvaram prihod	36.4%	24.4%
Nemam drugih veština ili profesiju	6.4%	12.3%
Donatorska i institucionalna podrška sektoru	1.2%	2.7%
Ostalo, precizirajte	1.2%	26.9%
Ukupno	100.0%	100.0%

Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

4.3. Učinak tokom prethodnih 5 godina

Malo više od četvrtine svih poljoprivrednika u oba podregiona angažovalo se u novim aktivnostima u poslednjih 5 godina. Dok je za 26% farmera u MJ ovo za rezultat imalo povećanje prihoda, u MS je to slučaj za samo 15% njih. Mada su troškovi (i ulazni i opšti) bili ključne smetnje za proširenje i rast aktivnosti poljoprivrednika, u MJ kao značajne prepreke takođe se pojavljuju nelojalna konkurencija sa uvezenim usevima i nedostatak znanja o uzgoju novih useva (prijavljeno od 14% farmera).

Slika 13: Učinak poljoprivrednika u regionu Mitrovice tokom poslednjih 5 godina



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

4.4 Ulazne vrednosti

4.4.1. Vlasništvo nad zemljištem

Većina poljoprivrednika u oba podregiona su vlasnici zemljišta koje koriste za poljoprivredu; iznajmljivanje i zemlja bez plaćanja zakupa su manje uobičajeni. Mada podaci iz istraživanja ne prikazuju značajnije razlike između muških i ženskih poljoprivrednika u MS u pogledu površine zemljišta koje poseduju, u MJ žene poljoprivrednici imaju manje zemljišne parcele u odnosu na muškarke. Korišćenje zemljišta bez plaćanja zakupa ili zakup nisu popularni među ženama poljoprivrednicima u MS. Tek nekoliko od njih je reklo da je zemljište koje koriste za poljoprivredu oslobođeno zakupa, dok niko nije prijavio zakup zemljišta za potrebe poljoprivrede (videti tabelu 9A i tabelu 9B u aneksu 1).

4.4.2. Seme i đubriva

Manje od polovine poljoprivrednika u oba podregiona – 44% u MJ i 42% u MS – koriste tradicionalno/lokalno seme za uzgoj, naglašavajući nisku cenu kao najvažniji razlog. Primetno veći udeo poljoprivrednika u MS u odnosu na MJ koristi hibridno seme ili seme iz zemalja u regionu. Sa druge strane, značajno veći procenat (15%) poljoprivrednika u MJ u odnosu na 1% u MS koristi hibridno seme iz Evropske unije. Glavni razlozi koje su dali farmeri u i MJ i u MS za korišćenje hibridnog semena obuhvataju sledeće: veći prinos, bolji kvalitet useva i brža proizvodnja.

Većina poljoprivrednika u MJ (87%) koristi i organska hemijska/veštačka đubriva u svojim poljoprivrednim aktivnostima, u odnosu na 65% njihovih kolega iz MS. Skoro 20% farmera u MS koriste samo hemijske pesticide (u poređenju 2% u MJ) zbog većeg prinosa, brze kultivacije i prilagodljivosti zemljištu.

4.4.3. Izvori ulaznih vrednosti

Domaći proizvođači i uvoz od maloprodaja/veletrgovaca su dva glavna izvora svih ulaznih vrednosti – semena, đubriva, pesticida i poljoprivredne opreme – za farmere iz MJ angažovane u uzgoju useva. Za njihove kolege iz MS, uvoz od maloprodaja – veleprodaja iz Mitrovice predstavlja glavni izvor snabdevanja. Mora se, međutim, napomenuti da značajno veći deo poljoprivrednika iz MS proizvodi svoje seme (38%) i đubriva (42%) u poređenju sa farmerima u MJ. Podaci iz istraživanja takođe pokazuju da, dok su farmeri u MJ više ograničeni u svojoj geografskoj aktivnosti - pošto nemaju direktnu interakciju – farmeri iz MS su povezani sa tržištima izvan Kosova, pošto uvoze svoje pesticide (21%) i poljoprivrednu opremu (26%) direktno (najčešće iz Srbije) i bez posrednika.

Tabela 8A: Izvori ulaznih vrednosti, gajenje useva u MJ

Ulazne vrednosti	Sopstvene proizvodnja	Domaći proizvođači u Mitrovici	Domaći proizvođači širom Kosova	Uvoz od maloprodaje/ ili veleprodaje sa Kosova	Ukupno
Seme	8.4%	10.4%	43.5%	37.7%	100.0%
Đubriva	13.6%	0.0%	49.3%	37.1%	100.0%
Pesticidi	0.0%	17.0%	45.9%	37.1%	100.0%
Poljoprivredna oprema	0.0%	7.6%	51.1%	41.3%	100.0%

Izvor: istraživanje MSP Mitrovica na nivou osnovne linije

Tabela 8B: Izvori ulaznih vrednosti, uzgoj useva u MS

Ulazne vrednosti	Sopstvena proizvodnja	Domaći proizvođači iz Mitrovice	Domaći proizvođači širom Kosova	Uvoz od maloprodaje/ veleprodaje u Mitrovici	Uvoz, od maloprodaje ili veleprodaje širom Kosova	Mi ih uvozi-mo	Ukupno
Seme	37.9%	15.5%	7.8%	22.8%	2.7%	13.3%	100.0%
Đubriva	42.0%	19.5%	6.0%	27.2%	2.3%	3.0%	100.0%
Pesticidi	1.3%	19.8%	11.7%	44.1%	2.5%	20.6%	100.0%
Poljoprivredna oprema	0.0%	11.6%	5.2%	53.7%	3.5%	26.0%	100.0%

Izvor: istraživanje MSP Mitrovica na nivou osnovne linije

Izvori snabdevanja ne razlikuju se mnogo za stočare; više od polovina ovih farmera iz MJ nabavlja životinjsku hranu kroz koncentrat, zatim usluge mehanizacije i poljoprivrednu opremu od domaćih proizvođača. Za farmere u MS uvoz od maloprodaja i veleprodaja lociranih u Mitrovici predstavlja glavni izvor svih snabdevanja. Ipak, mora se napomenuti da 35% njih proizvodi sopstvene piliće/podmladak stoke i 49% životinjsku hranu kroz koncentrate, a skoro polovina njih uvozi poljoprivrednu opremu direktno iz Srbije.

Tabela 9A: Izvori ulaznih vrednosti, uzgoj žive stoke u MJ

Ulazna vrednost	Sopstvena proizvodnja	Domaći proizvođači iz Mitrovice	Domaći proizvođači širom Kosova	Uvoz, od maloprodaje i veleprodaje u Mitrovici	Uvoz, od maloprodaje i veleprodaje širom Kosova	Mi smo uvoznici	Ukupno
Pilići/ podmladak stoke	69.3%	11.8%	16.9%	0.0%	2.0%	0.0%	100.0%
Životinjska hrana/ koncentri	30.4%	13.4%	52.0%	2.8%	1.4%	0.0%	100.0%
Usluge mehanizacije	0.0%	21.8%	66.1%	3.3%	8.8%	0.0%	100.0%
Poljoprivredna oprema	1.8%	10.8%	70.7%	5.4%	9.4%	1.9%	100.0%

Izvor: istraživanje MSP Mitrovica na nivou osnovne linije

Tabela 9B: Izvori ulaznih vrednosti, uzgoj žive stoke u MS

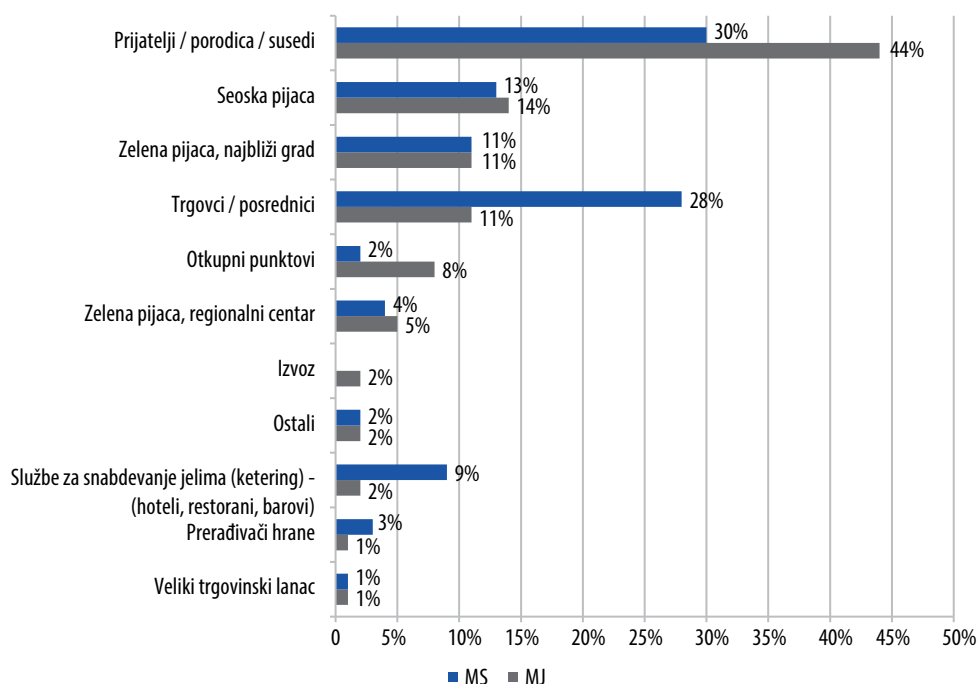
Ulazne vrednosti	Sopstvena proizvodnja	Domaći proizvođači iz Mitrovice	Domaći proizvođači širom Kosova	Uvoz, od malo-prodaje i veleprodaja u Mitrovici	Uvoz, od malo-prodaje i veleprodaja širom Kosova	Mi smo uvoznici	Lokalna NVO i/ili međunarodni donatori, u formi podrške poljoprivredi	Ukupno
Pilići/podmladak stoke	36.2%	9.4%	19.1%	28.8%	0.0%	6.5%	0.0%	100.0%
Životinjska hrana/koncentrati	49.2%	5.0%	9.7%	22.8%	6.6%	6.7%	0.0%	100.0%
Usluge mehanizacije	0.0%	2.4%	6.0%	30.3%	5.8%	54.3%	1.2%	100.0%
Poljoprivredna oprema	0.0%	5.8%	21.8%	31.3%	1.2%	32.8%	7.1%	100.0%

Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

4.5. Tržišta i konkurentnost

Generalno govoreći, poljoprivrednici u MJ i u MS su prilično odvojeni od ostatka lanca vrednosti u svojim podregionima. Članovi porodice i susedi, seoska pijaca i trgovci/posrednici su glavni klijenti farmera u oba podregiona. Bliži pogled na ostatak klijenata pokazuje da postoje razlike - u tome kako su farmeri u MS i u MJ povezani sa ostatkom lanca vrednosti. Veliki broj farmera u MS prodaje svoje proizvode trgovcima/posrednicima, službama za pripremu hrane i prerađivačima hrane. Sa druge strane, veći broj farmera u MJ izgleda da je povezan sa seoskim otkupnim punktovima, verovatno kao rezultat njihove dostupnosti u ovoj oblasti.

Slika 14: Glavni klijenti poljoprivrednog sektora u regionu Mitrovica



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

4.6. Produktivnost

Poređenje produktivnosti (količine proizvedenih useva po hektaru zemlje) pokazuje da su uzgajivači useva iz MJ produktivniji od onih u MS. Poljoprivrednici koji su posadili pšenicu, jagode i paprike imali su najveći prinos u MJ tokom 2014, dok u MS najproduktivnije poljoprivredne delatnosti obuhvataju uzgoj žitarica, šljiva, kukuruza, jabuka i paprika. Mora se napomenuti da, osim krompira, poljoprivrednici u MJ imaju приметно viši prosečan prinos (produktivnost) u uzgoju svih sledećih useva: pšenica, paprika, jabuka, kukuruz i beli pasulj. S obzirom na sličnosti u infrastrukturi, tj. u navodnjavanju i zaštiti useva, kao i drugih uslova, može se zaključiti iz podataka ovog istraživanja da je veća produktivnost u MJ rezultat toga što se veće površine zemljišta koriste za rad. (Videti metodologiju o izračunavanju produktivnosti dole), kao i korišćenja ne-tradicionalnog semena (pomenuto u prethodnom odeljku da 38% poljoprivrednika u MS proizvodi sopstveno seme).

Informacije koje su dali uzgajivači žive stoke i u MJ i u MS nisu bile dovoljne da se izračuna reprezentativni prinos i produktivnost.

Tabela 10: Produktivnost sektora uzgoja useva u regionu Mitrovica

Usevi	MJ		Usevi	MS	
	Prosečno proizvedeno (u kg)	Prinos (u kg po hektaru)**		Prosečno proizvedeno (u kg)	Prinos (u kg po hektaru)**
Pšenica	12,458	2,768	Pšenica	2,175	1,088
Jagoda	7,880	1,751	Jagoda*	255	510
Paprika	7,000	1,556	Paprika	906	453
Jabuka	6,333	1,407	Jabuka	2,154	1,077
Kukuruz	5,295	1,177	Kukuruz	2,330	1,165
Beli pasulj	4,950	1,110	Beli pasulj	754	377
Krompir	700	156	Krompir	1,413	707
Bobičasto voće*	20,000	-	Paradajz	695	348
Šipak*	20,000	-	Krastavac	430	1,500
Sadnice*	60,000	-	Kupus*	2,000	-
Ječam*	8,000	-	Ječam	2,000	1,000
Dinja*	6,000	-	Žitarice	4,600	2,300
Ovas*	3,000	-	Borovnica*	1,500	1,500
Spanać*	600	-	Spanać*	50	50
Crni luk*	180	-	Lešnik*	1,000	1,000
Šljiva*	20,000	-	Šljiva	3,444	1,722
			Soja*	1,000	1,000
			Orah*	950	950
			Origano*	600	600
			Beli luk	1,000	215
			Kruška*	3,000	-
			Dunja*	2,000	-
			Malina	1,071	536

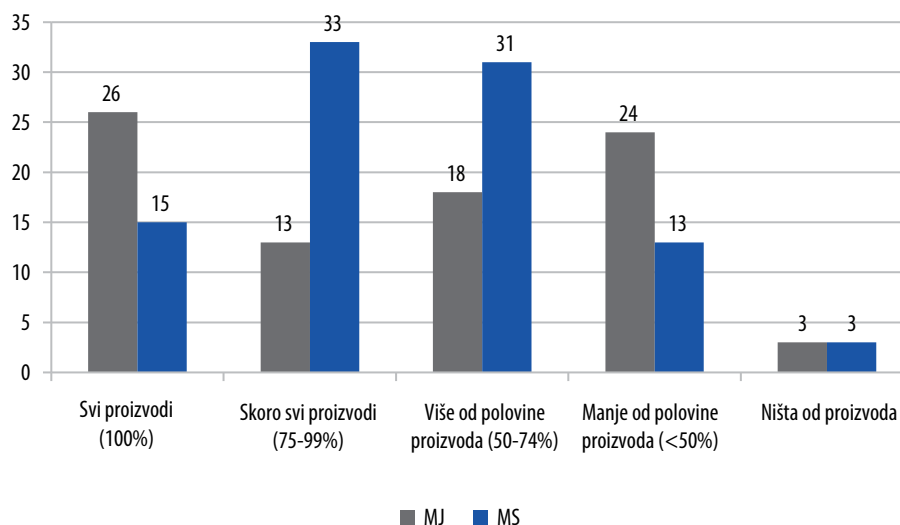
Izvor: istraživanje MSP Mitrovica na nivou osnovne linije

*Cifre su zasnovane samo na jednom posmatranju; stoga se ne mogu izvlačiti zaključci. Produktivnost (prinos po hektaru) nije izračunata za ove useve.

4.7. Prepreke u poljoprivredi

Jedan broj farmera i u MJ i u MS, MJ (26 farmera) i MS (15 farmera) uspeo je da proda sve svoje proizvode tokom 2014; ipak, izgleda da farmeri iz MS imaju bolji učinak na tržištu. Glavni problemi sa kojim se farmeri u oba podregiona suočavaju kada prodaju svoje proizvode obuhvataju sledeće: slaba potražnja na tržištu, nesposobnost da se konkuriše cenom u odnosu na uvoz, kao i visoki troškovi transporta; u MJ glomazne procedure (verovatno u vezi sa ostatkom trgovinskog lanca) su takođe veća prepreka za prodaju poljoprivrednih proizvoda, dok se u MS nedostatak tržišnih informacija smatra većom barijerom.

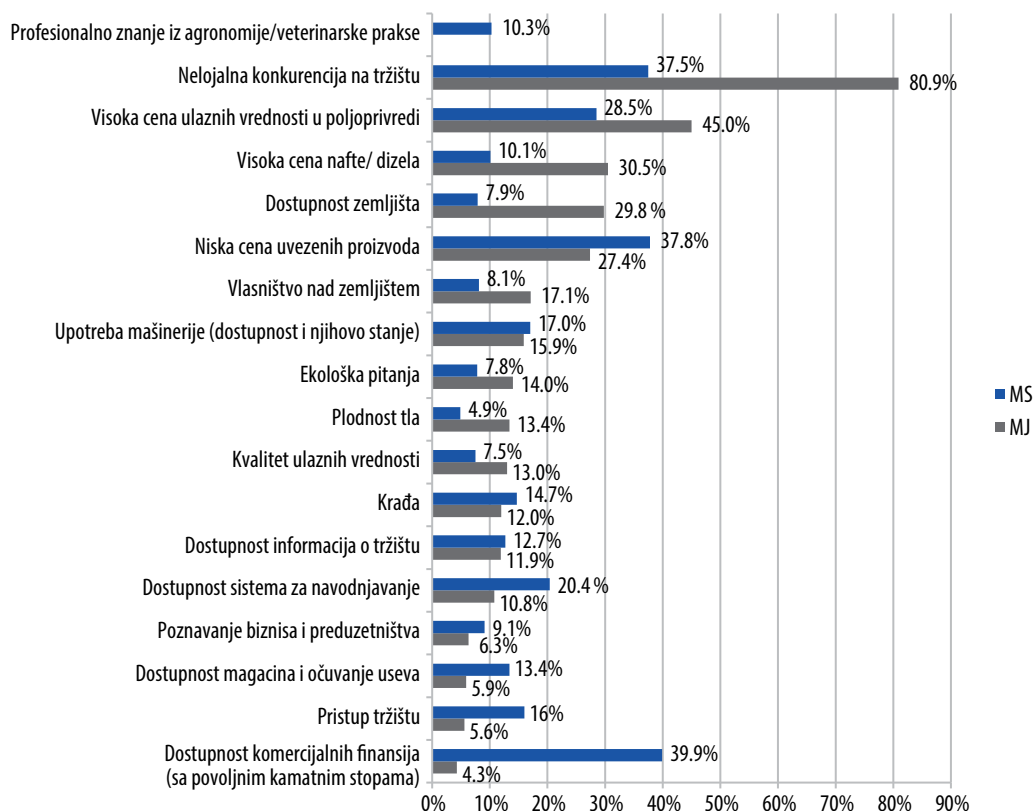
Slika 15: Udeo proizvoda iz poljoprivrednog sektora prodatih u 2014.



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Podaci istraživanja pokazuju da nelojalna konkurencija na tržištu, naročito zbog niske cene uvoženih proizvoda i visokih troškova poljoprivrednih proizvoda predstavlja neke od glavnih prepreka za angažovanje u poljoprivredi i na severu i na jugu. Za farmere u MJ, visoka cena nafte/ dizela se smatra još jednom glavnom preprekom, pošto to povećava cenu troškova proizvodnje, dok je za farmere u MS pristup finansijama sa povoljnim kamatnim stopama rangiran kao glavna prepreka.

Slika 16: Glavni izazovi za angažovanje u poljoprivredi u regionu Mitrovica (% farmera koji su rangirali prepreke među glavne tri)



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Ostala pitanja u istraživanju pokazuju da se poljoprivrednici iz regiona Mitrovice suočavaju sa nekolicinom drugih važnih izazova prilikom obavljanja i širenja svojih poljoprivrednih aktivnosti, uključujući ovde i nedostatak pristupa pouzdanj (javnoj) infrastrukturi za navodnjavanje; nedostatak objekata i instrumenata za zaštitu njihovih useva od nepovoljnih vremenskih useva i nedostupnost savremenih skladišta za skladištenje njihovih useva. Na primer, veoma mali broj poljoprivrednika rekao je da uživa odgovarajuću i pouzdanu infrastrukturu za navodnjavanje, jer je samo 10 od njih bilo povezano na javni sistem vode i u MS i u MJ. Ovo je isti slučaj i sa modernim objektima za skladištenje useva, samo dva poljoprivrednika u MJ i pet u MS su koristili modernu metodu, hladnjače za skladištenje svojih useva u 2014, uglavnom zbog toga što ovakvi objekti nisu na raspolaganju u njihovom bližem okruženju¹¹.

Pored ovoga, farmeri u oba podregiona ne poseduju neophodnu opremu i instrumente da zaštite svoje useve tokom nepovoljnih vremenskih uslova, što je za rezultat imalo značajne gubitke za poljoprivrednike u ovom regionu. Više od polovine poljoprivrednika u MJ i MS prijavilo je da su usevi u njihovoj oblasti bili uništeni tokom poslednje tri godine, pripisujući štetu suši, kiši, poplavama i grâdu. Problem sa skladištenjem i zaštitom useva od teških klimatskih uslova bio je posebno podvučen kvalitativnim istraživanjem (diskusije fokus grupa sa proizvođačima *rakije*) kao glavna prepreka za proširenje proizvodnih kapaciteta u budućnosti.

11 23% farmera u MS nije bilo informisano o tome da li je ovakav objekat na raspolaganju u njihovom podregionu, podvlačeći da nedostatak informacije takođe predstavlja problem za farmere

Kvalitativno istraživanje sprovedeno za ovaj izveštaj ukazuje na to da je cena poljoprivrednih ulaznih vrednost takva da negativno utiče na konkurentnost privatnika iz regiona Mitrovice. Stočari iz MJ naglasili su da je visoka cena ulaznih vrednosti u poljoprivredi pogonjena porezima (i PDV i carinske dažbine)¹² koji važe za uzgoj i prodaju junetine. Ovi porezi značajno podižu cenu uzgoja stoke, što lokalne proizvođače čine nekonkurentnim na lokalnom tržištu za prerađivače mesa kao i u odnosu na jeftino uvezeno meso. Stočari iz MS, sa druge strane, povezuju visoke cene ulaznih vrednosti u poljoprivredi sa cenom životinjske hrane koja nije proizvedena na Kosovu i mora da se uveze.

Problemi sa dostupnošću povoljnih finansijskih opcija ometaju farmere u regionu Mitrovice da prošire svoje aktivnosti pošto njihov prihod od poljoprivrednih radova nije dovoljan da finansira investicije u tehnologiju proizvodnje i opremu, skladišta useva / stočnih proizvoda, zaštitu useva od teških vremenskih uslova, marketing proizvoda (uključujući i flaširanje, pakovanje i brendiranje za proizvođače rakije), pribavljanje međunarodnih sertifikata, itd.

Kvalitativno istraživanje sa uzgajivačima žive stoke u MJ i MS, kao i sa proizvođačima rakije kod ovih drugih, podvlači još jednu veoma važnu prepreku sa kojima se poljoprivrednici u ovom delu suočavaju: odsustvo organizacije farmera u obliku asocijacije ili sličnog tela/institucije. Poljoprivrednici iz oba podsektora funkcionišu nezavisno, što ometa njihovo povezivanje sa većim kupcima u lancu vrednosti i „obezbeđivanje“ potražnje za njihovim proizvodima.

4.8. Ekonomska interakcija između MJ i MS

S obzirom na njihovu ograničenu veličinu tržišta i odvojenost od ostatka lanca vrednosti, nije iznenađujuće da veoma mali broj farmera (10) i u MJ i u MS ima interakciju sa drugim podregionom ili izvozi izvan Kosova. Čak još manji broj farmera u MJ je reklo da izvozi svoje proizvode dok je za MS ovaj broj nula. Ovo poslednje se mora uzeti sa oprežnošću imajući na umu da farmeri iz MS možda ne smatraju prodaju svojih proizvoda u Srbiji kao izvoz.

4.9. Dostupnost finansija i programi podrške

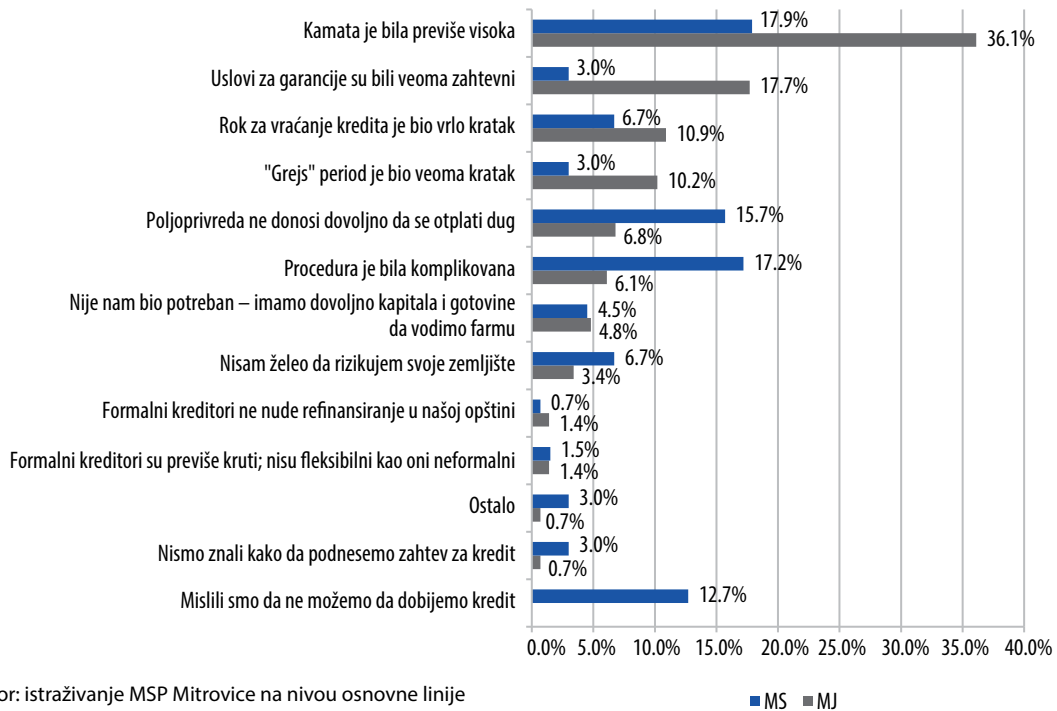
Podaci istraživanja pokazuju da, slično privatnom sektoru, poljoprivrednici u MS imaju ozbiljne probleme u vezi sa pristupom finansijama. U MJ, većina od 26% farmera koji su aplicirali za kredit su dobila, u MS samo 39% od 19 farmera koji su aplicirali za krediti uspeli su da ga i dobiju. Otud je veći procenat ovih drugih (26%) rešio da se okrene neformalnom pozajmljivanju od porodice ili prijatelja.

Slika dole dalje naglašava razlike između MJ i MS u pogledu pristupa finansijama; dok su u MJ nepovoljni finansijski uslovi glavni problem za dobijanje finansija, u MS se poljoprivrednici

¹² Napomene za čitaoca. Kvalitativno istraživanje sa MSP i farmerima u regionu Mitrovice sprovedeno je tokom jula 2015. pre fiskalnih reformi za ukidanje PDV za sirovine za Kosovske proizvođače stupile na snagu http://www.institutigap.org/documents/5675_Economic%20and%20budgetary%20effects%20of%20fiscal%20reforms%202015_final.pdf

suočavaju sa barijerama prilikom pristupa finansijama. Kao što slike dole pokazuju, glavni razlozi zašto farmeri u MS nisu aplicirali za kredite imaju veze više sa smetanjima koje se odnose na dostupnost zajmova nego sa nepovoljnim uslovima: 17% farmera reklo je da nisu aplicirali za kredit zbog toga što je procedura bila previše komplikovana, dok je 13% reklo da su smatrali da ga ne mogu dobiti.

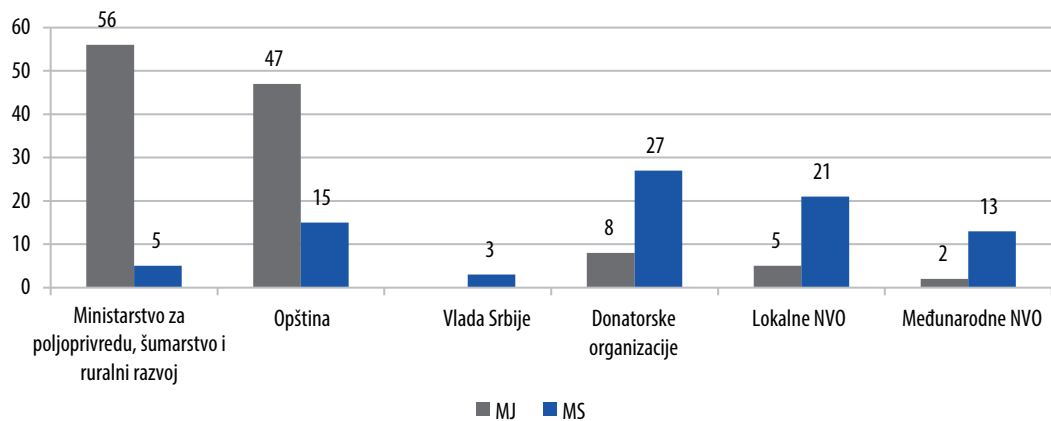
Slika 17: Razlog zašto farmeri iz regiona Mitrovice nisu aplicirali za kredit tokom poslednje 3 godine



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Moguće da je to zbog dostupnosti i lakšeg pristupa, mnogo više farmera i u MJ i u MS apliciralo je za grantove koji su bili na raspolaganju u njihovim opštinama tokom poslednje 3 godine. Kako se može primetiti u slikama dole, veći deo farmera u MJ je konkurisao za programe podrške putem grantova kod institucija na lokalnom i centralnom nivou, dok su za farmere iz MS donatorske organizacije, lokalne NVO, opštine i međunarodne NVO bile glavni izvori finansijske podrške.

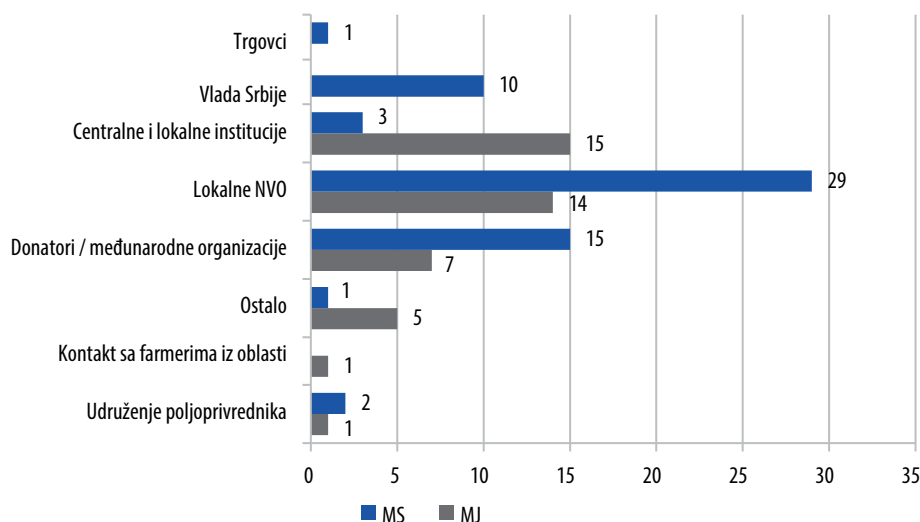
Slika 18: Programi podrške preko grantova u regionu Mitrovice



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Pored finansijske podrške, veliki broj farmera i u MJ i u MS je uživao ostalu, tehničku podršku od različitih institucija, koje je bila na raspolaganju u njihovim oblastima u obliku širih savetodavnih usluga. Što se tiče finansijske podrške, izgleda da su farmeri iz MJ bolje povezani sa institucijama centralnog i lokalnog nivoa, dok je uporedno veći broj farmera iz MS dobio podršku od lokalnih NVO, donatorskih organizacija i Vlade Srbije. Slika dole pokazuje veoma bitan dokaz da je sektor poljoprivrede i u MJ i u MS još uvek u svojim ranim fazama i u velikoj meri neorganizovan, te je veoma mali broj farmera imao koristi od stručnosti većih, iskusnijih poljoprivrednika iz ovog sektora.

Slika 19: Izvori savetodavnih dodatnih usluga u regionu Mitrovica



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

4.10. Izgledi za budućnost i planovi

Bez obzira na višestruke prepreke sa kojima se suočavaju, sektor poljoprivrede u regionu Mitrovice je prilično dinamičan i farmeri su otvoreni za nove aktivnosti u budućnosti. Trećina farmera u MJ i više od četvrtine u MS izjavili su za istraživanje da su počeli da gaje nove useve tokom proteklih 5 godina. Dalje, kada su upitani o svojim planovima za budućnost, 87% farmera iz MJ i 79% iz MS reklo je da planiraju da prošire svoje aktivnosti u naredne 3 godine.

Kada su upitani za oblasti gde bi im najviše bila potrebna podrška u budućnosti, polovina farmera i u MJ i u MS izabrala je investiranje (uključujući opremu, objekte, itd.), povezivanje sa kupcima ili lokalnim farmerima i treninge, naglašavajući četiri od ključnih problema u sektoru poljoprivrede: pristup finansijama, nedostatak organizovanosti među farmerima, odvojenost od ostatka lanca vrednosti i nedostatak znanja/ stručnosti.

5. ZAKLJUČI I PREPORUKE

Ocena regiona Mitrovica na nivou osnovne linije sadrži obimnu analizu privatnog sektora i poljoprivrednika u regionu Mitrovice, sa posebnim fokusom na prepreke sa kojima se suočavaju u svojim aktivnostima i u odnosu na rast i širenje. Za privatni sektor, iako se izveštaj fokusira na sva MSP, posebna pažnja je poklonjena sledećim sektorima: *i*) prerada mesa, IT, proizvodnja tekstila i odeće i proizvodnja građevinskog materijala u MJ, i *ii*) prerada mesa, proizvodnja rakije, građevinarstvo i IT u MS, što se smatra sektorima visokog potencijala za zapošljavanje i budući rast. U poljoprivrednom sektoru, analiza je podeljena po poljoprivrednim aktivnostima, a usevi u odnosu na uzgoj žive stoke – kako bi se identifikovale razlike, naročito one koje se odnose na prepreke sa kojima se farmeri suočavaju u bavljenju svojim poslom i pri pokušajima da povećaju svoju proizvodnju. Analize takođe upoređuju MJ i MS kako bi se stekao uvid u specifične prepreke sa kojima se i MSP i farmeri u ova dva podregiona mogu susresti.

Nalazi ukazuju da se MSP u regionu Mitrovice suočavaju sa mnoštvom barijera koje ometaju njihove svakodnevne aktivnosti i operacije. **Slaba tržišna potražnja; nelojalna konkurencija** koja proizilazi iz **visokih troškova proizvodnje** zbog visokih uvoznih taksi na sirovine i proizvodnu tehnologiju; **problemi sa pristupom finansijama** u MS i **nepovoljni finansijski uslovi** u MJ (uključujući i **kašnjenja u plaćanju** u MJ i MS kao i **izvršenje imovinskih prava** u MS); i **politička nestabilnost** – sve se ovo doživljava kao ključne barijere za prodaju proizvoda i poslovanje MSP i u MJ i u MS. MSP u MJ su takođe iskazali svoje brige u vezi sa **cenom i nedostatkom snabdevanja električnom energijom i korupcijom** kao glavnim preprekama za poslovanje u ovom podregionu, dok MSP u MS doživljavaju **nedostatak tržišnih informacija** kao značajnu barijeru. Žene u oba podregiona se suočavaju sa dodatnim preprekama koje imaju veze sa **kulturnim predrasudama i preovlađujućim tradicionalnim ulogama** što se odražava u njihovom niskom procesu učestvovanja u ekonomiji, naročito u MJ. Sa ovima preprekama na umu, nije iznenađenje da veoma mali broj MSP i na jugu i na severu ima međusobne interakcije sa partnerima iz podregiona ili inostranim ekonomijama. Dok su **nedostatak bezbednosti i politička situacija** bili navedeni kao glavni razlozi zašto MSP u MJ i MS nemaju nikakvu međusobnu interakciju, **nedostatak tržišnih informacija, procedure (uključujući i kašnjenja na granicama) i carinske tarife** navedene su kao uobičajene ključne prepreke za izvoz. MSP u MJ su takođe naveli **ograničeno umrežavanje i odnose sa inostranim zemljama** kao velike barijere za izvoz dok su njihove kolege iz MS navele troškove transporta na vrhu liste.

Slično drugom istraživanju koje je sprovedeno u vezi sa poslovnim okruženjem na Kosovu, kada su upitani koji bi faktori podigli njihovu konkurentnost na tržištu, MSP iz oba podregiona izabrali su **lak pristup finansija sa niskim kamatnim stopama i povoljne cene pri nabavci nove tehnologije ili popravci postojeće**. MSP u MJ su takođe naveli **poboljšanu infrastrukturu i poboljšano snabdevanje obučanim kadrovima** kao faktore koji bi pojačali njihovu konkurentnost na tržištu, dok su njihove kolege navele **dostupnost tržišnih informacija/potencijalnih kupaca** (moguće zbog ekonomske aktivnosti koja je ograničena na njihovu geografsku teritoriju na severu Kosova) i **manje**

birokratije u institucijama na centralnom i lokalnom nivou (pošto ovi poslednji čine značajan udeo njihove baze klijenata). Pored ovoga, kada su upitani u kojim oblastima bi im bila potrebna podrška (od različitih institucija), većina MSP i na jugu i na severu navela je „investicije koje bi ih osposobile da prošire svoje poslovne aktivnosti i umrežavanje/povezivanje sa sličnim biznisima.

Mora se naglasiti, međutim, da MSP i na jugu i na severu izgleda da imaju nedostatak svesnosti o značaju veština zaposlenih (tj. pojačana produktivnost), marketinga i međunarodnih sertifikata za poboljšanje njihove konkurentnosti na tržištu. Veoma mali broj MSP je naveo stručnost, dobro obučene kadrove ili međunarodne sertifikate kao barijere za poslovanje ili izvoz, veoma mali broj MSP je izjavio da obučava svoje osoblje ili da poseduje međunarodni sertifikat. Dalje, i ako su pojedinci i/ili glavni klijenti MSP i u MJ i u MS, veoma malo njih je izjavilo da koristi bilo koju vrstu marketinških instrumenata da dopre do svojih klijenata. Umesto toga, **većina se oslanja na širenje dobrog glasa među klijentima za sticanje novih potrošača.**

Glavne barijere sa kojima se farmeri iz regiona Mitrovice suočavaju prilikom angažovanja u ovoj privrednoj aktivnosti slične su sa MSP u ostatku privatnog sektora: **niska tržišna potražnja, nesposobnost da se bude konkurentan, pristup finansijama i visoki troškovi transporta.** Farmeri u MS su takođe naveli da imaju problema sa prodajom svojih proizvoda zbog **nedostatka tržišnih informacija. Odsustvo organizovanosti među farmerima** (u formalni, zajednički entitet/snabdevača) i **odvojenost od ostatka tržišta** u velikoj meri ograničavaju njihovu sposobnost da prodaju svoje proizvode ili proširuju svoju aktivnost. Porodica, prijatelji i rođaci su glavni klijenti farmera i na jugu i na severu; veoma mali broj njih snabdeva proizvodima veće kupce u lancu vrednosti, kao što su super marketi, veliki kupci/trgovci ili prerađivači hrane. U pogledu troškova proizvodnje, zbog snažnog oslanjanja na uvoz za poljoprivredne ulazne vrednosti (bilo direktno ili preko veleprodaje/maloprodaje), većina farmera i u MJ i u MS nagomilava visoke troškove proizvodnje, što ih čini **nekonkurentnim** na tržištu na kojem postoje uvezani poljoprivredni proizvodi. Kao i MSP, farmeri u MS se suočavaju sa brojnim preprekama u vezi sa **pristupom finansijama** (uključujući i one zbog problema sa izvršenjem imovinskih prava), dok oni iz MJ imaju problem sa **nepovoljnim uslovima finansiranja.** Podaci iz istraživanja pokazali su da farmeri iz regiona Mitrovice nailaze na brojne druge prepreke u svojim aktivnostima i širenju: **nemogućnost pristupa pouzdanoj (javnoj) infrastrukturi za navodnjavanje, nedostatak opreme i instrumenata za zaštitu useva od teških vremenskih uslova, nedostupnost modernih objekata za skladištenje useva i nedostatak znanja za gajenje novih useva.** Nije iznenađujuće, kada su upitani o oblastima u kojima bi im bila potrebna spoljna podrška u budućnosti zarad proširenja njihovih aktivnosti, većina farmera navela je **podršku za investiranje, povezivanje sa kupcima i lokalnim farmerima, kao i obuku.**

Kao što se može izvući iz rezimea nalaza istraživanja koji su gore navedeni, slaba tržišna potražnja predstavlja značajnu barijeru za širenje aktivnosti i MSP i farmera u regionu Mitrovice. Stoga, da bi se obezbedio rast oba sektora, potrebno je učiniti napore na poboljšanju njihove konkurentnosti, što bi ih takođe osposobilo da započnu trgovinu i pridruže se međunarodnim lancima vrednosti. Preporuke koje slede povezane su sa povećanjem produktivnosti i konkurentnosti privatnog sektora i farmera u regionu Mitrovice.

5.1 MSP i poljoprivrednici

- MSP i poljoprivrednici u regionu Mitrovice kažu da njihovi proizvodi/usluge nisu konkurenti na tržištu zbog velikih troškova proizvodnje sa kojima se suočavaju, a to je posledica visokih carinskih i drugih dažbina na uvoz, koji je glavni izvor njihovog snabdevanja. Kosovske institucije su već učinile korak u pravcu olakšanja ovog problema, oslobađajući od PDV-a sledeće : i) proizvodne linije i mašineriju koja se koristi u proizvodnim procesima; ii) sirovine koje se koriste u proizvodnom procesu; i iii) oprema za informatičku tehnologiju. Kako se nove fiskalne politike sprovode i utiču na privatni sektor, centralne institucije Kosova bi trebalo da pažljivo procene koje druge reforme i politike su izvodljive zarad smanjenja troškova proizvodnje, naročito u sektorima sa uporednom prednošću i potencijalom za trgovinu i stvaranje novih radnih mesta;
- MSP i poljoprivrednici u regionu Mitrovice identifikovali su pristup finansijama i nepovoljne uslove finansiranje – visoke kamatne stope, visoke zahteve za garancije, kao i kratke grejs periode i rokove za vraćanje novca – kao glavne barije za proširenje njihovih ekonomskih aktivnosti. Alternativni finansijski proizvodi kao što su opštinske šeme, garancije kredita, grantovi i subvencije mogli bi se uvesti za sektore koji imaju višu konkurentsku prednost i koji imaju veći potencijal za trgovinu i stvaranje novih radnih mesta. U sektoru poljoprivrede, ove šeme bi mogle takođe da posluže kao podsticaji za [postojeće farmere] da uzgajaju nove useve, gde Kosovo ima veću konkurentnost. Pošto poljoprivreda ima visok potencijal da stvara radna mesta za više ranjive grupe stanovništva – naročito domaćinstva na čijem su čelu žene i oni koji su slabije obrazovni – ovi novi finansijski proizvodi trebalo bi da budu dizajnirani na način koji povećava uključenost ovih grupa u ekonomiju;
- Nedostatak tržišnih informacija i ograničene mreže i odnosi sa biznisima u stranim zemljama navedeni su kao neke od glavnih barijera za izvoz. Stoga, potrebno je da svi relevantni akteri učine napore da tržišne informacije budu dostupne za MSP i farmere, kao i da im se pruže mogućnosti da se okupljaju i uspostavljaju poslovne odnose. Trgovinski sajmovi bi mogli da budu jedna opcija; ipak, za optimalan rezultat trebalo bi da uključe ne samo proizvođače, već i ostale aktere u lancu vrednosti u specifičnim sektorima. Studijske posete drugim zemljama bi mogle biti još jedna opcija.
- Potrebno je uložiti napore da se stvore mogućnosti i obezbede podsticaji za ekonomsku interakciju između farmera i odgovarajućih sektora u MJ i MS. Pošto su oba ova podregiona ograničeni po pitanju veličine tržišta, jačanje njihove saradnje predstavlja imperativ za proširenje aktivnosti i farmera i privatnog sektora.

5.2 MSP

- MSP u svim podsektorima proizvodnje naveli su da se suočavaju sa velikim troškovima zbog nestanka električne energije, i time se prouzrokuje gubitak produktivnosti i povećanja troškova koji su rezultat oštećenja mašinerije i investicija koje moraju da izvrše radi kupovine generatora za struju. Zato bi trebalo učiniti napore da se poboljša infrastruktura i snabdevanje strujom;
- Rezultati istraživanja pokazuju da je marketing „od-usta-do-usta“ jedno od najčešće korišćenih sredstava privatnog sektora u regionu Mitrovice da promoviše svoje proizvode

i usluge, iako su pojedinci i domaćinstva njihovi glavni klijenti. Pored ovoga, veoma mali broj MSP izjavio je da poseduju međunarodni sertifikat, a čak i još manje njih je moglo da kaže naziv svetski uglednog međunarodnog sertifikata. Zato, poslovne asocijacije bi trebalo da ulože trud da podignu svest privatnog sektora u vezi sa važnošću brendiranja, marketinga i dobijanja međunarodnih sertifikata i akreditacija radi povećanja njihove konkurentnost i mogućnosti da trguju sa stranim zemljama.

- Mali broj MSP obučava svoje osoblje i priznaje poboljšane veštine zaposlenih kao faktor za poboljšanje konkurentnosti. Poslovne asocijacije treba da ulože trud da podignu svest poslovnog sveta u regionu Mitrovice u vezi sa važnošću obuke osoblja. Imajući na umu nedostatak resursa u MSP, trening programa, naročito one o „mekim“ veštinama, mogli bi na početku (za kratki vremenski period od nekoliko godina) da se obezbede preko opštine i/ili poslovnih asocijacija;
- Nastavni plan i programi profesionalnih zanatskih škola i univerzitetski programi u regionu Mitrovice treba da budu revidirani i ažurirani tako da budu skrojeni prema potrebama najvećih sektora koji imaju najviši potencijal za zapošljavanje u budućnosti. Potrebno je takođe uložiti trud da se profesionalne zanatske škole povežu sa privatnim sektorima kako bi se studentima pružile prilike da poboljšaju svoje veštine i kapacitet za zapošljavanje u budućnosti, a i da bi poslodavci iz privatnog sektora imali povoljnu cenu radne snage.

5.3 Poljoprivrednici

Ovo istraživanje našlo je da poljoprivrednici iz regiona Mitrovice nisu povezani sa tržištem, što je negativno uticalo za potražnju za njihovim proizvodima. U ovim pogledu:

- Potrebno je pružiti podršku (i finansijsku i tehničku) poljoprivrednicima kako bi usmerili resurse na uzgoj useva gde Kosovo ima konkurentsku prednost. Pored uvođenja finansijskih proizvoda koji su pomenuti ranije u ovom odeljku, savetodavne dodatne usluge i treninzi trebalo bi da budu omogućeni za poljoprivrednike kako bi gajili nove useve, pošto je nedostatak stručnog znanja identifikovan kao ključni faktor za činjenicu da oni ne uzgajaju nove useve;
- Većina klijenata farmera iz regiona su članovi porodice ili susedi, a u manjoj meri i seoska pijaca. Potrebno je uložiti napore da se farmeri organizuju u formalna tela/asocijacije i povežu sa većim snabdevačima. Ova aktivnost ne samo da bi povećala tržišnu potražnju za proizvodima poljoprivrednika, već bi takođe i stvorila mogućnosti za sticanje i razmenu znanja i informacije između farmera;
- Većina farmera u regionu Mitrovice navela je da imaju problema sa infrastrukturom za navodnjavanje, zaštitom useva od nepovoljnih vremenskih uslova, i modernim skladištima za svoje useve, što sve ima negativan uticaj na produktivnost. Stoga, institucije lokalnog nivoa bi trebalo da investiraju u poboljšanje infrastrukture za navodnjavanje, dok bi zajednički naponi asocijacija poljoprivrednika (kada se one osnuju) i ostalih aktera u lancu vrednosti trebalo da idu u pravcu obezbeđivanje objekata i instrumenata za zaštitu useva i njihovo skladištenje, što bi farmeri mogli da koriste zajednički.

REFERENCE

Evropska inicijativa za stabilnost. 2004. Post-industrijska budućnost? A post-industrial future? Ekonomija i društvo u Mitrovici i Zvečanu Economy and Society in Mitrovica and Zvecan. Preuzeto sa: http://www.esiweb.org/pdf/esi_document_id_61.pdf

Institut za napredne studije 2014. Efektet ekonomike dhe buxhetore të reformave fiskale 2015. Ekonomski efekti i budzetske fiskalne reforme 2015. Preuzeto sa: http://www.institutigap.org/documents/57090_Efektet%20ekonomike%20dhe%20buxhetore%20t%C3%AB%20reformave%20fiskale_Instituti%20GAP.pdf

NVO Aktiv. 2013. Istraživanje ekonomske situacije biznisa na severnom Kosovu An inquiry into the economic situation of North Kosovo businesses. Preuzeto sa: <http://ngoaktiv.org/fajlovi/An%20inquiry%20into%20the%20economic%20situation%20of%20north%20Kosovo%20businesses%20-%20NGO%20Aktiv.pdf>

OEBS 2014, profili Opština mart 2014 OSCE. 2014. Municipal Profiles – March 2014. Preuzeto sa: <http://www.osce.org/kosovo/66047>

Regionalna razvojna agencija sever 2010. Regionalna razvojna strategija za ekonomski region sever. Regional Development Agency North. 2010. Regional Development Strategy for the Economic Region North. Preuzeto sa: <http://www.cbckosovo.eu/?cat=21>

RIINVEST. 2015. Ekonomski potencijali na severu Kosova (Economic Potentials in the North of Kosovo). Preuzeto sa: http://www.riinvestinstitute.org/publikimet/pdf/North_Report_ENG_FINAL_PRINT1429624793.pdf

Trgovački kapacitet (Tradability) na: Wikipedia . Preuzeto avgusta 8, 2015, iz <https://en.wikipedia.org/wiki/Tradability>

ANEKS 1

Tabela 1: Zakonski oblici MSP u regionu Mitrovica

Zakonski oblici biznisa	MJ	MS
Individualni biznis	90.2%	80.7%
Partnerstvo	4.8%	5.4%
Partnerstvo sa ograničenom odgovornošću	2.4%	3.7%
Akcionarsko društvo	0.3%	0.4%
Korporacija	0.3%	3.1%
Bez odgovora	2.0%	6.7%
Ukupno	100.0%	100.0%

Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 2: Razlozi uvećanja profita u poslednje 3 godine

Razlozi za povećanje profita	MJ	MS
Povećanje prodaje	21.8%	37.3%
Novi proizvodi	18.9%	12.4%
Tehnološka poboljšanja	14.6%	15.2%
Poboljšanje veština zaposlenih	13.6%	6.0%
Povećana produktivnost	11.7%	16.1%
Poboljšanja u rukovođenju	11.2%	4.6%
Smanjenje troškova	6.3%	6.5%
Ostalo	1.5%	-
Inostrane investicije	0.5%	1.8%
Ukupno	100.0%	100%

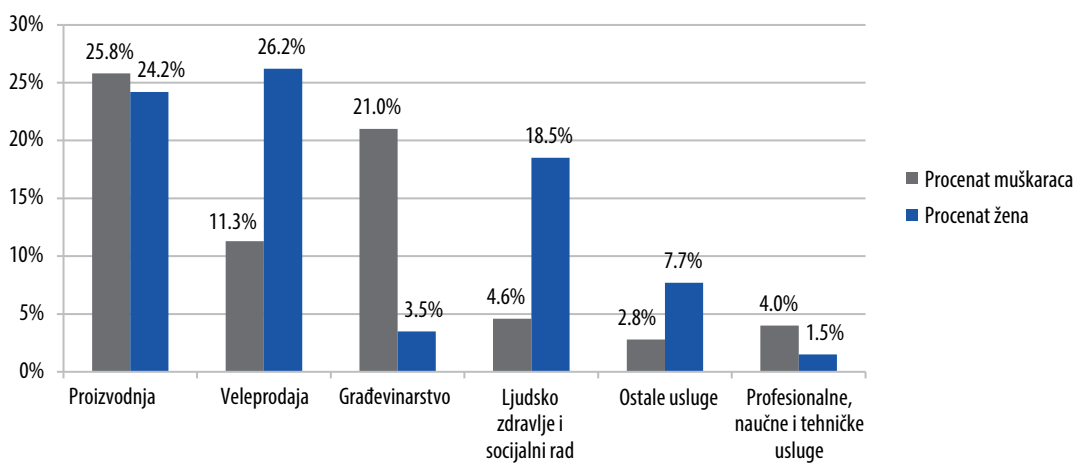
Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 3: Razlozi za nabavku zaliha iz neformalnog sektora

Razlozi za nabavku iz neformalnog sektora	MJ	MS
Najniža cena	38.1%	28.0%
Najbolji kvalitet	19.0%	7.6%
Geografska blizina	23.8%	34.7%
Najbrža usluga	19.0%	29.7%
Ukupno	100.0%	100%

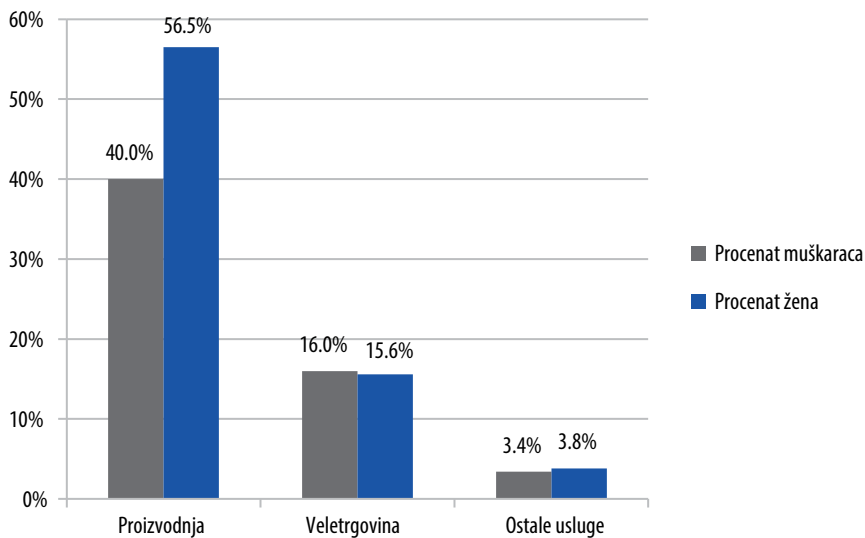
Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Slika 1: Zaposlenost u MJ po polu i sektoru



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Slika 2: zaposlenost u MS po polu i sektoru



Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 4: Obrazovni nivo vlasnika MSP u regionu Mitrovice, po polovima

Obrazovni nivo	MJ			MS		
	Muškarci	Žene	Svi	Muškarci	Žene	Svi
Nezavršeno osnovno	2.4%	2.5%	2.4%	1.0%	0.0%	0.7%
Osnovno obrazovanje	3.6%	2.3%	3.4%	7.9%	2.7%	6.5%
Opšte srednje obrazovanje	17.4%	26.1%	18.7%	18.9%	34.7%	23.1%
Zanatsko srednje obrazovanje	31.6%	33.4%	31.8%	43.0%	37.9%	41.7%
Tercijarno (univerzitetsko) obrazovanje	45.0%	35.7%	43.7%	29.2%	24.7%	28.0%
Ukupno	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 5A: Glavne prepreke za poslovanje u MJ

Glavne prepreke za poslovanje	značajne ili veoma velike prepreke
Nelojalna konkurencija	83.1%
Nedostatak i skupoća snabdevanja energijom	68.4%
Visoki porezi	65.2%
Korupcija	47.0%
Politička nestabilnost	44.6%
Poreska administracija	43.3%
Transport	38.4%
Obezbeđivanje sirovina, mašinerije i opreme	38.1%
Lokalna infrastruktura (putevi, voda, kanalizacije itd.)	38.0%
Nedostatak odgovarajuće sigurnosti	36.4%
Kašnjenja u plaćanju	32.0%
Fiskalna izbegavanja	31.2%
Nedostatak tržišne potražnje	30.6%
Koštanje proizvodnog materijala	29.1%
Kriminal, krađa	28.5%
Efikasnost carinske administracije	27.8%
Kvalitet sirovina	25.0%
Nedostatak proizvodnih kapaciteta	24.7%
Odsustvo vladavine zakona/inefikasnost sudova	24.1%
Pristup finansijama	22.9%
Odsustvo izvršavanja ugovora	21.4%
Neodgovarajuće i nedovoljne zakonske odredbe	16.3%
Nedostatak tržišnih informacija	15.9%
Teškoće u pribavljanju radnih dozvola/licenci za biznis	14.1%
Neodgovarajuća radna snaga (nedostatak kvalifikovane radne snage)	13.8%
Cena radne snage	13.8%
Rukovodilački kapaciteti	11.4%

Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 5B: Glavne prepreke za poslovanje u MS

Glavne prepreke za poslovanje	značajne i velike prepreke
Odsustvo tržišne potražnje	44.3%
Pristup finansijama	40.0%
Kašnjenje u plaćanju	39.1%
Cena proizvodnog materijala	35.8%
Politička nestabilnost	33.4%
Nelojalna konkurencija/konkurencija iz neformalnog sektora	31.4%
Nedostatak tržišnih informacija	24.6%
Efikasnost carinske administracije	22.6%
Nedostatak i skupoća snabdevanja električnom energijom	21.9%
Kvalitet sirovina	21.7%
Transport	21.1%
Cena radne snage	20.8%
Nedostatak odgovarajuće sigurnosti	20.5%
Neodgovarajuća radna snaga (nedostatak kvalifikovane radne snage)	20.1%
Odsustvo izvršavanja ugovora	20.1%
Obezbeđivanje sirovina, mašinerije i opreme	19.7%
Odsustvo vladavine prava/neefikasnost sudova	19.4%
Korupcija	19.0%
Poreska administracija	18.7%
Lokalna infrastruktura (putevi, voda, kanalizacija, itd.)	17.7%
Kriminal, krađa	16.7%
Fiskalna izbegavanja	16.2%
Visoki porezi	15.0%
Neodgovarajuće i nedovoljne zakonske odredbe	14.1%
Rukovodilački kapaciteti	13.2%
Teškoće u pribavljanju radnih dozvola/licenci za biznis	13.0%
Nedostatak proizvodnih kapaciteta	11.2%

Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 6A: Dobijanje grantova - MJ

Institucije	Procenat MSP	Prosečan iznos (u €) ¹³
Inostrani donatori (npr. EU komisija)	1.3%	€ 17,350 (2 ispitanika)
Centralne (kosovske) institucije	1.0%	-
Lokalne institucije (opština)	0.7%	-
Ostalo (Ministarstvo unutrašnjih poslova; USAID; Ministarstvo za dijasporu Bosne)	1.0%	€ 3,237 (4 ispitanika)

Tabela 6B: Dobijanje grantova - MS

Institucije	Procenat MSP	Prosečan iznos (u €)
Inostrani donatori (npr. EU komisija)	7.7%	€ 11,083 (18 ispitanika)
Centralne (kosovske) institucije	1.7%	€ 475 (3 ispitanika)
Lokalne institucije (opština)	2.3%	€ 2,835 (7 ispitanika)
Vlada Srbije	1.3%	€ 4,745 (4 ispitanika)

13 Prosečne vrednosti dobijenih grantova zasnovane su na veoma malom broju ispitanika stoga nisu reprezentativne

Tabela 7: Nivo obrazovanja farmera u regionu Mitrovice po polovima

Nivo obrazovanja	MJ			MS		
	Muškarci	Žene	Svi farmeri	Muškarci	Žene	Svi farmeri
Nezavršeno osnovno	1.4%	12.6%	4.8%	1.3%	0%	1.1%
Osnovno obrazovanje	3.3%	10.5%	5.5%	7.3%	32.9%	12.0%
Opšte srednje obrazovanje	22.3%	31.0%	24.9%	24.0%	17.6%	22.8%
Zanatsko srednje obrazovanje	53.8%	35.4%	48.3%	57.1%	35.6%	53.1%
Tercijarno obrazovanje („Bačelor“ diploma ili više)	19.2%	10.5%	16.6%	10.3%	13.9%	11.0%
Ukupno	100.0%	100.0%	100%	100.0%	100.0%	100%

Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 8: Bračni status farmera u regionu Mitrovice po polovima

Bračni status	MJ			MS		
	Muškarci	Žene	Svi farmeri	Muškarci	Žene	Svi farmeri
Samac/nikada venčan	14.5%	13.5%	14.2%	23.2%	11.5%	21.1%
U braku	85.5%	76.2%	82.7%	70.2%	67.4%	69.6%
Udovac/udovica	0.0%	6.5%	2.0%	4.6%	21.1%	7.6%
Suživot sa partnerom, ali bez braka	0.0%	3.8%	1.1%	0.7%	0.0%	0.6%
Razveden/a	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%	0.0%	1.1%
Ukupno	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Tabela 9A: Vlasništvo nad zemljištem u MJ po polovima

Površina zemljišta	Vlasnik			Korišćenje bez rente			Zakup		
	Muškarci	Žene	Svi	Muškarci	Žene	Svi	Muškarci	Žene	Svi
Manje od 0.5 hektara	19.1%	31.2%	22.6%	1	2	3	7		27.2%
Između 0.5 i 3 hektara	22.4%	23.2%	22.7%	2		2	4	1	18.1%
Između 3 i 5 hektara	14.6%	18.5%	15.7%	1		1	5	3	11.8%
Između 5 i 10 hektara	25.7%	15.6%	22.7%					1	21.2%
Više od 10 hektara	18.2%	11.5%	16.3%	2		2	5	1	21.7%
Ukupno	100.0%	100.0%	100.0%	6	2	8	21	6	100.0%

Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 9B: Vlasništvo nad zemljištem u MS po polovima

Površina zemljišta	Vlasnik			Korišćenje bez rente			Zakup
	Muškarci	Žene	Svi	Muškarci	Žene	Svi	Muškarci
Manje od 0.5 hektara	34.6%	33.1%	34.3%	29.6%	2 žene	33.3%	20.8%
Između 0.5 i 3 hektara	31.8%	27.2%	31.0%	63%		56.7%	63.5%
Između 3 i 5 hektara	29.4%	30.5%	29.6%	7.4%	1 žena	10%	-
Između 5 i 10 hektara	4.2%	3.1%	4.0%		-	-	-
Više od 10 hektara	0.0%	6.1%	1.1%		-	-	15.7%
Ukupno	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	100.0%	100.0%

Izvor: istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

ANEKS 2

1. Privatni sektor u regionu Mitrovica

1.1. Učinak tokom poslednje tri godine

Tabela 1 MJ: Percepcije o učinku tokom poslednje tri godine

U poređenju sa pre 12 meseci (jedna godina), vaši prihodi su	Procenat MSP	U poređenju sa pre 24 meseca (dve godine), vaši prihodi su	Procenat MSP	U poređenju sa pre 36 meseci (tri godine), vaši prihodi su	Procenat MSP
Porasli	22.8%	Porasli	19.1%	Porasli	22.4%
Ostali isti	26.1%	Ostali isti	25.7%	Ostali isti	20.6%
Opali	38.5%	Opali	37.2%	Opali	37.3%
Bez odgovora	12.6%	Bez odgovora	18.0%	Bez odgovora	19.7%
Ukupno	100.0%		100.0%		100.0%

Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 2 MS: Percepcije o učinku tokom poslednje tri godine

U poređenju sa pre 12 meseci (jedna godina), vaši prihodi su	Procenat MSP	U poređenju sa pre 24 meseca (dve godine), vaši prihodi su	Procenat MSP	U poređenju sa pre 36 meseci (tri godine), vaši prihodi su	Procenat MSP
Porasli	28.5%	Porasli	18.1%	Porasli	16.0%
Ostali isti	37.5%	Ostali isti	33.5%	Ostali isti	29.9%
Opali	25.8%	Opali	22.7%	Opali	20.7%
Bez odgovora	8.2%	Bez odgovora	26%	Bez odgovora	33.4%
Ukupno	100.0%		100.0%		100.0%

Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 3 MJ: Učinak tokom prethodne godine (trendovi prihoda), po sektorima

Sektor	Procenat MSP koji su izjavili da su njihovi prihodi porasli tokom prethodne godine
Ljudsko zdravlje i socijalni rad	36.7%
Profesionalne, naučne i tehničke usluge	31.8%
Proizvodnja	24.1%
Građevinarstvo	22.6%
Ostale aktivnosti ukupno	20.0%
Ostale usluge	13.3%
Veleprodaja	9.1%
Svi sektori	22.8%

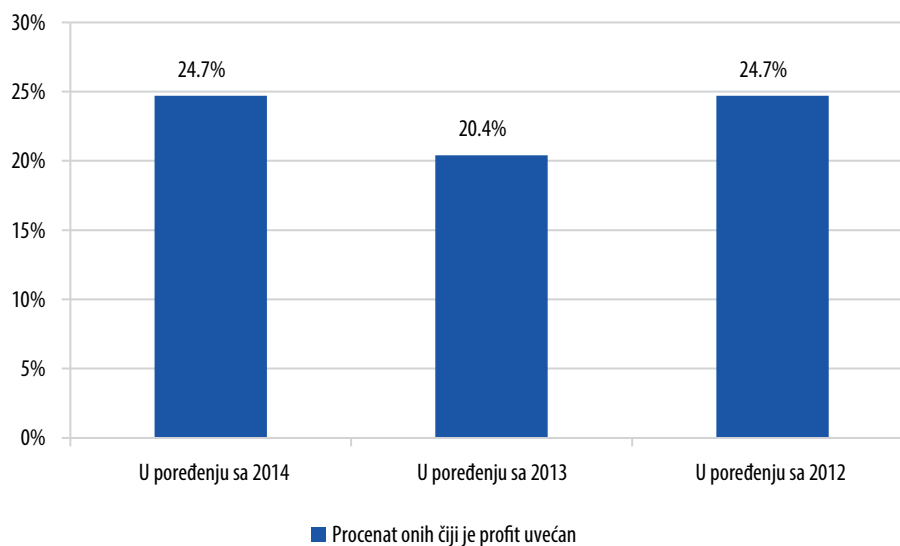
Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 4 MS: Učinkak tokom prethodne godine (trendovi prihoda), po sektorima

Sektor	Procenat MSP koji su izjavili da su njihovi prihodi porasli tokom prethodne godine
Proizvodnja	37.2%
Veletrgovina	29.7%
Ostale usluge	30.0%

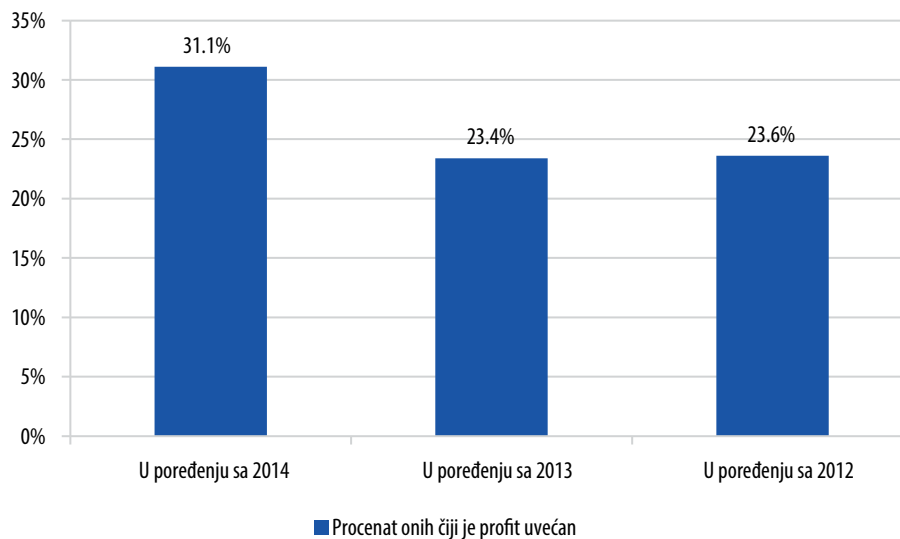
Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Slika 1 MJ: Trendovi profita, 2012-2014.



Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Slika 2 MS: Trendovi profita, 2012-2014.



Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 5 MJ: Trendovi profita, po sektoru

Sektori	Procenat MSP koji su izjavili da su njihovi prihodi porasli tokom prethodne godine
Ljudsko zdravlje i socijalni rad	44.0%
Profesionalne, naučne i tehničke usluge	33.3%
Proizvodnja	27.8%
Građevinarstvo	21.4%
Ostale aktivnosti ukupno	20.7%
Ostale usluge	14.3%
Veleprodaja	7.4%
Svi sektori	24.6%

Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 6 MS: Trendovi profita, po sektoru

Sektori	Procenat MSP koji su izjavili da su njihovi prihodi porasli tokom prethodne godine
Proizvodnja	36.9%
Veletrgovina	36.4%
Ostale usluge	33.3%

Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 7 MJ: Faktori porasta profita, po sektoru

Faktori	Proizvodnja	Veleprodaja	Građevinarstvo	Ljudsko zdravlje i socijalni rad	Ostale usluge	Profesionalne, naučne i tehničke usluge
Porast prodaje	13.5%	60.0%	18.8%	24.1%	27.3%	40.0%
Novi proizvodi	26.9%	0.0%	18.8%	17.2%	18.2%	6.7%
Smanjenje troškova	5.8%	0.0%	12.5%	6.9%	0.0%	6.7%
Tehnološka poboljšanja	15.4%	0.0%	6.3%	17.2%	27.3%	13.3%
Povećana produktivnost	17.3%	0.0%	12.5%	10.3%	0.0%	6.7%
Poboljšane veštine zaposlenih	11.5%	40.0%	25.0%	6.9%	18.2%	20.0%
Poboljšanja u upravljanju	9.6%	0.0%	6.3%	17.2%	9.1%	6.7%
Ukupno	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 8 MS: Faktori porasta profita, po sektoru

Faktori	Proizvodnja	Veleprodaja
Porast prodaje	41.0%	48.0%
Novi proizvodi	13.7%	20.0%
Smanjenje troškova	5.1%	4.0%
Tehnološka poboljšanja	13.7%	8.0%
Povećana produktivnost	17.9%	12.0%
Poboljšane veštine zaposlenih	6.0%	4.0%
Poboljšanja u upravljanju	2.6%	4.0%
Ukupno	100%	100%

Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

1.2. Snabdevanje

Tabela 9 MJ: Izvori snabdevanja i prosečni udeo snabdevanja svakog od izvora

Izvori snabdevanja	Procenat odgovora	Prosečni procenat snabdevanja iz izvora
Sopstvena proizvodnja	3.0%	70.0%
Domaći proizvođači, u Mitrovici	9.8%	68.2%
Domaći proizvođači, širom Kosova	20.4%	75.3%
Uvoz, od maloprodaje/veleprodaje u Mitrovici	6.7%	71.9%
Uvoz, od maloprodaje/veleprodaje širom Kosova	44.2%	79.1%
Mi ih uvozimo sami, direktno	15.5%	76.4%
Ostalo	0.3%	86.7%

Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 10 MS: Izvori snabdevanja i prosečni udeo snabdevanja od svakog od izvora

Izvori snabdevanja	Procenat odgovora	Prosečni procenat snabdevanja iz izvora
Sopstvena proizvodnja	11.6%	77.0%
Domaći proizvođači, u Mitrovici	13.8%	58.0%
Domaći proizvođači, širom Kosova	17.2%	63.2%
Uvoz, od maloprodaje/veleprodaje u Mitrovici	12.8%	60.0%
Uvoz, od maloprodaje/veleprodaje širom Kosova	15.0%	63.0%
Mi ih uvozimo sami, direktno	28.1%	68.9%
Ostalo	1.5%	69.0%

Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 11 MJ: Izvori snabdevanja, po sektoru

Izvori snabdevanja	Proizvodnja	Veleprodaja	Građevinarstvo	Ljudsko zdravlje i socijalni rad	Ostale usluge	Profesionalne, naučne i tehničke usluge
Sopstvena proizvodnja	8.8%	2.4%	0.0%	0.0%	3.2%	4.5%
Domaći proizvođači, u Mitrovici	15.0%	9.8%	12.1%	3.2%	19.4%	0.0%
Domaći proizvođači, širom Kosova	16.3%	12.2%	18.2%	29.0%	9.7%	31.8%
Uvoz, od maloprodaje/veleprodaje u Mitrovici	6.3%	9.8%	6.1%	3.2%	6.5%	9.1%
Uvoz, od maloprodaje/veleprodaje širom Kosova	35.0%	48.8%	60.6%	58.1%	45.2%	40.9%
Mi ih uvozimo sami, direktno	18.8%	17.1%	3.0%	6.5%	16.1%	13.6%
Ostalo	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 12 MS: Izvori snabdevanja, po sektoru

Izvori snabdevanja	Proizvodnja	Veleprodaja	Ostale usluge
Sopstvena proizvodnja	15.3%	1.9%	3.8%
Domaći proizvođači, u Mitrovici	14.2%	7.5%	19.2%
Domaći proizvođači, širom Kosova	21.3%	17.0%	23.1%
Uvoz, od maloprodaje/veleprodaje u Mitrovici	11.5%	9.4%	11.5%
Uvoz, od maloprodaje/veleprodaje širom Kosova	14.2%	20.8%	11.5%
Mi ih uvozimo sami, direktno	23.5%	43.4%	30.8%

Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 13 MJ: Izvori snabdevanja za proizvodnu tehnologiju

Izvori snabdevanja za proizvodnu tehnologiju	Procenat odgovora
Kosovo	72.9%
Region	6.1%
Evropa	20.7%
Ostalo	0.3%
Ukupno	100.0%

Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 14 MS: Izvori snabdevanja za proizvodnu tehnologiju

Izvori snabdevanja za proizvodnu tehnologiju	Procenat odgovora
Kosovo	60.7%
Region	36.0%
Evropa	2.2%
Ostalo	0.3%
Ukupno	100.0%

Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

1.3. Kadrovski resursi

Tabela 15 MJ: Sastav radne snage, po funkciji i polovima

Profil	Procenat od ukupnog broja	Procenat muškaraca	Procenat žena
Administrativno osoblje	16.3%	73.1%	26.9%
Tehničko osoblje	58.0%	78.5%	21.5%
Rukovodeće osoblje	7.8%	53.2%	46.8%
Ostale pozicije	17.8%	86.0%	14.0%
Ukupno	100.0%	100.0%	100.0%

Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 16 MS: Sastav radne snage, po funkciji i polovima

Profil	Procenat od ukupnog broja	Procenat muškaraca	Procenat žena
Administrativno osoblje	13.0%	40.6%	59.4%
Tehničko osoblje	71.8%	70.9%	29.1%
Rukovodeće osoblje	8.2%	69.0%	31.0%
Ostale pozicije	7.0%	70.8%	29.2%
Ukupno	100.0%	100.0%	100.0%

Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

1.4. Tržišta i konkurentnost

Tabela 17 MJ: Faktori koji su važni za poboljšanje konkurentnosti

Faktori poboljšanja konkurentnosti	Važno ili veoma važno
Lak pristup finansijama i niske kamatne stope	90.3%
Pristupačne cene pri nabavci nove tehnologije ili poboljšanju postojeće	89.7%
Bolja infrastruktura	88.4%
Pojačan priliv dobro obučениh kadrova	86.0%
Pristup tržišnim informacijama (potencijalnim kupcima)	85.9%
Međunarodni sertifikati	79.1%
Laka dostupnost usluga distribucije i međunarodnog transporta	78.8%
Manje birokratije u lokalnim i centralnim institucijama	77.2%
Investiranje u marketing	75.9%
Laka dostupnost poslovnih konsultantskih i ostalih usluga zarad poboljšanja kadrovskih kapaciteta u kompaniji	74.5%
Bolja koordinacija među ključnim akterima u sektoru (od poljoprivrednika, proizvođača, distributera, veletrgovaca i maloprodaje, do izvoza)	73.6%
Ostalo (npr. sloboda kretanja)	53.6%

Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 18 MS: Faktori koji su važni za poboljšanje konkurentnosti

Faktori poboljšanja konkurentnosti	Važno i veoma važno
Pristupačne cene pri nabavci nove tehnologije ili poboljšanju postojeće	71.8%
Lak pristup finansijama i niske kamatne stope	67.7%
Pristup tržišnim informacijama (potencijalnim kupcima)	56.5%
Manje birokratije u lokalnim i centralnim institucijama	53.5%
Investiranje u marketing	48.3%
Bolja infrastruktura	47.5%
Pojačan priliv dobro obučениh kadrova	43.0%
Bolja koordinacija među ključnim akterima u sektoru (od poljoprivrednika, proizvođača, distributera, veletrgovaca i maloprodaje, do izvoza)	42.6%
Laka dostupnost usluga distribucije i međunarodnog transporta	36.3%
Laka dostupnost poslovnih konsultantskih i ostalih usluga zarad poboljšanja kadrovskih kapaciteta u kompaniji	35.9%
Međunarodni sertifikati	34.3%
Ostalo (npr. sloboda kretanja)	15.0%

Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 19 MJ: Faktori konkurentnosti

Prednost u konkurenciji	Procenat odgovora
Cena	91.2%
Kvalitet proizvoda/usluge	94.7%
Pouzdanost proizvoda/usluge	93.3%
Lokacija/prisutnost u kanalima prodaje	80.6%
Brend/imidž kompanije	82.0%

Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

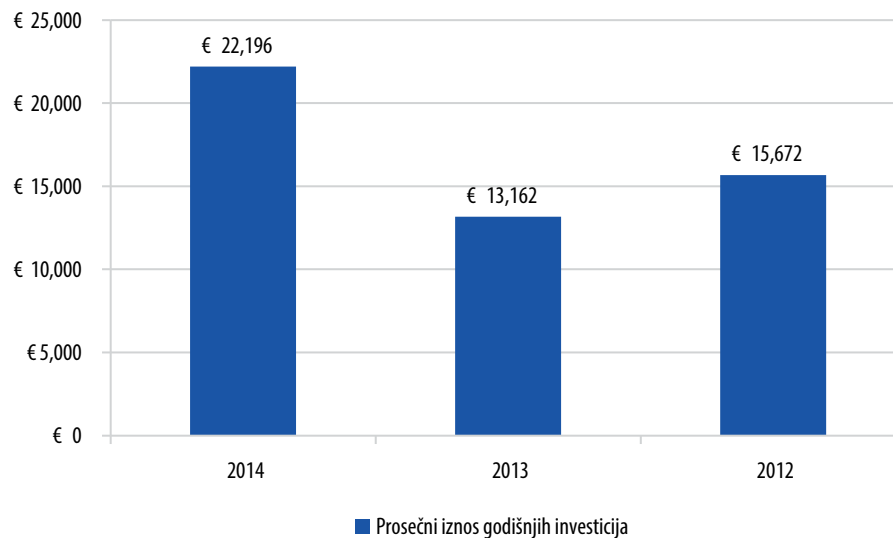
Tabela 20 MS: Faktori konkurentnosti

Prednost u konkurenciji	Procenat odgovora
Cena	20.5%
Kvalitet proizvoda/usluge	20.5%
Pouzdanost proizvoda/usluge	20.5%
Lokacija/prisutnost u kanalima prodaje	17.2%
Brend/imidž kompanije	18.1%
Ostalo	3.3%
Ukupno	100.0%

Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

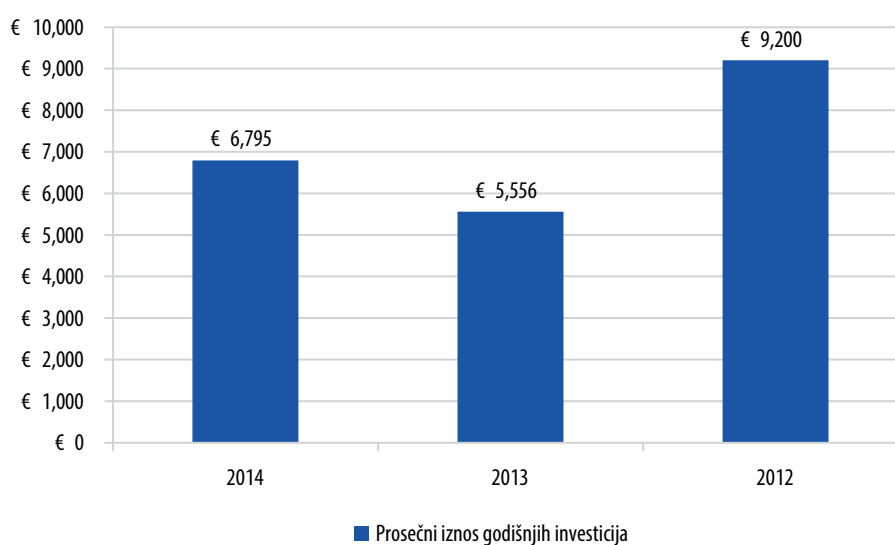
1.5. Investicije

Slika 3 MJ: Prosečan iznos godišnjih investicija, 2012-2014.



Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Slika 4 MS: Prosečan iznos godišnjih investicija



Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 21 MJ: Planovi investiranja, po sektorima

Sektor	Procenat MSP koji planiraju investiranje u naredne tri godine
Proizvodnja	86.0%
Veletrgovina	84.9%
Ostale usluge	83.3%
Građevinarstvo	77.4%
Ljudsko zdravlje i socijalni rad	73.3%
Ostale aktivnosti ukupno	61.2%
Profesionalne, naučne i tehničke usluge	59.1%

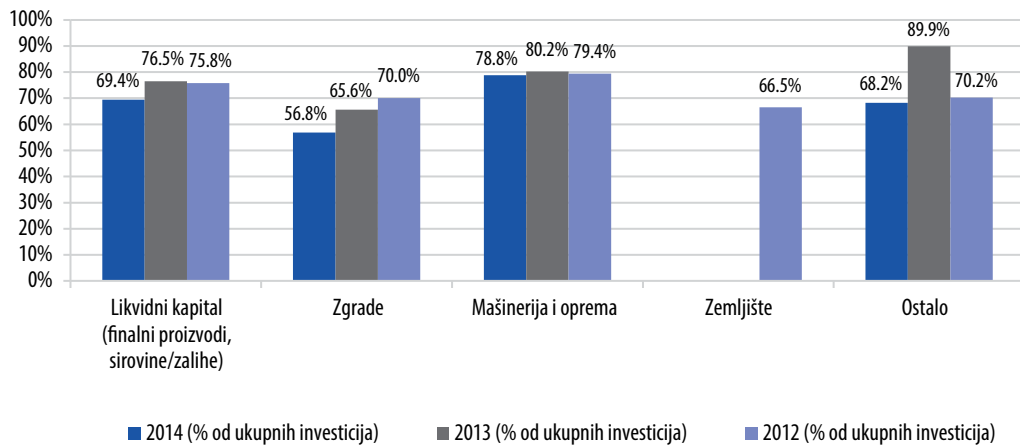
Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 22 MS: Planovi investiranja, po sektorima

Sektor	Procenat MSP koji planiraju investiranje u naredne tri godine
Proizvodnja	57.9%
Veletrgovina	78.6%
Ostale usluge	55.6%

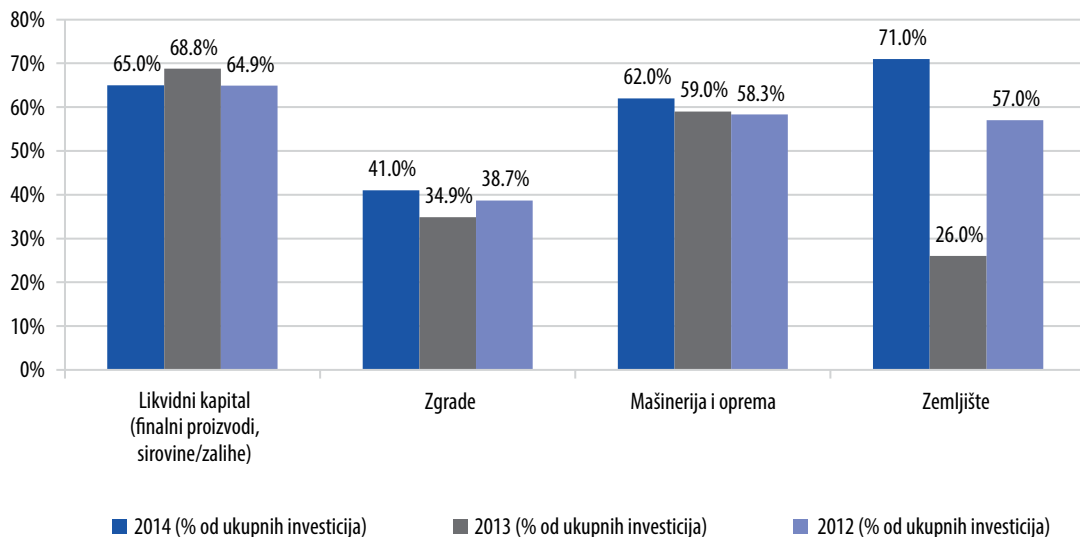
Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Slika 5 MJ: Trendovi u oblastima investiranja, 2012-2014.



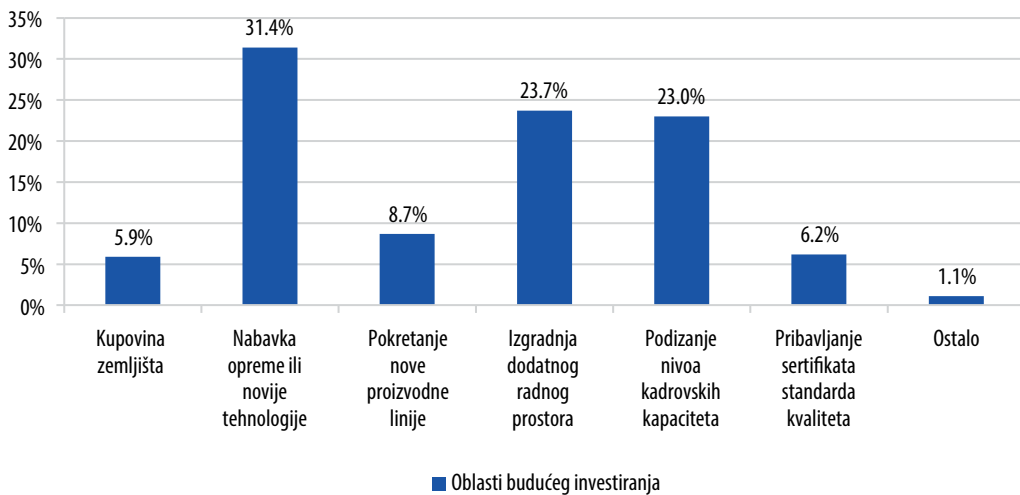
Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Slika 6 MS: Trendovi u oblastima investiranja, 2012-2014.



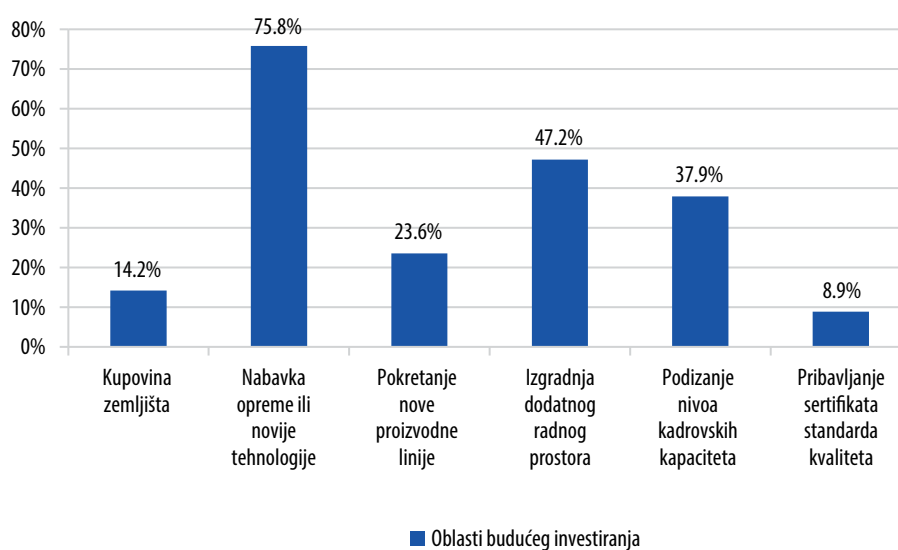
Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Slika 7 MJ: Oblasti budućeg investiranja u privatnom sektoru



Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

Slika 8 MS: Oblasti budućih investicija u privatnom sektoru



Izvor: Istraživanje MSP Mitrovice na nivou osnovne linije

2. Poljoprivrednici u regionu Mitrovice

2.1. Karakteristike poljoprivrednika

Tabela 23 MJ: Definicija farme

Definicija farme	Procenat farmara
Farma koja konzumira i prodaje polovinu proizvoda	61.4%
Farma koja uglavnom proizvodi za prodaju proizvoda	26.8%
Farma koja uglavnom proizvodi za sopstvene potrebe	9.4%
Ostalo	1.3%
Komercijalna farma sa širokim prisustvom na tržištu	1.1%
Ukupno	100.0%

Izvor: Istraživanje farmara Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 24 MS: Definicija farme

Definicija farme	Procenat farmara
Farma koja uglavnom proizvodi za sopstvene potrebe	8.5%
Farma koja konzumira i prodaje polovinu proizvoda	62.3%
Farma koja uglavnom proizvodi za prodaju proizvoda	28.6%
Komercijalna farma sa širokim prisustvom na tržištu	0.0%
Ostalo	0.6%
Ukupno	100.0%

Izvor: Istraživanje farmara Mitrovice na nivou osnovne linije

2.2. Dinamika poljoprivrednog sektora

Tabela 25 MJ: Glavni razlozi zašto se ne uzgajaju novi usevi

Razlozi da nema uzgoja novih useva	Procenat odgovora
To je vrlo skupo	49.4%
Nelojalna konkurencija preko cena uvezenih useva	20.3%
Nema dovoljno znanja o novim usevima	13.9%
Ne mogu priuštiti troškove uvoznih vrednosti	6.3%
Slaba potražnja na tržištu	5.1%
Nedostatak infrastrukture za navodnjavanje	3.8%
Neodgovarajuće zemljište (tlo)	1.3%
To je veoma rizično	0.0%
Ostalo	0.0%
Ne znam/bez odgovora	0.0%
Ukupno	100.0%

Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 26 MS: Glavni razlozi zašto se ne uzgajaju novi usevi

Razlozi da nema uzgoja novih useva	Procenat odgovora
Ne mogu priuštiti troškove uvoznih vrednosti	25.7%
To je vrlo skupo	22.0%
To je veoma rizično	21.1%
Nema dovoljno znanja o novim usevima	9.2%
Slaba potražnja na tržištu	9.2%
Nedostatak infrastrukture za navodnjavanje	6.4%
Ostalo (nema njiva; ne želim da preuzimam rizik; nemam dovoljno finansija)	3.7%
Nelojalna konkurencija preko cena uvezenih useva	2.8%
Neodgovarajuće zemljište (tlo)	0.0%
Ukupno	100.0%

Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

2.3. Ulazne vrednosti

Tabela 27 MJ: Razlozi za upotrebu tradicionalnog semena

Razlozi za upotrebu tradicionalnog semena	Procenat odgovora
Bolji kvalitet useva	32.7%
Bolji prinos/veća proizvodnja	21.2%
Niska cena semena	15.4%
Bezbednost od štetočina	11.5%
Profitabilnije	7.7%
Mala potrošnja vode, đubriva i veća otpornost na vruće i hladno vreme, itd.	5.8%
Brza proizvodnja	5.8%
Hibridno seme nije dostupno	0.0%
Ne mogu priuštiti skupo seme	0.0%
Ostalo	0.0%
Ukupno	100%

Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 28 MS: Razlozi za upotrebu tradicionalnog semena

Razlozi za upotrebu tradicionalnog semena	Procenat odgovora
Niska cena semena	26.2%
Dobar kvalitet useva	24.6%
Ne mogu priuštiti skupo seme	12.3%
Viši prinosi/veća proizvodnja	10.8%
Mala potrošnja vode, đubriva i veća otpornost na toplo-hladno vreme, itd.	7.7%
Brza proizvodnja	6.2%
Bezbednost od štetočina	6.2%
Profitabilnije	4.6%
Ostalo	1.5%
Hibridno seme nije dostupno	0.0%
Ukupno	100.0%

Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 29 MJ: Razlozi za korišćenje hibridnog semena

Razlozi za korišćenje hibridnog semena	Procenat odgovora
Viši prinosi/veća proizvodnja	27.3%
Dobar kvalitet useva	25.0%
Brza proizvodnja	15.9%
Profitabilnije	11.4%
Mala potrošnja vode, đubriva i veća otpornost na toplo-hladno vreme, itd.	6.8%
Niska cena semena	6.8%
Bezbednost od štetočina	6.8%
Nije dostupno lokalno seme	0.0%
Ne mogu priuštiti skupo seme	0.0%
Ostalo	0.0%
Ukupno	100.0%

Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 30 MS: Razlozi za korišćenje hibridnog semena

Razlozi za korišćenje hibridnog semena	Procenat odgovora
Viši prinosi/veća proizvodnja	36.4%
Dobar kvalitet useva	19.5%
Brza proizvodnja	11.7%
Mala potrošnja vode, đubriva i veća otpornost na toplo-hladno vreme, itd.	10.4%
Niska cena semena	5.2%
Bezbednost od štetočina	5.2%
Profitabilnije	5.2%
Ne mogu priuštiti skupo seme	3.9%
Nije dostupno lokalno seme	2.6%
Ostalo	0.0%
Ukupno	100.0%

Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 31 MJ: Izvori navodnjavanja koji su na raspolaganju u oblasti

Sredstva navodnjavanja prisutna u oblasti	Procenat farmera
Javni sistem vodosnabdevanja	10.3%
Kanal	1.7%
Sopstvena pumpa/bušotina/povezan izvor	1.5%
Jezerce	1.4%
Reka	14.6%
Rezervoar	7.3%
Izvor	56.8%
Navodnjavanje prskalicama	6.5%
Ukupno	100.0%

Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 32 MS: Izvori navodnjavanja koji su na raspolaganju u oblasti

Sredstva navodnjavanja prisutna u oblasti	Procenat farmera
Javni sistem vodosnabdevanja	12.6%
Kanal	14.7%
Sopstvena pumpa/bušotina/povezan izvor	35.9%
Jezerce	0.0%
Reka	18.3%
Rezervoar	2.3%
Izvor	12.4%
Navodnjavanje prskalicama (kap-po-kap)	3.8%
Ukupno	100.0%

Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 33 MJ: Učestalost upotrebe pesticida

Učestalost upotrebe pesticida	Procenat farmera
Uvek	6.6%
Povremeno	12.6%
Retko	4.2%
Ako se pojavi potreba	60.2%
Nikada	16.4%
Ukupno	100.0%

Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

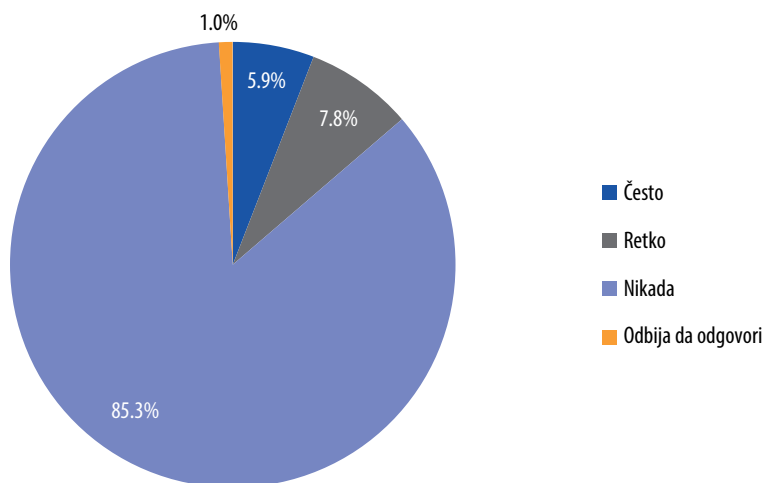
Tabela 34 MS: Učestalost upotrebe pesticida

Učestalost upotrebe pesticida	Procenat farmera
Uvek	18.3%
Povremeno	25.0%
Retko	26.5%
Ako se pojavi potreba	26.0%
Nikada	4.2%
Ukupno	100.0%

Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

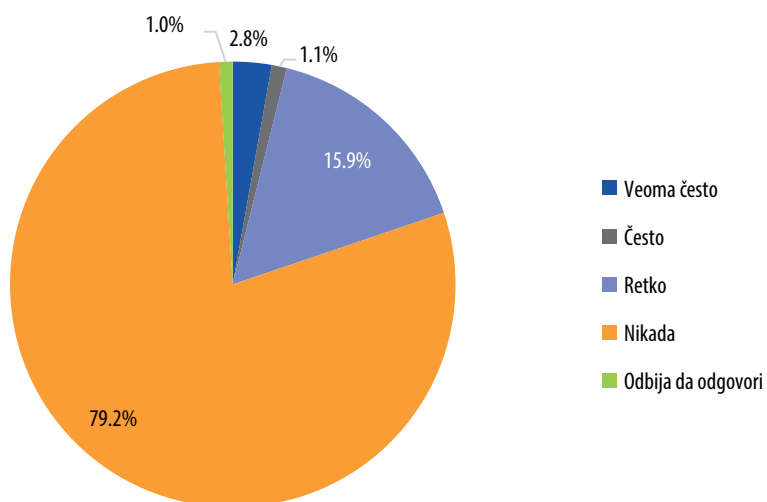
2.4. Ekonomske interakcije između farmera u MJ i MS

Slika 9 MJ: Učestalost poslovanja sa MS



Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

Slika 10 MS: Učestalost poslovanja sa MJ



Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

2.5. Prepreke u poljoprivrednim aktivnostima

Tabela 35 MJ: Procenat farmera koji su nezadovoljni ili veoma nezadovoljni različitim aspektima svog posla

Dimenzije rada farmera	Nezadovoljni i veoma nezadovoljni
Cena ulaznih vrednosti	70.0%
Grantovi i subvencije koje daju državne institucije	69.3%
Tržišne cene za poljoprivredne proizvode	67.6%
Sveukupna klima za poljoprivredu	62.4%
Dostupnost informacija o finansijskoj podršci	51.2%
Stanje mašinerije na farmi	48.8%
Pristup komercijalnim marketinškim i distributivnim kanalima	34.9%
Odsustvo zakonske infrastrukture za poslovanje sa jugom	34.3%
Pristup javnim profesionalnim uslugama	31.4%
Pristup komercijalnim uslugama	23.9%
Pristup lokalnim zelenim/prehrambenim pijacama	23.5%
Prihod od rada farme	19.7%
Pristup najbližem tržištu (u blizini)	13.9%
Kvalitet ulaznih vrednosti (seme, đubrivo, pesticidi, insekticidi, itd.) (ukoliko je glavna aktivnost uzgoj useva)	12.3%
Sistem/infrastruktura za navodnjavanje	5.5%
Kvalitet životinjske hrane (ukoliko je glavna aktivnost stočarstvo)	4.3%

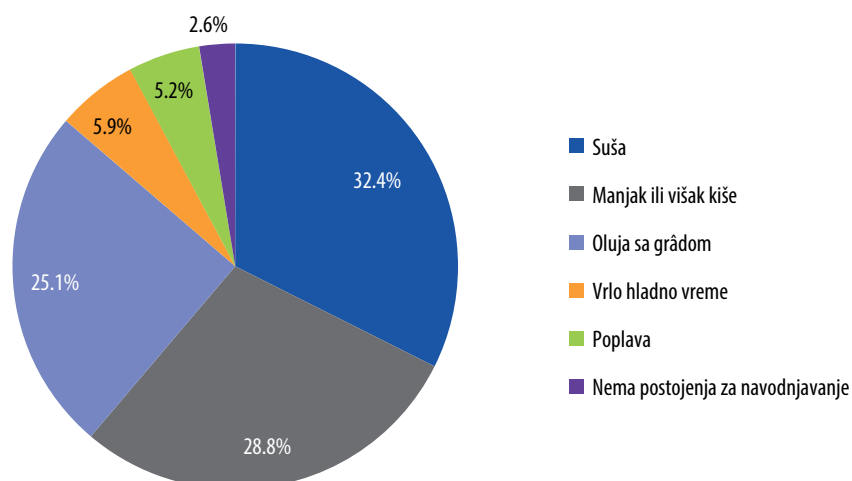
Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 36 MS: Procenat farmera koji su nezadovoljni ili veoma nezadovoljni različitim aspektima svog posla

Dimenzije rada farmera	Nezadovoljni i veoma nezadovoljni
Grantovi i subvencije koje daju državne institucije	75.0%
Pristup javnim profesionalnim uslugama	59.2%
Pristup komercijalnim uslugama	58.3%
Pristup informacijama o finansijskoj podršci	55.8%
Sistem/infrastruktura za navodnjavanje	54.9%
Cena ulaznih vrednosti	48.5%
Nepostojanje zakonske infrastrukture za poslovanje sa jugom	48.5%
Sveukupna klima za poljoprivredu	43.6%
Tržišne cene za poljoprivredne proizvode	42.3%
Pristup komercijalnim, marketinškim i distributivnim kanalima	37.0%
Stanje mašinerije na farmi	28.5%
Pristup lokalnim zelenim/prehrambenim pijacama	24.8%
Prihod od rada farme	24.7%
Pristup najbližem tržištu (u blizini)	21.7%
Kvalitet ulaznih vrednosti (seme, đubrivo, pesticidi, insekticidi, itd.) (ako je glavna aktivnost uzgajanje useva)	8.8%
Kvalitet životinjske hrane (ako je glavna aktivnost stočarstvo)	2.2%

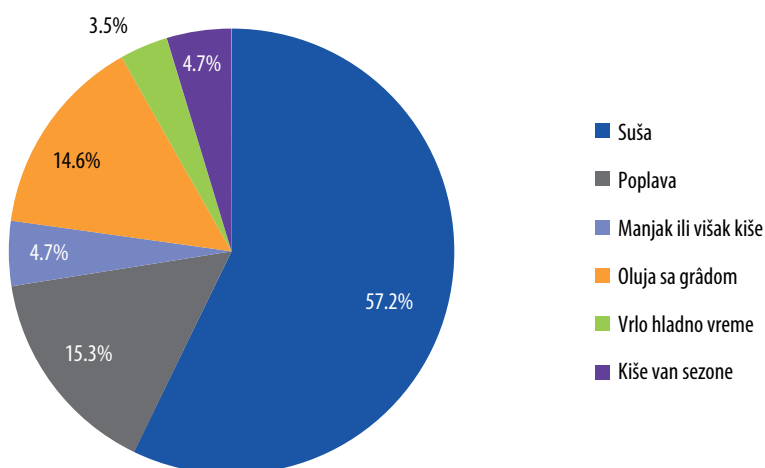
Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

Slika 11 MJ: Glavni razlozi za štetu na usevima tokom prethodne tri godine



Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

Slika 12 MS: Glavni razlozi za štetu na usevima tokom prethodne tri godine



Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

2.6. Izgledi za budućnost

Tabela 37 MJ: Percepcije o poljoprivredi u naredne tri godine

Percepcije o poljoprivredi u naredne tri godine	Muškarci	Žene	Svi
Brzi rast	9.6%	15.1%	11.2%
Kontinuirani rast, ali sporim tempom	31.0%	42.1%	34.1%
Bez razlike u odnosu na prošlu godinu	45.6%	18.3%	37.8%
Lošije od prošle godine	3.5%	4.4%	3.8%
Ne znam	10.3%	20.1%	13.1%
Ukupno	100.0%	100.0%	100.0%

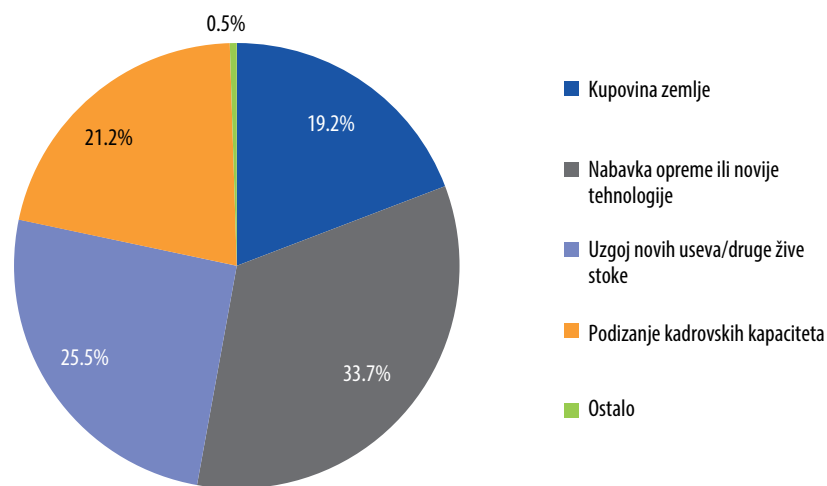
Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

Tabela 38 MS: Percepcije o poljoprivredi u naredne tri godine

Percepcije o poljoprivredi u naredne tri godine	Muškarci	Žene	Svi
Brzi rast	4.0%	0%	3.3%
Kontinuirani rast, ali sporim tempom	28.4%	12.8%	25.6%
Bez razlike u odnosu na prošlu godinu	29.9%	49.7%	33.4%
Lošije od prošle godine	15.5%	21.5%	16.6%
Ne znam	22.2%	16.0%	21.1%
Ukupno	100.0%	100.0%	100.0%

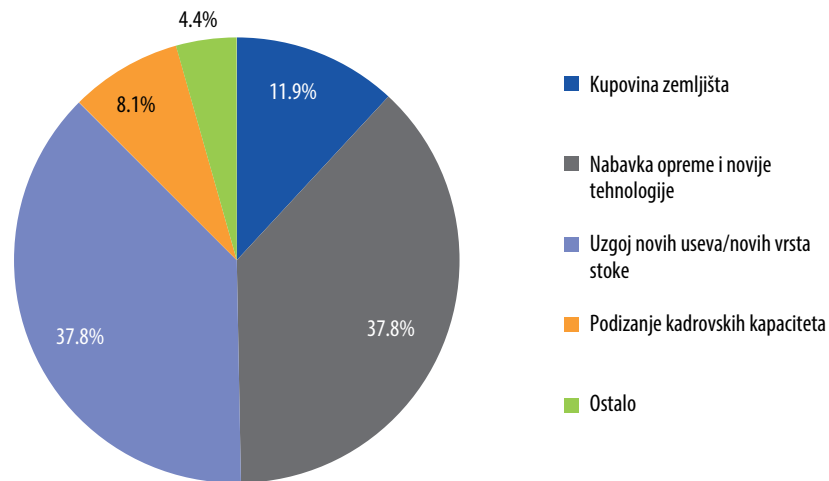
Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

Slika 13 MJ: Planovi za investiranje u budućnosti



Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije

Slika 14 MS: Planovi za investiranje u budućnosti



Izvor: Istraživanje farmera Mitrovice na nivou osnovne linije



MINISTRY FOR FOREIGN
AFFAIRS OF FINLAND



*Empowered lives.
Resilient nations.*

