



MINISTRY FOR FOREIGN
AFFAIRS OF FINLAND



*Empowered lives.
Resilient nations.*

ANALIZË E TRI POLITIKAVE PRIORITARE MBI ZHVILLIMIN E TREGTISË DHE BURIMEVE NJERËZORE

KUFIZIMET NË EKSPORT

KALIMI NË MALLRA DHE SHËRBIME
ME VLERË MË TË LARTË SHITESË

PËRBËRJA E SHKATHTËSIVE DHE FAKTORËT E
RRITJES SË PRODUKTIVITETIT TË EKSPORTEVE





MINISTRY FOR FOREIGN
AFFAIRS OF FINLAND



*Empowered lives.
Resilient nations.*

ANALIZË E TRI POLITIKAVE PRIORITARE MBI ZHVILLIMIN E TREGTISË DHE BURIMEVE NJERËZORE

KUFIZIMET NË EKSPORT

**KALIMI NË MALLRA DHE SHËRBIME
ME VLERË MË TË LARTË SHITESË**

**PËRBËRJA E SHKATHTËSIVE DHE FAKTORËT E RRRITJES
SË PRODUKTIVITETIT TË EKSPORTEVE**

2014

MIRËNJOHJE

Financimi është siguruar nga Ministria për Punë të Jashtme e Finlandës, në suaza të projektit “Ndihmë Tregtisë”.

Për realizimin e këtij raporti kanë kontribuar:

MENTOR MEHMEDI - Autorë

RRON DALLADAKU - Autorë

TRIBUN FERIZAJ - Autorë

Hulumtimi u realizua nga NOVUS Consulting dhe SSD Consulting. Anketimi në terren realizuar nga TNS Index Kosova.

Vlerësimi i Kualitetit, Programi i Kombeve të Bashkuara për Zhvillim (UNDP) Kosovë:

ANITA SMAILOVIC, Bashkëpunëtorë e Projektit, projekti “Ndihmë Tregtisë”

ARJETA STUBLLA, Praktikante, projekti “Ndihmë Tregtisë”

BLERINA LLONÇARI, NUNV Asistente e Projektit, projekti “Ndihmë Tregtisë”

BRIKENA SYLEJMANI, Bashkëpunëtorë për Çështje Gjinore, Ekipi për Hulumtime dhe Politika, Çështje Gjinore dhe Komunikim

BURBUQE DOBRANJA, Bashkëpunëtorë për Informim Publik, Ekipi për Hulumtime dhe Politika, Çështje Gjinore dhe Komunikim

DANIJELA MITIĆ, Analiste për Komunikim, Ekipi për Hulumtime dhe Politika, Çështje Gjinore dhe Komunikim

ERËBLINA ELEZAJ, Analiste për Hulumtim, Ekipi për Hulumtime dhe Politika, Çështje Gjinore dhe Komunikim

IRIS DURI, Statisticiente, Ekipi për Hulumtime dhe Politika, Çështje Gjinore dhe Komunikim

PETRIT GASHI, Dr - Konsulent i Jashtëm

RD ANDREW STARK, Praktikant, projekti “Ndihmë Tregtisë”

TEUTA PURRINI XHABALI, Menaxhere e Projektit, projekti “Ndihmë Tregtisë”

Përkthyes:

HYJNOR JASIQI

Një mirënjohje e veçantë u takon edhe të gjithë të anketuarve.

Ky dokument nuk ka të drejtë autoriale prandaj përmbajtja e tij mund të përdoret pjesërisht ose plotësisht pa lejen paraprake të UNDP-së. Mirëpo, burimi i saj, duhet të citohet.

Analiza dhe rekomandimet e shprehura në këtë raport i përkasin kontraktuesit dhe autorëve dhe nuk përfaqësojnë qëndrimin zyrtar të Programit të Kombeve të Bashkuara për Zhvillim dhe të Ministrisë për Punë të Jashtme të Finlandës.

LISTA E SHKURTESAVE

ARBK	Agjencia për Regjistrimin e Bizneseve të Kosovës
ASK	Agjencia e Statistikave të Kosovës
ATK	Administrata Tatimore e Kosovës
BE	Bashkimi Evropian
BiP	Bilanci i Pagesave
BJT	Barrierat Jotarifore
BPV	Bruto Produkti Vendor
BQK	Banka Qendrore e Kosovës
CEFTA	Marrëveshja e Evropës Qendrore për Tregti të Lirë
DT	Departamenti i Tregtisë
FMN	Fondi Monetar Ndërkombëtar
GATS	Marrëveshje e Përgjithshme mbi Tregtinë në Shërbim
HACCP	Analiza e Rrezikut dhe Kontrolli i Pikave Kritike
HDI	Indeksi i Zhvillimit Njerëzor
HS	Sistemi i Harmonizuar
IFC	Korporata Ndërkombëtare Financiare
ISO	Organizata Ndërkombëtare për Standardizim
KNF	Korporata Ndërkombëtare Financiare
MAS-Q	Infrastruktura e Metrologjisë, Akreditimit, Standardizimit dhe Cilësisë
MF	Ministria e Financave
MSA	Marrëveshja për Stabilizim Asocim
MT	Marrëveshje e Tregtisë
MTI	Ministria e Tregtisë dhe Industrisë
MTL	Marrëveshje e Tregtisë së Lirë
NTBs	Pengesat jotarifore
NVM	Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme
OBT	Organizata Botërore e Tregtisë
OBZHE	Organizata për Bashkëpunim dhe Zhvillim Ekonomik
OJT	Trajnime në vend të punës
QK	Qeveria e Kosovës
STIKK	Shoqata për Teknologji të Informacionit dhe të Komunikimit në Kosovë
SHPK	Shoqëri me përgjegjësi të kufizuara
TARIK	Tarifa e Integruar e Kosovës
TIK	Teknologjia Informativë dhe e Komunikimit
TMS	Tregti me shërbime
TVP	Trajnime në Vendin e Punës
TVSH	Tatimi mbi Vlerën e Shtuar
UNDP	Programi i Kombeve të Bashkuara për Zhvillim
VNQ	Vlerësimi i Ndikimit të Qëndrueshmërisë

PËRMBAJTJA

ANALIZA E POLITIKËS I - KUFIZIMET NË EKSPORT	6
Hyrje	7
Bilanci tregtar dhe performanca ekonomike	8
Rishikim i literaturës	10
Metodologjia e studimit	12
Sektori i prodhimit	15
Sektori i shërbimeve	15
Realizimi i anketës	16
Gjetjet	18
Kufizimet në produktivitet	19
Deficitet në kapacitetet e BNJ dhe MASQ	20
Madhësia e vogël e kompanive	22
Kualifikimet arsimore të fuqisë punëtore	25
Informaliteti në ekonomi	26
Rekomandimet mbi politikat	28
Perspektiva e kompanisë	28
Perspektiva e qeverisë	29
Qasja në financa	29
Luftimi i informalitetit	30
Politika industriale	31
ANALIZA E POLITIKËS II - KALIMI NË MALLRA DHE SHËRBIME ME VLERË MË TË LARTË SHITESË	33
Hyrje	34
Pasqyrë e ekonomisë së Kosovës	35
Rishikim i literaturës	37
Metodologjia e Studimit	39
Sektori i Prodhimit dhe i Përpunimit Agro-ushqimor (Tregtia me mallra)	40
Sektori i Shërbimeve (Tregtia në Shërbime)	41
Fokus grupi Nr. 1 në prodhimin dhe përpunimin agro-ushqimor	42
Fokus grupi Nr. 2 në sektorin e shërbimeve	43

Zinxhiri i vlerës te kompanitë TIK në Kosovë	43
Vrojtimet kryesore	44
Pengesat detyruese gjatë ofrimit të mallrave dhe shërbimeve me vlerë më të lartë shtesë ...	45
Kapitali njerëzor në industrinë e përpunimit agro-ushqimor dhe atë të pijeve	45
Kapitali njerëzor në sektorin e shërbimeve	46
Rekomandimet	47
Pengesat institucionale në industrinë agro-ushqimore dhe të pijeve	47
Qasja në Financa për kompanitë TIK, të përpunimit agro-ushqimor dhe të pijeve	48
Pengesat fiskale	49
Përfundim	50

ANALIZA E POLITIKËS III - PËRBËRJA E SHKATHTËSIVE DHE FAKTORËT E RRIJES SË PRODUKTIVITETIT TË EKSPORTEVE

51	51
Hyrje	52
Informata të përgjithshme për ekonominë	53
Kapitali njerëzor në Kosovë	54
Rishikim i literaturës	55
Gjetjet	57
Përbërja gjinore e punonjësve eksportues kundrejt atyre joeksportues	60
Shkathtësitë dhe niveli arsimor tek eksportuesit dhe joeksportuesit	61
Investimi në punonjës	64
Investimet në teknologji nga kompanitë eksportuese dhe ato joeksportuese	65
Standardet e cilësisë si mënyrë për rritjen e produktivitetit	67
Planet për investime	68
Konkluza	70
Rekomandimet e politikave	71
Arsimi, përmirësimet e kurrikulës dhe trajnimet	71
Qasja në financa për eksportuesit dhe kompanitë me potencial të eksportimit	71
Infrastruktura MAS-Q	72
Shtojcë	73
Literatura	75

ANALIZA E POLITIKËS I KUFIZIMET NË EKSPORT

MENTOR MEHMEDI | RRON DALLADAKU

HYRJE

Eksportet janë burim i rëndësishëm për zhvillimin e ekonomive të vogla si Kosova¹. Zakonisht, politikëbërësit synojnë që t'i promovojnë eksportet, meqë ato kontribuojnë në krijim të punësimit dhe rritje ekonomike. Literatura e kohëve të fundit gjen lidhje ndërmjet eksporteve dhe shkallës së produktivitetit të kompanive dhe industrisë; sipas kësaj ideje, vetëm kompanitë me produktivitet të lartë arrijnë të eksportojnë, ndërsa kompanitë që nuk eksportojnë janë sipas natyrës së tyre, me produktivitet të ulët. Për më tepër, rritja e eksporteve paraqet mundësi të reja për ndërmarrjet dhe ndërmarrësit për të rritur më tej nivelin e tyre të produktivitetit, për të zgjeruar dhe përmirësuar prodhimin e tyre, si dhe për të krijuar më shumë vende të mira pune.

Situata aktuale e eksportit në Kosovë dhe deficieti i lartë tregtar pasqyrojnë nivel të ulët të konkurrencës në tregun e brendshëm dhe mungesë të shumëllojshmërisë. Kjo është rrjedhojë e pengesave të ndryshme me të cilat përballen sektorit eksportues në Kosovë që nga viti 2000. Për nga natyra, këto pengesa janë vendore, kryesisht institucionale, si dhe pengesa që në mënyrë specifike lidhen me transaksionet ndërkombëtare, çështjet ekonomike dhe politike. Përveç kësaj, ekzistojnë kufizime specifike të kompanive të veçanta, në kuptim të teknologjisë dhe burimeve njerëzore, të cilat në mënyrë të njëjtë mund të kenë ndikim në nivelin e konkurrencës në tregjet e huaja.

Qëllimi i këtij studimi është që të identifikohen pengesat me të cilat përballen eksportuesit aktualë dhe potencialë në Kosovë, duke ofruar edhe informata të vlefshme për pengesat kryesore të lidhura me eksportin, si dhe rekomandime koncize dhe praktike për trajtimin e tyre.

Të kuptuarit e pengesave të eksportit është kyç për të kuptuar dhe përcaktuar se pse eksportuesit nuk janë në gjendje ta shfrytëzojnë potencialin e tyre të plotë dhe pse shumë kompani nuk kanë sukses apo madje edhe pësojnë humbje (financiare) në përpjekjet e tyre ndërkombëtare.² Të kuptuarit e pengesave në eksport dhe ndikimit të tyre në nivel vendi do t'iu ndihmojë politikëbërësve që të hartojnë udhëzime kyçe strategjike dhe të ofrojnë informata të rëndësishme për hartimin e politikave kombëtare për eksporte³. Për më tepër, të kuptuarit e pengesave në eksporte mund të minimizojë ndikimin e tyre dhe të rezultojë me prirje më të lartë të eksportit dhe performancës, si për kompanitë individuale ashtu edhe për shtetet.⁴

Si instrument kryesor për identifikimin e këtyre pengesave, është realizuar një anketë me bizneset e Kosovës dhe, në veçanti, me bizneset e angazhuara në aktivitete të eksportit. Krahas rezultateve të anketës, është kryer një hulumtim intensiv nga zyra për identifikimin e veçorive të mjedisit ekonomik të Kosovës, për t'i kombinuar ato me literaturën më të rëndësishme shkencore për këtë temë.

1 Për UNDP, të gjitha referencat për Kosovën në këtë dokument janë bërë në kontekst të Rezolutës së Këshillit të Sigurimit të OKB-së 1244 (1999).

2 Leonidou, L. (1995) dhe Chung, H. F. L. (2003)

3 Katsikeas, 1994

4 Leonidou, 1995

Në kapitujt në vijim do të shtjellojmë më në hollësi metodologjinë e mjetit tonë kryesor, anketës, do të shqyrtojmë literaturën përkatëse për këtë çështje dhe pastaj do të ofrojmë një identifikim të hollësishëm të pengesave kryesore në eksportimin nga Kosova.

Gjetjet na çojnë në përfundimin se, me disa përjashtime, sektorëve industrialë të Kosovës u mungon aftësia konkurruese ndërkombëtare për shkak të nivelit të ulët të produktivitetit. I kemi identifikuar faktorët kryesorë që kanë ndikim negativ në nivelin veçse të ulët të produktivitetit, siç janë mungesat në kapacitetet e burimeve njerëzore (BNJ) dhe MAS-Q (infrastrukturë të metrologjisë, akreditimit, standardeve dhe cilësisë), madhësia përgjithësisht e vogël e kompanive në Kosovë, niveli mjaft i ulët arsimor i fuqisë punëtore dhe informaliteti në lidhje me eksportet.

Për trajtimin sa më efektiv të këtyre sfidave nevojitet një kombinim i veprimeve nga ana e 1) sektorit privat, me mbështetje të fuqisë më të aftë punëtore dhe zbatimit të niveleve më të larta MASQ, 2) qeverisë, përmes veprimeve konkrete për ta bërë më të qasshëm financimin, për ta luftuar informalitetin dhe për të zhvilluar një politikë industriale koncize, dhe 3) qeveria duhet t'i fuqizojë gratë dhe t'i bëjë më të qasshme mjetet e financimit në mënyrë që ta ndihmojë sektorin privat të rritet më shpejtë.

BILANCI TREGTAR DHE PERFORMANCA EKONOMIKE

Që nga shpallja e njëanshme e pavarësisë së saj më 17 shkurt 2008, Kosova ka vazhduar të shënojë progres në zhvillim, si në aspektin e performancës së saj ekonomike ashtu edhe si demokraci e re, shumëetnike. Qeveria e Kosovës ka ndërmarrë reforma të shumta, të përshkruara në Planin e Veprimit të Vizionit të Zhvillimit Ekonomik të Kosovës, të miratuar më 18 prill 2011, që synon avancimin dhe qëndrueshmërinë e rritjes ekonomike gjatë një periudhe afatmesme.

Gjatë katër viteve të fundit, Kosova ka pasur një rritje mesatare të BPV-së prej rreth 4-5%⁵. Ndonëse ekonomia e Kosovës nuk është ndikuar nga kriza Evropiane në masë të madhe, shenjat e ngadalësimit ekonomik janë ndjerë vitin e kaluar. Rritja e Bruto Produktit Vendor (BPV) pësoi rënie nga 4.4% më 2011 në 2.5% më 2012. Ritmi i rritjes nuk është as për së afërmi i mjaftueshëm që të ketë ndikim transformues për Kosovën dhe për të ulur shkallën e papunësisë. Papunësia vazhdon të jetë rreth 30.9%, sipas Anketës së Fuqisë Punëtore (ku papunësia e grave është edhe më e lartë, 40%)⁶, e cila, për shkak të ndryshimeve në metodologji, nuk mundëson krahasime me vitet e mëparshme. Pjesëmarrja e fuqisë punëtore është ndër më të ulëtat në rajon, në rreth 36.9%.

Problem urgjent i ekonomisë së Kosovës është deficitin i lartë aktual (15% e BPV-së më 2012), ku të hyrat kryesisht përbëhen nga ndihmat dhe remitencat. Ulja aktuale e deficitit të llogarive më 2012 ishte kryesisht si pasojë e transferimeve të larta aktuale dhe importeve më të ulëta të mallrave dhe shërbimeve. Komisioni Evropian, në raportin e tij të progresit për Kosovën për vitin 2013, thekson se "BPV për kokë banori në Kosovë ka arritur 2,721 euro më 2012, që është baraz me 11% të mesatares së 27 shteteve të BE-së, gati e pandryshuar nga viti 2011." Përveç kësaj, në të theksohet se, në përgjithësi, rritja ekonomike e Kosovës është dobësuar dhe vazhdon të jetë e brishtë.

⁵ Raporti i FMN për Kosovën nr. 222, korrik, 2013

⁶ Agjencia e Statistikave të Kosovës, Anketa e Fuqisë Punëtore, 2013

Fondi Mondetar Ndërkombëtar (FMN) ka raportuar se deficitin tregtar vazhdon të jetë i madh në Kosovë, në shkallë prej rreth 35% të BPV-rë. Bilanci negativ i mallrave dhe shërbimeve në Kosovë për vitin 2012 ishte afër dy miliardë euro. Eksporti i mallrave më 2012 pësoi rënie nga 322 milionë në 289 milionë euro, ndërsa eksporti i shërbimeve në përgjithësi është rritur në 199 milionë euro.

Tabela 1: Bilanci i mallrave dhe shërbimeve në milion euro

	2009	2010	2011	2012	2013
Bilanci i mallrave dhe shërbimeve	-1,553	-1,710	-1,904	-1,986	-2,030
Mallra	-1,673	-1,776	-2,090	-2,185	-2,259
<i>Eksporte</i>	177	305	322	289	307
<i>Importe</i>	-1,851	-2,081	-2,412	-2,474	-2,566
Shërbime	121	66	186	199	229
<i>Pranime</i>	429	476	608	631	664
<i>Pagesa</i>	-308	-410	-422	-432	-435

Burimi: FMN

Mallrat e eksportuara përbëjnë më pak se 10% të BPV-së dhe janë të përqëndruara në sektorët me komponentë të ulët të vlerës së shtuar, në veçanti metalet. Kjo strukturë paraqet një sërë problemesh të mëdha për ekonominë kosovare. Ajo tregon një mungesë masive të qëndrueshmërisë afatgjatë, duke e bërë atë të varur në fluksin e kapitaleve të tjera si remitencat e Diasporës kosovare. Kjo përsëri përbën rrezik të ekspozimit masiv ndaj luhatjeve ekonomike në vendet pritëse të Diasporës.

Arsyeja që performanca e eksporteve të mallrave është përkeqësuar gjatë dy viteve të fundit ishte si pasojë e uljes së kërkesës së jashtme dhe rënies së çmimeve të metaleve dhe produkteve të metaleve – eksportet kryesore të Kosovës. Deficiti tregtar prej 35.1% të BPV-rë pasqyron një bazë të pazhvilluar dhe të ngushtë të prodhimit vendor.

Në të kaluarën janë bërë përpjekje të vazhdueshme për t'i identifikuar pengesat kryesore që kanë çuar në këtë gjendje të zymtë të bilancit tregtar të Kosovës. Fakti që Kosova nuk ishte në gjendje t'i rrisë kapacitetet e saj të eksportit është e lidhur me një numër faktorësh.

Kosova, duke përfshirë institucionet e saj, është dashur të rindërtohet pas konfliktit të vitit 1999. Prandaj, institucionet janë mjaft të reja, stafi i tyre është i papërvojë dhe përgjithësisht shfaqin cilësi mjaft të dobët institucionale në krahasim me vendet e tjera të rajonit. Përveç kësaj, fluksi i investimeve të huaja direkte është më i ulët në rajon për shkak të një numri çështjesh, siç është edhe statusi i pazgjidhur i Kosovës (ajo ende nuk është anëtare e Organizatës së Kombeve të Bashkuara), dhe kjo gjithashtu çon në mungesë të qasjes në nismat rajonale.

Për më tepër, përkundër përpjekjeve të fundit për përmirësimin e infrastrukturës së Kosovës, ajo ende është me cilësi mjaft të dobët me vetëm një autostradë që e përshkon në drejtim të jugut dhe pa asnjë sistem funksional ndërkombëtar hekurudhor. Përveç kësaj, për shkak të vështirësive të lartpërmendura institucionale dhe çështjeve të sundimit të ligjit, posaçërisht në fushën e gjykatave ekonomike dhe zbatimit të kontratave, Kosova përballet me një kosto shumë të lartë financiare. Së fundi, korrupsioni vazhdon të perceptohet si shumë i lartë, gjë që ndikon negativisht në të gjitha fushat e veprimtarisë tregtare dhe ekonomike. Të gjithë këta faktorë të identifikuar mund të konsiderohen si pengesa që çojnë në nivel të ulët të produktivitetit dhe, në këtë mënyrë, në pozitë të dobët konkurruese në tregjet e mundshme të eksportit.

Në periudhën afatmesme, në mënyrë që Kosova të arrijë rritje reale prej rreth 4.5%, në linjë me performancën mesatare të viteve të fundit të saj, rritja nuk duhet të nxitet vetëm nga kërkesa e brendshme, por duhet të ndërtohet edhe mbi sektorin e përforcuar të eksportit. Prandaj, institucionet e Kosovës duhet t'i japin rëndësi të lartë përpjekjeve për të rritur aftësinë konkurruese, me qëllim të përmirësimit të bilancit të jashtëm tregtar, duke rritur eksportet.

RISHIKIM I LITERATURËS

Zhvillimi i eksportit mbetet një nga objektivat kryesore ekonomike të qeverive dhe shoqërive në mbarë botën, meqë zhvillimi dhe rritja zakonisht përkthehen në më shumë vende pune, më shumë të ardhura për kokë banori, si dhe prosperitet social.

Shumë studime ekonomike tregojnë se eksporti është një nga kontribuuesit më të mëdhenj për rritje. Me fjalë të tjera, vendet që eksportojnë më shumë kanë rritje më të lartë ekonomike, dhe zakonisht kanë model më të qëndrueshëm të rritjes, veçanërisht nëse eksportet janë të shumëllojshme. Kruger (1978), Chenery (1979), Ram (1985) dhe Fosu (1990) pajtohen se eksportet nxitin rritjen ekonomike. Argumenti i tyre është se konkurrenca në tregjet ndërkombëtare promovon ekonominë e shkallës dhe rritë efikasitetin duke i përqendruar burimet në sektorët në të cilat vendi ka përparësi konkurruese.

Feder, në punimin e tij hulumtues me temën "Mbi eksportet dhe rritjen ekonomike", hulumton burimin e rritjes gjatë periudhës 1964-1973 për një grup shtetesh të gjysmë industrializuara, më pak të zhvilluara. Pas inkorporimit të mundësisë që produktivitetet e faktorit marginal nuk janë të barabarta në sektorët e eksportit dhe jo-eksportit, studimi arrin në përfundim se rritja mund të krijohet jo vetëm nga rritja e niveleve të përbashkëta të punës dhe kapitalit, por edhe me rishpërndarjen e burimeve ekzistuese nga sektori jo-eksportues më pak efikas tek sektorët eksportues me produktivitet të lartë.⁷

Për më tepër, kriza e fundit financiare ka treguar se ekziston nevoja që vendet e zhvilluara të zvogëlojnë deficitet e llogarisë aktuale, në veçanti duke ulur importet dhe rritur eksportet.⁸

Përveç kësaj, rezultatet e tjera të hulumtimeve sugjerojnë se eksportuesit performojnë më mirë sesa joeksportuesit, veçanërisht për shkak të ekspozimit ndaj konkurrencës së rritur. Kompanitë eksportuese kanë tendencë të jenë më produktive dhe teknologjikisht më dinamike sesa kompanitë që kryesisht shesin në tregun e brendshëm. Arsyeja, si rregull i përgjithshëm, nuk

⁷ Feder, G. (1983)

⁸ Rodrik, D. (2009)

është e lidhur me përfitimet që dalin nga veprimtaria e eksportit si e tillë, por thjeshtë me efekte të përzgjedhjes: kompanitë më të mira (në të gjitha aspektet) janë në gjendje apo zgjedhin të eksportojnë (shih Tybout vitin 2000 për anketën).

Marrëdhënia ndërmjet cilësisë së qeverisjes dhe luhatjeve të prodhimit gjithashtu është shqyrtuar në literaturën ekonomike. Nga njëra anë, kontributi i qeverisjes së keqe në paqëndrueshmërinë e prodhimit është evidentuar në analiza të rëndësishme ndërmjet shteteve.⁹ Nga ana tjetër, është dëshmuar se aftësia e qeverive për ta trajtuar krizën ekonomike varet nga cilësia e institucioneve. Rodrik (2000) thekson se institucionet demokratike nxitin konsensus politik lidhur me reagimin e politikës ndaj tronditjeve të jashtme, ndërsa Arin (2011) konstaton se vendet e korruptuara të Organizatës për Bashkëpunim dhe Zhvillim Ekonomik (OBZHE) kanë më pak gjasa t'i ribalancojnë buxhetet e tyre gjatë përpjekjeve serioze të konsolidimit fiskal.

Për më tepër, pjesëmarrja në tregun e eksportit mund të kufizohet nga faktorë të tjerë të shumtë. Siç thekson Melitz (2003),¹⁰ "pjesëmarrja e kompanive të eksportit nuk mund të varet vetëm nga karakteristikat e tyre, atyre të mjedisit makroekonomik (si për shembull, shpenzimet qeveritare për rritje të eksportit), por edhe nga shpenzimet e hyrjes, d.m.th. kostot fikse që nuk mund të mbulohen," kostot që nuk mund të barten nga kompanitë joproductive.¹¹

Lidhja ndërmjet efikasitetit dhe eksporteve është hulumtuar intensivisht në literaturën që analizon rritjen e produktivitetit. Një gjetje e qartë e kësaj literature është ekzistenca e dallimeve të konsiderueshme ndërmjet kompanive eksportuese dhe joeksportuese. Për më tepër, është vërejtur që këto ndryshime kanë tendencë të vazhdojnë më tutje.

Për të shpjeguar se pse eksportuesit janë më efikas se joeksportuesit, literatura për produktivitetin jep dy argumente kryesore: (a) kompanitë që konkurrojnë në tregjet ndërkombëtare janë të ekspozuara në konkurrencë më të lartë; dhe (b) eksportuesit kanë kosto të pakthyeshme që duhet t'i bartin pasi të hyjnë në një treg të ri, që natyrisht nuk aplikohet për kompanitë që veprojnë vetëm në tregjet e brendshme. Të dy shpjegimet kanë të përbashkët idenë se tregjet e eksportit zgjedhin kompanitë më efikase nga radhët e aktorëve të ri potencialë në tregun e eksportit.¹²

Duke marrë këtë parasysh, mund të konstatohet se shpenzimet e pakthyeshme kanë rol thelbësor për të rritur probabilitetin për t'u angazhuar në eksporte. Roberts dhe Tybout (1997) argumentojnë se, në njërin anë, kushtet e favorshme ekonomike ulin shpenzimet e pakthyeshme dhe, nga ana tjetër, shpenzimet e pakthyeshme luajnë rol vendimtar në stabilizimin e aktiviteteve të eksportit. Kjo për shkak të faktit se pasi që të bëhet investimi në fushat si analizat e tregut apo kostot administrative, kompanitë shohin se është më e volitshme për ta që të qëndrojnë në tregjet e eksportit edhe kur kushtet bëhen më pak të favorshme si pasojë e zhvillimeve makroekonomike.¹³

9 Acemoglu, 2003

10 Melitz, M. (2003)

11 Tybout (1997)

12 Delgado (2002)

13 Bugamelli dhe Infante 2003

Në përgjithësi, literatura tradicionale konsideron se lidhja pozitive midis madhësisë së një kompanie dhe eksporteve është fakt i përcaktuar mirë. Ndonëse mund të gjejmë eksportues edhe në mesin e kompanive të vogla, probabiliteti që një kompani të eksportoje dhe që

raportii saj mes eksportit dhe shitjes të rritet lidhet me kompanitë më të mëdha¹⁴. Prandaj, duhet theksuar se aspekti i madhësisë së kompanisë dhe marrëdhënia e saj me eksportin ka një rëndësi të veçantë për ekonomitë e vogla dhe të reja sikur ajo e Kosovës, ku kompanitë thjeshtë nuk e kanë pasur kohën e duhur për t'u rritur.

Duke pasur parasysh që shumica e kompanive të vogla kanë probleme me financimin e aktiviteteve të tyre të eksportit (Holmund dhe Kock, 1998), faktori i koston mund të veprojë si pengesë serioze e eksportit për shumë kompani (Chung, 2003; DaSilva dhe Da Rocha, 2000; Katsikeas dhe Morgan, 1994), meqë ato nuk janë në gjendje t'i mbulojnë kostot e nevojshme për rritjen e biznesit të tyre dhe për të hyrë në tregjet eksportuese.

Në përmbledhje, poenta e theksuar në literaturë është se rëndësia e madhësisë së kompanisë mbi probabilitetin e saj për eksport vjen nga një numër faktorësh. Por të gjitha ato janë të lidhura me idenë që madhësia e kompanive ka ndikim pozitiv në të gjithë faktorët që rrisin produktivitetin. Më së qarti, kjo është sigurisht nga përparësitë në produktivitet si pasojë e ekonomive të shkallës në prodhim, por edhe nga një numër faktorësh të tjerë si aftësia e kompanive më të mëdha për të shfrytëzuar plotësisht drejtuesit më të kualifikuar dhe më të specializuar, aftësitë për të ngritur kapital në kosto më të ulët, shitjet më të mëdha të brendshme dhe kapacitetet e marketingut, kapaciteti financiar për të hyrë në rreziqe të prodhimit (p.sh. zhvillimi i produkteve enkas për tregjet ndërkombëtare), përfitimet e shkallës nga blerja me shumicë, dhe së paku disa nga kostot për nisjen e eksportit (p.sh. hulumtimi i tregut) janë kosto të pakthyeshme të cilat më lehtësisht mund të menaxhohen nga kompanitë më të mëdha.¹⁵

Megjithatë, ky diskutim tregon rëndësinë e madhe të produktivitetit (dhe faktorëve të ndryshëm që ndikojnë në të) për kompanitë kur diskutohet për eksportet dhe pengesat drejt eksportit. Prandaj, meqë pengesat ndaj produktivitetit mund të konsiderohen si pengesa për eksportin, në vijim do të tregojmë se si këto pengesa shfaqen në kuadër të kompanive të Kosovës.

METODOLOGJIA E STUDIMIT¹⁶

Për ta përcaktuar përbërjen e shkathtësive të prodhimit të kompanive prodhuese, përbërjen e shkathtësive të kompanive eksportuese dhe faktorët e rritjes së produktivitetit, siç janë teknologjia dhe trajnimet, është realizuar një anketë në nivel të kompanive në sektorët e prodhimit dhe shërbimit në Kosovë. Qëllimi i anketës ishte që të identifikohet përbërja e shkathtësive të eksporteve, duke testuar nëse për Kosovën vlen teoria që eksportuesit janë përgjithësisht më të mëdhenj, më produktiv, me më shumë punonjës dhe me paga më të larta për punonjësit. Gjithashtu, anketa ka hulumtuar nivelin e avancimit teknologjik të kompanive eksportuese dhe joeksportuese, si dhe investimet e tyre në trajnime dhe linja të reja të produkteve.

¹⁴ Wagner (2001)

¹⁵ Wagner (1995)

¹⁶ Metodologjia e njëjtë e studimit është përdorur edhe në analizën e politikës së tretë: "Përbërja e shkathtësive dhe faktorët e rritjes së produktivitetit të eksporteve".

Ky studim mbështetet në gjetjet e “dokumentit të Vlerësimit të Ndikimit në Liberalizimin e Tregtisë ndërmjet Kosovës dhe BE-së” të përgatitur nga Ministria e Tregtisë dhe Industrisë së Kosovës. Në të janë identifikuar produktet kosovare që janë deficitare dhe sektorët industrialë që me sa duket janë “të ndjeshëm në kuptim të importit” sipas teknologjisë së propozuar nga Schoeffle.¹⁷

Raporti ka marrë parasysh dy faktorë kryesorë për secilën industri të klasifikuar sipas kapitullit HS -2:¹⁸

- bilancin tregtar (a importon apo eksporton më shumë mallra relevante Kosova)
- tendencën (a është duke u rritur apo ulur deficitin).

Ky studim në veçanti shqyrton rastet (kapitujt e Tarifës së Integruar të Kosovës) ku ekziston një deficit tregtar (më shumë mallra të tilla janë duke u importuar sesa eksportuar), por ky deficit ka rënë gjatë disa viteve të fundit.

Logjika pas kësaj është se, ndonëse ekziston një deficit tregtar, për shkak se deficitin ka qenë në rënie, kjo mund të sugjerojë që janë duke ndodhur disa zëvendësime të importit dhe/ose eksportet janë në rritje. Përveç kësaj, kjo mund të interpretohet si tregues se industritë e tilla kosovare, ndonëse përgjithësisht ende të dobëta në krahasim me standardet rajonale, tanimë kanë filluar një proces të kapjes së hapit me konkurrentët globalë ose së paku ata rajonalë. Produktet që bien në këtë kategori mund të njihen si pjesë e industrive që tregojnë potencial dhe rëndësi të vërtetë ekonomike (në kuptim të krijimit të punësimit dhe kontributit pozitiv në BPV).

Megjithatë, kjo hipotezë, e bazuar vetëm në metodologjinë e përmendur më lart, ka një dobësi të mundshme në atë se deficitin tregtar mund të jetë në rënie si pasojë e kërkesës më të ulët për ato mallra të importuara apo efekteve të tjera të jashtme dhe jo thjeshtë si pasojë e zëvendësimit të importit dhe/ose rritjes së eksporteve.

Por, për shkak të mungesës së të dhënave për prodhimin industrial në Kosovë dhe duke pasur parasysh gjendjen aktuale të statistikave, kemi konsideruar se kjo është qasja më e mirë për fillim. Nevojitet një dimension shtesë metodologjik, në formën e një treguesi ekonomik, në mënyrë që të jemi në gjendje të identifikojmë industritë me potencialin më të lartë të rritjes, për ta forcuar më tej metodologjinë më sipër.

Në kërkim të një treguesi shtesë ekonomik, i cili do të na ndihmonte në ngushtimin e numrit të grupit të produkteve me potencialin më të lartë (zëvendësim të importit dhe rritje të eksportit) bazuar në të dhënat 2005-2011, kemi zbuluar që produktet që përfaqësojnë 10 eksportet më të larta të Kosovës janë ose minerale ose mbeturina të metalit (shih Tabelën 2) dhe ato nuk përbëjnë produkte me vlerë më të lartë të shtuar për kërkime të mëtejshme mbi produktivitetin apo politikën industriale.

17 Gregory K. Schoeffle, “Importet dhe punësimi vendor: identifikimi i industrive të prekura”, *Rishikim mujor i punës*, Gusht 1982, pp. 13-26.

18 Përshkrimi i harmonizuar i mallrave dhe sistemi i kodimit, i njohur gjithashtu si Sistemi i Harmonizuar (HS), nga nomenklatura e tarifës është një sistem i standardizuar ndërkombëtarisht i emrave dhe numrave për klasifikimin e produkteve të tregtuara e cila hyri në fuqi në vitin 1988, e zhvilluar dhe mirëmbajtur nga Organizata Botërore Doganore (OBD).

Tabela 2. 10 eksportet më të larta të Kosovës (2005-2011)

Artikulli	2005:	2006:	2007:	2008:	2009:	2010:	2011:
7202:Aliazhe të hekurit	0	0	18,957,247	83,733,272	65,374,555	140,925,770	134,071,578
7204:Mbetje të hekurit dhe skrap	12,159,391	9,122,440	15,235,138	20,161,395	7,562,905	17,598,945	25,168,209
2716:Energji elektrike	1,206,446	8,462,083	12,531,545	8,237,507	6,999,215	10,123,743	15,508,551
7404: Mbetje dhe skrap të bakrit	2,636,508	7,537,408	9,400,107	7,021,981	4,710,742	12,117,190	14,299,418
2607: Xehe dhe koncentrate të plumbit	0	4,803,169	8,518,432	6,142,986	8,170,079	15,762,902	11,682,634
4101: Lëkurët e shollët e papërpunuara të gjedheve	5,974,397	7,166,443	6,456,206	4,236,136	4,427,451	9,230,016	9,137,711
4010: Shirita transportues apo shirita të transmisionit	219,219	2,343,686	5,204,924	4,774,152	4,228,533	4,695,942	7,541,466
1101: Miell gruri apo thekre	5,846	2,450	2,893,068	2,734,801	3,495,450	6,173,510	7,224,259
8406: Turbina me avull dhe turbina të tjera	2,700,000	241,490	9,883,840	98,830	5,000	450	6,522,819
7602: Mbetje dhe skrap të aluminit	3,667,110	7,919,820	6,391,930	4,108,876	2,708,959	5,466,028	6,256,464
Gjithsej eksporte	56,283,282	110,773,625	165,112,350	198,463,128	165,327,587	295,956,755	313,106,692

Burimi: Doganat e Kosovës dhe Agjencia e Statistikave të Kosovës

Siç sugjeron literatura, eksportuesit, sipas përkufizimit, janë më produktivë se sa joeksportuesit, kanë më shumë kapacitete njerëzore dhe teknologjike. Meqë eksportet me potencial të të qenit mallra me vlerë të shtuar janë të rralla në Kosovë, ne kemi vendosur t'i shfrytëzojmë industritë nga analiza e ndjeshmërisë e Vlerësimit të Ndikimit në Qëndrueshmëri (VNQ) që ka treguar një rritje të konsiderueshme të eksporteve gjatë shtatë viteve të fundit. Duke pasur parasysh kufizimet e të dhënave si dhe metodologjinë e lartpërmendur, kjo ishte mënyra më e mirë në dispozicion për t'i identifikuar industritë me potencialin më të lartë për rritje dhe eksport.

Tabela në shtojcë tregon kapitujt e ndjeshëm por me përmirësim të Sistemit të Harmonizuar (HS -2) të identifikuar në VNQ (që do të thotë se deficitit është në rënie).

Pas grumbullimit të të dhënave sipas kapitujve HS -4 për eksportet bazuar në metodologjinë e shpjeguar më lartë, i kemi identifikuar gjashtë kapituj (të nënvizuar në tabelën në shtojcë në kuadër të të cilave eksportet janë rritur në masë të madhe gjatë shtatë viteve të fundit.

SEKTORI I PRODHIMIT

Si rrjedhojë, industritë vijuese janë analizuar më tutje përmes instrumentit të anketës:

- Për **plastikën**, bazuar në klasifikimin NACE,¹⁹ është analizuar Divizioni 22;
- Për **pije, pije alkoolike dhe uthull**, bazuar në klasifikimin NACE, është analizuar Divizioni 11;
- Për **kripë, sulfur, dhe e gur, materiale suvatuese, gëlqere dhe çimento**, bazuar në klasifikimin NACE, është analizuar Divizioni 23 (saktësisht, Divizioni 23.2 dhe Divizioni 23.51);
- Për **mobile**, bazuar në klasifikimin NACE është analizuar Divizioni 31;
- Për **fruta të ngrënshme dhe lajthi**, bazuar në klasifikimin NACE, është analizuar Divizioni 1;
- Për produktet e **industrisë së mullinjve**, bazuar në klasifikimin NACE, është analizuar Divizioni 1.11.

SEKTORI I SHËRBIMEVE

Metodologjia e mësipërme nuk ishte në gjendje ta mbulojë industrinë e shërbimit meqë VNQ fillestare ishte bazuar vetëm në të dhënat doganore. Prandaj, nevojitet analizë e mëtejshme për ta zhvilluar një metodë për t'i përfshirë sektorët përkatës të shërbimeve në metodologjinë e anketës.

Në përgjithësi, sektori i shërbimeve në Kosovë është zhvilluar në masë të madhe viteve të fundit dhe është konsideruar të ketë potencial të lartë për zhvillimin e ekonomisë kosovare, si rezultat i kostos relativisht të ulët të fuqisë punëtore në Kosovë dhe popullsisë së saj të re. Megjithatë, ky sektor deri më tani është studiuar shumë pak, prandaj dhe mungojnë të dhëna mbi sektorin e shërbimeve.

Sidoqoftë, në bazë të të dhënave të ilustruara në tabelën e mësipërme, ne propozojmë që industritë në të cilat Kosova ka bilanc pozitiv tregtar janë ato me potencial të lartë për zhvillim dhe eksport (shih arsyeshmërinë më lartë).

Sektori i turizmit është rast shumë specifik dhe është lëndë e disa studimeve të tjera më të fokusuara; prandaj, e kemi përjashtuar këtë sektor dhe jemi fokusuar vetëm në tre sektorët e shërbimeve si më poshtë.

¹⁹ Kodet HS janë krahasuar me klasifikimin statistikor të aktiviteteve ekonomike në Komunitetin Evropian, shkurtuar si NACE, që është Nomenklatura e veprimtarive ekonomike në Bashkimin Evropian (BE). Kjo ishte e nevojshme sepse KAS dhe ATK shënojnë datën duke përdorur këtë nomenklaturë.

- Për **shërbimet TIK**, bazuar në klasifikimin NACE, Pjesa J – Informacion dhe Komunikim, është analizuar Divizioni 62;
- Për **shërbime të komunikimit**, bazuar në klasifikimin NACE, janë analizuar Divizioni 61 dhe Divizioni 70;²⁰
- Për **shërbimet afariste**, bazuar në klasifikimin NACE, është analizuar Divizioni 70.22.

Qëllimi i anketës për këtë vlerësim ishte që të ofrojë të dhëna sasiore, të cilat mungonin deri më sot, të një mostre të zgjedhur gjysmë-rastësisht të 497²¹ prodhuesve dhe ofruesve të shërbimeve afariste. Anketa përfshinte pyetje që japin të dhëna të përgjithshme për: madhësinë e kompanisë, përbërjen gjinore dhe nivelin arsimor të fuqisë punëtore në industrinë e anketuara, të ardhurat sipas nivelit të arsimit, qarkullimin, të dhëna të eksportit, përvojat e huaja, aplikimin e hulumtimeve dhe zhvillimit, lëvizjet e punëtorëve, identifikimin e pengesave të eksportit të kompanive apo faktorëve të jashtëm, si dhe njohuritë e proceseve të politikave.

REALIZIMI I ANKETËS

Sektorët më të spikatur të synuar nga metodologjia përfshijnë një listë të parapërcaktuar të bazuar në përputhshmërinë e kodeve HS me klasifikimin NACE. Janë identifikuar kompanitë që janë në përputhje me kriteret NACE, prandaj dhe të dhënat e gjeneruara mund të përdoren për të nxjerrë një hartë të shkathtësive ekzistuese dhe burimeve të nevojshme për të prodhuar mallra dhe/ose shërbime në këta sektorë.

Mostra është hartuar në bazë të klasifikimeve të paracaktuara NACE (53 kategori) të botës së biznesit në Kosovë. Nga numri i përgjithshëm i bizneseve në bazën e të dhënave të Administratës Tatimore të Kosovës (64,445 biznese të regjistruara), vetëm 3,282 biznese përputhen me kategoritë e përshkruara më lart.

Prandaj, madhësia e mostrës kryesore përbëhej nga 344 kompani nga gjashtë kategoritë e lartpërmendura, të gjitha të zgjedhura në mënyrë të rastësishme. Janë aplikuar procedura të mostrimit proporcional; megjithatë, në rast të refuzimit ose pamundësisë së kontaktimit (biznesi nuk mund të gjendet, mungesë e gjatë e personit të caktuar për intervistimin, i anketuari nuk ishte asnjëherë në dispozicion për takim), pas dy thirrjeve të tjera, janë shfrytëzuar si zëvendësim kompanitë e tjera nga lista. Kjo ka rezultuar në shpërndarjen si në vijim:

20 Gjatë fazës së zbatimit u bë e qartë se ndarja mes D62 TIK dhe shërbimeve të komunikimit D70 nuk ishte relevante në praktikë meqë të gjithë e konsiderojnë veten e tyre si TIK.

21 Mostra e përgjithshme ishte i përbërë nga 500 biznese. Megjithatë, mostra e arritur ishte 497 për shkak të faktit se vetëm 153 intervista nga 156 janë kryer për nënmostren e eksportuesve (ex post, 3 të anketuar deklaruan status të OJQ-së).

Tabela 3. Mostra e paraparë në krahasim me mostrën e arritur (mostra kryesore: 344 kompani nga kategoritë e përvijuara)

	Mostra e paraparë	Mostra e arritur
Mullinj	14.0%	12.5%
Fruta dhe lajthi	1.6%	1.5%
Pije	9.0%	8.1%
Mobile	33.9%	43.6%
Plastikë	14.7%	16.6%
Kripë, sulfur, etj.	9.4%	8.7%
TIK	9.5%	5.2%
Shërbime afariste	7.9%	3.8%
GJITHSEJ	100.0%	100.0%

Burimi: Të dhënat nga anketa

Përveç kësaj, 156 kompani eksportuese janë synuar për anketim. Nga këta 156 eksportues, 100 janë tërhequr me mostrim të rastësishëm, proporcional, bazuar në kodin HS dhe të dhënat doganore, gjegjësisht:

- Kompanitë që kanë eksportuar në secilin nga 3 vitet e fundit (2010-2012);
- Bazuar në Kapitujt e kodit HS të Doganave të Kosovës me kompani të përcaktuara me 50+% të eksporteve në njërin nga kapitujt e parapërcaktuar HS (gjithashtu 3 vitet e fundit).

56 eksportuesit e mbetur janë identifikuar përmes përputhjes së kodeve HS-2 me kategoritë NACE në cak të metodologjisë. Kjo listë përfshinte vetëm kompanitë që kanë eksportuar në së paku tri nga katër vitet (2010-2013) dhe ishin 8 eksportuesit më të mëdhenj – sipas vlerës së përgjithshme vjetore – për secilën kategori.

Megjithatë, përsëri për shkak të shkallës së mospërgjigjes, vetëm 18 prej 56 eksportuesve fillestar në kategoritë e mostrës kryesore, kanë mundur të kontaktohen, dhe prandaj zëvendësimi ishte plotësisht i rastësishëm nga kompanitë e mbetura në listë, të identifikuar në kuadër të 100 eksportuesve të synuar për tërë Kosovën. Kjo ka rezultuar në intervistimin e 53 kompanive (shih shënimin 24). Megjithatë, duke aplikuar këtë metodologji, ne arritëm të mbledhim të dhëna për eksportuesit në mbarë Kosovën.

GJETJET

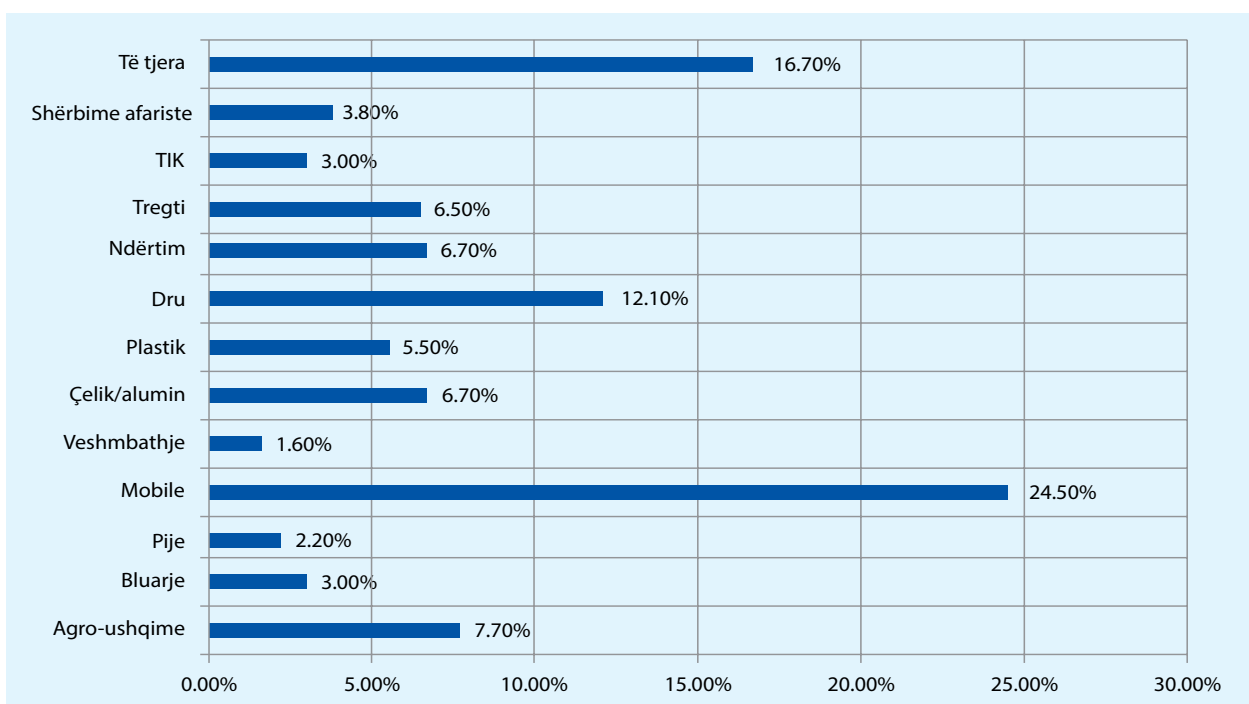
Duke pasur parasysh hipotezën e diskutuar më lartë në rishikimin e literaturës se produktiviteti i kompanive është faktor qëndror kur flitet për eksportet dhe pengesat në eksport, tani mund ta shtojmë elementin e rëndësishëm të perspektivës së bizneseve të Kosovës duke analizuar të dhënat e gjeneruara nga anketa dhe në këtë mënyrë duke e shtrirë analizën. Me ndihmën e të dhënave të grumbulluara, ne tregojmë se arsyeja e bilancit të dobët tregtar buron nga një numër faktorësh që ulin produktivitetin e kompanive në Kosovë. Të gjitha të dhënat dhe statistikat e përmendura në pjesët në vijim rrjedhin nga kjo anketë, përveç nëse nuk ceket ndryshe në mënyrë specifike.

Qasja e kësaj analize mëton që të bashkojë teoritë e diskutuara më lart mbi ndikimet e produktivitetit në eksporte, siç përcaktohet në literaturën aktuale, me gjetjet e anketës. Qëllimi ynë është që të përshkruajmë situatën aktuale të bizneseve të Kosovës, në veçanti atë të eksportuesve, të paraqitur nga perspektiva e menaxhimit të biznesit (përfaqësuesit e bizneseve të anketuara ishin ose pronarë/drejtorë ekzekutivë ose pjesë e menaxhmentit të lartë të kompanive).

Anketa ka synuar sa më shumë eksportues të industrive të përzgjedhura që ishte e mundur. Megjithatë, nga kompanitë e anketuara, vetëm rreth 30% kanë raportuar se do të eksportojnë. Prandaj, madhësia e mostrës për të gjitha të dhënat e paraqitura më tej në lidhje me eksportin është bazuar në 150 kompanitë e anketuara me përvojë në eksporte.

Kjo do të thotë se nga 150 kompanitë e anketuara eksportuese, është mjaft e ekuilibruar shpërndarja e eksportuesve me kontrata afatgjatë, afatshkurtëra dhe atyre të rastësishme, ku kontratat afatgjata ishin 38.9%, kontratat afatshkurtëra 37.6% dhe kontratat e rastësishme 26.1%.

Figura 1: Kompanitë e anketuara sipas industrisë



Burimi: Të dhënat e anketës

Të gjitha industritë e synuara janë të përfaqësuara në mostër. Megjithatë, nëse krahasojmë shpërndarjen aktuale të sektorëve në kuadër të mostrës sipas vetëdeklarimit gjatë intervistave, gjejmë mjaft mospërputhje me ndarjen e sektorëve²².

Fakti që një pjesë mjaft e madhe e kompanive janë deklaruar në industritë e pasynuara të Tregtisë dhe Ndërtimit mund të jetë rrjedhojë e deklaratave të gabuara gjatë regjistrimit të biznesit apo pasojë e regjistrimit të shumëfishtë dhe pastaj fokusit vetëm në aktivitete të tjera. Një tjetër arsye mund të jetë në qasjen metodologjike që përveç industrive të synuara përfshinte 100 eksportues shtesë nga të gjithë sektorët. Përveç kësaj, disa nga kompanitë që kanë deklaruar të jenë në industrinë e drurit mund të asocohen me industrinë e mobileve (vetëdeklarim i gabuar, listë e gabuar/e papërditësuar në Administratën Tatimore të Kosovës (ATK) apo ndryshim në veprimtarinë kryesore afariste nga koha kur kompania është regjistruar për herë të parë). 15% që bien në kuadër të *kategorive të tjera* janë nga industri të ndryshme që nuk janë mbuluar me këtë anketë dhe nuk përbëjnë numër të madh sikurse që është ilustruar në figurën individuale.

Siç pritej, për shkak të natyrës së industrive të zgjedhura, shumica e kompanive eksportuese të mostrës janë të angazhuara në eksportin e produkteve fundore. 84.1% e të gjitha kompanive eksportuese eksportojnë së paku produkte fundore si pjesë e portofolit të tyre të eksportit. 21.0% janë të angazhuara në eksportin e produkteve të ndërmjetme dhe 24.2% në eksportin e lëndëve të para.

Një tjetër karakteristikë e rëndësishme e kompanive të anketuara është se të gjithë eksportuesit janë angazhuar në aktivitete të eksportit për një periudhë relativisht të shkurtër kohore. Mbi 40% deklaruan se kanë filluar të angazhohen në aktivitete të eksportit pas vitit 2008. Përsëri, kjo dëshmon për një bazë të re dhe mjaft të dobët të eksportuesve, por gjithashtu mund të interpretohet si trend pozitiv për ekonominë kosovare. Edhe nëse kemi parasysh se disa nga kompanitë që dikur eksportonin kanë ndalur eksportimin dhe se numri i përgjithshëm nuk është duke u rritur aq qëndrueshëm siç mund të sugjerojnë 40% eksportuesit e rinj, numri përgjithësisht i lartë i eksportuesve të rinj duhet të konsiderohet si trend pozitiv. Kjo është veçanërisht e vërtetë kur konsiderojmë parimin e kostove të pakthyeshme dhe faktin që pasi që një kompani të fillojë eksportimin, si pasojë e kostove të pakthyeshme, është më e mundshme të vazhdohet eksporti edhe në situata më të vështira të tregut. Prandaj, mund të konkludojmë se 40% të eksportuesve të rinj pas vitit 2008 janë tregues se ekonomia kosovare është duke u bërë më produktive dhe është duke filluar të konkurrojë në tregjet ndërkombëtare/rajonale.

KUFIZIMET NË PRODUKTIVITET

Në pjesët e mëposhtme të këtij dokumenti, mëtojmë të paraqesim dhe shtjellojmë gjetjet tona përkatëse të lidhura me kufizimet e eksportit nga anketa. Siç u theksua më parë, pas një analize fillestare të të dhënave të grumbulluara, ishte për t'u çuditur se problemet kryesore të përshkruara nga eksportuesit duket se tregojnë një lidhje të drejtpërdrejtë ndërmjet deficiteve të produktivitetit dhe kufizimeve të eksportit.

Në analizën në vijim synojmë të paraqesim hollësi të këtyre kufizimeve të produktivitetit të ndara në nëngrupe dhe t'i identifikojmë rrënjët e këtyre kufizimeve. Kjo që më vonë të mund t'i japim opsionet e mundshme për trajtimin efektiv të këtyre problemeve.

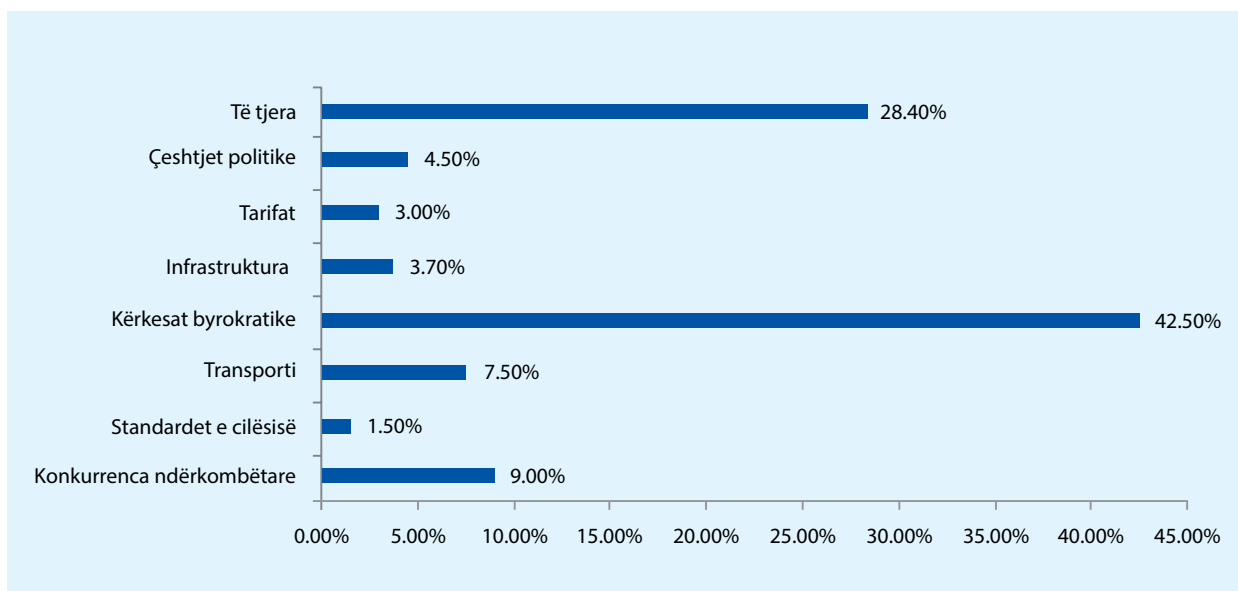
22 Të dhënat bazuar në Administratën Tatimore të Kosovës. Shih metodologjinë për shpjegimin e mostrës së anketës.

DEFICITET NË KAPACITETET E BNJ DHE MASQ

Kur janë analizuar përgjigjet që i kanë dhënë eksportuesit lidhur me atë se çfarë konsiderojnë të jetë pengesa kryesore kur kanë filluar të eksportojnë, “sfidat burokratike” ishin pengesa më e cekur (shih ilustrimin grafik më poshtë). Për më tepër, kur janë analizuar përgjigjet individuale të dhëna nën “Të tjera”, që janë në vendin e dytë për sa i përket shpeshtësisë, mund të konkludohet se afërsisht një e treta e përgjigjeve të dhëna në këtë kategori janë të lidhura edhe me sfidat burokratike, ndonëse nuk janë identifikuar shprehimisht si të tilla nga të intervistuarit (“përgatitja e dokumenteve”, “shumë dokumente të kërkuara”, “procedurat doganore në përgjithësi”, etj.)

Kërkesat burokratike (siç janë lejet dhe formularët e kërkuar për eksportet veçanërisht nga vendet e destinacionit), ndonëse paksa e habitshme në numër kaq të shpeshtë, janë të lidhura ngushtë me konceptet e shpenzimeve të pakthyeshme dhe arsimimin e fuqisë punëtore (kjo e fundit do të shtjellohet në mënyrë të hollësishme më tutje në analizën tonë).

Figura 2: Shpeshtësia e kufizimeve, të raportuara nga eksportuesit



Burimi: Të dhënat e anketës

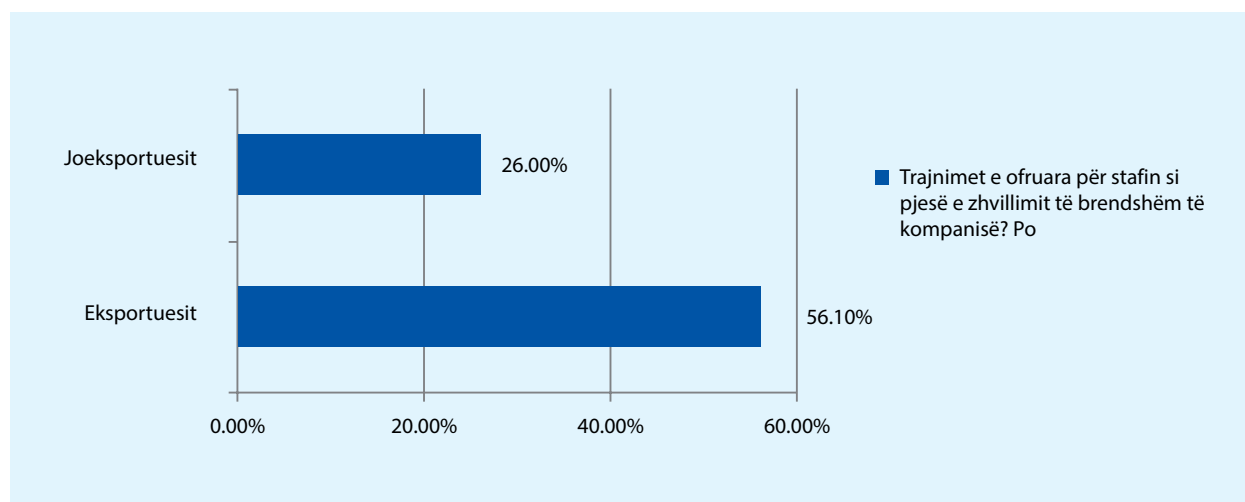
Në një tjetër pyetje të hapur, kemi pyetur se çka konsiderohet nga kompanitë që veçse janë të angazhuara në eksportim të jetë pengesë e madhe për eksport; “shpenzimet e transportit” janë faktori më i raportuar me gati 13% të kompanive të anketuara. Pengesa e dytë më e lartë ishin “procedurat e zhdoganimit në tregjet importuese”, me 11% të kompanive. Përsëri ishte kategoria “Të tjera” që ishte mjaft e madhe me 25%, duke përfshirë përgjigjet individuale që kryesisht ishin të lidhura ose me procedurave në dogana ose me sfidat burokratike në përgjithësi, siç janë: “orë të gjata të pritjes në terminale», “procedurat doganore në përgjithësi”, “burokraci», etj.

Kjo, së bashku me faktin që konkurrenca ndërkombëtare (9%) dhe kërkesat burokratike (42.5%) në një pyetje dhe procedurat e zhdoganimit në tregjet importuese (11%) në një pyetje tjetër janë cekur si pengesa, sugjerojnë që kompanitë kosovare kanë vështirësi kur bëhet fjalë për hulumtime dhe përgatitjen e dokumenteve që kërkojnë shkathtësi më të larta analitike nga stafi i kompanisë.

Për më tepër, Wagner (1995) ka përcaktuar, ndër të tjera, se një pjesë e konsiderueshme e shpenzimeve për të hyrë në tregun e eksportit (p.sh. hulumtimi i tregut, sigurimi njohurive për procedurat e reja burokratike, etj.) janë shpenzime të pakthyeshme të cilat më lehtë mund të përballohen nga kompanitë më të mëdha²³. Këtu shohim se shpenzimet e pakthyeshme, të cilat, sipas natyrës së tyre, pasi të investohen sigurojnë vazhdimësi të eksportit, janë pikërisht faktori që perceptohet si më sfiduesi nga eksportuesit e Kosovës.

Një studim mbi vlerën e trajnimeve thekson faktin se trajnimet përmirësojnë performancën e punonjësve në fusha të shumta: sidomos në zgjidhjen e problemeve, qëndrimeve ndaj punës, etikë, motivim, udhëheqje dhe komunikim. Trajnimet gjithashtu shihen si situata ku të gjithë janë përfitues, meqë punonjësit rrisin produktivitetin e tyre, ndërsa në të njëjtën kohë, kompanitë rrisin fitimet e tyre përmes rritjes së shitjeve, numrit më të madh të referimeve, ideve të reja për produkte, si dhe kënaqësisë më të lartë të konsumatorëve.²⁴ Kjo i jep punonjësve kualifikime shtesë dhe shkathtësi më të mira, nga të cilat ai mund të përfitojë në të ardhmen, ndërsa në të njëjtën kohë ka efekt të menjëhershëm pozitiv në efikasitetin e të ardhurave të kompanisë. Duke marrë këtë parasysh, nuk është befasisht fakti që numri i eksportuesve që ofrojnë trajnime për stafin e tyre është shumë më i lartë në krahasim me joeksportuesit (Figura 3).

Figura 3: Përqindja e kompanive që ofrojnë trajnime për stafin



Burimi: Të dhënat e anketës

Për të hyrë në tregjet e huaja, kompanitë së pari duhet t'i krijojnë disa kompetenca dhe procedura menaxhuese dhe administrative, siç janë kanalet e reja të marketingut, mësimi i procedurave të reja burokratike, zhvillimi i paketimit të ri ose varieteteve të reja të produkteve, etj. Karshi këtyre kostove të hyrjes, pritshmëria për kushtet e ardhshme të tregut mund të ndikojë shumë në sjelljen e tanishme dhe të ketë ndikim negativ në vendimin për të hyrë në tregje të reja.²⁵

²³ Wagner, 1995

²⁴ Dean, P. J., & Ripley, D. "Udhërrëfyesit e përmirësimit të performancës". Uashington, DC: Shoqëria ndërkombëtare për përmirësim të performancës, 1997

²⁵ Sanghamitra Das, Mark J. Roberts dhe James R. Tybout, 2001

Fakti që vetëm 10% e eksportuesve të anketuar kanë raportuar se koha për zhdoganim ishte më pak se 1 ditë gjithashtu thekson një pengesë burokratike. Gjashtëdhjetë e pesë për qind të kompanive të anketuara kanë deklaruar se koha mesatare që nevojitet për zhdoganimin e produkteve të tyre është 2-5 ditë. Ne sugjerojmë që stafi më i trajnuar i sektorit privat në Kosovë do të mund të përgatiste më shpejtë dokumentacionin e nevojshëm për procedurat importuese në tregjet e eksportit, gjë që pastaj do të rezultonte në procedura më të shkurtra të zhdoganimit.

Vlerësimi i Metrologjisë, akreditimit dhe standardeve (MAS-Q), dhe konformitetit në përgjithësi gjithnjë e më shumë po njihen si mjete thelbësore për nxitjen e rritjes ekonomike globale, sidomos në vendet në zhvillim. Matjet precize, standardet dhe vlerësimet e konformitetit janë bërë parakushte për zgjerimin e tregtisë ndërkombëtare. Aktivitetet MAS-Q janë të rëndësishme për të siguruar që mund të realizohen transaksionet e tregut, dhe se konsumatorët dhe rregullatorët ndjehen të sigurt se mallrat e prodhuar – edhe të importuar edhe të eksportuar – janë të sigurta dhe në sasi dhe cilësi të pritshme. Që Kosova të konkurrojë dhe të ketë sukses në tregun global të sotëm, tregtarët, prodhuesit, dhe kompanitë eksportuese në veçanti duhet t'i plotësojnë kërkesat e tregjeve të synuara në aspektin e cilësisë, sigurisë, besueshmërinë, pajtueshmërisë mjedisore, standardeve të higjienës, dhe rregulloreve teknike, si dhe duhet të jenë në gjendje të sigurojnë prova të besueshme të pajtueshmërisë.

Kur janë pyetur nëse kompania e tyre ka certifikatë ndërkombëtarisht të njohur të cilësisë, rreth 34% e eksportuesve kanë theksuar se kanë certifikatë të sigurimit të cilësisë, krahasuar me vetëm 8.3% të joeksportuesve.

Kjo tregon që, përveç mospërputhjes midis eksportuesve dhe joeksportuesve në aspektin e trajnimeve profesionale, ekziston një hendek i madh në fushën e licencimit dhe MAS-Q.

MADHËSIA E VOGËL E KOMPANIVE

Siç është përcaktuar më herët në rishikimin e literaturës, madhësia e kompanisë është një nga faktorët kryesorë që ndikon në potencialin e kompanive për të eksportuar. Ky faktor duket veçanërisht relevant në këtë analizë të një ekonomie të re sikur ajo e Kosovës.

Madhësia e kompanive zakonisht përkufizohet në kategoritë e ndërmarrjeve mikro, të vogla dhe të mesme.

Bashkimi Evropian jep një përkufizim shumë të qartë të mikro-ndërmarrjeve, të cilat duhet t'i plotësojnë kriteret në vijim: "Në kuadër të kategorisë së NVM-ve, një mikro-ndërmarrje është ajo ndërmarrje e cila punëson më pak se 10 persona dhe qarkullimi dhe/ose bilanci total vjetor i së cilës nuk kalon 2 milion euro."²⁶

26 Rekomandim i Komisionit 6 maj 2003 në lidhje me përkufizimin e ndërmarrjeve mikro, të vogla dhe të mesme

Tabela 4: Qarkullimi i raportuar për vitin 2012*

Qarkullimi	Përqindja e kompanive
Deri në 10,000 euro/vit	21.0
10,001 - 25,000 euro/vit	13.7
25,001 - 50,000 euro/vit	5.7
50,001 - 100,000 euro/vit	4.4
100,001 - 250,000 euro/vit	3.8
250,001 - 500,000 euro/vit	4.2
500,001 - 1,000,000 euro/vit	3.8
Mbi 1.000,001 euro/vit	7.5

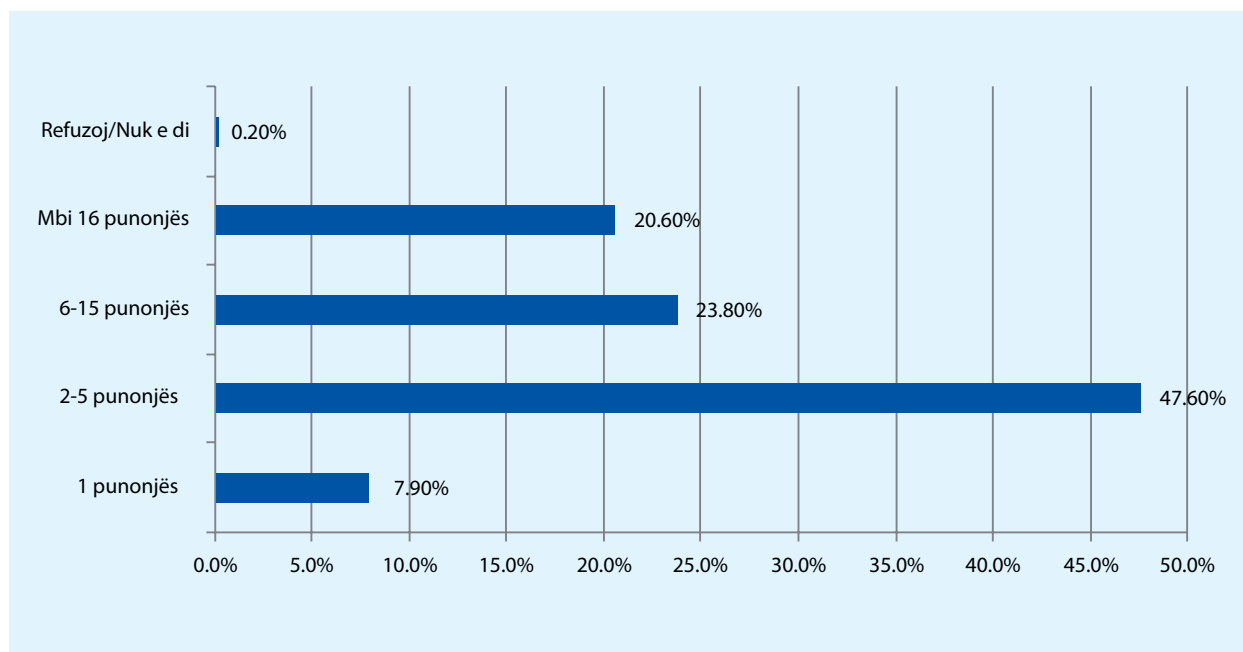
***Për 318 nga 497 kompanitë e anketuara që e kanë raportuar qarkullimin e tyre**

Burimi: Të dhënat e anketës

Tabela 4 ilustron se vetëm 7.5% nga të gjitha kompanitë e anketuara kanë deklaruar se kanë tejkalluar qarkullimin vjetor prej 1 milion euro. Pragu i 2 milion eurove të qarkullimit në vit është tejkalluar vetëm nga një numër i vogël kompanish në industrinë e zgjedhura në këtë analizë. Shkalla mjaft e lartë e refuzimit në këtë pyetje tregon se ky informacion është konsideruar të jetë shumë i ndjeshëm nga udhëheqësit e lartë të kompanive dhe mund të jetë i lidhur me informalitetin dhe evazionin fiskal.²⁷

Një aspekt veçanërisht befasues është se gati 80% e kompanive të anketuara punojnë me më pak se 16 punëtorë. Këto shifra janë veçanërisht të habitshme kur kemi parasysh faktin që mostra përfshinte industri prodhimi që janë mjaft intensive në aspekt të fuqisë punëtore dhe faktin që Kosova mund të konsiderohet si ekonomi me fuqi mjaft të lirë të punës.

27 35,8 % të bizneseve që ishin pjesë e anketës refuzuan të përgjigjen në këtë pyetje.

Figura 4: Numri i punonjësve me orar të plotë në kompani (2012)*Burimi: të dhënat nga anketa*

Përveç kësaj, 95% të kompanive të anketuara kanë deklaruar se kanë vetëm një apo asnjë të punësuar në pozitë udhëheqëse, që po ashtu tregon strukturë të vogël të kompanive.

Së bashku, të gjitha këto të dhëna tregojnë se shumica e kompanive konsiderohen të jenë vetëm mikro-ndërmarrje dhe, përfundimisht, mund të themi që nuk është vetëm ekonomia kosovare në tërësi (BPV nën 6.5 miliardë),²⁸ por edhe kjo mostër e veçantë e industrive përkatëse të eksportit që dominohet nga kompani shumë të vogla.

Fakti i përcaktuar më lartë i madhësisë së vogël të kompanive në Kosovë pasqyron problemin e përshkruar nga Wagner (1995). Kur është fjala për eksportimin, kompanitë më të mëdha kanë një përparësi të madhe mbi kompanitë më të vogla. Më së dukshmi përmes ekonomive të shkallës në prodhim, por edhe për shkak të një numri faktorësh të tjerë si aftësia më e mirë e kompanive të mëdha për t'i shfrytëzuar plotësisht punonjësit me kualifikime më të larta dhe më të specializuar, aftësitë e tyre për të ngritur kapital financiar me kosto të ulët, shitjet më të mëdha të brendshme dhe kapacitetet e marketingut, aftësia financiare për të marrë vendime mbi prodhimin me risk më të lartë (p.sh. zhvillimin e produkteve në mënyrë specifike për tregjet ndërkombëtare), përfitimet e shkallës nga blerja me shumicë dhe së fundi, por jo nga rëndësia: një pjesë e madhe e shpenzimeve për nisjen e eksportit (p.sh. për hulumtimin e tregut, procedurat e reja burokratike) janë shpenzime të pakthyeshme të cilat më lehtë mund të përballohen nga kompanitë më të mëdha²⁹.

Duke pasur parasysh se shumica e kompanive të vogla kanë probleme me financimin e aktivitetet e tyre të eksportit (Holmund dhe Kock, 1998), mund të konstatojmë se një nga pengesat më të mëdha për eksportet në ekonominë kosovare është madhësia mjaft e vogël e kompanive.

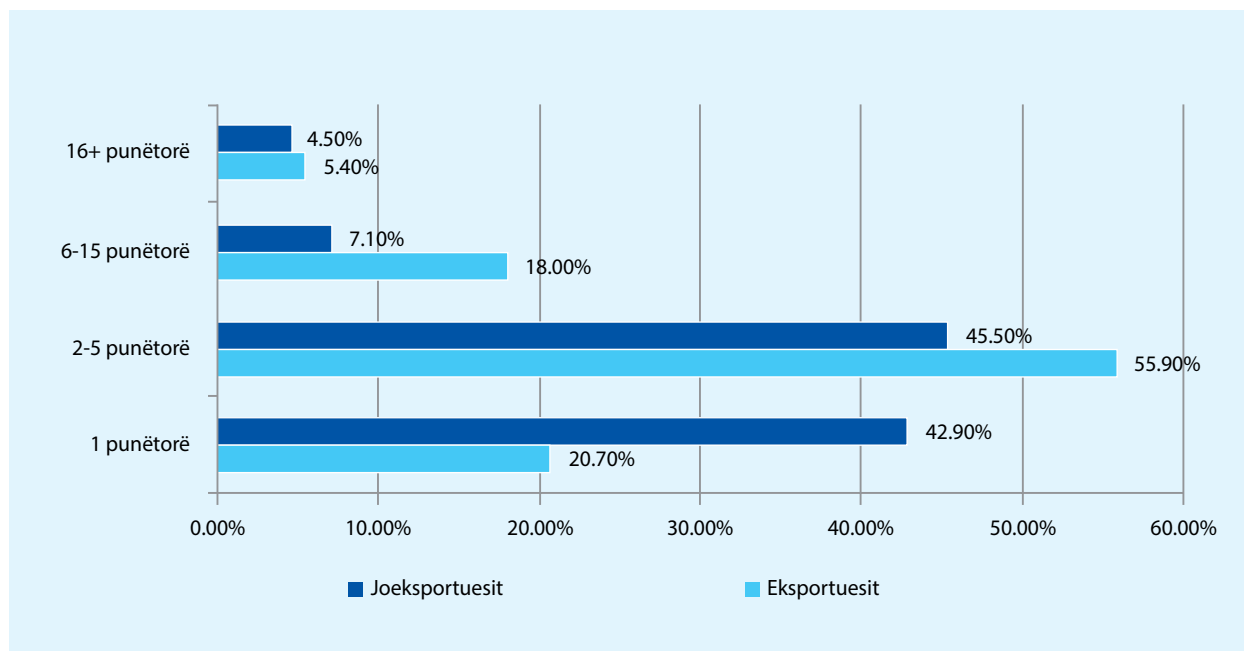
28 Banka Botërore, BPV në dollarë për 2012

29 Wagner, 1995

KUALIFIKIMET ARSIMORE TË FUQISË PUNËTORE

Duke iu kthyer edhe një herë të dhënave të gjeneruara nga anketa, është e qartë në Figurën 5 se eksportuesit, në përgjithësi, shfrytëzojnë një numër më të madhë të punëtorëve të kualifikuar.

Figura 5: Numri i punonjësve me diplomë universitare - eksportuesit kundrejt joeksportuesve



Burimi: Të dhënat nga anketa

Është e habitshme se mbi 40% e joeksportuesve kanë të punësuar vetëm një person me diplomë universitare, ndërsa mbi 80% të eksportuesve kanë dy ose më shumë punonjës me diploma universitare në radhët e tyre. Kjo tregon një tendencë të qartë të eksportuesve për të punësuar një fuqi më të arsimuar punëtore. Kjo tendencë mund të lidhet me faktin se eksportuesit janë sipas natyrës së tyre më produktivë sesa joeksportuesit, dhe ky nivel i produktivitetit rrjedh nga aftësitë e fuqisë punëtore.

E kemi përcaktuar më herët se, pasi të angazhohen në eksport, kostot e hulumtimeve fillestare të llojeve të ndryshme duhet të barten nga vetë kompanitë. Duke u nisur nga propozimi që hulumtimi i informatave të dobishme për eksportet - siç janë procedurat administrative të eksporteve (p.sh. doganat, licencat, etj.), marketingu dhe hulumtimi i tregut – mund të kryhet në mënyrë më të efektshme nga punonjës më të kualifikuar e më të aftë (në rastin tonë me diploma universitare), mund të konkludojmë se me rritje të fuqisë punëtore, sfidat dhe kostot fillestare të eksportit ulen, gjë që e bën angazhimin në aktivitetet e eksportit më të realizueshëm për kompanitë kosovare dhe, si rrjedhojë, edhe më të mundur. Kjo hipotezë gjithashtu mbështetet edhe nga të dhëna të tjera të mbledhura nga anketa.

Shpenzimet fillestare hyrëse i bëjnë furnizimet e eksportit të kompanive të varura në statusin e tyre të mëparshëm eksportues. Kështu, kompanitë që veçse eksportojnë mund t'i përshtatin vëllimet e tyre me kosto marginale të prodhimit, ato që nuk eksportojnë duhet t'i bartin shpenzimet e pakthyeshme para se bëhet i mundur ndonjë eksport³⁰.

30 Sanghamitra Das, Mark J. Roberts dhe James R. Tybout, 2001

Prandaj, kompanitë joeksportuese kosovare megjithatë duhet t'i bartin shpenzimet e pakthyeshme fillestare kur të fillojnë eksportin, por me një fuqi më të kualifikuar punëtore, këto kosto menaxhohen më e lehtësisht.

Duke marrë parasysh se shumica dërmuese e kompanive në Kosovë janë joeksportues dhe pas analizimit të gjetjeve të sipërpërmendura, mund të konstatojmë se një nga sfidat më të rëndësishme për rritjen e eksporteve në Kosovë është gjetja e mënyrave për ta bërë më të mundur që kompanitë t'i bartin shpenzimet e pakthyeshme. Për shkak se pasi që të bëhen këto shpenzime të pakthyeshme dhe pasi që kompania të jetë angazhuar në aktivitete të rastësishme të eksportit, faktori i kostove të pakthyeshme do të shërbejë për të stabilizuar eksportet e kompanive.

INFORMALITETI NË EKONOMI

Siç është elaboruar në rishikimin e literaturës, Rodrik (2000), Arin (2011) dhe Acemoglu (2003) tregojnë se si shtetet me qeverisje më të mirë kanë më pak gjasa të kenë paqëndrueshmëri ekonomike. Kështu, sipas këtyre studimeve dhe duke pasur parasysh ngjarjet e fundit ekonomike, paraqitet një strukturë e një rrethi vicioz midis qeverisjes së keqe dhe paqëndrueshmërisë së prodhimit: tronditjet ekonomike janë më të mundshme, dhe efektet e tyre destabilizuese kanë më shumë gjasa të vazhdojnë më tej, nëse institucionet që duhet të nxisin qeverisjen e mirë publike dhe private, janë të dobëta. Korrupsioni është një nga pengesat më të mëdha për rritjen ekonomike. Studime të shumta kanë gjetur se korrupsioni zvogëlon kapitalin njerëzor, dekurajon investimet, çon në ndarje të gabuar të burimeve, ulë cilësinë e infrastrukturës dhe shërbimeve publike, dhe përfundimisht frenon zhvillimin ekonomik.³¹

Kur janë kërkuar që t'i tregojnë sfidat më të mëdha të të bërit biznes në Kosovë, kompanitë e anketuara kanë theksuar se informaliteti (së bashku me furnizimin me energji elektrike dhe qasjen në financa) paraqesin problemet më të rënda me të cilat përballen.

Tabela 5: Faktorët që kanë ndikim në veprimtarinë aktuale të biznesit në Kosovë

% që perceptojnë faktorët si "pengesë e madhe" apo "pengesë shumë e rëndë"	
Korrupsioni	49.5 %
Mosstabiliteti politik	41.6 %
Norma tatimore	40.0 %
Administrata tatimore	35.2 %
Gjykatat	24.3 %
Bizneset që lëshojnë licenca e leje	22.1 %
Fuqia e kualifikuar punëtore në vendin e veprimtarisë	21.7 %

Burimi: Të dhënat nga anketa

Më tej, korrupsioni është konsideruar si një “Pengesë e madhe” apo “Pengesë shumë e rëndë” nga rreth 50% të kompanive të anketuara. Kjo tregon se, edhe kur përballen me një sërë faktorësh që mund të konsiderohen si pengesa për kompanitë në të gjitha mjediset e biznesit, kompanitë e anketuara kosovare e kanë vlerësuar korrupsionin si problemin më të rëndësishëm, në masë të madhe, për të bërit biznes në vend. Për më tepër, fakti që “korrupsioni” është duke u përceptuar si problem edhe më i madh se faktor famëkeq i rëndomtë i “normave tatimore,” përforcon tezën se informaliteti dhe korrupsioni janë problemet më të mëdha të të bërit biznes për kompanitë kosovare.

Siç është shtjelluar më lartë, korrupsioni është identifikuar edhe në këtë studim si pengesë kryesore e të bërit biznes nga perspektiva e kompanive të Kosovës.

Pyetja e radhës që ka për qëllim të identifikojë nëse pikërisht këto biznese të cilat kanë deklaruar se korrupsioni është problem i madh, e konsiderojnë atë në aktivitetet e tyre tregtare dhe në raport me institucionet (doganore, administratën tatimore, gjykatat, rregullatorët dhe autoritetet tjera që lëshojnë leje dhe licenca).

Ndonëse e kanë listuar korrupsionin si problem shumë të rëndë, kur janë pyetur se sa shpesh kompanitë e ngjashme me ato të anketuara bëjnë pagesa jozyrtare / japin dhurata në një vit të caktuar, rezultatet ishin çuditërisht shumë të ulëta.

Tabela 6: Pagesat/dhuratat jozyrtare të bëra tek institucionet në një vit

Institucioni	% e të anketuarve që janë përgjigjur “shpesh, zakonisht apo gjithmonë”
Doganat	9.9 %
Gjykatat	8.2 %
Tatimet dhe mbledhësit e tatimeve	10.3 %
Autoriteti licencues	8.7 %
Rregullatorët	8.9 %
Shërbimet komunale	11.3 %

Burimi: të dhënat nga anketa

Tabela e mësipërme tregon se nuk ka shumë ndryshim në institucionet tek të cilat kompanitë e anketuara kanë bërë pagesa dhe shpeshësia sillet në rreth 10% të kompanive për secilën prej tyre. Duke marrë parasysh supozimin themelor se kompanitë e anketuara në mënyrë të tërthortë kanë vlerësuar sjelljen e tyre ndaj pagesave joformale dhe korrupsionit aktiv kur janë përgjigjur në këtë pyetje, mund të konkludohet se ekziston një kulturë e informalitetit në raport me institucionet dhe i njëjti është pranuar edhe nga komuniteti i biznesit. Kjo është edhe më e qartë kur kemi pasur parasysh që vetëm një nga të gjitha kompanitë e anketuara janë përgjigjur se për të gjitha institucionet e përmendura, kompania kurrë nuk do të konsideronte pagesat/dhuratat joformale.

REKOMANDIMET MBI POLITIKAT

Qëllimi kryesor i realizimit të një studimi të tillë është që politikëbërësve t'i ofrohen një sërë rekomandimesh ose grup mjetesh të veçanta për t'iu mundësuar që të ushtrojnë ndikim pozitiv në çështje të rëndësishme, në këtë rast: rritjen e eksporteve përmes zvogëlimit të pengesat të eksportit.

Duke marrë parasysh kufizimet e identifikuara për eksport dhe të shtjelluara më lartë, rekomandimet në vijim i konsiderojmë si mjete ideale për trajtimin e këtyre sfidave.

PERSPEKTIVA E KOMPANISË

Kompanitë eksportuese duhet të reformohen strukturalisht drejt eksportit. Konkurrenca e eksportit nuk është vetëm një çështje e manipulimit të saktë të një përzierje elementesh të marketingut, por është edhe funksion i angazhimit të resurseve dhe qëndrimeve. Pikërisht kësaj të fundit, angazhimit, nuk po i kushtohet vëmendje e duhur nga menaxherët. Prandaj, kjo nënkupton që deri kur të ndodhin ndryshimet e tilla të sjelljes, rritja dhe konkurrueshmëria e eksporteve do të mbetet e shtrënguar.

Duke marrë parasysh faktin që pjesa më e madhe e kompanive në Kosovë janë joeksportues dhe duke analizuar rezultatet, mund të konstatojmë që një nga sfidat më të rëndësishme për rritjen e eksporteve në Kosovë është gjetja e mënyrave që kompanitë t'i ulin kostot e pakthyeshme fillestare. Pasi të jenë bërë këto kosto të pakthyeshme dhe pasi që kompania të jetë angazhuar në aktivitete të rregullta të eksportit, faktori i kostos së pakthyeshme do të shërbejë për të stabilizuar aktivitetet e eksportit të kompanisë, siç edhe shihet nga të dhënat dhe analiza e literaturës më sipër.

Duke pasur parasysh që mbi 90% të kompanive të anketuara vlerësojnë se shpenzimet e tyre vjetore për kapitalin njerëzor janë vetëm 10%, ky është tregues i fortë se faktori i rëndësishëm siç është fuqia e kualifikuar punëtore nuk po gëzon investimet e duhura nga kompanitë e Kosovës.

Kjo tregon se në biznesin kosovar është i nevojshëm një ndryshim mentaliteti. Investimet në fuqinë punëtore duhet të rriten nga ajo që tani është 10% e totalit të shpenzimeve. Është e rëndësishme të theksohet se këto investime duhet të synojnë jo vetëm punësimin e një fuqie punëtore me nivel më të lartë të arsimit formal por duhet të ketë fonde në dispozicion edhe për trajnime profesionale për punonjësit aktualë. Ky rekomandim jepet meqë angazhimi më i lartë në trajnime ishte një nga karakteristikat më të rëndësishme të fuqisë punëtore të eksportuesve kosovarë.

Një karakteristikë tjetër e habitshme ishte se eksportuesit tregojnë një nivel drastikisht më të lartë të MASQ dhe licencave përkatëse. Është e qartë edhe nga të dhënat e anketës, por edhe nga intervistat kualitative dhe analizat nga zyra, se prodhuesit me një numër të madh të mekanizmave MASQ të zbatuara dhe licenca përkatëse të sektorit janë më produktive dhe kanë gjasa më të mëdha të konkurrimit në tregjet ndërkombëtare.

Investimet më të larta në sigurimin e njohurisë relevante MASQ dhe marrjen e licencave përkatëse të sektorit është tjetër pikë e rëndësishme për arritjen e një konkurrence më të lartë për kompanitë kosovare.

PERSPEKTIVA E QEVERISË

Në kuptim të rekomandimeve për qeverinë, mund të përqendrohemi në tri fusha kryesore:

- Mbështetje për qasje më të madhe në financim;
- Luftimi i informalitetit;
- Zhvillimi i një politike të fuqishme industriale.

Qasja në financa

Rekomandimi ynë ka për qëllim të saktësojë jo vetëm çështjen e diskutuar gjërësisht të qasjes në financim, por gjithashtu thekson se ndryshimi i politikave fiskale mund të kontribuojë në likuiditetin shumë të nevojshëm të sektorit privat të Kosovës.

Hapi i parë për ta siguruar këtë do të ishte një përjashtim qeveritar nga detyrimet doganore për produktet kryesore të inputeve (në veçanti kapitujt 84 dhe 85 të TARIK-ut³². Këto produkte pothuajse ekskluzivisht përdoren si inpute nga prodhuesit dhe ofruesit e shërbimeve. Prandaj, kjo masë e politikave do ta ulte koston e të bërit biznes për kompanitë dhe do të ofronte likuiditet më të lartë.

E njëjta gjë vlen për rimbursimet e TVSH-së (Tatimin në Vlerë të Shtuar). Në një ekonomi me mungesë të parave të gatshme siç është Kosova, mekanizmi për rimbursim të TVSH-së është me rëndësi të madhe për veprimtarinë ditore të bizneseve. Rregullat e përgjithshme për rimbursim në Kosovë përcaktojnë se bizneset e huaja të rimbursohen për TVSH-në e tyre për 1 muaj, ndërsa kompanive vendore u garantohet rimbursimi brenda një periudhe prej tre muajsh. Periudha tremujore për rimbursim të TVSH-së për prodhuesit vendorë që bëjnë investime është shumë e gjatë. Kjo është një kosto e lartë për bizneset duke pasur parasysh normat e larta të kapitalit.

Për t'i përmirësuar mekanizmat e ngadaltë të kompensimit që shkaktojnë vonesa të gjata dhe mbajnë tatimpaguesit gjithmonë të varur në kredi, nevojiten masa korigjuese administrative. Këto duhet të përfshijnë miratimin e një strategjie më të sofistikuar të kontrollit të rrezikut nga ATK-ja (Administrata Tatimore e Kosovës) që do të eliminonte nevojën për auditim të të gjitha kërkesave për rimbursim, dhe të kishte në fokus kërkesat me rrezik të lartë të mashtrimit.

Ne sugjerojmë rimbursim më të shpejtë të TVSH-së – 1 muaj, sidomos për investime kapitale, pajisje dhe makineri që do të kontribuonin në uljen e kostove të prodhimit dhe në lehtësi më të madhe të të bërit biznes.

Qasja në financa – në formë të kredive bankare – gjithashtu konsiderohet si pengesë për rritjen e investimeve private në Kosovë. Kreditë në sektorin privat në Kosovë janë të ulëta në krahasim me vendet e tjera. Kostot e huamarrjes janë të larta në krahasim me vendet e tjera, si pasojë e kostove të larta operacionale dhe të rrezikut të bankave të Kosovës. Hipoteka dhe kushtet e tjera për kredi janë më kufizuese se në vendet e rajonit. Bankat janë jashtëzakonisht të kujdesshme

32 Tarifa e integruar e Kosovës

në kredidhënie meqë është praktikisht e pamundur të rikthehen kreditë e këqija në Kosovë.³³ Qeveria e Kosovës, përmes Ministrisë së Tregtisë dhe Industrisë, së shpejti do të fillojë me zbatimin e Skemës së Garancisë së Pjesshme të Rrezikut që do tu mundësojë ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, të cilat janë shtyllat e çdo ekonomie, që të kenë qasje më të mirë në financa dhe të marrin kredi me kushte shumë më të favorshme. Ne rekomandojmë që të zhvillohet një program i veçantë në kuadër të kësaj skeme për kompanitë eksportuese, në mënyrë që ato të kenë qasje në kredi më të lira. Përmes kësaj mase ato do të kenë qasje në investime të reja që do të rrisin produktivitetin dhe konkurrencën ndërkombëtare të kompanive kosovare.

Luftimi i informalitetit

Një nga vrojtimit më të spikatura nga të dhënat sasiore të gjeneruara nga anketa ishte qasja e sektorit privat ndaj informalitetit dhe korrupsionit.

Përveç faktit se informaliteti dhe korrupsioni nga një numër i lartë i pronarëve të bizneseve shihen si problemi kryesor i të bërit biznes në Kosovë, mund ta vërejmë edhe një tjetër tendencë interesante. Korrupsioni duket se pranohet nga komuniteti i biznesit si një e keqe e domosdoshme. Përkundër vetëdijes së lartë për korrupsionin si një problem në biznesin e tyre të përditshëm, pothuajse të gjithë të anketuarit në mënyrë implicite konfirmuan se janë përfshirë ose janë të gatshëm që të përfshihen në pagesat joformale, nëse është e nevojshme. Ky qëndrim mund të karakterizohet më së miri si dorëzim karshi sistemit të korruptuar. Kjo situatë është ilustruar më së miri me faktin se vetëm një nga 500 kompanitë e anketuara kanë raportuar se kurrë nuk kanë konsideruar dhënien e ryshfetit.

Literatura gjithashtu nxjerr në pah efektet e dëmshme institucionale, meqë strategjitë e korruptuara mund të përhapen si zëvendësim për tregjet e papërsosura financiare dhe/ose një gjendjen e rezistencës së ulët ndaj luhatjeve të jashtme. Për më tepër, përmirësimi i qasjes në tregjet formale financiare duhet të jep rezultate të rëndësishme kundër korrupsionit, meqë kufizimet e likuiditetit paraqiten si përcaktorë kyçë të drejtimit të paqëndrueshmërisë së eksportit mbi transaksionet korruptive.³⁴

Përveç masave që sugjerohen zakonisht për forcimin e gjykatave dhe të sundimit të ligjit, ne rekomandojmë masa konkrete kundër subjekteve të sektorit privat që janë të përfshira në korrupsion dhe aktivitete joformale. Vetëm disa raste të suksesshme të profilit të lartë kundër korrupsionit ndaj kompanive të mëdha mund të sjellin ndryshim në qëndrim tek komuniteti i biznesit për sa i përket korrupsionit dhe informalitetit.

Prandaj, luftimi i korrupsionit me një sërë masash të kombinuara, të cilat nga njëra anë i japin biznesit mundësinë për qasje më të mirë në financim nëpërmjet kanaleve legjitime dhe në anën tjetër dërgon një mesazh të qartë për komunitetin e biznesit përmes ndjekjes së rreptë penale të rasteve të profilit të lartë, do të ulte pranimin dhe nivelin e shtrirjes së korrupsionit. Siç është treguar më lart, kjo do të ketë efekte të drejtpërdrejta pozitive në popullaritetin e mallrave kosovare tek konsumatorët jashtë Kosovës.

33 Toci dhe Tyrbedari 2005

34 Cariolle 2013

Një disavantazh ekonomik shtesë është imazhi i dobët i Kosovës, që lidhet me perceptim të lartë të korrupsionit. Agrawal dhe Kamakura (1999) kanë theksuar se vendi i prejardhjes ka ndikim të konsiderueshëm në vlerësimet e konsumatorëve për produktet. Është vërejtur që konsumatorët përdorin vendin e prejardhjes si sugjerues thelbësor për të marrë vendime lidhur me cilësinë e produkteve. Nëse konsumatorët kanë në mendje një imazh pozitiv (negativ) për një produkt dhe një vend të caktuar, ky imazh mund të çojë në vlerësim dhe qëndrim të përgjithësuar pozitiv (negativ) ndaj të gjitha brendeve të asocuara me vendin. Vëzhgimi i tyre i bazuar në vendin e prejardhjes madje mund të shtrihet në kategori të tjera të produkteve për shkak të paragjykimëve stereotipike.

Politika industriale

Duhet të merret parasysh krijimi dhe zbatimi i një politike gjithëpërfshirëse industriale të strukturuar enkas për Kosovën si sinteza e të gjitha gjetjeve dhe rekomandimeve të mësipërme.

Duke pasur parasysh rëndësinë e produktivitetit për eksportet, të identifikuar dhe shtjelluar në këtë dokument, tani mund të bëjmë lidhje direkte me masat që synojnë rritjen ekonomike. Meqë rritja ekonomike është e lidhur ngushtë me rritjen e produktivitetit³⁵, mund të themi që masat që nxisin rritje ekonomike përfundimisht do të çojnë edhe në rritje të eksporteve përmes produktivitetit dhe konkurrueshmërisë më të lartë.

Në punimin e tij shkencor "Politika Industriale për Shekullin Njëzetinjë", Rodrik pohon se shtetet duhet të përfshihen në zhvillimin e politikave industriale që maksimizojnë potencialin që kontribuon në rritje ekonomike, duke minimizuar rreziqet që do të gjenerojnë humbje të burimeve. Rodrik argumenton në favor të një "bashkëpunimi strategjik ndërmjet sektorit privat dhe qeverisë me qëllim të shpalosjes së pengesave më të rëndësishme për ristrukturimin dhe llojit të ndërhyrjeve që kanë më shumë gjasa për t'i larguar", që do të thotë përqëndrim në përzgjedhje të duhur të procesit të politikave.³⁶

Ajo që duhet të synohet është që të zbulohet se ku janë të nevojshme veprime dhe çfarë lloji i veprimeve mund të sjellë reagim ideal të qeverisjes. Është e pakuptimtë të trajtohen vetëm instrumentet e politikave dhe modalitetet e ndërhyrjeve. Ajo që është shumë më e rëndësishme është që të ketë një strukturë që ndihmon në zbulimin e fushave të ndërhyrjeve ideale. Qeveritë që e kuptojnë këtë do të jenë vazhdimisht në kërkim të mënyrave me të cilat mund të lehtësojnë ndryshime strukturore dhe bashkëpunim me sektorin privat. Prandaj, një politikë e tillë industriale është më shumë gjendje shpirtërore sesa diçka tjetër.³⁷

Ne shohim që politika industriale nuk po i referohet një përpjekjeje të qeverisë për të zgjedhur sektorë të veçantë dhe subvencionuar ato përmes një sërë instrumentesh (kredive direkte, subvencioneve, stimulimeve tatimore, dhe kështu me radhë). Qeveritë nuk duhet që t'i zgjidhin "fituesit"³⁸, meqë ato as nuk i kanë njohuritë adekuate. Politika industriale është proces ku shteti dhe sektori privat së bashku identifikojnë burimet e pengesave të aktiviteteve ekonomike dhe

35 Jorgenson 1991

36 Rodrik, 2004

37 Rodrik, 2004

38 Rodrik, 2004

propozojnë zgjidhje për to. Kjo kërkon krijimin e rregullimeve institucionale publike-private, ku mund të ndahen dhe zbatohen informatat për aktivitetet fitimprurëse dhe instrumentet e dobishme të ndërhyrjes.³⁹

Nëse nuk do ta eliminojë plotësisht, kjo qasje të paktën do të përmirësojë një numër kufizimesh të cekura më lartë. Duke bërë të mundur që biznesit më produktive të zgjerohen më tej, Kosova do ta eliminojë jo vetëm sfidën e numrit të madh të kompanive të vogla për nga madhësia, por gjithashtu do ta mundësojë rritjen e produktivitetit të kompanive që kanë kapacitet për të përfituar nga përmirësimet strukturore. Në mënyrë të pashmangshme, e tërë kjo do të çojë në një rritje të produktivitetit brenda ekonomisë kosovare dhe, nëpërmjet kësaj, të normave më të larta të eksportit.

Këtë rekomandim përfundimtar e konsiderojmë më të rëndësishmin të këtij studimi, meqë konsiderohet të jetë qasja gjithëpërfshirëse për të cilën ka aq nevojë ekonomia kosovare për t'i trajtuar të gjitha pengesat e diskutuara më lartë dhe për ta realizuar potencialin e saj të eksportit.

ANALIZA E POLITIKËS II

**KALIMI NË MALLRA DHE SHËRBIME
ME VLERË MË TË LARTË SHITESË**

MENTOR MEHMEDI | RRON DALLADAKU | TRIBUN FERIZAJ

HYRJE

Që nga shpallja e njëanshme e pavarësisë së Kosovës në vitin 2008, Bruto Produkti Vendor (BPV) real i Kosovës është rritur mesatarisht për 3.4%⁴⁰. Edhe gjatë krizës së parë financiare botërore të vitit 2009, ekonomia e Kosovës u rrit për 3.5%, duke demonstruar kështu qëndrueshmëri ndaj tronditjeve të jashtme. Megjithatë, kjo situatë nuk është domosdo situatë me përparësi për Kosovën meqë kjo bën me dije faktin se ekonomia e Kosovës ka ngelur shumë e izoluar. Kompanitë që veprojnë në Kosovë e që synojnë të depërtojnë në tregjet e eksportit janë përballur me shumë barriera, të cilat kanë bërë që ata të jenë më pak konkurrues në tregjet ndërkombëtare. Si rezultat, në vitin 2012, vlera e përgjithshme e eksporteve nga Kosova ishte 920 milionë Euro, ku kjo paraqiste 59% të BPV⁴¹ të Kosovës. Si e tillë, Kosova ka shkallën më të lartë të varfërisë dhe papunësisë si dhe BPV më të ulët për kokë banori në Evropë.

Marrë parasysh bilancin tregtar mjaft negativ, synimi i këtij hulumtimi është të studiojë atë se si kompanitë prodhuese dhe shërbyese të Kosovës mund të kalojnë nga eksporti i mallrave e shërbimeve me vlerë-shtesë të ulët kah mallrat e shërbimet me vlerë-shtesë të lartë, si dhe atë se cilat janë disa nga kufizimet më të pashmangshme me të cilat kompanitë përballen gjatë kryerjes së veprimtarisë së tyre. Prandaj, qëllimi i këtij hulumtimi është të identifikojë sektorët dhe nën-sektorët me potencial për kalim në mallra dhe shërbime me vlerë të shtuar të lartë, dhe ndërkohë të ofrojë rekomandime për politika që do ta ndihmonin këtë proces transformimi.

Përmes zbatimit të metodave sasiore dhe cilësore, ky raport përqendrohet në: shënjimin në hartë të zinxhirit të aktiviteteve në sektorë/aktivitete të caktuara; në identifikimin e parakushteve (p.sh. kushteve të domosdoshme) për të përvetësuar me sukses strategjitë e vlerës së shtuar të produktit/shërbimit; në identifikimin e faktorëve të cilët inkurajojnë ose dekurajojnë kompanitë e Kosovës në sektorë/aktivitete të caktuara që kanë të bëjnë me kalimin në vlerë të lartë shtesë të produkteve/shërbimeve; në identifikimin dhe dhënien e rekomandimeve sa i përket veprimeve që kompanitë në sektorë/aktivitete të caktuara mund të ndërmarrin nëse duan të zvogëlojnë çfarëdo pengese sa i përket kalimit në aktivitete me vlerë më të lartë shtesë; në identifikimin dhe rekomandimin e reformave në politika që mund të ndihmonin si dhe inkurajonin kompanitë lidhur me kalimin në aktivitete me vlerë më të lartë shtesë dhe që kompanitë eksportuese aktuale mbase të zvogëlojnë pengesat e mundshme.

Më konkretisht, ky hulumtim është i fokusuar në sektorët në vijim: shërbimet TIK (Teknologjia Informative dhe e Komunikimit), përpunimi agro-ushqimor, pijet, mobilet dhe plastika. Janë zgjedhur sektorët e mëposhtëm për shkak të potencialit të lartë të rritjes dhe konsiderohet se Kosova ka avantazh konkurrues në sektorët si këto. Aktualisht, kompanitë nga këta sektorë të caktuar eksportojnë sasi të mëdha jashtë vendit, duke theksuar sërish përmes kësaj rëndësinë e këtyre sektorëve për ekonominë e Kosovës.

40 <http://www.bqk-kos.org/repository/docs/2014/CBK-Q4%202013.pdf>

41 Burimet janë marrë nga Raporti i BQK-së

PASQYRË E EKONOMISË SË KOSOVËS

Përkundër rritjes së vazhdueshme ekonomike, Kosova ngelet ekonomia më e dobët në Evropë, me BPV prej 3.579⁴² dollarë amerikanë për kokë banori dhe shkallë të papunësisë prej 30.9%⁴³. Ekonomia e Kosovës është tejte e varur nga ndihma e huaj dhe dërgesat nga Diaspora e Kosovës që jeton në Evropën Perëndimore. Niveli i ulët i eksporteve dhe deficitit të lartë tregtar janë faktorët kryesorë për rritje të ngadaltë të ekonomisë dhe zhvillimit në Kosovë.

Fondi Monetar Ndërkombëtar (FMN) raporton se deficitit tregtar në Kosovë në vitin 2012 ishte rreth 35% e BPV, dhe se bilanci negativ i mallrave dhe shërbimeve ka qenë afërsisht 2 miliardë euro. Krahas kësaj, deficitit tregtar është rritur vazhdimisht që nga viti 2009 duke vënë presion rënjeje mbi ekonominë. Në vitin 2012, eksporti i mallrave ka rënë nga 322 milionë euro në 289 milionë euro. Në vitin 2013, statistikat që janë paraqitur në Tabelën 1 tregojnë se eksportet kanë shënuar rritje të lehtë; megjithatë, ato ngelin nën nivelin e eksportit në vitin 2012. Nga ana tjetër, eksporti i shërbimeve ka shfaqur trend në rritje që nga viti 2009 dhe në vitin 2013; eksporti i shërbimeve përbën dyfishin e eksportit të mallrave. Për më tepër, bilanci i shërbimeve është shfaqur me një tepricë që nga viti 2009, gjë që paraqet sektor me përparësi për Kosovën.

Tabela 1: Eksportet dhe importet e Kosovës 2009 -2013 (në milion euro)

	2009	2010	2011	2012	2013
Bilanci i mallrave dhe shërbimeve	-1,553	-1,710	-1,904	-1,986	-2,030
Mallra	-1,673	-1,776	-2,090	-2,185	-2,259
-Eksporte	177	305	322	289	307
-Importe	-1,851	-2,081	-2,412	-2,474	-2,566
Shërbime	121	66	186	199	229
-Fatura	429	476	608	631	664
-Pagesa	-308	-410	-422	-432	-435

Burimi i të dhënave: FMN, 2013

Në vitin 2012, eksportet e mallrave nga Kosova përbënin 5.8% të BPV-së, duke qenë e përqendruar në sektorët me vlerë-shtesë të ulët, kryesisht në metale, mbeturina metali dhe mallra të tjera. Edhe pse eksportet e mallrave shënuan rritje nga viti 2010, struktura e eksporteve mbetet e njëjta, pra kryesisht lënda e parë dhe produktet e papërfunduara. Pjesa më e madhe e eksporteve përbëhet nga metalet e papërpunuara ose mbeturinat e metaleve dhe produkteve minerale, ndërsa që eksportuesi më i madh në Kosovë në vitin 2012 ishte Trepça, miniera madhore e Kosovës. Prandaj, deficitit tregtar prej 35.1% të BPV në vitin 2012 është pasqyrë e një baze të pazhvilluar dhe të ngushtë të prodhimit të brendshëm.

42 <http://www.ks.undp.org/content/kosovo/en/home/countryinfo/>

43 <http://ask.rks-gov.net/a>

Ky hulumtim nuk përqendrohet vetëm në tregtinë e mallrave dhe sektorët përkatës, por angazhohet me një vështrim intensiv ndaj sektorëve që lidhen me shërbimet si dhe ndaj aktiviteteve të eksportit brenda këtyre sektorëve. Krahas kësaj, në mënyrë që të hulumtohet në hollësi tregtia në shërbime, analiza që kemi paraqitur në këtë studim ka shfrytëzuar si instrument shtesë – bilancin e statistikave të pagesave. Bilanci i statistikave të pagesave (BiP) botuar nga Banka Qendrore e Kosovës (BQK) paraqet instrumentin i cili mbikëqyr rrjedhën e parave brenda dhe jashtë Kosovës. BiP paraqet të dhëna mbi transferat e parave, ndonëse jo domosdo transaksionet aktuale të shërbimit. Në bazë të BiP për vitin 2011 që është paraqitur në Tabelën 2, sfera e udhëtimeve ka bilanc pozitiv prej 251 milionë euro. Fluksi i madh i parave në udhëtime ka gjasë që të jetë për shkak të popullsisë së madhe në diasporë e cila viziton Kosovën gjatë sezonit të pushimeve. Përveç kësaj, shërbimet e komunikimit dhe ato qeveritare kanë gjeneruar bilanc pozitiv prej 77.1 milionë euro dhe respektivisht 51.6 milionë euro.

Tabela 2: Bilanci i Statistikave të Pagesave për vitin 2011 në Kosovë (vlerat në milion euro)

	Kredi (eksporti nga Kosova)	Debit (importi në Kosovë)	Bilanci
Transporti	28,6	82	-53,4
Udhëtimet	352,8	101,6	251,2
Shërbimet e komunikimit	94,6	17,5	77,1
Shërbimet në ndërtimtari	13,7	19	-5,3
Shërbimet e sigurimit	13,9	31	-17,1
Shërbimet financiare	0,3	1,1	-0,8
Shërbimet kompjuterike dhe të informacionit	2,3	2,6	-0,3
Tarifa dhe komisione nga licencimi	0	0,4	-0,4
Shërbime tjera biznesore	74,6	96,6	-22
Shërbime personale, kulturore dhe rekreative	1,7	1	0,7
Shërbime qeveritare n.i.e	51,6	0	51,6
Total	634,1	352,8	281,3

Burimi: BQK, 2011

Marrë parasysh që eksportet e Kosovës përbëhen kryesisht nga mallrat, çështja kryesore është ajo se si mundet Kosova të kalojë në prodhim me vlerë të lartë shtesë të produkteve dhe shërbimeve në mënyrë që të konkurrojë efektshëm kundrejt konkurrentëve ndërkombëtarë; dhe me këtë, të ulë deficitin tregtar përmes zëvendësimit të importeve dhe rritjes së eksportit.

RISHIKIM I LITERATURËS

Koncepti i zinxhirit të vlerës ofron pikë fillestare kyçe për të kuptuar dinamikën e organizimit industrial, tregtisë ndërkombëtare, dhe zhvillimit rajonal. Edhe pse ky term është përdorur për herë të parë në vitet e 60'ta, u bë i shquar në literaturën e biznesit në vitet e 80'ta, posaçërisht për shkak të punës së Michael Porter.

Michael Porter, në tri veprat e tij – Porter (1980)⁴⁴, Porter (1985)⁴⁵ dhe Porter (1990)⁴⁶ ka propozuar dy elemente të cilat tani gjenden në të gjitha analizat moderne të zinxhirit të vlerës: zinxhiri i vlerës dhe rrjedha e vlerës. Ky hulumtim do të fokusohet vetëm në konceptin e zinxhirit të vlerës, pasi që edhe analiza e thellë e konceptit të rrjedhës së vlerës do të shtrihej përtej qëllimit të këtij punimi.

Termi i parë, zinxhiri i vlerës, i referohej aktiviteteve të brendshme të kompanive që bëjnë transformimin e faktorëve të prodhimit në prodhime, dhe përfshinte jo vetëm proceset e transformimit fizik por edhe funksionet e përfshira mbështetëse. Funksionet mbështetëse përfshinin: hulumtimin dhe zhvillimin, prokurimin, menaxhimin e burimeve njerëzore, si dhe shumë aktivitete të tjera të cilat tani mund të konsiderohen si aktivitete me vlerë të lartë të shtuar.

Zinxhiri i vlerës së një firme është pjesë e një kompleti më të gjerë aktiviteteve, të cilat Porter i quan sistem vlerash. Përkufizimi i Porterit për sistemin e vlerave i ngjan për së afërmi zinxhirit të vlerave moderne, duke zgjeruar kuadrin e aktiviteteve deri tek lidhjet ndërmjet kompanive. Sistemi i vlerës përfshin furnizuesit që ofrojnë faktorët e prodhimit, shpërndarësit (të cilët kanë zinxhirët e vetë të vlerës), e deri tek konsumatorët.

Kohët e fundit, zinxhirë të zhdërvjelltë të furnizimit, që karakterizohen për aftësinë e tyre për t'iu përgjigjur shpejt ndryshimit dhe në mënyrë kosto-efektive, gjë e cila mundësohet përmes rrjedhës së pavërejtur të informacionit nga tregu dhe nëpër të gjithë zinxhirin e furnizimit, janë rritur për nga rëndësia.⁴⁷ Zinxhirët e zhdërvjelltë të furnizimit kanë nevojë të zhvillojnë një dimension të fortë virtual që mundësohet nga infrastruktura e Teknologjisë Informative dhe e Komunikimit (TIK). Është me rëndësi thelbësore që informacioni të jetë në gjendje të mundësojë marrje të vendimeve në kohë reale nëpër të gjithë zinxhirin e furnizimit. Në këtë kuptim, karakteristika kryesore e një zinxhiri të furnizimit të zhdërvjelltë është që ai të jetë në kohë reale, të jetë rezultat i kërkesës dhe jo rezultat i parashikimeve.⁴⁸

Një raport i shkurtër nga Organizata për Bashkëpunim dhe Zhvillim Ekonomik (OBZHE) deklaroi se: "Një prej arsyeve për përshpejtimin e gjithë procesit të globalizimit është shfaqja e shpejtë e "zinxhirëve të vlerës globale". I tërë procesi i prodhimit të mallrave, që nga lënda e parë e deri tek produktet përfundimtare, ka qenë gjithnjë duke u "prerë" dhe tani secili proces mund të kryhet kudo që aftësitë dhe materialet e nevojshme janë në dispozicion me kosto konkurruese.⁴⁹ Raporti shton se zhvillimi i zinxhirëve të vlerës globale ofron edhe mundësi të reja për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM), për shkak të faktit se, si furnizues, NVM-ve shpesh u jepen më shumë

44 Porter, M (1980) "Strategjia Konkurruese: Teknikat e Analizimit të Industrisë dhe Konkurrentëve", The Free Press: Nju Jork

45 Porter, M. (1985) "Përparësia Konkurruese: Krijimi dhe Mirëmbajtja e Performansës Superiore" The Free Press: Nju Jork

46 Porter M. (1990) "Përparësia Konkurruese e Kombeve", The Free Press: Nju Jork.

47 Liz, B., dhe Greenwood, L. (2006) "Formësimi i shpejtë i zinxhirit të furnizimit: formësimi i agjendës hulumtuese" Zhurnali i Marketingut të Modës dhe Menaxhmentit, f. 259-271.

48 Martin, C., dhe Towill, D. (2000) "Migrimi i zinxhirit të furnizimit nga ajo e ngathët e funksionale në atë të zhdërvjelltë e të përshtatur", Menaxhimi i Zinxhirit të Furnizimit, f. 206-213.

49 OECD "Kalimi më lart në zinxhirin e vlerës: Të ruash konkurrueshmërinë në ekonominë globale" Korrik, 2007

përgjegjësi në zinxhirin e vlerës si dhe detyra më komplekse se sa në të kaluarën. Kjo do të thotë se NVM-të janë nën presion sa i përket arritjes së masës kritike të nevojshme për të mbështetur hulumtimin dhe zhvillimin, për të trajnuar personelin, për të kontrolluar kompanitë në nivele më të ulëta të zinxhirit, dhe për të përmbushur kërkesat sa i përket standardeve dhe cilësisë. Për më tepër, OBZHE pohon se, kur kompanitë i rindajnë resurset në aktivitete me vlerë të shtuar më të lartë (qoftë në mallra apo shërbime) dhe të tejkalojnë aktivitetet me vlerë më të ulët, vendi do të rrisë produktivitetin. Efektet e kësaj rritjeje në produktivitet përkthehen në rritje të të ardhurave reale dhe pasurisë, dhe lejojnë kompanitë të krijojnë vende pune në pjesë tjera të ekonomisë dhe të investojnë më shumë në teknologji të reja.⁵⁰

Dy elemente kritike ndihmojnë kompanitë në kalimin në aktivitete me vlerë të shtuar më të lartë: inovacioni dhe teknologjia. Edhe inovacioni edhe teknologjia janë të domosdoshme për rritjen e vlerës së shtuar dhe produktivitetin e industrive të prodhimit dhe të shërbimit. Inovacioni mund të marrë formë të ndryshme. Mund të manifestohet në produkte apo shërbime të reja; përmirësim cilësie; mënyra të reja të prodhimit, paketimit, marketingut ose shpërndarjes; tregje të reja; burime të reja të furnizimit; organizime apo sisteme të reja si dhe sfera të tjera.⁵¹

Në veprën e tyre të rëndësishme, Normann dhe Ramirez pohojnë se suksesi varet prej mënyrës se si kompanitë identifikohen me biznesin e tyre dhe si e lidhin këtë me njohurinë, kompetencat dhe konsumatorët.⁵² Është shumë e rëndësishme për kompanitë që të pozicionohen në vend të duhur brenda zinxhirit të vlerave dhe që të sigurojnë krijim të vazhdueshëm dhe të qëndrueshëm vlerash (Walters dhe Lancaster, 2000).

Përvetësimi i mjeteve efektive të prodhimit (pra, i teknologjive të reja) dhe «praktikave më të mira» shpesh konsiderohet si hap i domosdoshëm për ruajtjen dhe përmirësimin e vlerës së produkteve dhe shërbimeve që u ofrohen klientëve. Zakonisht, zhvillimi dhe dërgesa e produkteve dhe shërbimeve në mënyra inovative mund të krijojë vlerë të re. Madje, vlera krijohet edhe nëpërmjet përvetësimit të praktikave premtuese, përmirësimit të aftësive dhe trajnimit, produktit, zhvillimit të procesit dhe shërbimit gjersa përqendrohet në inovacion të vlerës.⁵³

Përveç kësaj, Humphrey dhe Schmitz kanë nënvizuar kufizimet që hasen gjatë kalimit në nivel të promovimit tek blerësi. Ata së pari bëjnë dallimin midis llojeve të avancimit që mund të ndodhin në pjesë të ndryshme të zinxhirit të vlerës. Sipas autorëve, janë tri mënyra me të cilat kompanitë mund të angazhohen në veprimtari me vlerë më të lartë:

1. Avancimi i procesit: kompanitë mund të përmirësojnë proceset, duke transformuar faktorët e prodhimit në prodhime në mënyrë më efektive përmes ri-organizimit të sistemit të prodhimit dhe inkuadrimin të teknologjisë së lartë.
2. Avancimi i produktit: kompanitë mund të bëjnë ngritjen/përmirësimin duke prodhuar produkte që gjenerojnë më shumë vlerë të shtuar për çdo punonjës. Ky përmirësim përfshin ndryshimin e pozicionit të firmës në tregjet e produkteve ose nëpërmjet ripozicionimit të zinxhirit të vlerës, duke zhvendosur gjithë zinxhirin tek produktet me vlerë më të lartë.
3. Ngritja apo përmirësimi funksional: kompanitë mund të fitojnë funksione të reja në zinxhir, siç janë dizajni apo marketingu.

50 OECD "Kalimi më lart në zinxhirin e vlerës: Të ruash konkurrueshmërinë në ekonominë globale" Korrik, 2007

51 Morrison, A., Carlo, A., dhe Rabellotti, A. (2008). "Zinxhirit e vlerës globale dhe kapacitetet teknologjike: kornizë studimi e inovacionit në shtetet në zhvillim e sipër", Oxford Development Studies.

52 Norman, R dhe Ramirez, R(1993), "Nga Zinxhiri i Vlerave tek Konstelacion i Vlerave: Hartimi i Strategjisë Interaktive", Harvard Business Review, 71, Korrik/Gusht.

53 Si mund të inkurajohen firmat në Mbretërinë e Bashkuar për të krijuar më shumë vlerë? Diskutim dhe shkrim studimor. Advanced Institute of Management Research, 2004.

Si hyrja ashtu edhe kalimi në aktivitete me vlerë të shtuar më të lartë në zinxhirët vertikalë të furnizimit mund të jetë gjë e vështirë, sidomos për kompanitë që vijnë nga ekonomitë në zhvillim. Furnizuesi duhet të demonstrojë aftësinë e prodhimit në standarde të larta të cilësisë dhe të afateve kohore të dorëzimit. Së dyti, aftësitë e përforcuara teknologjike janë të nevojshme.⁵⁴ Zakonisht, këto nevoja janë të papërballueshme për kompanitë brenda një ekonomie në zhvillim.

Prandaj, ekonomistë të shumtë shohin këtu një rol që institucionet qeveritare mund të luajnë në formësimin e politikave të cilat ndihmojnë kompanitë për të kaluar në aktivitete me vlerë më të larta. Dani Rodrik, në punimin e tij të rëndësishëm "Politika Industriale për Shekullin Njëzetën", pohon se shtetet duhet të angazhohen në zhvillimin e politikave industriale që maksimizojnë potencialin për të kontribuar në rritjen ekonomike, gjersa minimizojnë rrezikun e gjenerimit të humbjeve dhe qirasë. Rodrik mbështet atë që qeveria të jetë në ndihmë të kompanive në prurje të teknologjisë të re, trajnimit të llojit të veçantë, apo të një malli ose shërbimi të ri, dhe jo që ajo të fokusohet në sektor të veçantë në vetvete. Janë aktivitetet e reja për ekonominë ato që kanë nevojë për mbështetje, dhe jo ato që janë tashmë të vendosura, argumenton ai.

Në një studim të përgatitur nga Pricewaterhouse Coopers, të titulluar «Evropa Qendrore dhe Lindore: Kalimi më lart në zinxhirin e vlerave», Alisa Simkova hulumton kornizat stimuluese të investimeve të cilat janë përdorur gjerësisht në rajonin e Evropës Qendrore dhe Lindore (EQL) si masë e anës furnizuese për të tërhequr dhe akomoduar projekte me vlerë të shtuar të lartë. Vendet e EQL e kanë bërë këtë duke inkuadruar skema të reja për bizneset e vogla, duke zvogëluar madhësinë e projekteve dhe skemave të mundshme për blerjet dhe shkrirjet biznesore ndërkuftare (meqë kompanitë me vlerë të lartë shpesh janë shpesh të reja dhe inovative dhe kanë kosto të larta). Studimi raporton se rajoni ka parë një rritje të zhvillimit të parqeve të reja industriale që qartazi fokusohen në procese të sofistikuar të kontraktimit të jashtëm biznesor dhe zhvillimit të softuerëve apo bioteknologjisë. Agjencitë e investimeve janë shndërruar nga aso që theksojnë koston e ulët të fuqisë punëtore në aso që promovojnë cilësinë e lartë të fuqisë punëtore (numrin e të diplomuarve në shkencë, numrin e lartë të hulumtuesve në doktoraturë, si dhe aftësitë e përparuara gjuhësore të popullatës), dhe ndërkohë, panairët tradicionale prodhuese janë zëvendësuar me ngjarje si kolokuiumet e nanoteknologjisë.⁵⁵

METODOLOGJIA E STUDIMIT

Objektivi kryesor i këtij studimi është të shqyrtojë atë se si kompanitë prodhuese dhe shërbyese të Kosovës mund të kalojnë nga eksporti i mallrave dhe shërbimeve me vlerë shtesë të ulët në mallra dhe shërbime me vlerë-shtesë të lartë, si dhe të identifikojë disa prej pengesave më detyruese me të cilat ata përballen gjatë veprimtarisë së tyre. Metodologjia e këtij studimi mbështetet kryesisht në hulumtim kualitativ. Kjo temë kërkimore është relativisht e re dhe sfiduese për Kosovën dhe nuk ka pasur ndonjë diskutim të veçantë në literaturën e mëparshme. Për shkak të kompleksitetit dhe natyrës së pyetjes kërkimore, ka qenë shumë problematike të gjendet mbështetje nga të dhëna historike; prandaj është vlerësuar se më i përshtatshmi do të ishte studimi kualitativ. Si e tillë, metodologjia e këtij studimi është e përbërë nga hulumtime dhe diskutime kualitative përmes dy fokus grupeve me kompani të ndryshme të Kosovës që orientohen në eksport.

Hulumtimi i teksteve është bazuar kryesisht në mbledhjen e të dhënave lidhur me ekonominë e Kosovës, me fokus të veçantë në trendet e bilancit tregtar të Kosovës. FMN, BQK, UNDP dhe ASK kanë qenë në mesin e burimeve kryesore të informacionit. Për më tepër, gjatë kësaj faze, autorët kanë shqyrtuar edhe studime të ndryshme që janë dhënë në pasqyrën e literaturës.

54 Dahlman, C. "Teknologjia, globalizimi, dhe konkurrenshmeria ndërkombëtare: Sfidat për shtetet në zhvillim."

55 Price Waterhouse Coopers "Evropa Qendrore dhe Lindore: Kalimi më lart në zinxhirin e vlerës".

Diskutimet në fokus grup janë menduar me qëllim që të aplikojnë qasje gjithëpërfshirëse në mënyrë që të mblidhet informacion nga kompanitë kosovare që janë aktualisht të angazhuara në eksportin e produkteve me vlerë të lartë shtesë. Janë organizuar dy fokus grupe. Diskutimi i fokus grupit të parë përbëhej nga pjesëmarrës nga sektori i prodhimit dhe përpunimit ushqimor. Pesë nga kompanitë më të mëdha eksportuese morën pjesë në diskutimin e parë të fokus grupit duke përfaqësuar sektorë të ndryshëm, përkatësisht industrinë e bujqësisë/përpunimit ushqimor, mobileve, pijeve dhe materialeve ndërtimore (kripë, sulfur etj). Në këtë diskutim në fokus grup nuk kishte gra të pranishme, gjë që tregon se nuk ka femra në pozita drejtuese të kompanive të mëdha prodhuese. Megjithatë, ekzistojnë kompani të shkallës së vogël, prona familjare, të përpunimit agro-ushqimor që drejtohen dhe menaxhohen nga gratë. Kompani të tilla janë shumë të shpeshta në Krushë të Madhe. Megjithatë, ato kompani kryesisht prodhojnë për tregun e brendshëm. Kompanitë e përpunimit agro-ushqimor ofruan shumë njohuri nga sektori në fjalë, duke theksuar përparësitë e krahasueshme të Kosovës në këtë sektorë.

Fokus grupi i dytë u organizua me kompanitë nga sektori i shërbimeve: ofruesit e shërbimeve të TIK dhe ato të shërbimit afarist. Në takimin e fokus grupit pati vetëm tre pjesëmarrës, një nga të cilët ishte femër, gjë që tregon se femrat luajnë rol të rëndësishëm në prezantimin dhe menaxhimin e kompanive në këtë sektor. Sektori i shërbimeve është mjaft i rëndësishëm për ekonominë e Kosovës, siç tregohet nga bilanci pozitiv i tregtisë së shërbimeve. Përveç kësaj, ky sektor konsiderohet se ka mundësi për rritje në të ardhmen, sidomos pasi që Kosova ka popullatë të re dhe të arsimuar që flet disa gjuhë perëndimore si dhe ka shkallë të lartë të qasjes në internet.

Duhet të theksohet se procesi i hulumtimit për fokus grupin e dytë u pengua nga pengesa të shumta. Përveç numrit shumë të kufizuar të bizneseve eksportuese, kompani të pakta që u identifikuan si kompani që përputhen me profilin e nevojitur nuk treguan interesim që të marrin pjesë në hulumtimet. Datat e mbajtjes së fokus grupeve u desh të shtyhen dy herë për shkak të mungesës së pjesëmarrjes. Kur më në fund u mbajt fokus grupi, numri i pjesëmarrësve që i kufizuar dhe pjesëmarrja e dobët. Megjithatë, pjesëmarrësit dhanë shumë përvoja, duke theksuar avantazhet që ofron sektori në fjalë. Kompanitë e TIK ishin shumë të etura për të marrë pjesë në hulumtim, sepse shumica e tyre janë tashmë të angazhuara në eksport ose e kanë si qëllim strategjik ta bëjnë këtë në të ardhmen. Marrë parasysh bilancin tregtar pozitiv në shërbime si dhe diskutimet e frytshme gjatë fokus grupit, vëmendja e këtij raporti do të anojë drejt sektorit të TIK.

SEKTORI I PRODHIMIT DHE I PËRPUNIMIT AGRO-USHQIMOR (TREGTIA ME MALLRA)

Sektori i prodhimit në Kosovë ka rënë në masë shumë të madhe që nga viti 1999. Sipas të dhënave të Agjencisë së Statistikave të Kosovës, sektori i prodhimit në Kosovë përfaqësonte 14% të BPV në vitin 2011, që paraqet rënie prej 4% nga viti 2010. Shumica e kompanive prodhuese angazhohen në prodhim të veshjes, prodhimin e tekstileve dhe produkteve të lëkurës. Prodhimi në këtë sektor ka rënë kryesisht për shkak të pajisjeve të vjetruara dhe investimeve të pamjaftueshme.

Pesëdhjetë e tre për qind e tokës së Kosovës është tokë e punueshme. Sektori i bujqësisë kontribuon me 13% të BPV të përgjithshëm në Kosovë⁵⁶, duke e bërë atë burim të rëndësishëm të të ardhurave. Përveç kësaj, produktet bujqësore përbëjnë 18% të eksporteve.⁵⁷

56 http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/05/07/000406484_20120507085250/Rendered/PDF/668770IDA0R201001400MIGA0R201200024.pdf

57 MAFRD, 2009

Nën-sektorët kryesorë të kësaj industrie përqendrohen në perime dhe pemë, drithëra, bimë dekorative dhe barëra mjekësore, vreshta, mish dhe produkte qumështi. Sektori i bujqësisë karakterizohet me produktivitet të ulët, ndërsa që sfidë e rëndësishme mbetet informaliteti brenda sektorit. Qeveria e Kosovës kohëve të fundit ka realizuar “Raportin e Vlerësimit të Ndikimit në Liberalizimin e Tregtisë mes Kosovës dhe BE-së”, të cilin e ka përgatitur Ministria e Tregtisë dhe Industrisë (MTI) e Kosovës. Dokumenti ka identifikuar produktet kosovare që janë të prira për deficit dhe sektorët industrial që në dukje janë të «ndjeshme ndaj importit», sipas terminologjisë së propozuar nga Schoeffle.⁵⁸

Raporti ka marrë parasysh dy faktorë kryesorë për secilën industri, siç klasifikohet nga kapitulli i tyre Sistemi i Harmonizuar HS -2.⁵⁹

- bilanci tregtar (a më shumë importon apo eksporton Kosova mallrat e rëndësishme)
- tendenca (paraqet rritjen apo zvogëlimin e deficitit)

Ky dokument në veçanti konsideron rastet (Tarifën e Integruar të kapitujve të Kosovës), ku ekziston një deficit tregtar (më shumë prej këtyre mallrave importohen se sa që eksportohen), por që ky deficit ka qenë në rënie në vitet e fundit.

Arsyeja pas kësaj është në atë se, edhe pse ekziston një deficit tregtar, për shkak se deficit ka qenë në rënie, kjo mbase bën me dije se është duke u zhvilluar ndonjë zëvendësim i importit dhe/ose eksportet janë në rritje. Përveç kësaj, kjo mund të interpretohet si tregues i asaj se industrinë e tilla kosovare, ndonëse përgjithësisht ende të dobëta në krahasim me standardet rajonale, kanë filluar tashmë një proces të zënies së hapit me konkurrentët globalë, apo së paku me ata rajonalë. Produktet që bien në këtë kategori mund të merren si pjesë e industrive që tregojnë potencial të vërtetë ekonomik si dhe peshë (në aspekt të gjenerimit të punësimit dhe kontributit pozitiv në BPV).

Megjithatë, kjo hipotezë, e cila bazohet vetëm në metodologjinë e lartpërmendur, ka mundësi të ketë një dobësi, pasi që deficit tregtar mund të jetë në rënie për shkak të kërkesës më të ulët për ato mallra të importuara apo për shkak të efekteve të tjera të jashtme dhe jo thjesht për shkak të zëvendësimit të importit dhe/ose rritjes së eksporteve. Megjithatë, për shkak të mungesës së të dhënave sa i përket outputit industrial në Kosovë dhe marrë parasysh gjendjen aktuale me mungesë të përgjithshme të statistikave, ne e kemi konsideruar këtë si qasjen më të mirë të mundshme fillestare.

Sektorët në vijim (mes tjerash) janë identifikuar paraprakisht përmes Vlerësimi të Ndikimit të Qëndrueshmërisë (VNQ-së) si të ndjeshëm ose si sektorë produktesh me potencial eksporti:

- Industria agro-ushqimore – (p.sh. perimet, pemët, verërat)
- Industria e pijeve – (p.sh. birra dhe lëngjet-me rëndësi ofanzive tregtare)

SEKTORI I SHËRBIMEVE (TREGTIA NË SHËRBIME)

Departamenti i Tregtisë në MTI ka krijuar kohëve të fundit një bazë të të dhënave gjithëpërfshirëse të tregtisë shërbyese në bazë të të dhënave të Bankës Qendrore të Kosovës, si dhe ka inkuadruar të dhënat për nivelin e firmës. Kjo bazë të dhënash ofron informacionin e fundit për operacionet

58 Schoeffle, G. (1982) “Importet dhe punësimi vendor: identifikimi i industrive të prekura”, Rishikim mujor i punës, f 13-26.

59 Përshkrimi i Harmonizuar i Mallrave dhe Sistemi i Kodifikimit, i cili gjithashtu njihet si sistemi i harmonizuar (HS), apo nomenklatura e tarifave si sistem i standardizuar ndërkombëtar i emrave dhe numrave për të klasifikuar produktet e tregtuara të cilat kanë hyrë në fuqi në vitin 1988, të përpiluara dhe zbatuara nga Organizata Botërore Doganore (OBD)

e ndryshme të industrive shërbyese në Kosovë. Duke marrë parasysh aktivitetet e kufizuara me potencial të lartë eksporti në sektorin e shërbimeve në Kosovë, ofruesit e TIK dhe të shërbimeve biznesore janë identifikuar si ato që kanë potencialin dhe kushtet më të larta të rritjes për të kaluar drejt aktiviteteve me vlera më të larta. Përzgjedhja e kompanive brenda sektorit për fokus grupe u bazua në kritere të kombinuara si:

- Historia e eksportit të firmës apo potenciali për eksport në të ardhmen, përmes paraqitjes së shkallëve të rritjes brenda industrisë intensive eksportuese;
- Kombinimi i industrive brenda sektorit ;
- Llojllojshmëria në madhësi, matur sipas vlerës së eksportit.

FOKUS GRUPI NR. 1 NË PRODHIMIN DHE PËRPUNIMIN AGRO-USHQIMOR

Fokus grupi për kompanitë prodhuese dhe të përpunimit agro-ushqimor ka dhënë vëzhgime dhe gjetje interesante, veçanërisht në nënsektorët agro-ushqimorë dhe të pijeve. Informatat e fituara me anë të fokus grupit kanë theksuar faktin se industria agro-ushqimore dhe sektori i pijeve është i dominuar nga mikrobizneset që veprojnë me mënyra tradicionale dhe që përdorin teknologji të vjetruar.

Megjithatë, ekzistojnë disa përjashtime të cilat ofrojnë dëshmi për potencialin që ka industria. Për shembull, ASK Foods, një kompani e përpunimit agro-ushqimor e themeluar në vitin 2008 në rajonin e Gjilanit ka arritur të depërtojë me sukses në tregjet ndërkombëtare. Aktualisht, ASK Foods punëson 157 kosovarë nga zonat rurale të rajonit dhe përdor teknologjinë e fjalës së fundit. Kompania prodhon një gamë të gjerë produktesh si lëngje frutash dhe lloje të xhemit, të cilat janë komplet natyrore, pa kurrfarë aditivi, prezervativi, arome apo shije jonatyrore.

Përveç kësaj, ASK Foods ka marrë të gjitha certifikatat e nevojshme të sigurisë ushqimore, përfshirë edhe atë të Organizatës Ndërkombëtare për Standardizim (ISO) 9001 dhe Analizës së Rrezikut dhe Kontrollit të Pikave Kritike (HACCP), të cilat i kanë mundësuar asaj që të eksportoj me sukses. Pajtueshmëria me rregullat e sigurisë ushqimore është me rëndësi thelbësore për tregjet e eksportit për dy arsye. Së pari, është e pamundur që një prodhues nga Kosova të eksportojë në BE në qoftë se kompania nuk është e certifikuar. Së dyti, certifikatat ISO dhe HACCP rrisin besimin e konsumatorit ndaj brendit të tyre meqë perceptimi është se po ofrojnë produkte me cilësi të lartë. Për më tepër, në BE, prodhimi i produkteve bio paraqet treg me mundësi të veçantë. Vetëdija është gjithmonë në rritje e po ashtu edhe kërkesa për produkte bio/organike në të gjitha tregjet evropiane. Prandaj, ASK Foods dhe prodhuesit e tjerë të specializuar në prodhimin e produkteve 100% bio kanë arritur të krijojnë brendin e tyre dhe të depërtojnë me sukses në tregjet evropiane. Kështu, strategjia e kompanive të Kosovës është që t'i përgjigjen kërkesës në rritje për produkte bio në tregjet e sipërpërmendura.

Prodhimi i agro-produkteve organike duhet të shërbejë si shembull i asaj se si burimet bujqësore të bollshme, tokat pjellore dhe klima e favorshme e Kosovës mund të shfrytëzohen për të krijuar ndërmarrje të suksesshme komerciale; model ky i cili mund të përsëritet edhe nga kompani tjera kosovare. Në mënyrë që të shfrytëzohen plotësisht mundësitë e përmendura më sipër, ka nevojë për mbështetje më aktive nga qeveria dhe për reformë të politikave. Aktualisht, kompanitë e përpunimit agro-ushqimor trajtohen shumë ngjashëm me të gjitha industritë e tjera në Kosovë: ato kufizohen me pagesa tarifash doganore për shumicën e hyrjeve të importuara si dhe me pagesë paraprake të TVSH-së për pajisjet dhe makineritë e tyre themelore

bujqësore. Përveç kësaj, sektori i ushqimit dhe pijeve është shumë i ndjeshëm për nga siguria e produkteve, standardet e cilësisë dhe kërkesat për aftësi të gjurmimit, gjë e cila vendos mbi qeverinë presion vazhdimisht në rritje për të ndërtuar mekanizmat e nevojshëm të cilësisë që mund të lehtësojnë dhe t'i përgjigjen kërkesave të sektorit .

Madje edhe në nivel të BE-së, ky sektor kërcënohet nga mungesa e punëtorëve të kualifikuar, meqë shumë pak njerëz të diplomuar vendosin që të ndjekin karrierë në industrinë e përpunimit agro-ushqimor dhe të pijeve. Në Kosovë duhen inkurajuar politika që stimulojnë universitetet drejt përgatitjes së lëndëve të inxhinierisë ushqimore dhe që stimulojnë studentë drejt ndjekjes së karrierës në këtë sektor.

FOKUS GRUPI NR. 2 NË SEKTORIN E SHËRBIMEVE

Sektori i shërbimeve në Kosovë, sidomos ai i ofruesve të shërbimeve TIK dhe atyre biznesore, është zhvilluar me shpejtësi në vitet e fundit. TIK zakonisht përfshin krijimin e softuerëve kompjuterikë; ndërsa aktivitetet e shërbimeve të biznesit përfshijnë shërbimet multimediale dhe zgjidhjet për biznese (siç janë shërbimet argëtuese për celularë dhe aplikacione për ndërmarrje). Numri më i madh i ofruesve të shërbimeve të eksportit në Kosovë është i ndarë në dy industri kryesore: atë të shërbimeve TIK dhe atyre të qendrave të thirrjeve.

Fokus grupi me kompanitë TIK ka treguar se ky sektor tashmë është i përfshirë në aktivitetet me vlerë të lartë të shtuar. Nga ana tjetër, siç bëhet me dije në Studimin e MTI-së «Zhvillimi i Bazës së të dhënave për Tregtinë në Shërbime», një pjesë e rëndësishme e fuqisë punëtore në sektorin e shërbimeve punësohet nga ofruesit e shërbimeve të biznesit, më konkretisht qendrat e thirrjeve. Qendrat e themeluara të thirrjeve ofrojnë shërbime me vlerë-shtesë ekskluzivisht të ulët. Fokus kryesor biznesor i tyre është reklamimi, thirrjet për shitje dhe anketat e hulumtimit të tregut. Për më tepër, nuk ka shumë hapësirë për kompani të tilla që t'i shtojnë më shumë vlerë shërbimeve të tyre ekzistuese. Andaj, ato nuk janë përfshirë në diskutimet e grupeve të fokusit.

ZINXHIRI I VLERËS TE KOMPANITË TIK NË KOSOVË

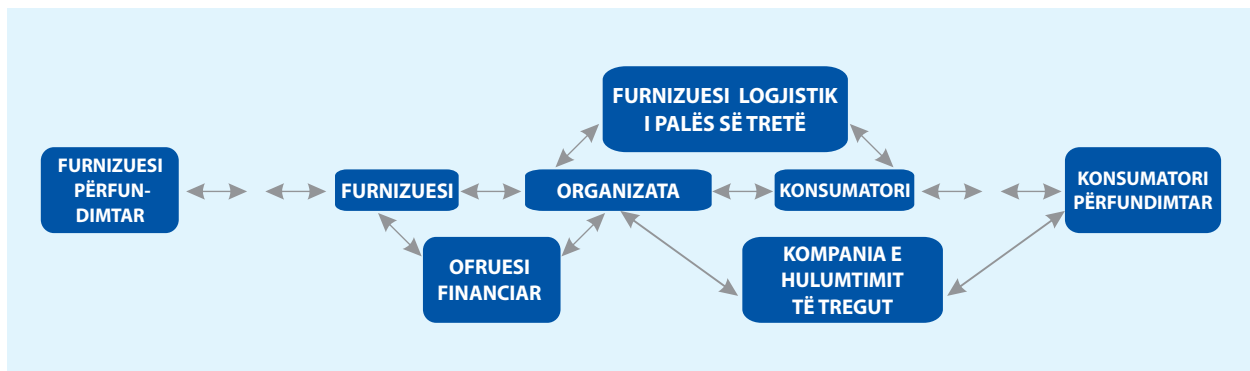
Zinxhirët e furnizimit të TIK janë tejet të komplikuar. TIK krijohet, mbështetet, dhe integrohet në rrjete komplekse, globalisht të shpërndara të zinxhirëve të furnizimit.⁶⁰

Brenda zinxhirit të furnizimit, natyra e kompanive klasifikohet si primare ose mbështetëse. Organizatat primare shtojnë direkt vlerën e prodhimit tek produkti i veçantë që duhet konsumuar. Organizatat mbështetëse shtojnë vlerë në mënyrë indirekte duke mbështetur organizatat primare.

Kur shikojmë zinxhirin e furnizimit në nën-sektorin e TIK, në Kosovë ekzistojnë edhe lloje të kompanive primare dhe atyre mbështetëse. Kompanitë e mëdha TIK të Kosovës të cilat i shërbejnë tregut të brendshëm bien në kuadër të kategorizimit të organizatave kryesore, meqë ato direkt shtojnë vlerë në produktet specifike të prodhuara dhe përmbushin kërkesën e shfrytëzuesit të fundit. Zakonisht, në rast të eksportit të shërbimeve TIK, kompanitë kosovare në përgjithësi shërbejnë si firma mbështetëse, kryesisht duke ndihmuar dhe mbështetur organizatat primare në aktivitete specifike apo në pjesë të projektit.

60 Booz, Allen, Hamilton "Menaxhimi i Riskut në Zinxhirin Global të Furnizimit të TIK"

Figura 1: Zinxhiri i furnizimit TIK



Burimi: Mentzer et al. (2001)

Fokus grupi me kompanitë TIK dëshmoj se Kosova do të mund të ofronte avantazh konkurrues për shërbimet që lidhen me testimin e produkteve të këtij sektori. Zakonisht në tregjet e shërbimit të vlerës më të lartë, kompanitë kanë tendencë që prodhimet e tyre t'i provojnë në një treg të vogël para se t'i lansojnë ato në treg më të gjerë apo para se t'i prezantojnë ato në nivel global.⁶¹ Kjo bëhet me qëllim të marrjes së informatave mbi produktin dhe përmirësimin të saj para se produkti të lansohet. Kompanitë e Kosovës veçse kanë filluar të kryejnë testimet fillestare të produkteve për disa kompani të huaja, duke ofruar rol mbështetës në zinxhirin e vlerës së TIK.

VROJTIMET KRYESORE

Të gjitha kompanitë e TIK që kanë marrë pjesë në fokus grup pretendojnë të synojnë edhe tregjet e brendshme edhe ato të jashtme sa i përket shërbimeve me vlerë-shtesë të lartë. Meqë Kosova është ekonomi relativisht e vogël, dhe meqë kërkesa nuk është shumë e lartë për produkte apo shërbime të specializuara të TIK, kompanitë në këtë sektor zakonisht kërkojnë edhe mundësi në tregjet tjera që të prodhojnë dhe të eksportojnë produkte dhe shërbime me vlerë të lartë shtesë.

Është interesante të theksohet se sipas diskutimeve të fokus grupit, produktet dhe shërbimet e TIK (të jashtë-kontraktuara) që Kosova ofron për klientët e huaj nuk janë më të lirë në treg. Në fakt, tregu më i lirë për produkte dhe shërbime TIK është India. Megjithatë, kompanitë TIK të Kosovës pretendojnë të ofrojnë produktet më të lira në Evropë, dhe kështu ato janë konkurruese në këtë sektor. Pjesëmarrësit e fokus-grupit deklaruan se kompanitë TIK në Kosovë zakonisht preferohen nga kompanitë me seli në Evropën Perëndimore për kryerjen e shërbimeve të jashtë-kontraktuara. Afërsia fizike e Kosovës me Evropën Perëndimore dhe me cilësinë e lartë të produkteve dhe shërbimeve të ofruara janë raportuar të jenë dy përparësitë kryesore të kompanive TIK të Kosovës. Një tjetër avantazh për sektorin TIK të Kosovës është popullata e re në Kosovë e cila është shumë kreative, e avancuar teknologjikisht dhe që flet shumë gjuhë.

Fokusi grupi ka zbuluar se, në krahasim me vendet e rajonit, cilësia e produkteve dhe shërbimeve TIK të ofruara në Kosovë janë në të njëjtin nivel me ato të bizneseve nga rajoni. Kërcënimi kryesor konkurrues për kompanitë e Kosovës duket se vjen nga kompanitë e Ish-Republikës Jugosllave të Maqedonisë (IRJM). Para afro dy viteve, IRJM ka zbatuar një gamë

61 Ministria e Punëve të Jashtme e Danimarkës - Investo në Danimarkë, "Danimarka është tregu i ri për testim"

të gjerë politikash që synojnë forcimin dhe promovimin e sektorit TIK. Një politikë e cila ka pasur ndikim të madh në IRJM ka qenë heqja e detyrimeve doganore për produktet e TIK.⁶² Si rezultat, çmimi i produkteve TIK ka rënë në mënyrë të konsiderueshme. Në anën tjetër, çmimet e ulëta kanë tërhequr blerës nga i gjithë rajoni. Prandaj, për shkak të rritjes së shpejtë të shitjeve në IRJM, shumë kompani ndërkombëtare të TIK kanë konsideruar IRJM-në si qendër kryesore orientuese të TIK për rajonin. Prandaj, edhe kur vinte në shprehje blerja e shërbimeve të ndërlidhura, IRJM u bë destinacioni i preferuar dhe Shkupi qendër e TIK. Kompani të shumta TIK në Kosovë kanë dalë në pah si partnerë seriozë për klientë të shumtë ndërkombëtarë dhe kanë filluar të tërheqin shërbimet TIK nga korporata të mëdha.

Përfaqësuesit e industrisë në fokus grup deklaruan se ekziston numër i madh i specialistëve individualë të këtij sektori në Kosovë, të cilët jo domosdo punojnë për firma të njohura, por që posedojnë ekspertizën e duhur për të zhvilluar produkte dhe shërbime shumë komplekse. Kompanitë TIK në Kosovë pretendojnë se punësojnë herë pas here këta specialistë, varësisht prej nevojave të tyre specifike. Kompanitë TIK të Kosovës duket se e kanë përgjuar këtë mundësi të tregut duke qenë shumë të mirë në prodhimin e produkteve dhe të shërbimeve me cilësi shumë të lartë.

PENGESAT DETYRUESE GJATË OFRIMIT TË MALLRAVE DHE SHËRBIMEVE ME VLERË MË TË LARTË SHITESË

Gjatë diskutimit në fokus grup, pjesëmarrësit nënvizuan disa nga pengesat e detyrueshme gjatë eksportit të mallrave dhe shërbimeve me vlerë të lartë shtesë, të cilat janë dhënë më poshtë.

KAPITALI NJERËZOR NË INDUSTRIJË E PËRPUNIMIT AGRO-USHQIMOR DHE ATË TË PIJEVE

Kur ishte fjala për kapitalin njerëzor në industrinë e përpunimit agro-ushqimor dhe të pijeve, disa nga pjesëmarrësit në fokus grup deklaruan se është e nevojshme të rekrutohen ekspertë ushqimorë, meqë disa prej klientëve të tyre ishin ankuar për cilësinë e produkteve. Si rezultat i kësaj, një nga kompanitë e industrisë ushqimore kishte angazhuar një ekspert të huaj për ta menaxhuar prodhimin e vet të kërpudhave. Prandaj, edhe cilësia edhe rendimenti i prodhimeve i është përmirësuar në mënyrë të konsiderueshme. Për këtë arsye, ka qenë e nevojshme që të punësohen ekspertë ndërkombëtarë që të monitorojnë nga afër prodhimin dhe të prodhojnë produkte të uniformuara, me cilësi të lartë. Punësimi i ekspertëve ndërkombëtarë ka kontribuar në rritjen e besimit të konsumatorit, sidomos për klientët ndërkombëtarë. Me këtë, kompanitë e industrisë ushqimore i kushtojnë vëmendje të veçantë procedurave të punësimit, sidomos për ekspertët teknikë. Edhe pjesëmarrës të tjerë kanë konfirmuar se ka qenë e vështirë të gjejnë ekspertë teknikë vendorë që mund të ofrojnë njohuri teknike për cilësinë e produktit ose për diferencim të produktit. Për këtë arsye, kompanitë vendorë të prodhimit zakonisht preferojnë ekspertët ndërkombëtarë.

62 Administrata Doganore e Republikës së Maqedonisë: Seksioni i Lajmeve: <http://www.customs.gov.mk/en/DesktopDefault.aspx?tabindex=0&tabid=120>

KAPITALI NJERËZOR NË SEKTORIN E SHËRBIMEVE

Shumë studime, si p.sh. “Studimi diagnostik i zhvillimit në Kosovë, 2012”, si dhe ai i Bankës Botërore “Potenciali i Kosovës për zhbllokim të zhvillimit: Strategjitë, Politikat, Veprimet - Memorandum Ekonomik Shtetëror i vitit 2010”, tregojnë se kapitali njerëzor, mungesa dhe cilësia e arsimit, është pengesë e detyrueshme ndaj rritjes së investimeve private dhe rritjes së sektorit privat në Kosovë. Kosova gëzon një prim shumë të lartë të aftësive. Primi i aftësive përkufizohet si rritje e pagave me arritje të më shumë aftësive dhe arsimit.⁶³ Si shembull, për sa i përket arritjes shkollore, gjë e cila është shpesh e lidhur me të qenit shumë të aftë, pagat e personave me diplomë të shkallës së dytë pasuniversitare në Kosovë janë pothuajse dyfishi i atyre që kanë vetëm diplomë universitare të shkallës së parë. Mesatarisht, një person me diplomë pasuniversitare në Kosovë fiton rreth 607 euro në muaj krahasuar me një person me diplomë universitare, që fiton vetëm rreth 319 euro në muaj. Primi i aftësive të larta nënkupton se ka mungesë të punëtorëve shumë të aftë në Kosovë. Primi i aftësive të larta në paga (që u përmend më lart) do të bënte me dije nëse ka kërkesë të lartë e të paplotësuar për punëtorë të kualifikuar. Mungesa e kapitalit njerëzor në mesin e fuqisë punëtore nënkupton se ka shumë konkurrencë midis kompanive për punonjës me talent/shkathtësi shumë të lartë.

Ndërsa që krijimi i vendeve të punës është i ulët, dëshmitë në Kosovë sugjerojnë se mungesa e aftësive është pengesë ndaj rritjes/zhvillimit, sidomos për sektorët me potencial të lartë të rritjes sikurse që janë shërbimet (p.sh. TIK). Sipas pjesëmarrësve të fokus grupeve, fuqia punëtore e Kosovës shihet si më pak e arsimuar dhe e kualifikuar në krahasim me vendet e tjera të rajonit apo edhe në krahasim me Eurozinë. Kjo shkon e kombinuar me kosto paksa të larta të punës dhe pagë të lartë të rezervuar, pjesërisht për shkak të nivelit të remitencave/dërgesave nga jashtë vendit. Kërkesa për punëtorë është e lartë në ato kategori që kërkojnë individët më të kualifikuar, ku ka furnizim të pamjaftueshëm.

Kompanitë TIK që morën pjesë në fokus grup deklaruan se ata hasin në probleme sa i përket cilësisë së forcës punëtore që angazhojnë. Shumica e të diplomuarve në fushën e TIK-ut kanë bazë të pranueshme arsimore, por mungesë ekspertize në fusha të veçanta. Prandaj, kur kompanitë TIK shpallin konkurs pune me kërkesa shumë specifike, është pothuajse e pamundur për ta që të gjejnë ekspertin e duhur vendor. Një pjesë e problemit është se kurrikula e TIK-ut në universitetet e Kosovës është shumë e përgjithshme dhe jo e orientuar drejt fushës specifike. Sipas fokus grupit, aftësitë më të kërkuara e që mungojnë tek të diplomuarit janë aftësitë e kombinuara inxhinierike/teknike dhe ato të buta (menaxhimi ekipor/individual, komunikimi, shkathtësitë ndërpersonale, zgjidhja e problemeve). Punëdhënësit po e mbushin këtë boshllëk me trajnime shtesë – brenda dhe jashtë kompanive të veta. Kompanitë TIK duket se organizojnë disa trajnime në fushat e tyre specifike, por këto trajnime janë shumë të shtrenjta sa për të tërhequr numër më të madh pjesëmarrësish. Prandaj, është e nevojshme që institucionet të mbështesin dhe përmirësojnë cilësinë e arsimit në lidhje me sektorin e TIK. Në aspekt pozitiv, është inkurajues fakti se një numër i madh i studentëve dhe profesionistëve të rinj në nivelin fillestar kanë interesimin për të ndjekur karrierë në fushën e TIK. Potenciali ekziston, por këta profesionistë të rinj duhet të zhvillohen në mënyrë që të jenë konkurrues me kolegët e tyre.

Një studim i bërë nga Shoqata për Teknologji të Informacionit dhe të Komunikimit në Kosovë (STIKK) dhe Programi i ndërmarrjeve private në Kosovë (KPEP) në vitin 2011 konfirmon po ashtu gjetjet e fokus grupit. Këto studime arrijnë në përfundim se ekziston një hendek mes kërkesës

63 Burstein A., dhe Vogel, J. (2012). “Tregtia Ndërkombëtare, Teknologjia dhe Primi i Aftësisë.” Universiteti Columbia

dhe ofertës për të diplomuar që janë mjaftueshëm të kualifikuar në industrinë TIK. Sipas një tjetër studimi nga STIKK i cili ka analizuar të dhëna me qëllim që të jep shpjegim për këtë boshllëk, nuk është gjetur asnjë dëshmi për mungesë sistematike të të punësuarve të TIK në Kosovë; edhe pse është e mundshme se ekziston furnizim i pamjaftueshëm kur është fjala për disa aftësi të caktuara, veçanërisht në fushat e zhvillimit të softuerëve dhe të programimit. Përveç kësaj, është e rëndësishme që jo vetëm cilësia e arsimit të përgjithshëm të inxhinierëve të përmirësohet, siç u sugjerua më herët, por që edhe studimi i gjuhës angleze apo ndonjë gjuhë tjetër të huaj relevante për tregun e BE-së të bëhet pjesë integrale e kurrikulit për studentët e inxhinierisë.

REKOMANDIMET

Sektori i shërbimeve, veçanërisht sektori i TIK, si dhe nën-industritë e përpunimit agro-ushqimor dhe të pijeve kanë kërkesë për më shumë punëtorë të aftë të cilët aktualisht i mungojnë Kosovës. Prandaj, kapitali i pamjaftueshëm njerëzor paraqet pengesë të detyrueshme ndaj rritjes së ardhshme të sektorit të shërbimeve dhe të industrisë së përpunimit agro-ushqimor dhe pijeve. Andaj, disa nga rekomandimet sa i përket asaj se si të ballafaqohet kjo pengesë janë si më poshtë:

1. Të përmirësohen kurrikulat për inxhinierinë: Qeveria e Kosovës duhet të jetë e angazhuar drejt përmirësimit të programit mësimor të universiteteve, me qëllim që ato të pasqyrojnë kërkesat e tregut në të dy këta sektorë.
2. Të ofrohen skemat me vauçerë, me ç'rast qeveria do të subvenciononte një pjesë të kostos, për trajnimin në TIK dhe përpunim agro-ushqimor e të pijeve –ashtu që të ndihmojë këto kompani sa i përket trajnimit të stafit të tyre.
3. Të hartohen programe që do të promovojnë bashkëpunimin universitet-biznes (si hulumtimet e përbashkëta) me këto dy sektorë.

PENGESAT INSTITUCIONALE NË INDUSTRIJË AGRO-USHQIMORE DHE TË PIJEVE

Sipas Agjencisë së Statistikave të Kosovës (ASK), në vitin 2011, numri total i punonjësve në sektorin e përgjithshëm të bujqësisë ka qenë 12,363, siç është dhënë në tabelën 3 më poshtë.

Tabela 3: Punësimi në sektorin e bujqësisë

Industria – Viti 2011	Total	Meshkuj	Përqindja (%)	Femra	Përqindja (%)
Bujqësi, gjueti dhe pylltari	12,363	11,744	95.0%	619	5.0%

Burimi i të dhënave: Agjencia e Statistikave të Kosovës

Raporti i Zhvillimit Njerëzor i vitit 2012 nga UNDP, me titull “Sektori Privat dhe Punësimi” tregon se në vitin 2010 punësimi në sektorin e përgjithshëm bujqësor është rritur për 19% krahasuar me vitin e kaluar. Sipas raportit, shkalla e punësimit në sektorin bujqësor është më e lartë se në vitin 2009, që do të thotë se ka ndodhur një rritje e vogël e nivelit të punësimit. Përveç kësaj, numri i të punësuarve në sektorin agro-ushqimor dhe të produkteve të duhanit (pa përfshirë atë të pijeve), tregon se punësimi në këtë sektor është gjithashtu në rritje.⁶⁴

64 BE/MTI – Studim sektori: Sektori agro-ushqimor dhe i pijeve, 2013

Për sa i përket vlerës së shtuar për sektorin agro-ushqimor, informacioni të cilin ofron raporti i UNDP-së për vitin 2012 tregon se, në përgjithësi, fuqia punëtore në Kosovë është shumë e pakualifikuar dhe i mungon inovacioni. Sipas raportit, "Është zhvilluar një situatë në të cilën shkalla e punës është nën-standarde dhe bizneset nuk synojnë aftësitë e munguara të cilat kanë potencial për të kontribuar në mënyrë të konsiderueshme në rritjen e zhvillimin e tyre". Si pasojë, janë ulur të ardhurat për familjet; është përhapur pesimizmi mes të rinjve dhe shumë gjëra të tjera që i kontribuojnë vazhdimësisë së shkallës së ulët të BPV-së në Kosovë. Megjithatë, në sektorin agro-ushqimor dhe në disa nënsektorë të tjerë bujqësorë, ka potencial të lartë të zgjerohen aftësitë të cilat, nga ana tjetër, do të mund të kishin efekt në rritjen e vlerës së shtuar në këtë sektor⁶⁵.

Pjesëmarrësit e fokus-grupit kanë theksuar se ndër pengesat kryesore për eksport janë procedurat tejet burokratike që nevojiten për të marrë licencat dhe certifikatat. Në industrinë ushqimore, kompanitë eksportuese përballen me vonesa në marrjen e certifikatave fitosanitare për shkak se inspektoratet në nivel rajonal janë me staf të pamjaftueshëm. Madje, një përfaqësues kompanie tha se kompania e tij është për më tepër se tre vjet në proces të marrjes së licencës për të zgjeruar biznesin. Dy nga kompanitë në industrinë bujqësore/ushqimore theksuan se mungesa e organeve certifikuese zyrtare dhe të besueshme si dhe mungesa e laboratorëve testuese janë pengesë e madhe për eksport. Shpeshherë, si pasojë e këtij problemi, mallrat e tyre të eksportuara ose nënvlerësohen ose porositë për to anulohen.

Pjesëmarrësit pohuan se ekzistojnë disa arsye pse mallrat e importuara në Kosovë tregtohen me çmim më të ulët se sa mallrat e prodhuara në vend. Pjesëmarrësit pohuan se kompanitë prodhuese të rajonit marrin shumë subvencione nga shteti. Me këtë, kompanitë e huaja ulin koston e prodhimit dhe kanë mundësi të ofrojnë produktet e tyre me çmim shumë të ulët. Për shembull, në industrinë e verës, bodrumet e rajonit marrin subvencione të mëdha për zgjerim të vreshtave të tyre dhe kanë të drejtë të blejnë karburant të subvencionuar. Pjesëmarrës të tjerë pohonin se një gjë tjetër që kontribuon në çmim të ulët të mallrave të importuara është cilësia e ulët. Përveç kësaj, pjesëmarrësit shprehën dyshimet e tyre në lidhje me përmbajtjen dhe datën e skadimit të produkteve të tilla. Meqë në pika kufitare nuk ka kontrole teknike, këto produkte sikur hedhen në Kosovë dhe mund të tregtohen me çmim shumë të lirë. Megjithatë, tregtarët kosovarë mbështesin produktet e tilla për shkak se qarkullimi është shumë i lartë dhe fitimi është po ashtu më i madh.

Andaj, rekomandimet specifike janë si vijon:

1. Të thjeshtësohen procedurat burokratike të lëshimit të licencave dhe lejeve posaçërisht kur kanë të bëjnë me përpunimin agro-ushqimor;
2. Të përforcohen mekanizmat/inspektoratet e tregut të brendshëm në mënyrë që të sigurohet se produktet e huaja që shiten në Kosovë zbatojnë rregullat dhe procedurat.

QASJA NË FINANCA PËR KOMPANITË TIK, TË PËRPUNIMIT AGRO-USHQIMOR DHE TË PIJEVE

Sektori bankar në Kosovë ka qenë në përgjithësi i suksesshëm, në aspekt të stabilitetit të sektorit. Megjithatë, qasja në kredi konsiderohet si pengesë ndaj rritjes së investimeve private. Kreditimi i sektorit privat në Kosovë është i ulët në krahasim me vendet e tjera. Më shumë se

65 (UNDP 2012)

80% e kompanive nuk marrin fare kredi dhe përdorin vetëm fondet e tyre apo ndihmën nga familja dhe miqtë. Kostot e marrjes së kredisë janë të larta në krahasim me vendet e tjera, për shkak të kostove të larta operacionale dhe rreziqeve kreditore në Kosovë. Garancitë dhe kushtet tjera për të marrë kredi janë po ashtu më kufizuese. Bankat janë jashtëzakonisht të kujdesshme në dhënie të kredisë meqë kreditë e papaguara është pothuajse e pamundur të inkasohen.⁶⁶

Si kompanitë bujqësore ashtu edhe ato TIK raportuan se përballen me probleme të shumta lidhur me qasjen në financa si dhe lidhur me koston e lartë të financimit.

Firmat që kanë marrë pjesë në të dy fokus grupet kanë pohuar se qasja në financa dhe kostoja e lartë e financimit janë ndër pengesat kryesore drejt rritjes dhe zhvillimit të tyre në të ardhmen. Firmat konfirmuan se edhe pse janë të interesuara të investojnë në trajnimin e punonjësve të tyre, u mungojnë financimet për të mbështetur aktivitete të tilla. Kur vjen fjala për zgjerimin, meqë ato përballen me vështirësi në financim, kompanitë e TIK në diskutimet në fokus grupe kanë konfirmuar se kanë shikuar edhe mundësinë e lëshimit të kapitalit, që nënkupton shitjen e kapitalit të ri apo të aksioneve nga firma tek investitorët, si instrument financiar i krijimit të fondeve për kompaninë në mënyrë që të mbështesë projekte të veçanta apo për funksionim të përgjithshëm të kompanisë. Në mungesë të tregjeve financiare, kompanitë synojnë të financojnë kapitalin neto direkt nga miqtë, biznesmenët dhe investitorët tjerë të huaj që janë të gatshëm për të diversifikuar portofolin e tyre duke investuar me një pjesë të vogël në Kosovë. Megjithatë, ato nuk ishin të suksesshëm në këtë drejtim. U tha se pjesë e arsyes për mungesën e investimeve të kapitalit neto është se kompanitë TIK në Kosovë nuk janë aq të mëdha që të tërheqin investitorët e kapitalit të huaj, ndërkohë që interesi i investitorëve vendorë ka mungesë të madhe. Kompanitë bujqësore, si ato në përpunimin agro-ushqimor ashtu edhe në industrinë e pijeve, pohuan se normat e larta të interesit si dhe kostoja e lartë e financimit në Kosovë nuk i lejon ata të kenë qasje të mjaftueshme në financimet që do të fuqizonin rritjen e tyre.

Që të dyja, si kompanitë TIK ashtu edhe ato të përpunimit agro-ushqimor dhe të pijeve, kanë nevojë për qasje në financim me kosto të ulët në mënyrë që të rriten dhe të bëhen më konkurruese. Prandaj, kostoja e lartë e financimit në Kosovë dhe mungesa e saj pengon zhvillimin e këtyre industrive. Andaj, rekomandimet tona janë si më poshtë:

1. Të krijohet një Fond i Inovacionit dhe Teknologjisë për të financuar projekte të lidhura me inovacion dhe teknologji (në koordinim me donatorët) në sektorin e TIK dhe të industrive të përpunimit agro-ushqimor dhe të pijeve;
2. Në koordinim me donatorët, të krijohen dy skema grantesh, në TIK dhe në bujqësi, me fokus në përpunimin agro-ushqimor dhe industrinë e pijeve, në mënyrë që të sigurohen fonde për kompanitë që dëshirojnë të zgjerojnë linjat e tyre të prodhimit dhe të lidhen me punësimin; dhe
3. Të zgjerohet skema e tanishme e garancisë kreditore bujqësore ashtu që të mbështetet një numër më i madh i bizneseve.

PENGESAT FISKALE

Kompanitë TIK në fokus grup precizuan problemet e veçanta që ekzistojnë me zbatimin e ligjeve që rregullojnë këtë industri. Ata hasin në probleme të shumta me Autoritetin Doganor dhe me Administratën Tatimore të Kosovës (ATK) sa i përket zbatimit të legjislacionit. Këto

66 Banka Qendrore e Kosovës dhe USAID, Studimi Diagnostik i Zhvillimit në Kosovë, 2012

institucione nuk e kanë kuptuar plotësisht natyrën e produkteve që ofrojnë kompanitë e këtij sektor ashtu që të aplikojnë taksat dhe detyrimet e duhura doganore, sipas bizneseve TIK. Andaj, ligjet që rregullojnë shitjen/eksportin e shërbimeve dhe të produkteve TIK bien në kundërshtim me njëra-tjetrën. Nga ana tjetër, doganat dhe agjentët tatimorë shpesh tatimojnë kompanitë TIK për shërbime të cilat konsiderohet se duhet të jenë të lira nga tatimet. Krahas kësaj, problem tjetër lidhur me legjislacionin janë detyrimet doganore për pajisje të teknologjisë informative TI.

Në mënyrë që të promovohen ofruesit vendorë të shërbimeve dhe që të rritet konkurrenca, qeveria duhet të lirojë disa produkte të teknologjisë informative nga detyrimet doganore (veçanërisht nga kapitulli 84 dhe 85 të tarifës së integruar të Kosovës – TARIK). Këto produkte zakonisht përdoren si faktorë të prodhimit nga ofruesit e shërbimeve. Prandaj, kjo masë politikash, e ngjashme me atë të zbatuar nga autoritetet në IRJM, do të ulte koston e bërjes së biznesit edhe për ofruesit e shërbimeve edhe për kompanitë TIK, dhe do t'i bënte ata më konkurrues.

Në lidhje me këtë çështje, ne rekomandojmë që:

1. Të zgjerohet projektligji aktual për Zero Taksë Doganore, i cili liron disa produkte nga detyrimi doganor ashtu që të mundësojë normë doganore zero për pajisje dhe inpute të TI. Kjo do të promovonte prodhimin dhe konkurrencën nëpërmjet uljes së koston e inputeve, duke imponuar zero detyrim doganor për inputet;
2. Të azhurnohet ligji për shërbimet dhe të eliminohen paqartësitë në aspekt të importit dhe eksportit të shërbimeve dhe tatimitin e tyre; si dhe
3. Organizimi i trajnimeve dhe hartimi i materialeve edukative për zyrtarë publikë (p.sh. inspektorë tatimorë, doganierë) sa i përket shërbimeve të TIK dhe tregtisë së tyre.

PËRFUNDIM

Në përfundim, përkundër ballafaqimit me shumë sfida e pengesa, edhe nën-sektorët e agro produkteve dhe ato të pijeve që janë analizuar në këtë raport, kanë arritur që në një farë mase të depërtojnë suksesshëm në tregjet e eksportit. Pjesëmarrësit e fokus-grupit theksuan se një nga pengesat kryesore për eksport janë procedurat burokratike të gjera të nevojshme për marrjen e licencave dhe certifikatave. Krahas kësaj, mekanizmat e brendshëm të tregut, posaçërisht ata që ndërlidhen me inspektimin, mungojnë në mënyrë të konsiderueshme. Kapitali njerëzor dhe teknologjia gjithashtu paraqesin një aspekt shumë të rëndësishëm për prodhimin e vlerës së shtuar të produkteve me cilësi të lartë. Mallrat e importuara janë zakonisht më të lira për shkak se në Kosovë kontrollet e sigurisë ushqimore në pika kufitare mungojnë në mënyrë të konsiderueshme.

Sa i përket sektorit të shërbimeve në Kosovë, ai po rritet me perspektivë të shkëlqyer. Pozita gjeografike e Kosovës, cilësia e lartë e produkteve dhe shërbimeve të ofruara nga sektori TIK, si dhe çmimi i ulët krahasuar me kompanitë TIK të Evropës paraqesin potencial të madh për rritje të sektorit. Avantazhe tjera përfshijnë popullatën e re dhe interesimin e të rinjve të Kosovës në produkte të TI. Së fundi, sa i përket pengesave, pjesëmarrësit kanë identifikuar qasjen në financa dhe mungesën e fuqisë së kualifikuar e të specializuar punëtore si pengesat kryesore në ofrimin e shërbimeve me vlerë-shtesë të lartë cilësore për tregjet e eksportit.

ANALIZA E POLITIKËS III

**PËRBËRJA E SHKATHTËSIVE
DHE FAKTORËT E RRITJES SË
PRODUKTIVITETIT TË EKSPORTEVE**

MENTOR MEHMEDI | RRON DALLADAKU

HYRJE

Eksportet janë një nga burimet e rëndësishme për zhvillimin e shteteve të vogla si Kosova. Zakonisht, politikëbërësit synojnë që t'i promovojnë eksportet meqë ato kontribuojnë në krijim të punësimit dhe rritje ekonomike. Literatura e kohëve të fundit gjen lidhje ndërmjet eksporteve dhe shkallës së produktivitetit të kompanive dhe industrisë; sipas kësaj ideje, vetëm kompanitë me produktivitet të lartë arrijnë të eksportojnë, ndërsa kompanitë që nuk eksportojnë janë sipas natyrës së tyre, me produktivitet të ulët.

Përveç kësaj, rezultatet empirike tregojnë se eksporti ka efekte të rëndësishme në tregjet e punës, veçanërisht në punësimin relativ të punëtorëve të kualifikuar kundrejt atyre të pakualifikuar. Në këtë kontekst, ky dokument, i cili është përgatitur si pjesë e Projektit të UNDP-së "Ndihmë Tregtisë", hulumton përbërjen e shkathtësive të eksporteve, duke mëtuar që të përcaktojë nëse produktet me cilësi të lartë që eksportohen nga Kosova për në vendet anëtare të Marrëveshjes së Tregtisë së Lirë të Evropës Qendrore, BE dhe SHBA, kërkojnë shfrytëzim më intensiv të shkathtësive sesa mallrat që shiten në vend. Gjithashtu, ky dokument hedh një vështrim në faktorët e rritjes së produktivitetit të eksporteve në Kosovë. Me pak fjalë, qëllimet e këtij studimi janë që të përcaktojë: përbërjen e shkathtësive të prodhimit të kompanive prodhuese; përbërjen e shkathtësive të eksportuesve dhe joeksportuesve të Kosovës; përbërjen gjinore të fuqisë punëtore në kompanitë e eksportit; investimet në teknologji, trajnimet dhe standardet e cilësisë nga kompanitë eksportuese dhe ato joeksportuese; si dhe planet e investimeve për të dy grupet e kompanive.

Metodologjia e këtij studimi mbështetet në gjetjet e "Dokumentit të Vlerësimit të Ndikimit në Liberalizimin e Tregtisë ndërmjet Kosovës dhe BE-së," të përgatitur nga Ministria e Tregtisë dhe Industrisë së Kosovës, në të cilin janë identifikuar produktet kosovare që janë deficitare dhe sektorët industrialë që me sa duket janë "të ndjeshëm në kuptim të importit" sipas teknologjisë së propozuar nga Schoeffle.⁶⁷ Në nivel të kompanive, anketa ka nxjerrë një mostër të sektorit të prodhimit dhe shërbimeve prej 497 bizneseve të shpërndara në tërë Kosovën.

Gjetjet sugjerojnë që kompanitë e Kosovës që janë të angazhuara në aktivitete eksportuese angazhojnë punonjës më të kualifikuar. Kjo do të thotë që niveli i shkollimit të punonjësve që punojnë për një kompani eksportuese është zakonisht shumë më i lartë sesa ai i punëtorëve të kompanive joeksportuese. Eksportuesit gjithashtu kanë tendencë të rriten në madhësi pas vitit të tyre të parë të operimit, që shndërrohet në punësim të më shumë njerëzve dhe të hyrave më të larta qeveritare. Përveç kësaj, me rritjen e tyre, eksportuesit kanë prirje të investojnë edhe në teknologji edhe në kapital njerëzor. Eksportuesit gjithashtu punësojnë më shumë gra sesa kompanitë joeksportuese. Megjithatë, gjetjet sugjerojnë që eksportuesit, njëjtë sikurse joeksportuesit, kanë numër shumë të ulët të certifikatave ndërkombëtare të cilësisë.

67 Gregory K. Schoeffle, "Importet dhe punësimi vendor: identifikimi i industrive të prekura", *Rishikim mujor i punës*, Gusht 1982, f. 13-26.

INFORMATA TË PËRGJITHSHME PËR EKONOMINË

Që nga shpallja e pavarësisë së saj më 17 shkurt 2008, Kosova ka vazhduar të shënojë progres në zhvillim, si në aspektin e performancës së saj ekonomike ashtu edhe si demokraci e re, shumëetnike. Qeveria e Kosovës ka ndërmarrë reforma të shumta, të përshkruara në Planin e Veprimit të Vizionit të Zhvillimit Ekonomik të Kosovës, të miratuar më 18 prill 2011, që synon avancimin dhe qëndrueshmërinë e rritjes ekonomike gjatë një periudhe afatmesme.

Gjatë katër viteve të fundit, Kosova ka pasur një rritje mesatare të Bruto Produktit Vendor (BPV-së) prej rreth 4-5%⁶⁸. Ndonëse ekonomia e Kosovës në masë të madhe nuk është ndikuar nga kriza Evropiane, shenjat e ngadalësimit ekonomik janë ndjerë vitin e kaluar. Rritja e BPV-së pësoi rënie nga 4.4% më 2011 në 2.5% më 2012⁶⁹. Ritmi i rritjes nuk është as për së afërmi i mjaftueshëm që të ketë ndikim transformues për Kosovën dhe për të ulur shkallën e papunësisë.

Fondi Monetar Ndërkombëtar (FMN) ka raportuar se deficitin tregtar vazhdon të jetë i madh në Kosovë, në shkallë prej rreth 35% të BPV-së. Bilanci negativ i mallrave dhe shërbimeve në Kosovë për vitin 2012 ishte afër dy miliardë euro. Eksporti i mallrave më 2012 pësoi rënie nga 322 milionë 289 milionë euro, ndërsa eksporti i shërbimeve në përgjithësi është rritur në 199 milionë euro.

Tabela 1. Bilanci i mallrave dhe shërbimeve (në milion euro)

	2009	2010	2011	2012	2013
Bilanci i mallrave dhe shërbimeve	-1,553	-1,710	-1,904	-1,986	-2,030
Mallra	-1,673	-1,776	-2,090	-2,185	-2,259
Eksporte	177	305	322	289	307
Importe	-1,851	-2,081	-2,412	-2,474	-2,566
Shërbime	121	66	186	199	229
Pranime	429	476	608	631	664
Pagesa	-308	-410	-422	-432	-435

Burimi: FMN, 2013

Mallrat e eksportuara më 2012 përbënin më pak se 10% të BPV-së dhe janë të përqendruara në sektorët me komponentë të ulët të vlerës së shtuar, në veçanti metalet, gjersa kontributi i remitancave në BPV është 9.3% apo gjithsej 457 milionë euro⁷⁰. Kjo strukturë ekspozon ekonominë jo vetëm ndaj zhvillimeve të shteteve pritëse të Diasporës, por gjithashtu vë dyshime mbi qëndrueshmërinë afatgjatë të modelit aktual të rritjes.

68 Raporti i FMN për Kosovën nr. 222, korrik, 2013

69 Raporti i FMN për Kosovën nr. 222, korrik, 2013

70 Studimi i UNDP për Remitancat në Kosovë, korrik 2012

Arsyeja që performanca e eksporteve të mallrave është përkeqësuar gjatë dy viteve të fundit ishte si pasojë e uljes së kërkesës së jashtme dhe rënies së çmimeve të metaleve dhe produkteve të metaleve, që janë eksportet kryesore të Kosovës. Deficiti tregtar prej 35.1% të BPV-së më 2012 pasqyron një bazë të pazhvilluar dhe të ngushtë të prodhimit vendor.

KAPITALI NJERËZOR NË KOSOVË

Shumë studime tregojnë se mungesa dhe cilësia e ulët e kapitalit njerëzor në Kosovë është një nga tre pengesat më të mëdha të detyrueshme për rritjen e investimeve private në Kosovë⁷¹, që përfundimisht ka ndikim në performancën e kompanive në tregun e brendshëm dhe potencialisht ngritë koston e punësimit të njerëzve të kualifikuar.

Arsimi është një nga prioritetet kryesore të Qeverisë së Kosovës. Sipas Planit të Veprimit të Vizionit të Zhvillimit Ekonomik 2012-2014, zhvillimi i kapitalit njerëzor në Kosovë është një nga pesë objektivat strategjike. Qeveria është duke hartuar politika që kanë për qëllim të rrisin cilësinë e kapitalit njerëzor në mënyrë që t'i përshtaten më mirë kërkesave të tregut të punës. Këto përfshijnë një fokus të veçantë në sektorët e arsimit dhe formimit profesional për zhvillimin e kapitalit njerëzor në të gjithë sektorët. Kosova renditet në vendin 87 në botë sipas Indeksit të Zhvillimit Njerëzor⁷² (HDI)⁷³. HDI mat gjendjen e zhvillimit njerëzor në tri kategori themelore: jetë të gjatë dhe të shëndetshme, qasjen në njohuri, dhe standardin e mirë të jetesës. Raporti i Programit të Kombeve të Bashkuara për Zhvillim (UNDP) për Zhvillimin Njerëzor të Kosovës për vitin 2010 tregon se HDI për Kosovën është përmirësuar ndjeshëm gjatë periudhës 2007-2010, por ende mbetet prapa vendeve të rajonit. Vlera HDI është ngritur nga 0.678 më 2007 në 0,700 më 2010⁷⁴. Përmirësimi i HDI për Kosovën gjatë kësaj periudhe i atribuohet kryesisht një rritjeje të Bruto Produktit Vendor (BPV) dhe një rritjeje të konsiderueshme të numrit të shkollave të mesme dhe institucioneve të arsimit universitar⁷⁵; kjo gjë, në anën tjetër, ka çuar në një rritje të lartë të shkallës së regjistrimit në shkollimin e mesëm dhe të lartë. Raporti i UNDP-së për Zhvillimin Njerëzor të Kosovës për vitin 2012 tregon se HDI i Kosovës është rritur nga 0.700 më 2010 në 0.713, ndonëse ende është më i ulëti në rajon, duke mbetur prapa Serbisë, Shqipërisë, Bosnjës dhe Hercegovinës, dhe ish Republikës Jugosllave të Maqedonisë (IRJM).

Sipas po këtij raporti dhe Anketës së Institutit Riinvest për Pengesat e Ndërmarrjeve 2011⁷⁶, Kosova ka një prim shumë të lartë të shkathtësive. Primi i shkathtësive është përkufizuar si rritje e pagave sipas arritjes së aftësimeve dhe arsimit⁷⁷. Për shembull, në kuptim të arritjes arsimore, që shpeshherë ndërlidhet me shkathtësi më të mëdha, pagat e atyre që kanë diploma pasuniversitare në Kosovë është pothuajse dy herë më e madhe se ajo e atyre me diploma universitare të nivelit të parë. Mesatarisht, një person me diplomë pasuniversitare në Kosovë fiton 607 euro në muaj në krahasim me një person me një diplomë universitare i cili fiton vetëm 319 euro. Nga ana tjetër, nuk ka të dhëna të mjaftueshme zyrtare që tregojnë dallim në mes të ardhurave të grave dhe burrave. Studimet e pakta ekzistuese tregojnë se hendeku gjinor

71 Studim diagnostikues i USAID për rritjen në Kosovë, shtator, 2012

72 Raporti i Zhvillimit Njerëzor në Kosovë, UNDP 2012 – Sektori privat dhe punësimi

73 HDI përcakton një minimum dhe maksimum për secilin dimension, të ashtuquajtur shtylla të portave, dhe pastaj tregon se ku qëndrojnë shtetet karshi këtyre shtyllave, të shprehura si vlerë ndërmjet 0 dhe 1.

74 Raportet e Zhvillimit Njerëzor në Kosovë, UNDP, Indeksi i Zhvillimit Njerëzor (HDI), <http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi>

75 Raporti i Zhvillimit Njerëzor në Kosovë, UNDP 2010

76 Raporti i Zhvillimit Njerëzor në Kosovë, UNDP 2012 dhe dhe Anketa e Institutit Riinvest për Pengesat e Ndërmarrjeve 2011

77 Burstein A. dhe J.Vogel J. (2012). "Tregtia ndërkombëtare, teknologjia dhe primi i shkathtësive." Universiteti Kolumbia

është pothuajse joekzistues në sektorin publik, përderisa ekziston një hendek i vogël prej 6% në pagat e sektorit privat, në dëm të grave.⁷⁸

Ky prim i lartë i shkathtësive nënkupton se ekziston një mungesë e punëtorëve me kualifikime shumë të larta në Kosovë, meqë primi i shkathtësive të larta në paga tregon se gjithashtu ekziston një kërkesë e paplotësuar për punonjës të kualifikuar. Prandaj, kjo mungesë e kapitalit njerëzor tek fuqia punëtore do të thotë që kompanitë janë në garë për talent/punëtorë të shkathtë. Kjo, nga ana tjetër, pasqyrohet në norma dukshëm më të ulëta të papunësisë për punëtorët e kualifikuar, si dhe në të ashtuquajturin prim të shkathtësive që po e shohim në Kosovë. Të dhënat për pagat, të cekura më lartë, sugjerojnë se kërkesa për punëtorë të kualifikuar është e lartë dhe kjo nuk është duke u plotësuar sa duhet nga oferta, ose për shkak të mungesës së saj ose për shkak të ofertës së pamjaftueshme të punës së kualifikuar. Mungesa e ofertës dhe/ose ofertës joadekuate të fuqisë së kualifikuar punëtore përfundimisht do të ndikojë në nivelin e eksportit të kompanive të Kosovës.

RISHIKIM I LITERATURËS

Literatura ekonomike tregon se rritja ekonomike dhe zhvillimi njerëzor janë të ndërlidhur ngushtë⁷⁹. Përderisa rritja ekonomike siguron resurse për lehtësimin e rritjes së qëndrueshme të zhvillimit njerëzor, përmirësimet në cilësinë e fuqisë punëtore kontribuojnë në masë të madhe në rritjen ekonomike. Arsimi dhe shkathtësitë e fuqisë punëtore kanë ndikim të gjatë në përbërjen e tregtisë së një vendi.⁸⁰

Dëshmitë nga studimet, siç janë ato të Bustos (2009)⁸¹ dhe Matsuyama (2007)⁸², sugjerojnë se kur kompanitë eksportojnë, ato aplikojnë teknologji më të mira dhe shfrytëzojnë fuqi më të kualifikuar punëtore. Bastos dhe Silva (2010)⁸³, Gorg, Halpern dhe Murakozy (2010)⁸⁴, Hummels dhe Skiba (2004),⁸⁵ Manova dhe Zhang (2009)⁸⁶, Martin (2010)⁸⁷ dhe Verhoogen (2008)⁸⁸ të gjithë tregojnë se kompanitë shfrytëzojnë punëtorë më të kualifikuar kur eksportojnë. Përveç kësaj, ata tregojnë se disa funksione të caktuara të vendit të destinacionit për eksport, siç janë të ardhurat, përcaktimi i cilësisë, largësia dhe kostot e transportit kanë ndikim në nivelin e shkathtësive që shfrytëzohen nga kompanitë eksportuese. Si shembull ilustrues, eksportimi në një vend me të ardhura më të larta për kokë banori nënkupton se kompania eksportuese

78 F.Pastore et al (2013), Dallimet gjinore në fitime dhe ofertë të fuqisë punëtore në fillim të karrierës: dëshmi nga anketa kalimtare e Kosovës nga shkolla në punë

79 Weil, D.(2009) "Rritja ekonomike, 2/E," Brown University

80 Qendra e OECD për hulumtim arsimor dhe inovacion, "Mirëqenia e kombeve: Roli i kapitalit njerëzor dhe social" 2001

81 Bustos, P. (2009). "Liberalizimi tregtar, eksportet dhe avancimi teknologjik: Dëshmitë e ndikimit të Mercosur tek kompanitë argjentinase," American Economic Review

82 Matsuyama, K. (2007). Përtej ajsbergëve: drejt një teorie të globalizimit të njëanshëm," The Review of Economic Studies, 74, f. 237-253.

83 Bastos, P. dhe J. Silva (2010). "Cilësia e eksporteve të kompanisë: ka rëndësi se ku eksporton", Journal of International Economics.

84 Gorg, H., L. Halpern dhe B. Murakozy (2010). "Pse çmimet e produkteve eksportuese brenda kompanive ndryshojnë në tregjet përkatëse?," Kiel Working Paper No. 1596.

85 Hummels, D. dhe A. Skiba (2004). "Transportimi i mollëve të mira jashtë? Konfirmim empirik i konjunkturës Alchian-Allen," Journal of Political Economy, 102, f. 1384-1402.

86 Manova, K. dhe Z. Zhang (2009). "Heterogjeniteti i cilësisë tek kompanitë dhe destinacionet e eksportit," Stanford University.

87 Martin, J. (2010). "Strukturimet, cilësia dhe kostot e transportit," CREST Working Paper, 2010-17.

88 Verhoogen, E. (2008). "Përmirësimi i cilësisë dhe pabarazia e pagave në sektorin meksikan të prodhimit," Quarterly Journal of Economics, Vol 123, No. 2, f. 489-530.

shfrytëzon më shumë fuqi punëtore sesa një eksportues që transporton mallra apo ofron shërbime në një vend me të ardhura më të ulëta për kokë banori.

Prodhimi i mallrave që kanë për synim tregjet e eksportit kërkon shkathtësi të caktuara specifike që lidhen me shërbimet mbështetëse siç janë marketingu, shpërndarja dhe nevoja e vazhdueshme për informacion në lidhje me kërkesat e tregjeve të huaja. Këto detyra ndryshojnë për nga intensiteti i shkathtësive të kërkuara, prandaj dhe aktiviteti i eksportit bëhet aktivitet intensiv për nga shkathtësitë, madje edhe kur aktiviteti i prodhimit nuk është intensiv për nga shkathtësitë.

Eksporti në destinacione me të ardhura të larta mund të kërkojë teknologji dhe procese të biznesit që janë akoma edhe më intensive për nga shkathtësitë. Si pasojë, ekonomitë që bëjnë tregti me vendet me të ardhura të larta do të shfrytëzojnë nivele relativisht të larta të shkathtësive dhe do të paguajnë paga më të larta se ekonomitë që janë të mbyllura ose të specializuara në tregti me vendet me të ardhura të mesme apo të ulëta ose, apo edhe më keq, nuk eksportojnë fare.⁸⁹

Bernard dhe Jensen në punimin e tyre shkencor "Eksportuesit, avancimi i shkathtësive dhe hendeku i pagave", konstatuan se variablat e kërkesës, veçanërisht të shitjeve të eksportit, janë të lidhura ngushtë me shtimet e lëvizjeve të punëtorëve të kualifikuar ndërmjet kompanive, ndërkohë që variablat e teknologjisë kanë ndikim pozitiv në ndryshimet e ndërmarrjeve në përbërjen e fuqisë punëtore.

Përveç kësaj, Bernard, Jensen, Redding dhe Schott (2007) kanë përcaktuar që eksportuesit janë më të mëdhenj, më produktivë, punësojnë më shumë punëtorë, dhe paguajnë paga më të larta.

Studimi i OECD "Tregtia dhe Gjinia: çështjet dhe ndërveprimet" i përgatitur nga Jane Korinek, konstaton se tregtia krijon vende pune për gratë në sektorë të orientuar në eksport. Ky punim shtjellon se vendet e punës që sjellin më shumë resurse shtëpiake nën kontrollin e grave çojnë në investime në shëndetësi dhe arsim të gjeneratave të ardhshme.⁹⁰

Për sa i përket çështjeve gjinore, një grup i profesorëve nga Universiteti i Otavës (Barbara Orser, Martine Spence, Allan Riding, Christine Carrington) në studimin e tyre të quajtur "Gjinia dhe Prirja për Eksport", tregojnë se roli i gjinisë në kontekstin e tregtisë ndërkombëtare mbetet pothuajse i pahulumtuar. Një kuptim më i mirë i rolit të gjinisë mund të zgjerohet të kuptuarit tonë të NVM-ve eksportuese në përgjithësi.⁹¹

Në këtë dokument, kemi hyrë më në hollësi të kësaj çështjeje, duke hulumtuar lidhjen mes eksportit dhe shfrytëzimit të shkathtësive nga kompanitë. Përveç kësaj, ky dokument shqyrton nivelin e përbërjes gjinore të fuqisë punëtore të kompanive të eksportit; investimet në teknologji, trajnime dhe standardeve të cilësisë nga kompanitë eksportuese dhe joeksportuese; dhe planet për investime të të dy grupeve të kompanive.

89 Brambilla, I., Lederman, D. dhe Porto, G. (2010) "Eksportet, destinacionet e eksporteve dhe shkathtësitë," *Economic Review*, American Economic Association, vëllimi 102(7), f. 3406-38

90 Korinek, Jane. *Tregtia dhe gjinia: çështje dhe ndërveprime*. Nr. 24. Botimet e OECD, 2005.

91 Orser, Barbara, et al. "Gjinia dhe prirja për eksport." *Teoria dhe praktika e ndërmarrësisë* 34.5 (2010): 933-957.

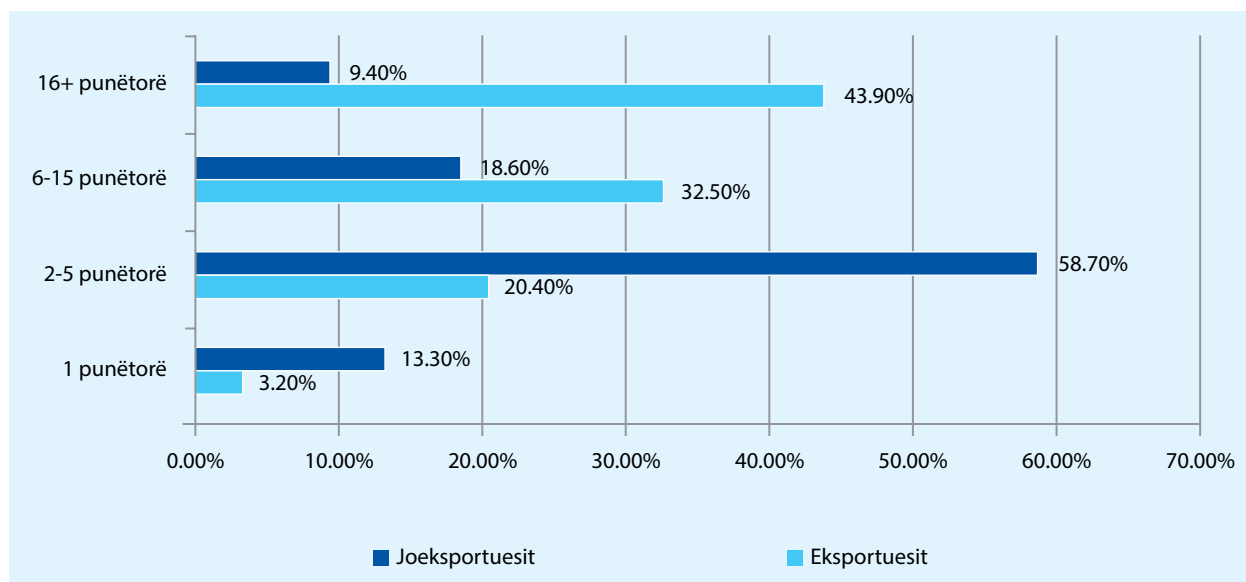
GJETJET

Për të vlerësuar përbërjen e shkathtësive, nivelin e përparimit teknologjik, trajnimeve të ofruara dhe përbërjen gjinore të punonjësve të kompanive eksportuese dhe joeksportuese, i kemi analizuar të dhënat e 497 kompanive, të zgjedhura në mënyrë gjysmë të rastësishme dhe kemi krahasuar aspektet e lartpërmendura ndërmjet eksportuesve dhe joeksportuesve.

Gjatë anketës janë intervistuar 497 biznese nga e tërë Kosova, në 36 komuna, 19.5% prej të cilave në Prishtinë, 10.3% në Prizren, 10.1% në Ferizaj, 7% në Gjilan dhe 6.4% në Pejë. Nga mostra e përgjithshme anketës, 337 kompani ishin ndërmarrje mikro, 115 të vogla, 41 të mesme dhe 4 të mëdha. Për sa i përket statusit juridik të bizneseve të anketuara, 20% ishin shoqëri me përgjegjësi të kufizuara (SHPK), 71% në pronësi individuale dhe 7% ortakëri. Rreth 7.88% e të anketuarve kanë theksuar se kanë të paktën një pronare grua, ndërsa të tjerët ishin në pronësi vetëm të burrave. Vetëm 2% e bizneseve të anketuara ishin në pronësi të huajve apo deklaruan se janë kompani në pronësi të huaj.

Të dhënat nga studimi tregojnë se joeksportuesit zakonisht punësojnë një numër më të vogël të punëtorëve. Tre për qind e eksportuesve kanë 1 punonjës, krahasuar me 13.3% të joeksportuesve. 20.4% e eksportuesve kanë 2-5 të punësuar, në krahasim me 58.7% të kompanive joeksportuese. Tridhjetë e dy për qind të kompanive eksportuese dhe vetëm 18.6% të joeksportuesve kanë 6-15 punonjës. E njëjta vlen për kompanitë me mbi 16 të punësuar. Pothuajse 44% e eksportuesve kanë theksuar se kanë mbi 16 të punësuar, ndërsa ky numër është 9.4% për joeksportuesit. Andaj, mostra e anketës tregon se eksportuesit në Kosovë kanë tendencë të jenë më të mëdha se sa kompanitë joeksportuese.

Figura 1. Punonjësit aktualë me orar të plotë: eksportuesit kundrejt joeksportuesve



Burimi: Të dhënat e anketës

Për t'i parë trendet e punësimit për eksportuesit dhe joeksportuesit, e kemi ekzaminuar numrin e punonjësve që eksportuesit e Kosovës kanë punësuar gjatë gjithë viteve. Vitin e parë të veprimtarisë, rreth gjysma e eksportuesve (47%) kanë raportuar se kanë pasur 2-5 të punësuar, ndërsa 28% kanë thënë se kishin 6-15 të punësuar. Përveç kësaj, 18.5% të eksportuesve kanë raportuar se kanë punësuar mbi 16 njerëz në vitin e tyre të parë të veprimtarisë.

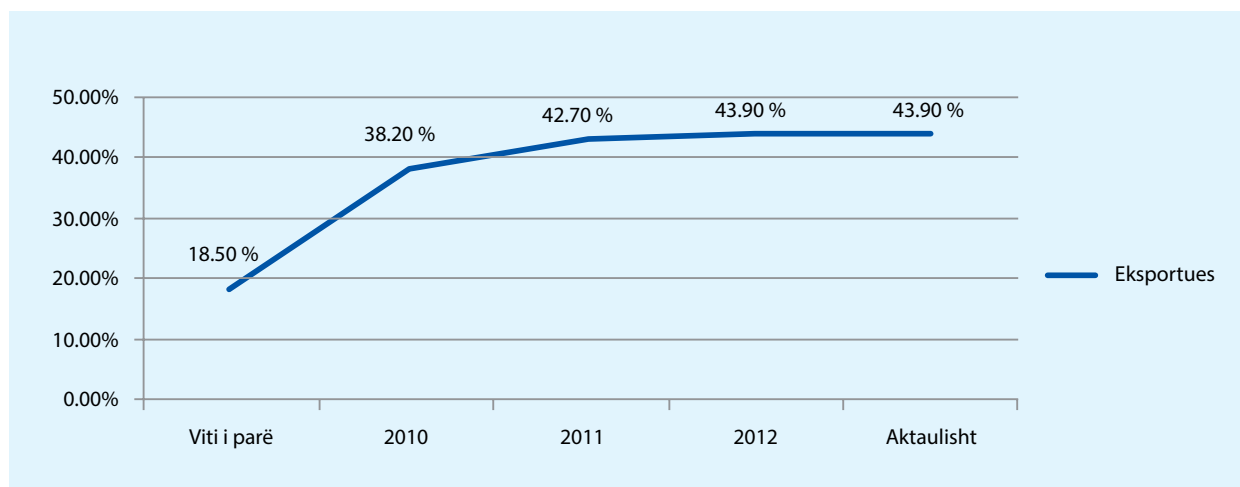
Tabela 2. Punonjësit me orar të plotë të kompanive eksportuese bazuar në numrin e punonjësve përgjatë viteve

	Nr. i punonjësve	Viti i parë	2010	2011	2012	Aktualisht
Numri i punonjësve me orar të plotë tek eksportuesit	1	3.8%	1.3%	1.3%	1.3%	3.2%
	2-5	47.1%	28.0%	24.2%	22.3%	20.4%
	6-15	28.0%	31.2%	30.6%	32.5%	32.5%
	16+	18.5%	38.2%	42.7%	43.9%	43.9%

Burimi: Të dhënat e anketës

Tani, për sa i përket të dhënave të numrit të punonjësve që këta eksportues aktualisht kanë të punësuar, është e qartë se grupi me mbi 16 të punësuar është më i larti. 43.9% e eksportuesve aktualisht punësojnë më shumë se 16 punëtorë, ndërsa 32.5% punësojnë 6-15 punëtorë, 20.4% punësojnë 2-5 punëtorë dhe 3.2% kanë një punëtor.

Siç është përmendur më herët, eksportet janë me rëndësi të jashtëzakonshme për zhvillimin ekonomik dhe prosperitetin shoqëror të një vendi, meqë rritja e eksportuesve lidhet pozitivisht me numrin e vendeve të krijuara të punës. Të dhënat për eksportuesit tregojnë se ata kanë rritur vazhdimisht numrin e punëtorëve pas vitit të tyre të parë të veprimtarisë. Përderisa vetëm 18.5% e eksportuesve kanë punësuar më shumë se 16 njerëz në vitin e tyre të parë të veprimtarisë, aktualisht 43.9% e tyre kanë më shumë se 16 punëtorë. Ky është rezultat pozitiv që tregon se eksportuesit kanë tendencë të rriten ndjeshëm pas vitit të tyre të parë të veprimtarisë, ndërsa njëkohësisht punësojnë një numër të madh të njerëzve.

Figura 2. Punësimi i mbi 16 punëtorëve nga kompanitë eksportuese

Burimi: Të dhënat e anketës

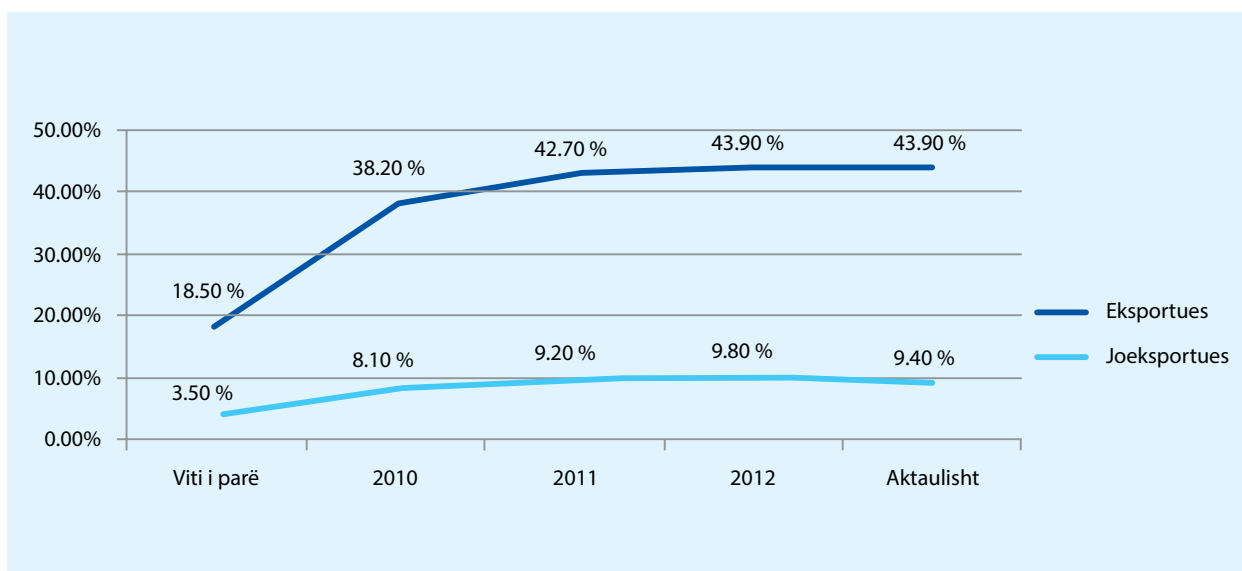
Analizimi i të dhënave mbi punësimin e punëtorëve nga joeksportuesit ka ofruar informata të vlefshme edhe lidhur me dinamikën e tregut të punës në Kosovë.

Tabela 3. Punonjësit me orar të plotë të kompanive joeksportuese bazuar në numrin e punonjësve përgjatë viteve

	Nr. i punëtorëve	Viti i parë	2010	2011	2012	Aktualisht
Numri i punonjësve me orar të plotë tek joeksportuesit	1	13.3%	11.0%	11.8%	10.9%	13.3%
	2-5	65.8%	56.7%	58.6%	59.2%	58.7%
	6-15	15.9%	18.2%	18.9%	19.8%	18.6%
	16+	3.5%	8.1%	9.2%	9.8%	9.4%

Burimi: Të dhënat e anketës

Në vitin e parë të veprimtarisë, 13.3% e joeksportuesve kanë raportuar se kanë punësuar vetëm 1 person, ndërsa 65.8% kanë raportuar të kenë punësuar 2-5 vetë, ndërsa 15.9% janë deklaruar se kanë punësuar 6-15 persona. Kjo e fundit është përqindje shumë më e ulët se 28% i raportuar nga eksportuesit. Të dhënat për joeksportuesit tregojnë se joeksportuesit nuk kanë pasur qëndrueshmëri në rritjen e punësimit pas vitit të tyre të parë të veprimtarisë, siç ishte rasti me kompanitë eksportuese. Aktualisht, shumica e joeksportuesve (58.7%) punësojnë 2-5 punëtorë. Këto të dhëna tregojnë se joeksportuesit nuk janë rritur dhe nuk kanë punësuar numër më të lartë të njerëzve, siç është rasti me kompanitë eksportuese.

Figura 3. Punësimi i mbi 16 punonjësve nga eksportuesit kundrejt joeksportuesve, në përqindje

Burimi: Të dhënat e anketës

Diagrami më sipër thekson punësimin e punëtorëve (>16) nga eksportuesit dhe joeksportuesit. Gjetjet janë shumë interesante dhe nxitëse; megjithatë, ato lokalizojnë atë që sugjeron teoria e përgjithshme ekonomike. Në përmbljedhje, kompanitë eksportuese në Kosovë janë më të mëdha dhe punësojnë një numër më të madh njerëzish se sa ato joeksportuese. Dallimi ndërmjet eksportuesve dhe joeksportuesve në punësimin e më shumë se 16 personave nuk

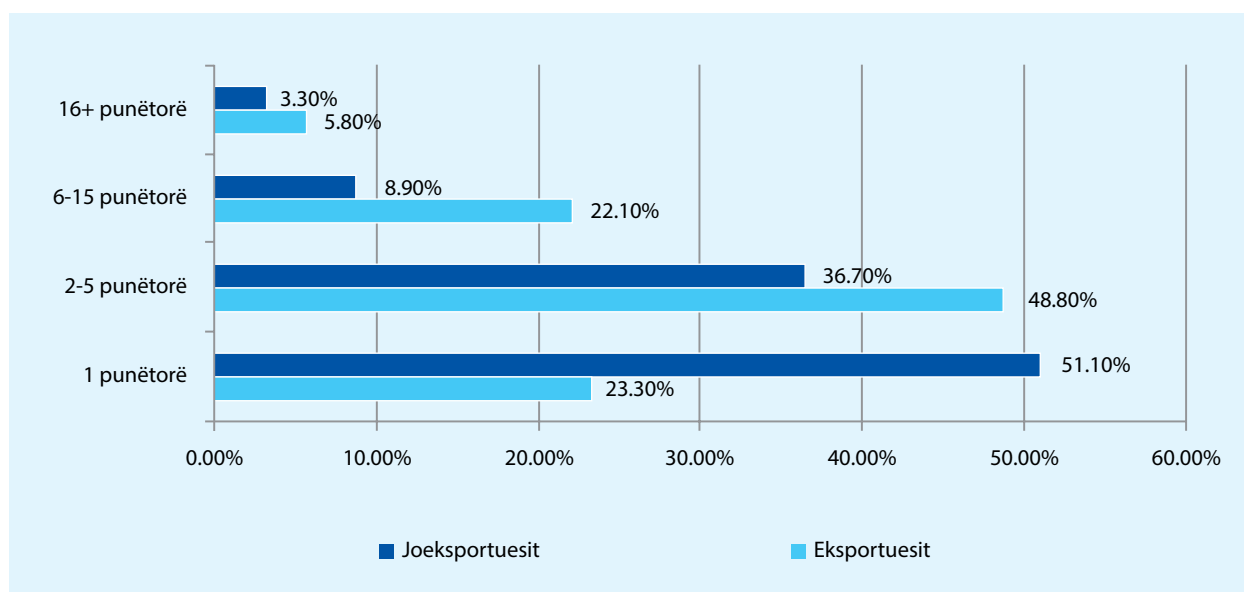
është i dukshëm vetëm gjatë viteve të para të veprimtarisë, por edhe me kalimin e kohës. Këto të dhëna tregojnë se, nëse ekonomia e Kosovës mëton të gjenerojë vende pune dhe të ofrojë mundësi punësimi, rritja e bazës së eksportit mund të ndihmojë në rritjen e punësimit dhe zbutjen shkallës së lartë të papunësisë në vend.

PËRBËRJA GJINORE E PUNONJËSVE EKSPORTUES KUNDREJT ATYRE JOEKSPORTUES

Një sfidë e madhe e Kosovës për arritjen e rritjes së qëndrueshme ekonomike është se gratë kanë mbetur grup i përjashtuar socio-ekonomik, që ballafaqohen me diskriminim në shumë aspekte të jetës. Kjo është veçanërisht kështu për tregun e punës dhe aktivitetet ekonomike, ku përballen me pengesa të shtuara në hapje dhe rritje të bizneseve. Vetëm rreth 10.5% të bizneseve janë në pronësi të grave, bazuar në Agjencinë për Regjistrimin e Bizneseve të Kosovës (ARBK). Edhe më keq, rezultatet e raportit të fundit të institutit Riinvest tregojnë se gratë kanë më shumë vështirësi në gjetjen e punësimit në sektorin privat meqë punëdhënësit i shohin ato fuqi të shtrenjtë punëtore për shkak të të drejtave të tyre riprodhuese, të garantuara me ligjin e punës.

Sipas Anketës së Fuqisë Punëtore në Kosovë 2012, të publikuar në shtator nga Agjencia e Statistikave të Kosovës⁹², më pak se një në pesë gra (17.8%) të moshës së punës janë aktive në tregun e punës, në krahasim me më shumë se gjysmën (55.4%) e burrave të moshës së punës. Papunësia është shumë më e lartë për gratë sesa për burrat (40.0% krahasuar me 28.1%). Përveç kësaj, shkalla e punësimit në mesin e grave në moshë pune është vetëm 10.7%, krahasuar me 39.9% për burrat. Nëse Kosova dëshiron t'i përmirësojë kushtet e saj ekonomike dhe të sigurojë zhvillim të qëndrueshëm, fuqizimi i grave dhe rritja e pjesëmarrjes së grave në fuqinë punëtore është me rëndësi të madhe.

Gjetjet për përbërjen gjinore të bazës së punëtorëve të mostrës sonë të anketës janë shumë interesante. Eksportuesit që kanë 2-5 punëtorë, 6-15 punëtorë apo mbi 16 punëtorë, punësojnë më shumë grasesa të joeksportuesit. Eksportuesit që kanë 2-5 punëtorë raportojnë se mesatarisht 48.8% e të punësuarve të tyre janë gra, krahasuar me vetëm 36.7% nga joeksportuesit. Ndër eksportuesit që kanë ndërmjet 6 dhe 16 punëtorë, mesatarisht 22% e punëtorëve të tyre janë gra, ndërkohë që kjo shifër është vetëm 8.9% për joeksportuesit. Së fundi, siç u pa, eksportuesit me mbi 16 punëtorë kanë më shumë gra të punësuar sesa joeksportuesit, ndonëse dallimi është mjaft i vogël.

Figura 4. Numri i grave të punësuar nga kompanitë eksportuese dhe ato joeksportuese

Burimi: Të dhënat e anketës

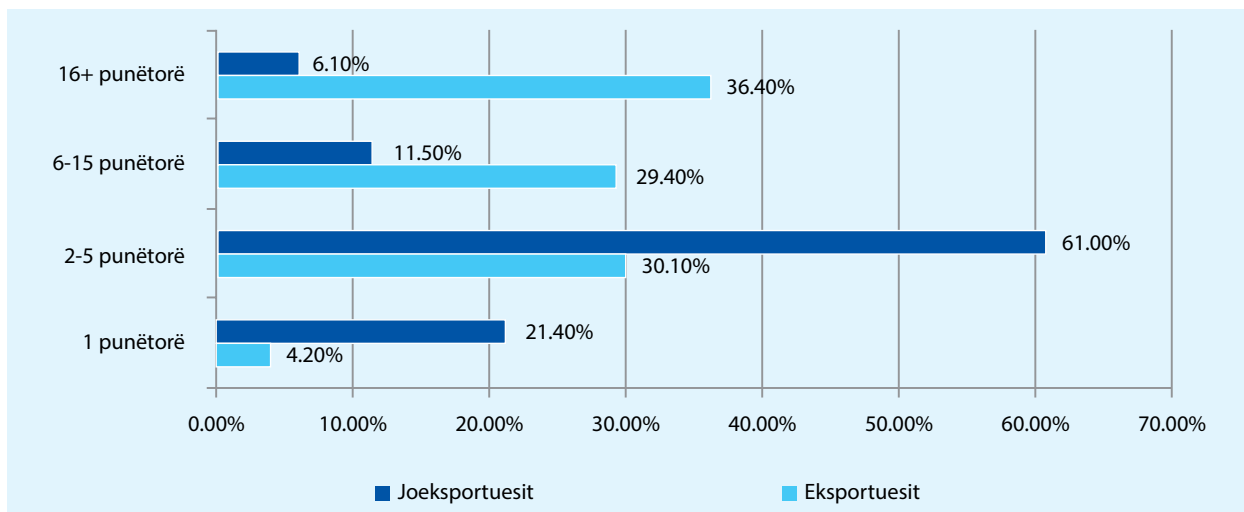
Këto rezultate sugjerojnë se eksportuesit e Kosovës, në përgjithësi, punësojnë një numër më të madh të grave sesa joeksportuesit. Kështu, rezultatet e studimit tonë sugjerojnë se eksportet në Kosovë jo vetëm që krijojnë vende pune, por një pjesë e atyre vendeve të punës iu takojnë grave në sektorët eksportues. Me rritjen e eksporteve dhe industrive të eksportit në Kosovë do të përfitojnë gratë në veçanti. Kjo do të thotë se vendet e punës të krijuara nga eksportet sjellin më shumë burime shtëpiake nën kontrollin e grave, që në anën tjetër ka ndikim pozitiv në investimet në shëndet dhe arsimim të gjeneratave të ardhshme.⁹³ Prandaj, rritja e madhe e eksportit në Kosovë, së bashku me politikat e duhura, mund të ndihmojë në forcimin e barazisë gjinore.

SHKATHTËSITË DHE NIVELI ARSIMOR TEK EKSPORTUESIT DHE JOEKSPORTUESIT

Siç është cekur më herët, rezultatet empirike tregojnë se eksporti ka ndikim të rëndësishëm në tregjet e punës, veçanërisht në punësimin relativ të punëtorëve të kualifikuar kundrejt atyre të pakualifikuar⁹⁴. Për të përmbledhur, teoria sugjeron se eksportuesit, meqë janë më produktivë dhe aplikojnë teknologji më të avancuara në proceset e biznesit, punësojnë persona me kualifikime më të larta dhe, rrjedhimisht, punëtorët e tyre janë të pajisur me një shkallë më të lartë të nivelit arsimor në krahasim me kompanitë që nuk bëjnë eksport dhe që i shërbejnë vetëm tregut vendor. Prandaj, shfrytëzimi i shkathtësive të eksportuesve është shumë më i lartë sesa shfrytëzimi i shkathtësive nga joeksportuesit.

93 Korinek, J. OECD. "Dokument pune për politikat tregtare nr. 24 Tregtia dhe gjinia: çështje dhe ndërveprime."

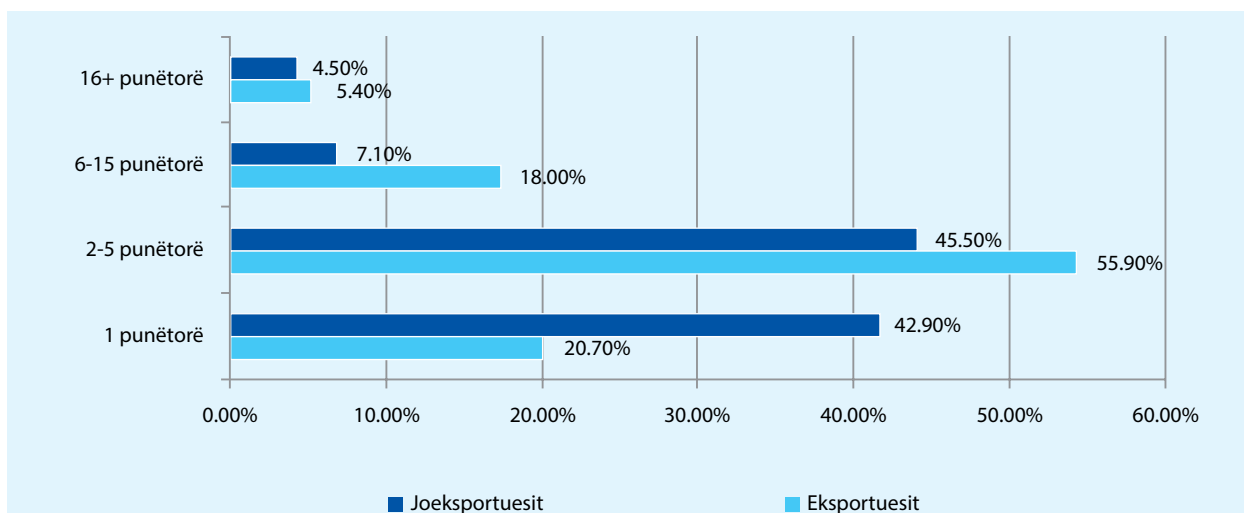
94 Bustos, P. (2009). "Liberalizimi tregtar, eksportet dhe avancimi teknologjik. Dëshmitë e ndikimit të Mercosur tek kompanitë argjentinase," *American Economic Review*

Figura 5. Punonjësit me shkollë të mesme – eksportuesit kundrejt joeksportuesve

Burimi: Të dhënat e anketës

Pas analizimit të të dhënave për punonjësit me arsim të mesëm, kemi gjetur se me rritjen e tyre, eksportuesit, në përgjithësi, kanë tendencë të punësojnë një numër më të madh të personave me shkollim të mesëm të kryer krahasuar me joeksportuesit. Për eksportuesit që kanë prej 6-15 punëtorë, mesatarisht 29.4% prej tyre kanë të përfunduar shkollën e mesme, ndërsa kjo është vetëm 11.5% për joeksportuesit. Një trend i ngjashëm është parë për eksportuesit që kanë mbi 16 të punësuar. Në këtë rast, mesatarisht, 36.4% e punëtorëve të angazhuar nga eksportuesit kanë të kryer arsimin e mesëm, ndërsa kompanitë joeksportuese që bien në këtë kategori kanë mesatarisht vetëm 6.1% të punësuar me arsim të mesëm. Këto të dhëna tregojnë se kompanitë eksportuese kanë tendencë t'i shfrytëzojnë më shumë punëtorët me arsim të mesëm dhe arsim profesional sesa kompanitë joeksportuese.

Të dhënat për numrin e të punësuarve me diploma universitare dhe Master, të punësuar nga kompanitë eksportuese dhe joeksportuese mund të shpalosin shumë informata për shfrytëzimin e shkathtësive të këtyre dy grupeve, si dhe nëse eksporti në Kosovë është veprimtari intensive në kuptim të kualifikimeve apo jo.

Figura 6. Punëtorët me diplomë universitare – eksportuesit dhe joeksportuesit

Burimi: Të dhënat e anketës

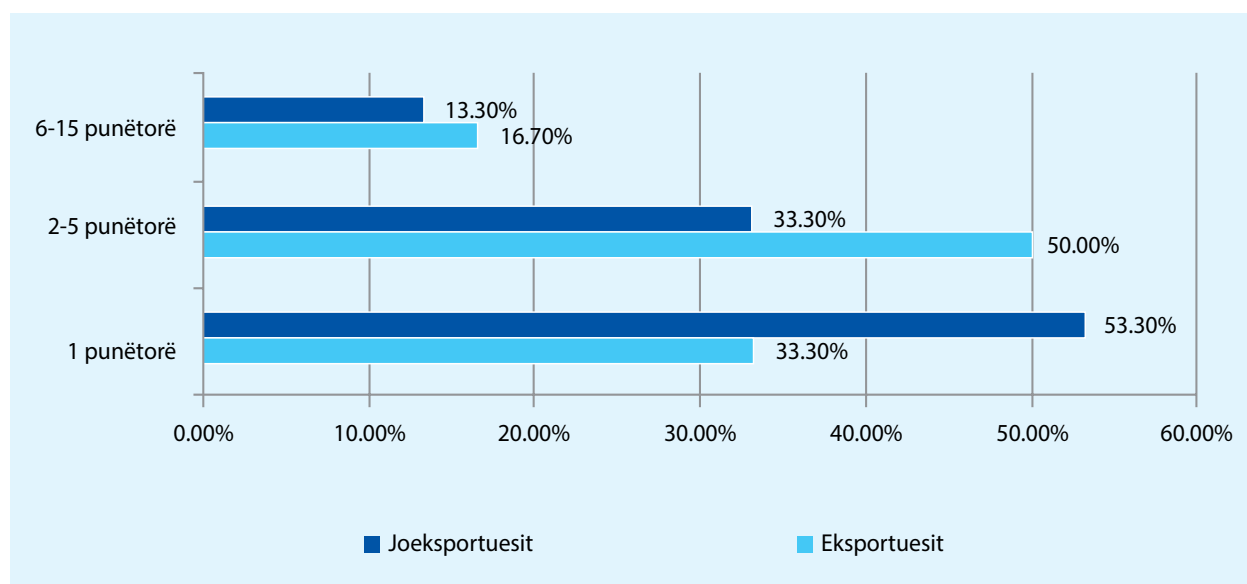
Të dhënat për punonjësit me diplomë universitare të punësuar nga eksportuesit dhe joeksportuesit tregojnë se eksportuesit, në përgjithësi, shfrytëzojnë një numër më të madh të punëtorëve të kualifikuar.

Eksportuesit që kanë 2-5 punëtorë, 6-15 punëtorë, apo mbi 16 punëtorë, punësojnë më shumë persona me arsimim të lartë se sa joeksportuesit. Për grupin me 2-5 punëtorë, mesatarisht, 56% e punonjësve të punësuar nga eksportuesit kanë diploma universitare në krahasim me një mesatare prej 45% të atyre që punojnë për joeksportuesit. Për kompanitë 6-15 punëtorë, mesatarisht 18% e punonjësve të eksportuesve kanë diplomë universitare, ndërsa mesatarisht 7.1% e atyre të punësuar nga joeksportuesit kanë arsimimi të tillë.

Të dhënat për numrin e të punësuarve me diplomë master të kompanive eksportuese dhe joeksportuese kryesisht riafirmon hipotezën se shfrytëzimi i shkathtësive nga kompanitë eksportuese është më i lartë në krahasim me ato joeksportuese.

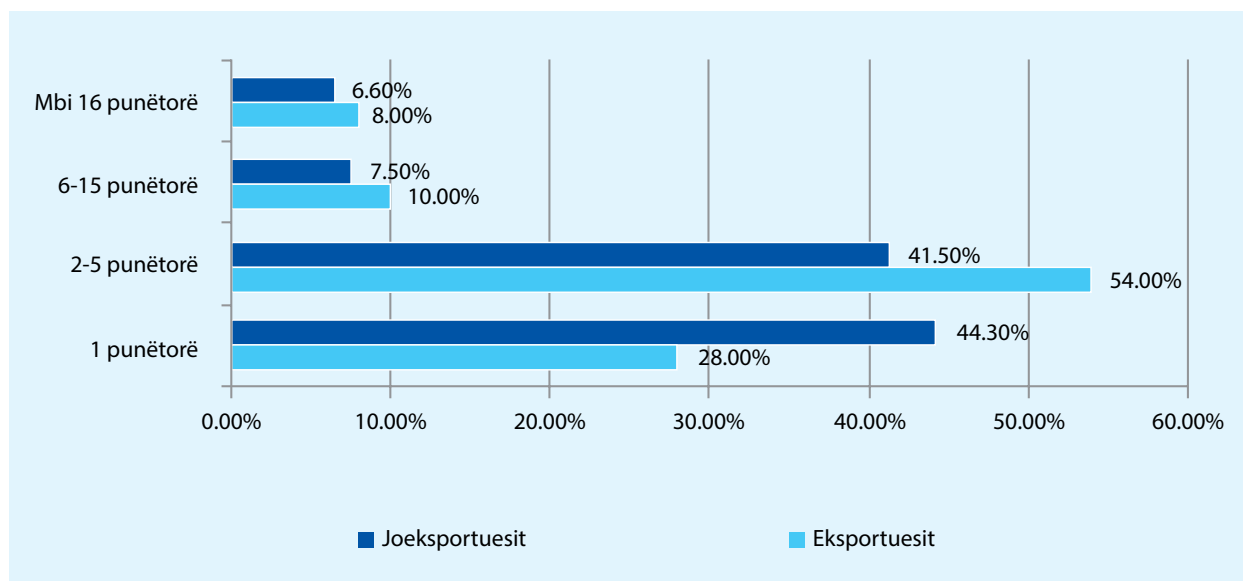
Gjysma e punonjësve të kompanive eksportuese që kanë 2-5 punëtorë kanë diplomë Master, krahasuar me 33.3% të kompanive joeksportuese. E njëjta mospërputhje është e dukshme edhe për kompanitë me 6-15 punëtorë. Mesatarisht, 16.7% të punonjësve të eksportuesve kanë diplomë Master, ndërsa ky numër është vetëm 13.3% për kompanitë joeksportuese.

Figura 7. Punonjësit me diplomë Master –eksportuesit kundrejt joeksportuesit



Burimi: Të dhënat e anketës

Duke u kthyer në procesin e prodhimit, i kemi analizuar të dhënat për të përcaktuar nëse ekziston një ndryshim në arritjen arsimore të punonjësve të eksportuesve dhe joeksportuesve. Përsëri, eksportuesit kanë tendencë të punësojnë njerëz më kompetentë në procesin e prodhimit në krahasim me kompanitë që nuk eksportojnë. Kjo vlen për eksportuesit që kanë 2-5, 6-15 ose mbi 16 të punësuar. Për kompanitë eksportuese me 2-5 të punësuar, mesatarisht 54% e punëtorëve në procesin e prodhimit kanë arsim universitar, krahasuar me 41.5% të punonjësve të joeksportuesve. Tek kompanitë që kanë 6-15 punëtorë, mesatarisht 10% e personave që punojnë në linjat e prodhimit të kompanive eksportuese kanë diplomë universitare, ndërsa atë kanë vetëm 7.5% e punonjësve të angazhuar në mënyrë të ngjashme në kompanitë joeksportuese.

Figura 8. Punonjësit me diploma universitare në linja të prodhimit –eksportuesit dhe joeksportuesit

Burimi: Të dhënat e anketës

Dëshmitë e paraqitura në këtë pjesë çojnë në përfundimin se kompanitë eksportuese shfrytëzojnë më shumë kualifikimet dhe punësojnë njerëz me arsimim më të lartë sesa kompanitë që nuk eksportojnë dhe shërbejnë vetëm tregun vendor. Në veçanti, eksportet kanë lidhje pozitive me primin e shkathtësive, që mbështet modelet tregtare të kohëve të fundit që lidhin eksportet me pagat dhe kërkesën për shkathtësi.

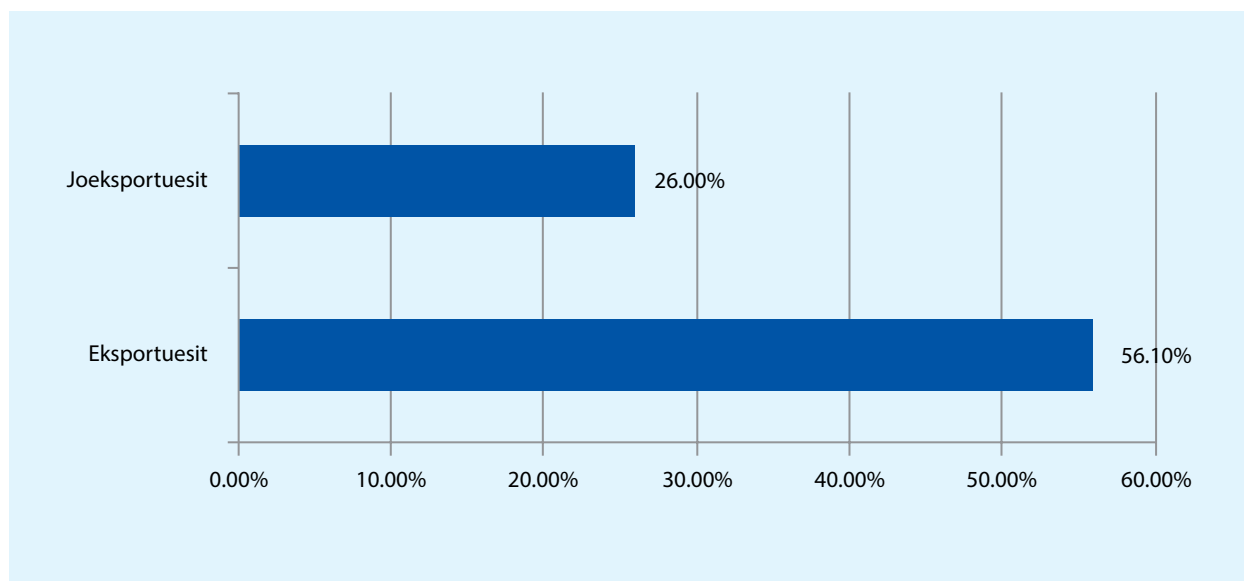
INVESTIMI NË PUNONJËS

Kompanitë arrijnë të rriten, të punësojnë më shumë punëtorë, të bëhen më konkurruese dhe të nxisin inovacionin vetëm kur janë në gjendje dhe të gatshme të investojnë edhe në procese të prodhimit/shërbimit edhe në punonjës. Investimet në pajisje kapitale dhe fuqi punëtore janë themelet e modelit të rritjes të kompanisë; prandaj, mungesa e së paku njërës prej tyre tregon mungesë të modernizimit, që në anën tjetër ka ndikim në produktivitet, cilësi, dhe përfundimisht edhe në konkurrueshmërinë e një kompanie.⁹⁵

Një studim mbi vlerën e trajnimeve thekson faktin se trajnimet përmirësojnë performancën e punonjësve në fusha të shumta: sidomos në zgjidhjen e problemeve, qëndrimeve ndaj punës, etikë, motivim, udhëheqje dhe komunikim. Trajnimet gjithashtu shihen si aktivitete ku të gjithë janë përfitues, meqë punonjësit rrisin produktivitetin e tyre, ndërsa në të njëjtën kohë, kompanitë rrisin fitimet e tyre përmes rritjes së shitjeve, numrit më të madh të referimeve, ideve të reja për produkte, si dhe kënaqësisë më të lartë të konsumatorëve.⁹⁶Për ta vlerësuar nivelin e trajnimeve të ofruara nga bizneset e Kosovës, kompanitë eksportuese dhe ato joeksportuese janë pyetur nëse kanë ofruar trajnime për stafin e tyre, si pjesë e procesit të zhvillimit të brendshëm të kompanisë së tyre.

⁹⁵ IBM. "Vlera e trajnimeve dhe kostoja e mosveprimit". 2008

⁹⁶ Dean, P. J., & Ripley, D. "Udhërrëfyesit e përmirësimit të performancës". Uashington, DC: Shoqëria ndërkombëtare për përmirësim të performancës, 1997

Figura 9. Përqindja e eksportuesve dhe joeksportuesve që ofrojnë trajnime për stafin

Burimi: Të dhënat e anketës

Rreth 56% të eksportuesve kanë pohuar se ofrojnë trajnime të tyre për punonjësit krahasuar me 26% të kompanive joeksportuese. Shumica dërmuese e trajnimeve të ofruara nga të dy llojet e kompanive kanë qenë trajnime të brendshme, 84% dhe 83%, respektivisht. Vetëm 10% të eksportuesve dhe 11% të kompanive joeksportuese kanë kontraktuar modulet e tyre për trajnime brenda vendit, ndërsa rreth 5% të trajnimeve janë kontraktuar tek firma ndërkombëtare.

Dallimi tek trajnimet e ofruara nga eksportuesit dhe joeksportuesit është i madh dhe i konsiderueshëm. Investimet më të pakta në trajnim dhe aftësim të punëtorëve nga kompanitë joeksportuese janë të lidhura direkt me produktivitetin më të ulët dhe pamundësinë e kompanive joeksportuese për ta përmirësuar prodhimin dhe linjat e tyre të shërbimit. Gjetjet e këtij studimi sugjerojnë se vetëm gjysma e eksportuesve ofrojnë trajnime për punonjësit e tyre. Në mënyrë që kompanitë eksportuese aktuale të Kosovës të rrisin efikasitetin e tyre dhe ta vazhdojnë konkurrueshmërinë, ato duhet t'i rrisin investimet për punonjësit e tyre. E njëjta vlen edhe për kompanitë joeksportuese. Nëse ato mëtojnë të rrisin produktivitetin e punonjësve të tyre dhe të bëhen më efikase, gjë që mund t'i bëjë ato eksportuese, kompanitë joeksportuese duhet t'i rrisin investimet në kapitalin e tyre njerëzor.

INVESTIMET NË TEKNOLOGJI NGA KOMPANITË EKSPORTUESE DHE ATO JOEKSPORTUESE

Niveli i eksportit, rritja dhe pjesa e tregut varen nga një numër faktorësh: në veçanti nga diversifikimi i eksporteve, cilësia e tyre, pjesëmarrja e kompanisë dhe përfundimisht, mbijetesat e eksportit⁹⁷.

Bustos (2009), në studimin e tij, sugjeron që kompanitë që i avancojnë shkathhtësitë e punonjësve avancojnë edhe në teknologji. Prandaj, kompanitë mund të ndahen në tri grupe: 1) kompanitë më produktive që shfrytëzojnë teknologji intensive për nga shkathhtësitë dhe që eksportojnë, 2) një grup i ndërmjetëm i kompanive që eksportojnë, por që përdorin teknologji që nuk janë

97 Manova, K. dhe Z. Zhang (2009). "Heterogjeniteti i cilësisë tek kompanitë dhe destinacionet e eksportit", Stanford University.

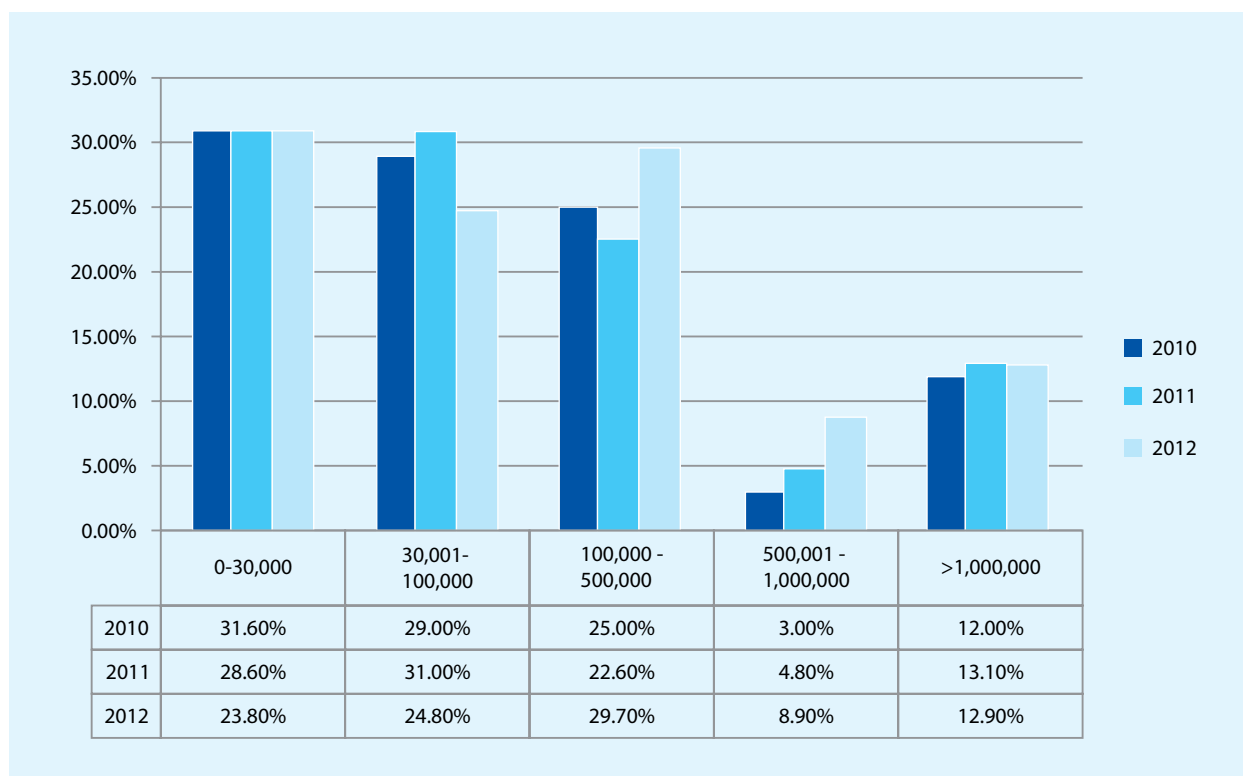
intensive për nga shkathtësitë, dhe 3) kompanitë më pak produktive të cilat e shërbejnë vetëm kërkesën vendore duke përdorur teknologji që nuk kërkon angazhim të madh të shkathtësive.⁹⁸

Studimi më tutje vijon që, në mënyrë që kompanitë të diversifikohen, të ofrojnë produkte dhe shërbime cilësore dhe të marrin pjesë plotësisht në tregun ndërkombëtar, ato duhet të investojnë në teknologji, inovacion dhe kapital njerëzor. Kjo u lejon atyre që të zhvillojnë produkte dhe shërbime të reja dhe konkurruese, duke siguruar se ato jo vetëm që janë në gjendje të eksportojnë, por edhe pasi të eksportojnë janë gjithashtu në gjendje të sigurojnë mbijetesën e tyre të eksportit.

Prandaj, ne besojmë se investimet në teknologji janë të lidhura thelbësisht me shfrytëzimin e shkathtësive, pra që kompanitë të cilat punësojnë punonjës më të kualifikuar gjithashtu shfrytëzojnë edhe teknologji më të avancuara. Në mënyrë që kompanitë e Kosovës ta rrisin produktivitetin e tyre dhe të marrin pjesë në eksport, ato duhet të angazhojnë punëtorë më të kualifikuar dhe të shfrytëzojnë teknologji më të avancuar.

Për ta përcaktuar dhe vlerësuar nivelin teknologjik të të gjitha bizneseve të Kosovës, e kemi hulumtuar vlerën e teknologjisë (makineri dhe pajisje) që kompanitë eksportuese dhe joeksportuese kanë raportuar gjatë periudhës 2010-2012.

Figura 10. Vlera e teknologjisë (makineri dhe pajisjet) së eksportuesve në euro



Burimi: Të dhënat e anketës

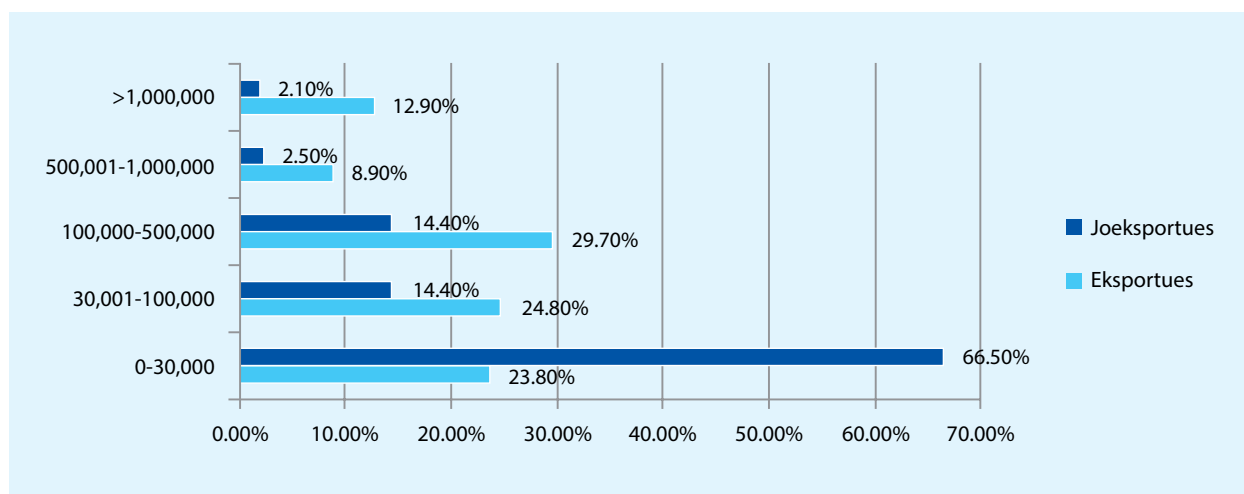
Të dhënat e anketës tregojnë se në vitin 2012, 29.7% të eksportuesve vlerësojnë teknologjinë e tyre (makineri dhe pajisje) nga 100,000 deri 500,000 euro, që paraqet një rritje prej 4.7 pikë

98 Bustos, P. (2009). "Liberalizimi tregtar, eksportet dhe avancimi teknologjik. Dëshmitë e ndikimit të Mercosur tek kompanitë argjentinase," American Economic Review

përqindjeje nga 2010, kur vetëm 25% e eksportuesve ishin në këtë kategori. Një rritje e ngjashme e numrit të eksportuesve është vërejtur me kategorinë që kanë vlerësuar teknologjinë e tyre nga 500,000 në 1 milionë euro. Këto gjetje sugjerojnë se eksportuesit kanë 1) rritur investimet e tyre në makineri e pajisje, dhe 2) vlera e teknologjisë që shfrytëzojnë po rritet me një ritëm të mirë.

Krahasimi i vlerës së teknologjisë (makineri dhe pajisje) më 2012 ndërmjet kompanive eksportuese dhe joeksportuese sugjeron se eksportuesit zotërojnë një vlerë shumë më të lartë të makinerive dhe pajisjeve sesa kompanitë joeksportuese. Kjo vlen për teknologjinë me vlerë mbi 30,000 euro.

Figura 11. Vlera e teknologjisë më 2012 – kompanitë eksportuese dhe joeksportuese në euro



Burimi: Të dhënat e anketës

Kur janë kërkuar që të vlerësojnë se si e krahasojnë teknologjinë e tyre me atë të konkurrentëve më të ngushtë, rreth gjysma e eksportuesve kanë pohuar se kanë teknologji më të reja sesa konkurrentët e tyre më të ngushtë, ndërsa 49% konsiderojnë që kanë teknologji më të vjetër, por funksionale. Përgjigje të ndryshme janë dhënë nga kompanitë joeksportuese. Vetëm 36% e joeksportuesve kanë deklaruar të kenë teknologji më të reja se ato të konkurrentëve të tyre më të afërt, ndërsa 63% kanë theksuar se aplikojnë teknologji më të vjetër por funksionale në krahasim me rivalin e tyre më të afërt afarist.

Këto të dhëna gjithashtu tregojnë se eksportuesit sigurojnë furnizimet e tyre të teknologjisë së prodhimit kryesisht nga Evropa (56%), ndërsa joeksportuesit në masë të madhe e marrin atë brenda Kosovës (65%).

STANDARDET E CILËSISË SI MËNYRË PËR RITJEN E PRODUKTIVITETIT

Përveç përcaktimit të shkathtësive që përdoren nga kompanitë në Kosovë, e kemi analizuar gjendjen me përdorimin e standardeve të cilësisë, meqë metrologjia, akreditimi dhe standardet (MAS-Q) dhe vlerësimi i përputhshmërisë, në përgjithësi, po pranohen gjithnjë e më shumë si mjete thelbësore për nxitjen e rritjes ekonomike globale, veçanërisht në vendet në zhvillim⁹⁹. Prandaj, standardet e cilësisë, të cilat janë të lidhura ngushtë me përdorimin e teknologjisë së

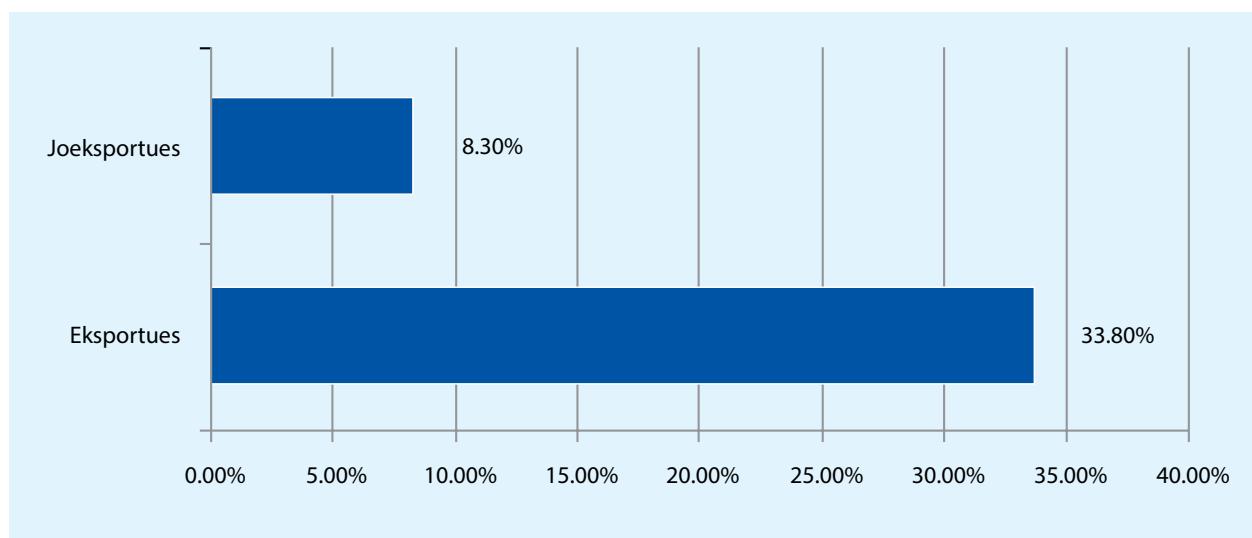
99 USAID Vietnam, "Standardet, metrologjia, vlerësimi i përputhshmërisë dhe Marrëveshja TBT"

informacionit, janë të rëndësishme për përmirësimin e cilësisë së produkteve dhe profitabilitetit të kompanive. Ritmi i ndryshimeve në biznes, i shtyrë nga teknologjitë e reja dhe avancimet teknologjike, do të thotë që shkathtësitë ekzistuese në shumicën e fushave në vendin e punës duhet të përmirësohen vazhdimisht dhe procesi i standardeve të cilësisë është një mënyrë për ta bërë këtë.

Kështu, matjet e sakta, vlerësimet e standardeve dhe përputhshmërisë janë bërë parakushte për zgjerimin e tregtisë ndërkombëtare dhe rritjen e bazës së eksportit të një vendi. Aktivitetet MAS-Q janë të rëndësishme për të siguruar që mund të realizohen transaksionet e tregut dhe që konsumatorët dhe rregullatorët ndjehen të sigurt se mallrat që prodhohen, importohen dhe eksportohen janë të sigurta dhe janë të sasinë dhe cilësinë e pritshme. Që Kosova të konkurrojë dhe të ketë sukses në tregun global të sotëm, tregtarët, prodhuesit, dhe kompanitë eksportuese në veçanti duhet t'i plotësojnë kërkesat e tregjeve të synuara në aspektin e cilësisë, sigurisë, besueshmërinë, pajtueshmërisë mjedisore, standardeve të higjienës, dhe rregulloreve teknike, si dhe duhet të jenë në gjendje të sigurojnë prova të besueshme të pajtueshmërisë.

Kur janë pyetur nëse kompania e tyre ka certifikatë ndërkombëtarisht të njohur të cilësisë, rreth 34% e eksportuesve kanë theksuar se kanë certifikatë të sigurimit të cilësisë, krahasuar me vetëm 8.3% të joeksportuesve.

Figura 12. Pajisja me certifikata ndërkombëtarisht të njohura të cilësisë: eksportuesit kundrejt joeksportuesit



Burimi: Të dhënat e anketës

Megjithatë, këto të dhëna sugjerojnë që edhe eksportuesit kanë numër shumë të ulët të certifikatave ndërkombëtarisht të njohura të cilësisë.

PLANET PËR INVESTIME

Kompanitë e anketuara, edhe ato eksportuese dhe joeksportuese, janë pyetur për planet e tyre të investimeve dhe se në cilat linja ose sektorë të prodhimit saktësisht mendojnë të investojnë. Pjesa më e madhe e eksportuesve (19.4%) thonë se planifikojnë të investojnë në industrinë agro-ushqimore (duke përfshirë perime, fruta dhe verë), krahasuar me vetëm 8.3% të kompanive

joeksportuese. Ky rezultat tregon se industria agro-ushqimore në Kosovë është duke u rritur, dhe se gjasat për sukses komercial po përmirësohen dhe se kërkesa në treg është në rritje. Industria e mobileve është gjithashtu një tjetër fushë ku të dy llojet e kompanive, eksportuese dhe joeksportuese, presin të investojnë në muajt e ardhshëm. Rreth 14.3% të eksportuesve dhe 29.4% të joeksportuesve kanë pohuar se planifikojnë të investojnë në këtë fushë. Kjo mund të jetë tregues që kompanitë në industrinë e mobileve që ende nuk janë duke eksportuar po planifikojnë t'i rrisin kapacitetet dhe produktivitetin e tyre për t'u bërë konkurrues me kompanitë tjera eksportuese.

Industria e çelikut/aluminit, drurit dhe ndërtimit, si dhe makineria/ teknologjia e re, paraqesin renditjen e investimeve vijuese.

Tabela 4. Planet e investimeve të bizneseve të anketuara

Sektorët/Fushat	Eksportuesit	Joeksportuesit
Industria agro-ushqimore – (p.sh perimet, frutat, vera)	19.4%	8.3%
Industria e pijeve– (p.sh. birra dhe lëngje)	2%	0.9%
Mobile	14.3%	29.4%
Industria e veshmbathjes	4.1%	1.8%
Industria e çelikut/aluminit	12.2%	6.4%
Plastikë	9.2%	5.5%
Industria e drurit	11.2%	8.3%
Ndërtimtari	12.2%	11.9%
Tregti	1%	5.5%
TIK	n/a	1.8%
Makineri/teknologjia e re	9.2%	13.8%
Standardet e cilësisë	5.1%	5.5%
Të tjera	0%	0.9%

Burimi: Të dhënat e anketës

KONKLUZA

Në këtë dokument kemi shtjelluar disa teori që bëjnë lidhje midis produktivitetit dhe eksporteve, duke analizuar në veçanti një nga faktorët e rëndësishëm që rrisin produktivitetin (p.sh. faktorët njeri). Përmes studimit të 497 kompanive nga e gjithë Kosova, e kemi studiuar sjelljen e kompanive që eksportojnë dhe të atyre që nuk eksportojnë, në kuptim të shfrytëzimit të fuqisë së kualifikuar punëtore; investimet në teknologji, trajnimet dhe infrastruktura e cilësisë; si dhe përbërja gjinore e punëtorëve. Bazuar në të dhënat dhe gjetjet, kemi rënë në përfundimin që kompanitë kosovare që janë të angazhuara në eksport angazhojnë më shumë punëtorë të kualifikuar. Arritja arsimore e punëtorëve që punojnë për kompani eksportuese është shumë më e lartë se ajo e punonjësve që punojnë për kompani joeksportuese. Kjo është kryesisht për shkak të arsyeve vijuese: kompanitë kosovare që eksportojnë në vendet e rajonit apo në tregjet evropiane duhet të jenë konkurruese dhe të ofrojnë mallra dhe shërbime cilësore. Për këtë arsye, ata aplikojnë avancime në cilësi, të cilat kërkojnë shkathtësi të larta.

Të dhënat nga kompanitë kosovare të prodhimit dhe shërbimeve tregojnë se eksportuesit kanë tendencë të rriten pas vitit të parë të veprimtarisë, që përkthehet në punësim të më shumë njerëzve dhe në më shumë të ardhura për qeverinë. Përveç kësaj, me rritjen e tyre, eksportuesit kanë tendencë të investojnë edhe në teknologji dhe në kapital njerëzor. Në vitet e mëvonshme të veprimtarisë, eksportuesit rrisin investimet e tyre në makineri dhe pajisje dhe vlera e teknologjisë që aplikojnë rritet me një dinamikë të mirë. Një trend i ngjashëm është parë edhe në trajnimin e punonjësve. 56% për qind e eksportuesve kanë pohuar se ofrojnë trajnime për punonjësit e tyre, ndërsa vetëm 26% e kompanive joeksportuese kanë konfirmuar se e bëjnë të njëjtën gjë.

Përbërja gjinore e fuqisë punëtore të kompanive eksportuese gjithashtu ndryshon nga ajo e kompanive joeksportuese. Në përgjithësi, eksportuesit punësojnë më shumë gra. Rreth 22% e fuqisë punëtore të eksportuesve që kanë 6-16 punëtorë janë gra, krahasuar me vetëm 8.9% tek kompanitë joeksportuese. Rezultatet e studimit tregojnë se eksportet në Kosovë jo vetëm që krijojnë vende pune, por një pjesë e atyre vendeve të punës do t'u takojnë grave në sektorë të eksportit. Rritja e madhe e nxitur nga eksporti në Kosovë, së bashku me politikat e duhura, mund të ndihmojë në fuqizimin e barazisë gjinore në periudhën afatmesme.

Të dhënat gjithashtu sugjerojnë se eksportuesit janë në kërkim të mundësive për të investuar edhe në industrinë agro-ushqimore (duke përfshirë perime, fruta dhe verë) dhe industrinë e mobileve/drurit dhe investimet në këto fusha kanë potencial të përmirësojnë edhe më tej produktivitetin e tyre.

Në përfundim, një eksportues tipik në Kosovë është më produktiv, shfrytëzon një nivel më të lartë të shkathtësive, ka përbërje më të balancuar gjinore dhe investon më shumë në teknologji dhe punonjës sesa një kompani tipike joeksportuese.

Me qëllim të ngritjes së bazës së eksportit dhe për t'i ndihmuar këta eksportues që të rriten më shumë dhe të bëhen më konkurrues, autoritetet e Kosovës duhet të hartojnë politika që trajtojnë kufizimet me të cilat përballen eksportuesit dhe joeksportuesit të cilat kanë të bëjnë me importin e teknologjisë, importimin pa detyrime doganore të lëndës së parë, financimin, sigurimin e cilësisë dhe të ngjashme.

REKOMANDIMET E POLITIKAVE

ARSIMI, PËRMIRËSIMET E KURRIKULËS DHE TRAJNIMET

Siç sugjerohet më lart, Kosova vuan edhe nga mungesa e arsimit edhe cilësia e ulët e arsimit që manifestohet me një prim të lartë të shkathtësive. Kërkesa për punëtorë është e lartë për kategoritë më të kualifikuara, ku ekziston një ofertë e pamjaftueshme. Siç kemi parë, eksportuesit shfrytëzojnë fuqi më të kualifikuar punëtorë. Në mënyrë që eksportuesit aktualë të rriten dhe zgjerohen në tregje të tjera, si dhe që eksportuesit potencialë të mund ta realizojnë potencialin e tyre, është me rëndësi të madhe që të ketë ofertë të mjaftueshme të fuqisë së kualifikuar punëtorë në treg.

Rekomandohet që qeveria e Kosovës të rishikojë dhe zhvillojë më tutje kurrikulën e arsimit të mesëm dhe të lartë ashtu që të përputhet me nevojat e zhvillimit ekonomik dhe social të Kosovës (reformat në kurrikulë bazuar në kompetencë, tekstet shkollore dhe materialet mësimore dhe vlerësimi) dhe sipas nevojave të industrisë dhe shërbimeve ku Kosova ka përparësi konkurruese.

Të dhënat sugjerojnë që vetëm 56% të eksportuesve ofrojnë trajnime për punonjësit e tyre. Kjo është shqetësuese duke pasur parasysh mungesën e shkathtësive, si dhe faktin që trajnimet janë një nga mekanizmat për përmirësimin e performancës së punonjësve, që më pas shndërrohet në rritje të produktivitetit, fitime më të mëdha dhe të ardhme të qëndrueshme të kompanisë.

Rekomandohet që Ministria e Tregtisë dhe Industrisë, përmes Agjencive për Nxitjen e Investimeve për Ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme, të hartojë një program të veçantë për trajnimin e punonjësve të kompanive eksportuese me fokus në rritjen e kapaciteteve të promovimit të eksportit për të gjitha bizneset.

QASJA NË FINANCA PËR EKSPORTUESIT DHE KOMPANITË ME POTENCIAL TË EKSPORTIMIT

Të dhënat sugjerojnë që në vitet vijuese, pas fillimit të veprimtarisë së tyre, eksportuesit kanë prirje ta zgjerojnë veprimtarinë e tyre dhe ta rrisin punësimin e stafit. Është shumë e rëndësishme që të zhvillohen disa instrumente për t'i ndihmuar eksportuesit që të kenë qasje në mjete më të përballueshme financiare për t'i rritur investimet dhe zgjeruar mjetet e prodhimit për investimet e tyre. Ndërkohë, kompanitë potenciale eksportuese kërkojnë resurse financiare për investime në punonjësit e tyre dhe në teknologji të reja në mënyrë që të jenë konkurruese dhe të jenë në gjendje të eksportojnë.

Kosova së shpejti do të fillojë me zbatimin e skemës për garanci kreditore për huamarrësit që kanë vështirësi në qasjen në kredi, duke mbuluar një pjesë të rrezikut të dështimit të kredive. Ky mekanizëm do të mundësojë qasje më të mirë në kredi për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme. Rekomandojmë që të zhvillohet një program i veçantë në kuadër të kësaj skeme në mënyrë që kompanitë eksportuese të kenë qasje në kredi të lira.

INFRASTRUKTURA MAS-Q

MAS-Q dhe vlerësimi i përputhshmërisë po pranohen gjithnjë e më shumë si mjete thelbësore për nxitjen e rritjes ekonomike globale, veçanërisht në vendet në zhvillim. Të dhënat nga studimi ynë tregojnë që vetëm 34% e eksportuesve pohojnë të kenë certifikatë të sigurimit të cilësisë. Në mënyrë që kompanitë eksportuese të Kosovës dhe eksportuesit potencialë të rrisin praninë e tyre në tregjet ndërkombëtare, përmes produkteve dhe shërbimeve të tyre, ata duhet t'i përmbushin kërkesat e tregjeve të synuara në kuptim të cilësisë, sigurisë, besueshmërisë, pajtueshmërisë mjedisore, standardeve të higjienës dhe rregullave teknike, si dhe duhet të jenë në gjendje të japin dëshmi të besueshme të përputhshmërisë.

Aktualisht, eksportuesit e Kosovës nuk i japin vëmendje të madhe certifikatave MAS-Q dhe të sigurimit të cilësisë. Megjithatë, është me rëndësi të madhe që ta kuptojnë që matjet e sakta, standardet dhe vlerësimet e përputhshmërisë janë parakushte për rritjen e eksporteve të tyre.

Së pari, rekomandohet që Qeveria e Kosovës t'i kushtojë vëmendje më të madhe forcimit të mekanizmit MAS-Q të Kosovës, duke pasur laboratorë të kualifikuar që testojnë dhe certifikojnë produktet, duke përmirësuar organet e vlerësimit të përputhshmërisë, si dhe miratimit të standardeve të cilësisë. Duhet të zhvillohen programe që nxisin bizneset që të testojnë dhe certifikojnë produktet e tyre në mënyrë që bizneset ta kuptojnë lidhjen midis MAS-Q dhe tregtisë globale, eksportit, konkurrencës dhe politikave tregtare.

Së dyti, kompanitë eksportuese duhet të investojnë më shumë në certifikatat e sigurimit të cilësisë dhe kontrollit në qoftë se dëshirojnë të depërtojnë në tregjet ndërkombëtare. Institucionet qeveritare mund të ndihmojnë në këtë drejtim, qoftë përmes skemës garantuese qoftë përmes kredive tatimore për trajnimet që kanë të bëjnë me certifikimin e sigurimit të cilësisë. Është me rëndësi të madhe, sidomos për kompanitë eksportuese të Kosovës, që të aplikojnë standarde ISO për t'i siguruar partnerët e tyre që produktet, proceset dhe shërbimet e tyre janë zhvilluar dhe zbatohen me kompetencë, sipas praktikave më të mira ndërkombëtare, dhe se ata mund të ofrojnë dëshmi të besueshme të përputhshmërisë.

SHTOJCË

Tabela 1. Kapitujt e ndjeshëm por të përmirësuar HS -2 të identifikuar në dokumentin VNQ

Renditja	Kodi HS	Emri	Vlera (Euro)	Përpjesa në gjithsej importe %
1	27	Lëndët djegëse minerale, vajrat minerale dhe produktet e distilimit të tyre; substancat bituminoze; dyllet minerale	452,779,016.62	18.1668
2	84	Reaktorët nuklearë, kaldajat(bojlerët), makineritë dhe pajisjet mekanike, pjesët e tyre	155,098,906.95	6.2230
3	39	Plastika dhe pjesët e tyre	114,429,528.05	4.5912
4	22	Pijet, pijet alkoolike dhe uthulla	57,899,831.77	2.3231
5	69	Produktet e qeramikës	57,082,854.78	2.2903
6	44	Druri dhe artikujt prej druri; qymyri i drurit	53,674,015.65	2.1536
7	30	Produkte farmaceutike	50,756,961.44	2.0365
8	25	Kripërat; sulfuret; oksidet dhe gurët; materialet suvatuese, gëlqere dhe çimento	50,702,058.87	2.0343
9	94	Mobileritë; Krevatet, dyshekët, mbajtëset e dyshekëve, jastëqet dhe shtresa të ngjashme të mbushura; llampat dhe pajime ndriçimi, jo të përfshira apo të specifikuara diku tjetër; shenjat ndriçuese, pllakat e emrit ndriçuese dhe të ngjashmet e tyre; ndërtesat e parafabrikuara	48,386,199.55	1.9414
10	19	Përgatitjet e drithërave, miell, niseshte ose qumësht; Produkte brumi	43,562,693.45	1.7479
11	48	Letra dhe kartoni., artikuj prej brumit të letrës,perj letre apo kartoni	40,131,035.45	1.6102
12	62	Artikuj të veshjes dhe aksesorë të rrobave, të pathurura ose çepura	29,011,625.79	1.1640
13	64	Mbathje, këpucë me qafp dhe të ngjashme, pjesë të tyre	25,798,941.65	1.0351
14	32	Ekstraktet për ngjyrosje; ngjyra dhe derivatet e tyre; ngjyra, pigmente dhe lëndë të tjera ngjyrosëse; ngjyra dhe stuko dhe mastice të tjera; Bojëra	25,433,406.39	1.0205
15	90	Instrumente dhe aparate optike, fotografike, kinematografike, matëse, kontrolluese, të saktësisë, mjekësore apo kirurgjike dhe; pjesë dhe aksesorë të tyre	23,677,890.67	0.9500
16	8	Fruta dhe lajthi të ngrënshme; lëvore të limonit apo pjeprit	23,388,920.62	0.9384
17	40	Gomë dhe artikuj të gomës	23,133,078.22	0.9282
18	31	Plehra artificiale	20,631,660.92	0.8278

19	70	Xham	15,610,014.37	0.6263
20	11	Produkte të industrisë së mullinjve; malt; niseshte; inulin; gluten gruri	13,294,230.24	0.5334
21	23	Mbetjet dhe kthimet nga industritë ushqimore; tagjia e përgatitur për kafshët	12,749,306.12	0.5115
22	99	Produkte të tjera	12,400,508.43	0.4975
23	83	Artikuj të ndryshëm të bazës metalore	10,954,804.72	0.4395
24	57	Qilimat dhe veshje të tjera të dyshemesë prej tekstili	8,515,537.36	0.3417
25	82	Veglat e punës, pajisjet e punës, takëmet e ngrënies, lugët dhe pirunët, prej metali bazë; pjesë e tyre prej metali bazë	7,503,283.59	0.3011
26	96	Artikuj të ndryshëm të prodhuar	4,358,709.49	0.1749
27	28	Kimikatet inorganike; përbërjet organike dhe inorganike të metaleve të çmuar, të metaleve të rrallë, të elementeve radioaktive apo të izotopeve	3,641,858.09	0.1461
28	35	Substanca albuminoidale; niseshtetë e modifikuara; ngjitës; enzimët	3,076,071.69	0.1234
29	3	Peshku dhe kafshët guackore të nënujshme, molusqet dhe kafshët e tjera jovertebrore ujore	1,775,435.10	0.0712
30	86	Lokomotivat e hekurudhave apo tramvajeve, stok të trenave dhe pjesë të tyre; pjesë për hekurudha ose tramvaje hidraulike; pajisje mekanike (përfshirë elektromekanike) të sinjalizimit të të gjitha llojeve	1,768,499.37	0.0710
31	52	Pambuk	1,632,815.52	0.0655
32	37	Mallra fotografike apo kinematografike	1,355,343.11	0.0544
33	93	Armë dhe municion; pjesë dhe aksesore të tyre	1,346,266.14	0.0540
34	91	Orët e të gjitha llojeve dhe pjesët e tyre	1,308,961.97	0.0525
35	60	Pëlhurat e thurura me shtiza apo të punuara më grep	650,271.50	0.0261
36	92	Instrumentet muzikore; pjesët dhe plotësuesit e artikujve të tillë	224,873.00	0.0090
37	89	Anijet, varkat dhe strukturat lundruese	141,581.76	0.0057
38	97	Veprat e artit, copat e mbledhura nga koleksionistët dhe antikatat	100,656.56	0.0040
39	80	Kallaji dhe artikujt prej tij	95,773.15	0.0038
40	13	Lac; gomat, rrëshirat, dhe ekstrakte të tjera vegjetale	95,229.76	0.0038
41	88	Avionët, anijet e hapësirës, dhe pjesët e tyre	91,307.01	0.0037
42	45	Tapa dhe artikujt prej tape	87,111.59	0.0035
			GJITHSEJ	56.01

LITERATURA

Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J dhe Y. Thaicharoen (2003) "Shkaqe institucionale, simptoma makroekonomike: paqëndrueshmëria, krizat dhe rritja", Revista e Ekonomisë Monetare, vëllimi 50, nr. 1, f. 49-123.

Arin, K.P., Chmelarova, V., Feess, E., dhe A. Wohlschlegel (2011) "Pse shtetet e korruptuara janë më të pasuksesshme në konsolidimin e buxheteve të tyre?", Revista e Ekonomisë Publike, vëllimi 95, nr. 7-8, p.521-530.

Bastos, P. dhe J. Silva (2010). "Cilësia e eksporteve të kompanisë: ka rëndësi se ku eksporton", Journal of International Economics.

Brambilla, I., Lederman, D. dhe Porto, G. (2010) "Eksportet, destinacionet e eksporteve dhe shkathtësitë," Economic Review, American Economic Association, vëllimi 102(7),f. 3406-38

Booz, Allen, Hamilton "Menaxhimi i Riskut në Zinxhirin Global të Furnizimit të TIK"

Bugamelli, Matteo, dhe Luigi Infante. (2003). Shpenzimet e pakthyeshme të eksporteve. vëllimi 469. Banca d'Italia.

Burstein A., dhe Vogel, J. (2012). "Tregtia Ndërkombëtare, Teknologjia dhe Primi i Aftësisë". Universiteti Kolumbia

Bustos, P. (2009). "Liberalizimi tregtar, eksportet dhe avancimi teknologjik. Dëshmitë e ndikimit të Mercosur tek kompanitë argjentinase," American Economic Review

Cariolle, Joel (2013). Paqëndrueshmëria e eksportit, korrupsioni, dhe si e para ndikon në të fundit. Diss. Université d'Auvergne-Clermont-Ferrand I.

Chenery, H. B. (1979): "Ndryshimi strukturor dhe zhvillimi i politikave New York: Oxford University Press

Chung, H. F. L. (2003). Strategjitë ndërkombëtare të standardizimit: Përvojat e kompanive australiane dhe të Zelandës së Re që veprojnë në tregjet e Kinës. Revista e Marketingut Ndërkombëtar, 11(3), 48-82.

Dahlman, C. "Teknologjia, globalizimi, dhe konkurrueshmëria ndërkombëtare: Sfidat për shtetet në zhvillim e sipër"

Delgado, Miguel A., Jose C. Farinas, dhe Sonia Ruano. "Produktiviteti i kompanive dhe tregjet e eksportit: qasje joparametrike." Revista e Ekonomisë Ndërkombëtare 57.2 (2002): 397-422.

Departamenti i OKB-së për Çështje Ekonomike dhe Sociale (2007). "Zhvillimi Industrial për shekullin 21: Perspektivat e Zhvillimit të Qëndrueshëm"

EU/MTI - Studim sektori: Sektori agro-ushqimor dhe i pijeve, 2013

Fosu, A.K. (1990): "Përbërja e eksportit dhe ndikimi i eksportit në rritjen ekonomike të ekonomive në zhvillim", Economic Letters, 34, 67-71.

Feder, G. (1983) "Për eksportet dhe rritjen ekonomike," Revista e Zhvillimit Ekonomik

Gorg, H., L. Halpern dhe B. Muraközy (2010). "Pse çmimet e produkteve eksportuese brenda kompanive ndryshojnë në tregjet përkatëse?" Kiel Working Paper No. 1596.

Gregory K. Schoeffle, "Importet dhe punësimi vendor: identifikimi i industrive të prekura", *Monthly Labour Review*, August 1982, f. 13-26.

Holmund, M., & Kock, S. (1998). Marrëdhëniet dhe ndërkombëtarizimi i kompanive të vogla dhe të mesme finlandeze. *International Small Business Journal*, 16(4), 46-64.

Hummels, D. dhe A. Skiba (2004). "Transportimi i mollëve të mira jashtë? Konfirmim empirik i konjunkturës Alchian-Allen," *Journal of Political Economy*, 102, f. 1384-1402.

Humphrey, J. dhe H. Schmitz (2006), Institute of Development Studies, Brighton, UK "Implikimet që Rritja e Kinës shkakton tek Shtetet tjera të Azisë"

J. Agrawal dhe W. A. Kamakura. (1999) 'Vendi i prejardhjes: Përparësi konkurruese', *Revista Ndërkombëtare e Hulumtimeve në Marketing*, 16: 155-267.

Jorgenson, Dale W. "Produktiviteti dhe rritja ekonomike." Pesëdhjetë vite të matjeve ekonomike: Përvjetori i Konferencës për Hulumtimin e të ardhurave dhe pasurisë. University of Chicago Press, 1991.

Julian, C. C., & O'Cass, A. (2004). Përparësia e performancës së marketingut të eksportit: Perspektiva Australiane. *Revista e Marketingut Azi Paqësor*, 3(2/3), 99-113.

Katsikeas, S. (1994). Problemet e perceptuara të eksportit dhe përfshirja e eksportit: Rasti i prodhuesve eksportues grekë. *Revista Global Marketing*, 7(4), 29-58.

Korinek, Jane. Tregtia dhe gjinia: çështje dhe ndërveprime. Nr. 24. Botimet e OECD, 2005.

Krueger, A. (1978): "Regjimet e tregtisë së huaj dhe zhvillimi ekonomik: Përpjekjet dhe pasojat e liberalizimit", National Bureau of Economic Research, New York

Leonidou, L. (1995). Hulumtim empirik për pengesat në eksporte: rishikim, vlerësim dhe sintezë. *Revista e Marketingut Ndërkombëtar*, 3(1), 29-43.

Liz, B., dhe Greenwood, L. (2006) "Formësimi i shpejtë i zinxhirit të furnizimit: formësimi i agjendës hulumtuese" *Zhurnali i Marketingut të Modës dhe Menaxhmentit*, f. 259-271

Manova, K. dhe Z. Zhang (2009). "Heterogjeniteti i cilësisë tek kompanitë dhe destinacionet e eksportit," Stanford University.

Marcus Asplund (1999). SSE/EFI Working Paper Series in Economics dhe Finance nr. 68. Revised version

Martin, C., dhe Towill, D. (2000) "Migrimi i zinxhirit të furnizimit nga ajo e ngathët e funksionale në atë të zhdërvjellët e të përshtatur", *Menaxhimi i Zinxhirit të Furnizimit*, f 206-213

Martin, J. (2010). "Strukturimet, cilësia dhe kostot e transportit," CREST Working Paper, 2010-17.

Matsuyama, K. (2007). Përtej ajsbergëve: drejt një teorie të globalizimit të njëanshëm" *The Review of Economic Studies*, 74 , f. 237-253.

Melitz, M. (2003). Ndikimi i tregtisë në rindarjet brenda industrisë dhe produktivitetin e industrisë. *Econometrica*, 71(6):1695-1725.

Ministria e Punëve të Huaja të Danimarkës – Investo në Danimarkë, “Danimarka është tregu juaj i ri për testim”

Morrison, A., Carlo, A., dhe Rabellotti, A. (2008). “Zinxhirët e vlerës globale dhe kapacitetet teknologjike: kornizë studimi e inovacionit në shtetet në zhvillim e sipër”, Oxford Development Studies

Muranda, Zororo. (2003), “Karakteristikat dhe pengesat e eksportit tek NVM-të eksportuese, Zambezia, vol. 30, nr.1, f. 83-107.

Norman, R dhe Ramirez, R. (1993), “Nga Zinxhiri i Vlerave tek Sistemi i Vlerave: Hartimi i Strategjisë Interaktive”, Harvard Business Review, 71, Korrik/Gusht

Norris, Islami-Muja, Mahmudi, Fetahu. STUDIM I SEKTORIT AGRO-USHQIMOR DHE PIJEVE; numri i projektit 2011/271-184; 2013

OECD “Kalimi më lart në zinxhirin e vlerës: Të ruash konkurrueshmërinë në ekonominë globale” Korrik, 2007

Olken, Benjamin A. dhe Rohini Pande. (2012). “Korrupsioni në shtetet në zhvillim.” Rishikim vjetor i ekonomisë, 4(1): 479-509. NBER WORKING PAPER SERIES

Orser, Barbara, et al. “Gjinia dhe prirja për eksport.” Teoria dhe praktika e ndërmarrësisë 34.5 (2010): 933-957.

Pastore, Francesco; SaroshSattar, dhe Erwin R Tiongson (2013), Dallimet gjinore në fitimet dhe oferta e fuqisë punëtore në fillim karrierës: dëshmi nga anketa kalimtare e Kosovës nga shkolla në punë

Porter, M (1980) “Strategjia Konkurruese: Teknikat e Analizimit të Industrisë dhe Konkurrentëve”, The Free press: Nju Jork

Porter, M. (1985) “Përparësia Konkurruese: Krijimi dhe Mirëmbajtja e Performansës Sipërore” The Free Press: Nju Jork

Porter M. (1990) “Përparësia Konkurruese e Kombeve”, The Free Press: Nju Jork

Price Waterhouse Coopers “Evropa Qendrore dhe Lindore: Kalimi më lart në zinxhirin e vlerës”

Ram, R. (1985): “Eksportet dhe rritja ekonomike: disa dëshmi shtesë”, Zhvillimi ekonomik dhe ndryshimi kulturor, 33, 415-423.

Raporti i FMN-së për Kosovën nr. 222, korrik, 2013

Raporti i Zhvillimit Njerëzor në Kosovë, UNDP 2012

Raporti i Zhvillimit Njerëzor në Kosovë, UNDP 2010

Raporti i Zhvillimit Njerëzor në Kosovë, UNDP 2012 dhe Anketa e Institutit Riinvest për Pengesat e Ndërmarrjeve 2011 Ranis, G., Stewart F. dhe Ramirez A. (2000) “Rritja ekonomike dhe zhvillimi njerëzor”, World Development Vëllimi 28, f. 197-219

Roberts, Mark dhe James Tybout. (1997). “Model empirik i shpenzimeve të pakthyeshme dhe vendimi për të eksportuar.” American Economic Review v87, n4: 545-64 .

Rodrik, D. (2000). "Politika pjesëmarrëse, bashkëpunimi social dhe stabiliteti ekonomik", *American Economic Review*, vëllimi 90, nr. 2, f. 140-144.

Rodrik, D. (2009). Rritja pas krizës. Working paper, Commission on Growth dhe Development

Rodrik, Dani. (2007). "Zhvillimi industrial: disa fakte të stilizuara dhe drejtime të politikave." *Zhvillimi industrial për shekullin 21: perspektivat e zhvillimit të qëndrueshëm*: 7-28.

Rodrik, Dani. (2004). "POLITIKA INDUSTRIALE PËR SHEKULLIN 21."

Sanghamitra Das, Mark J. Roberts, James R. Tybout. (2001). "Kostot e hyrjes në treg, Heterogjeniteti i prodhuesit dhe Dinamika e eksportit"; Working Paper 8629 - National Bureau of Economic Research;

Si mund të inkurajohen kompanitë në Mbretërinë e Bashkuar për të krijuar më shumë vlerë? Diskutim dhe shkrim studimor. *Advanced Institute of Management Research*, 2004.

Studimi diagnostikues i rritjes në Kosovë, USAID, shtator, 2012

Toci, V., dhe S. Tyrbedari. Normat e kamatës në Kosovë, disa krahasime dhe përcaktues të mundshëm. vëllimi 1. *BPK Working Paper No*, 2005.

Tybout, J.R., 1997. Heterogjeniteti dhe rritja e produktivitetit: vlerësimi i dëshmimeve. Roberts, M.J., Tybout, J.R. (Eds.), *Evolucioni industrial në shtetet në zhvillim*. Oxford University Press.

USAID Vietnam, "Standardet, metrologjia, vlerësimi i përputhshmërisë dhe Marrëveshja TBT"

Verhoogen, E. (2008). "Tregtia, përmirësimi i cilësisë dhe pabarazia e pagave në sektorin meksikan të prodhimit," *Quarterly Journal of Economics*, vëllimi 123, nr. 2, f. 489-530.

Wagner, Joachim. (1995). 'Eksportet, madhësia e kompanive dhe dinamika e kompanive', *Small Business Economics* 7(1), 29–39.

Wagner, J. (2001). Shënim për raportin e madhësisë së kompanive dhe eksportit. *Small Business Economics* 17 (4): 229-237.

Wagner, Joachim. (2001). Efekti shkakor i eksporteve në madhësinë e kompanisë dhe produktivitetin e punës: dëshmia e parë nga qaja e përputhjes HWWA *DISCUSSION PAPER 155 Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA)*, Hamburg Institute of International Economics.



MINISTRY FOR FOREIGN
AFFAIRS OF FINLAND



*Empowered lives.
Resilient nations.*

