

POTENCIALET EKONOMIKE NË RAJONIN QENDËR

BUJQËSIA

PRODHIMI I
TEKSTILIT

TIK

NDËRTIMTARIA

PËRPUNIMI
I USHQIMIT

2016




An EU funded project
managed by the European
Union Office in Kosovo

Implementuar nga:



**FRIEDRICH
EBERT
STIFTUNG**



POTENCIALET EKONOMIKE NË RAJONIN QENDËR

BUJQËSIA

PRODHIMI I
TEKSTILIT

TIK

PËRPUNIMI
I USHQIMIT

NDËRTIMTARIA

2016

Financuar nga:
Zyra e BE-së në Kosovë



Deklaratë mohimi:

Ky publikim është prodhuar me mbështetjen e Bashkimit Evropian. Përmbajtja e këtij publikimi është përgjegjësi e Institutit Riinvest dhe në asnjë mënyrë nuk pasqyron pikëpamjet e Bashkimit Evropian.

Kontribuuesit:

Alban Zogaj, Antigona Uka, Diellza Gashi, Ylli Tafarshiku,
Ilire Mehmeti, Alban Hashani dhe Lumir Abdixhiku

Dizajni dhe Faqosja:

Faton Selani

Originali është shkruar në anglisht

Publikuar nga:

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



PËRMBAJTJA

HYRJE	6
1. METODOLOGJIA	7
2. BUJQËSIA	10
2.1 Pasqyra e sektorit	13
2.2 Karakteristikat themelore dhe performanca e kompanive	15
2.3 Fuqia punëtore.....	15
2.4 Forcat konkurruese	16
3. PRODHIMI I TEKSTILIT	19
3.1 Pasqyra e sektorit	19
3.2 Karakteristikat themelore dhe performanca e kompanive	21
3.3 Fuqia punëtore.....	25
3.4 Forcat konkurruese	25
4. NDËRTIMI	28
4.1 Pasqyra e sektorit	28
4.2 Karakteristikat themelore dhe performanca e kompanive.....	31
4.3 Fuqia punëtore.....	35
4.4 Forcat konkurruese	35
4.5 Trendet specifike të sektorit	36
5. TIK	38
5.1 Pasqyra e sektorit	39
5.2 Karakteristikat themelore dhe performanca e kompanive.....	40
5.3 Fuqia punëtore.....	42
5.4 Forcat konkurruese	43
6. PËRPUNIMI I USHQIMIT	44
6.1 Pasqyra e sektorit	45
6.2 Karakteristikat themelore dhe performanca e firmave	46
6.3 Fuqia punëtore.....	49
6.4 Forcat konkurruese	49
KONKLUKIME DHE REKOMANDIME	51
REFERENCAT	58
SHTOJCA 1: PYETËSORI	59

HYRJE

Qëllimi i këtij studimi ishte për të identifikuar, zgjedhur dhe analizuar sektorët konkurrues në Rajonin Ekonomik Qendër duke përdorur një set kriteresh, përfshirë: intensitetin punues, potencialin për investime, nivelin e vlerës së shtuar, si dhe kërkesat e tregut vendor dhe ndërkombëtar dhe presionin konkurrues. Rajoni Ekonomik Qendër përfshin këto komuna të rajonit qendror të Kosovës: Prishtinë/Priština, Glllogovc/Glogovac, Fushë Kosovë/Kosovo Polje, Obiliq/Obilić, Podujevë/Podujevo, Shtime/Štimlje, Graçanicë/Gračanica dhe Lipjan/Lipljan.

Për qëllime klasifikimi, intensiteti punues ishte peshuar më shumë në krahasim me kriteret e tjera të dhëna meqë qëllimi kryesor i politikave ekonomike në Kosovë-duke e konsideruar presioni e papunësisë së lartë-duhet të jetë rritja e mundësive të punësimit.

Me anë të vlerësimit nga ekspertë të fushave, pesë sektorët me potencialin më të lartë për të kontribuar në rritjen transformuese në këtë rajon e që janë vlerësuar më tej janë: përpunimi i ushqimit, bujqësisë, teknologjia informative dhe e komunikimit, ndërtimi, dhe prodhimi i tekstilit. Faktorëve tjerë i është dhënë peshë më e ulët siç është paraqitur në seksionin e mëvonshëm.

Duke Përdorur të dhënat primare dhe sekondare, studimi përqendrohet në tri segmente të ndryshme. Fillimisht analizon mjedisin e biznesit në të cilin këto kompani veprojnë. Këtu janë paraqitur karakteristikat tipike të mjedisit të industrisë përkatëse dhe konteksti në të cilin këto kompani veprojnë. Thëks i veçantë i është dhënë situatës së përgjithshme të industrisë në vend të rasteve specifike të kompanive. Rezultatet themelore të këtij segmenti përfshijnë: pozitën ekonomike të industrisë; madhësinë e tregut; kushtet e hyrjes dhe daljes nga tregu; dhe ndër të tjera edhe avancimet teknologjike. Studimi më pas analizon karakteristikat e biznesit i cili ka një fokus të nivelit mikro, të përqendruar në aspektet e mëposhtme të kompanisë: profilin dhe aktivitetet e biznesit; trendet e shitjes; zgjerimi i biznesit; fuqia e punës; risitë e produktit; dhe sfidat. Në fund, studimi vështron konkurrencën e kompanive dhe industrive përkatëse. Duke përdorur modelin e Porter-it të forcave të konkurrencës, studimi fokusohet në forcat kryesore që ndikojnë në karakterin e konkurrencës brenda industrisë, dhe në një përshkrim të detajuar të ndikimeve të tyre të mundshme. Subjektet kryesore përfshijnë: intensite-

tin e rivalitetit midis konkurrentëve aktualë; kërcënimin e hyrjeve të reja; Kërcënimin e zëvendësimit; Fuqinë negociimi të blerësve; dhe fuqinë negociimi të furnizuesve. Duke u bazuar në këtë model, është përcaktuar profitabiliteti i secilit sektor, ndërsa sfondi teorik dhe përcaktuesit e modelit janë përdorur në analizimin e rezultateve të intervistës.

Studimi konstaton se ka mangësi në mjedisin e biznesit të cilat duhet të adresohen për të siguruar funksionimin e duhur të tregut. Rezultatet gjithashtu sugjerojnë se bizneset në të gjithë këta sektorë, me heterogjenitet të lehtë, janë relativisht të vogla dhe të paaftë për të arritur përfitimet e shkallës së ekonomizimit. Ndërsa në mënyrë të ngjashme, presioni konkurrues, veçanërisht në sektorët e tregtueshëm, mbetet i rëndësishëm.

Ky studim është i organizuar në këtë mënyre: seksioni i dytë paraqet metodologjinë e hulumtimit. Këtu është përshkruar në mënyrë të detajuar procesi i hulumtimit, duke përfshirë edhe procesin e përzgjedhjes së sektorit. Pjesa e tretë paraqet gjetjet nga intervistat e zhvilluara me kompanitë që operojnë në sektorin e bujqësisë si dhe analizën e të dhënave dytësore nga ky sektor. Pjesa e katërt paraqet analizat e sektorit të prodhimit të tekstilit. Pjesa e pestë paraqet një analizë të sektorit të ndërtimit, ndërsa pjesa e gjashtë vështron në sektorin e TIK-ut. Sektori i përpunimit të ushqimit është analizuar në pjesën e shtatë. Në të gjitha këto seksione (3-7), janë paraqitur elementet e mëposhtme: një pasqyrë e shkurtër e sektorit; karakteristikat themelore dhe performanca e firmave në sektorët përkatës të rajonit nën hulumtim; fuqisë punëtore si dhe forcat konkurruese në sektorët përkatës. Seksioni 8 ofron konkludimet dhe rekomandimet e politikave.

1. METODOLOGJIA

Qëllimi i këtij studimi ishte për të identifikuar, zgjedhur dhe analizuar sektorët konkurrues të cilët kërkojnë punë intensive, tregojnë potencial të lartë për investime, krijojnë vlerë të shtuar dhe si të tilla kanë potencial që të çojnë në rritje të qëndrueshme ekonomike në regjionin e Prishtinës.

Me qëllim të identifikimit dhe përzgjedhjes së industrisë, janë konsideruar sektorët relevantë bazuar në klasifikimin e NACE. Përveç shërbimeve me interes të përgjithshëm siç janë: uji, furnizimi me energji dhe menaxhimi i mbeturinave, edukimi, shëndetësia dhe shërbimet sociale, të gjithë sektorët tjerë të rëndësishëm janë kategorizuar në formën e një rrjeti vlerësues.

Ekspertëve të fushës më pas iu kërkua të i rangojnë sektorët në shkallën e Likert-it (nga një deri në pesë) në bazë të shtatë kritereve të përcaktuara e të radhitura sipas rëndësisë:

- intensiteti punues,
- potenciali i investimit,
- vlera e shtuar,
- kërkesa e tregut të brendshëm,
- kërkesa e tregut ndërkombëtar,
- konkurrenca në tregun e brendshëm, dhe
- konkurrenca në tregun ndërkombëtar.

Për këtë proces të klasifikimit, intensiteti punues ishte peshuar më shumë në krahasim me kriteret e tjera të dhëna meqë qëllimi kryesor i politikave ekonomike është rritja e mundësive të punësimit. Fuqia punëtore e mjaftueshme dhe presioni për të rritur punësimin shtyjnë Kosovën që të fokusohet në industritë më intensive të lartë punues. Zhvillimi i këtyre sektorëve hapë mundësi të reja dhe krijon vende pune të mjaftueshme për të përmbushur rritjen e punësimit. Identifikimi i potencialit të investimeve të këtyre sektorëve është i domosdoshëm meqë efektet e këtyre investimeve janë rritja e prodhimit, konkurrencës, rritja e eksportit dhe rritja e vlerës së shtuar. Vlera e lartë e shtuar është një tjetër kriter relevant i përdorur, në radhë të parë pasi gjeneron nivele të larta të të ardhurave dhe ka potencial të madh të rritjes, dhe si e tillë kërkesa për produkte dhe shërbime me vlerë të lartë të shtuar është vazhdimisht në rritje. Tregjeve vendore dhe atyre ndërkombëtare iu është dhënë më pak peshë në këtë llogaritje, sidoqoftë, ato janë tregues të rëndësishëm të prodhimit të brendshëm por edhe për të treguar nivelin e eksportit dhe importit. Konkurrenca ven-

dore dhe ndërkombëtare e tregut janë dy kriteret e fundit të përfshira në këto llogaritje, për industritë me konkurrencë të brendshme më intensive, ka të ngjarë të eksportojnë më shumë dhe të jenë më të suksesshme në tregjet ndërkombëtare.

Renditjet mesatare për secilin nga sektorët, bazuar në kriteret, janë vendosur së bashku për të llogaritur mesataret totale të peshuara për çdo sektor.

$$s = (\sum w_i x_i / n) * 100 / 5$$











ku,

s është pika për përzgjedhjen e secilit sektor, w është pesha, x është rangimi i dhënë nga secili respondent dhe $i=1,2,\dots,n$ qëndron për secilin respondent.

Njësitë matëse në vazhdim janë përdorur për secilin kriter (pesha në kllapa): intensiteti punues (0.3); potenciali investues (0.2); vlera e shtuar (0.2); kërkesat e tregut vendor (0.1); kërkesat e tregut ndërkombëtarë (0.1); konkurrenca e tregut vendor (0.05); konkurrenca e tregut ndërkombëtarë (0.05).

Rezultatet e 10 sektorëve të renditura më së larti janë të paraqitura në Tabelën 1 (lista complete mund të gjendet në Shtojcën 1):

TAB. 1: 10 INDUSTRI TË KONKURRUESE TË RENDITURA MË SË LARTI

Industria	NACE	Intensiteti punues	Potenciali investues	Vlera e shtuar	Kërkesat e tregut vendor	Kërkesat e tregut ndërkombëtarë	Konkurrenca e tregut vendor	Konkurrenca e tregut ndërkombëtarë	Mesatarja e masës
 Prodhimi i produkteve ushqimore	C	4.55	4.18	4.18	4.18	3.64	2.90	4.78	4.17
 Bujqësia	A	4.09	4.36	3.09	4.55	4.09	3.30	4.00	4.09
 Programimi kompjuterik	J	3.55	4.45	4.27	3.91	4.91	2.90	4.78	4.09
 Ndërtimi i ndërtesave	F	4.27	4.00	3.40	4.18	2.89	4.30	4.50	3.88
 Prodhimi i tekstilit	C	4.36	4.00	3.82	3.18	3.50	2.90	4.70	3.80
 Prodhimi i kompjuterëve dhe produkteve elektronike	C	3.33	3.33	4.56	3.44	4.33	2.29	4.75	3.68
 Aktivitetet e shërbimeve financiare	K	3.45	3.55	3.45	3.55	3.78	3.40	4.78	3.58
 Minierat	B	3.56	4.11	3.33	2.56	4.78	1.50	4.13	3.55
 Prodhimi i drurit	C	3.64	3.45	3.82	3.18	3.45	3.80	4.22	3.52
 Prodhimi i mobiljeve	C	3.64	3.45	3.82	3.18	3.45	3.80	4.22	3.52

BURIMI: KALKULIMET E AUTORIT.

Bazuar në këto rezultate, pesë sektorët me potencialin më të lartë për të kontribuar në rritjen transformuese në rajonin e Prishtinës të cilat do të vlerësohen më tej janë:

- 1** Përpunimi i ushqimit,
- 2** Bujqësia,
- 3** Teknologjia informative,

- 4** Ndërtimi, dhe
- 5** Prodhimi i tekstilit

Sektorët e përdorur në këtë studim janë identifikuar edhe në studimet e mëherëshme kërkimore; megjithatë, këto janë specifike për rajonin e Prishtinës. Raporti i Institutit Riinvest

“Klima e biznesit në Kosovë” në vitin 2014 ka identifikuar sektorët e bujqësisë, turizmit, përpunimit të ushqimit, përpunimit të drurit, shitjet me shumicë dhe pakicë, ndërtimit, TIK, tekstilit si sektorët me potencialin më të madh në të ardhmen e afërt në Kosovë. Raporti gjithashtu jep informacion për qendrën e rajonit konkret, ku bujqësia është konsideruar sektori më premtues, e ndjekur nga përpunimi i ushqimit dhe TIK, si dhe sektori i tekstilit dhe ai i ndërtimit. Ministria e Tregtisë dhe Industrisë në 2014 “Koncepti i Politikës Industriale të Kosovës”, veçon gjashtë sektorët që kontribuojnë më së shumti në ekonominë e vendit dhe që tregojnë potencialin e lartë të rritjes, në mesin e tyre janë bujqësia (dhe përpunimi i ushqimit), TIK dhe tekstili. Projekti i UNDP-së “Ndhmë Tregtisë” (2012-2016) i ka bërë vlerësimet e këtyre sektorëve bazuar në këtë koncept. Sektorët e përpunimit të ushqimit, TIK dhe ai i tekstilit janë analizuar edhe për mundësitë e rritjes e tyre, sfidat dhe ndikimi i mundshëm në vlerësimin e sektorit USAID (2014).

Pas përzgjedhjes së pesë sektorëve konkurrues, është përcaktuar metodologjia e hulumtimit për marrjen e të dhënave përkatëse dhe analizën e tyre. Veçanërisht, intervistat gjysmë të strukturuar me biznese nga pesë sektorët janë konsideruar instrumenti më i përshtatshëm kërkimor. Ndryshe nga intervistat e strukturuar, të cilat përmbajnë një sekuencë të rreptë të pyetjeve, intervistat gjysmë të strukturuar janë të hapura dhe fleksibile, dhe inkurajojnë komunikimin e dyanshëm duke lejuar ide të reja gjatë intervistave. Në këtë mënyrë, përveç përgjigjeve, intervistat do të japin edhe detaje dhe sqarime për përgjigjet. Intervistat gjysmë të strukturuar përmbajnë kryesisht pyetje të hapura, megjithatë, disa të pyetje të mbyllura (përgjigjet po-jo) janë të përfshira gjithashtu. Çdo bisedë incizohet (me pëlqimin e respondentit), transkriptohet dhe analizohet me kujdes. Një udhëzues i standardizuar intervistë me pyetje të caktuara është ndjekur për të mundësuar krahasimin në mes të përgjigjeve të të anketuarve të ndryshëm.

Këto intervista synojnë të marrin informacion mbi profilet dhe aktivitetet e bizneseve, performancën e shitjes, rivalitetit, potencialin e rritjes, mundësitë e punësimit, mbështetjen e qeverisë dhe të identifikojnë pengesat apo sfidat me të cilat kompanitë përballen gjatë realizimit të këtyre rritjeve të mundshme specifike. Bazuar në të dhënat e mostrës së 50 kompanive në të gjithë pesë sektorët, mund të nxirren supozime të përgjithshme për mjedisin e biznesit, karakteristikat dhe konkurrueshmërinë e secilit sektor. Si i tillë, pyetësi i intervistave gjysmë të strukturuar do të përbëhet nga këto tre seksione.

Seksioni i parë “Mjedi i biznesit” do të përshkruajë karakter-

istikat tipike të mjedisit përkatës të industrisë dhe kontekstin në të cilin organizatat veprojnë. Duke theksuar më shumë situatën e përgjithshme të industrisë, se sa rastet e veçanta të kompanive. Rezultatet kryesore përfshijnë: pozitën ekonomike të industrisë; madhësisë së tregut; kushtet e hyrjes dhe daljes nga industria; dhe ndër të tjera edhe avancimet teknologjike.

Pjesa e dytë “Karakteristikat e Biznesit” do të ketë një fokus të nivelit mikro, të përqendruar në aspektet e mëposhtme të shoqërisë: profilin dhe aktivitetet e biznesit; trendet e shitjes; zgjerimin e biznesit; fuqisë punëtore; risitë në produkte; dhe sfidat.

“Konkurrueshmëria” si pjesë e tretë thekson forcat kryesore që ndikojnë në karakterin e konkurrencës brenda industrisë, dhe jep një përshkrim të detajuar të ndikimeve të tyre të mundshme. Subjektet kryesore përfshijnë: intensitetin e rivalitetit midis konkurrentëve aktualë; kërcënimi i hyrjeve të reja; Kërcënimi i zëvendësimit; Fuqia e negocimit të blerësve; dhe fuqia e negocimit të furnizuesve. Këto subjekte ndikojnë në situatën brenda një industrie dhe janë të njohura si forca e modelit të Porter të konkurrencës brenda një industrie.

Duke u bazuar në këtë model, mund të përcaktohet profitabiliteti i secilit sektor. Sfondi teorik dhe përcaktuesit e modelit do të ndihmojnë në analizimin e rezultateve të intervistës së seksionit të tretë.

Përveç këtij modeli, teoritë dhe studimet e tjera relevante do të shfrytëzohen për të plotësuar në hulumtimin primar. Për më tepër, hulumtimi i detajuar do të kryhet në secilin nga pesë sektorët për të verifikuar dhe për të konsoliduar informacionin e marrë nga intervistat. Grupi i dytë i burimeve do të nxirren nga botimet zyrtare të institucioneve të mëposhtme: Agjencia e Statistikave të Kosovës, Ministrinë relevante, Doganat e Kosovës si dhe OJQ-të siç janë USAID, UNDP dhe organizata të tjera që veprojnë në zhvillimin e sektorëve. Pas grumbullimit të të dhënave, nga të dyja hulumtimet atë primar dhe sekondar, do të përgatitet një raport i detajuar për pesë sektorët duke përfshirë rekomandime për sektorin specifik.

Gjetjet nga intervistat gjysmë të strukturuar, mendimet e ekspertëve të industrisë dhe studimeve në dispozicion do të zbulojnë atraktivitetin e industrisë dhe nxjerrin në pah industritë me potencial të madh të investimeve në rajonin e Prishtinës. Në përputhje, një sektor që është konkurrues, tregon potencialin e lartë të rritjes, me intensitet të lartë të punës, krijon vlerë të shtuar dhe ka një kornizë të favorshme të politikave si dhe është një sektor që ka potencial të çojë në rritje të qëndrueshme ekonomike. Kështu, konkluzionet përfundimtare mbi industritë më atraktive do të jenë shumë të dobishme në zhvillimin e rekomandimeve të rëndësishme politike.

2



Nga 2013 deri në 2014 ka pasur 130,775 prona bujqësore (pronat përfshijnë familjet dhe pronësitë juridike) dhe sipërfaqja e përgjithshme e përdorur për prodhimin bujqësor ka qenë 413,635 hektarë (ASK , 2015)

2. BUJQËSIA

Kjo pjesë e raportit paraqet gjetjet nga intervistat e zhvilluara me kompanitë që operojnë në sektorin e bujqësisë. Seksioni 1.1 paraqet pasqyrën e sektorit; 1.2 karakteristikat themelore të kompanisë dhe performancën e kompanive të intervistuar; 1.3 paraqet fuqinë punëtore; 1.4 paraqet forcat konkurruese në sektorin e industrisë; 1.5 trendet specifike të sektorit; dhe 1.6 ofron një konkludim të informacionit të paraqitur në lidhje me sektorin e bujqësisë në rajonin e Prishtinës.

2.1 Pasqyra e sektorit

Të dhënat nga regjistrimi i Bujqësisë (ASK, 2015), tregojnë se ka pasur 130,775 prona bujqësore (pronat përfshijnë familjet dhe pronësitë juridike) në vitin 2013-2014. Nga numri i përgjithshëm i pronave, 130.436 ishin familje bujqësore dhe biznese individuale, ndërsa 339 ishin pronësi juridike bujqësore. Sipërfaqja e përgjithshme e përdorur për prodhimin bujqësor në vitin 2014 ka qenë 413,635 hektarë (ASK, 2015).

TAB. 02 PRONAT BUJQËSORE NE RAJONIN E PRISHTINËS 2014 (SIPAS STATUSIT LIGJOR DHE KOMUNAT)

PRONAT BUJQËSORE - TOTAL

Komuna	Numri i pronave bujqësore	Zona e shfrytëzuar bujqësore (Ha)	Njësia e blegtorisë ¹	Numri i përhershëm i pronave fushore	Numri i përhershëm i të lashtave	Numri i përhershëm i pemishteve
Fushë Kosovë	1784	4714.06	2694	745	164	162
Drenas	6565	15125.52	11916	4 268	1 319	1 316
Graçanicë	1760	5658.85	3046	267	317	309
Lipjan	6221	18547.41	10360	2 993	327	290
Artanë	1268	4949.58	4639	855	409	284
Obiliq	1949	5519.32	3219	762	317	313
Podujevë	9191	24807.27	15714	5 335	1 537	1 488
Prishtinë	3389	12975.65	8143	1 551	1 060	1 044
Total	32,127	92,297.66	59,731	16,776	5,450	5,206
Kosovë total	130,775	413,635.16	281,747	79,761	24,909	19,619

BURIMI: AGJENCIA E STATISTIKAVE TË KOSOVËS, 2015.

¹ Njësia Blegtorale (LSU) është një njësi standarde e matjes që lejon agregimin e kategorive të ndryshme të kafshëve për të mundësuar që ato të krahasohen në mes të viteve ose midis vendeve të ndryshme. Një LSU përfaqëson 500 kg peshë të kafshëve të gjalla.

TAB. 03 NUMRI I TË PUNËSUARVE MË NORMË TË PLOTË DHE SEZONAL PËR KOMUNË (JO- FAMILJARË)

Komuna	Të punësuar të rregullt në ekonomitë shtëpiake bujqësore dhe bizneset individuale	Të punësuarit në pronat juridike bujqësore	Punëtorët sezonal
Fushë Kosovë	14	209	410
Drenas	13	40	614
Graçanicë	3	100	244
Lipjan	141	57	1,175
Artanë	10	10	247
Obiliq	6	126	1,120
Podujevë	223	27	4,128
Prishtinë	30	82	2,426
Rajoni Total	440	651	10,364
Kosovë total	1,482	2,436	68,035

BURIMI: AGJENCIA E STATISTIKAVE TË KOSOVËS, 2015.

Strategjia Lokale për Zhvillimin Ekonomik të Rajonit Qendër (2010), thotë se rajoni i Prishtinës ka një sipërfaqe prej 2,215 km², që përfaqësojnë rreth 20 për qind të territorit të Kosovës. Nga sipërfaqja e përgjithshme, toka bujqësore arrin në rreth 121.812 hektarë.

Sipërfaqja e përgjithshme e tokës së shfrytëzuar për prodhim ishte 92,297.66 hektarë (Qendra AZhR, 2010). Numri i përgjithshëm i njësive ekonomike bujqësore në rajonin e Prishtinës është 32127 (KAS, 2015). Ky numër përfaqëson rreth 25 për qind të numrit të përgjithshëm të fermave bujqësore në Kosovë. Tabela 2 tregon informacion të detajuar mbi tokën e shfrytëzuar, numrin i fermave bujqësore, si dhe njësitë e madhësisë blegtorale në secilën komunë të rajonit të Prishtinës.

Sektori i bujqësisë në Kosovë karakterizohet me ferma të vogla me një madhësi mesatare prej 2.5 hektarësh (ASK, 2015). Rreth 23 për qind e fermave mes 0-1.5 hektarë dhe 26 për qind në mes të 1.5-3.0 hektarë gjenden në rajonin e Prishtinës. Madhësia mesatare e pronave bujqësore në Kosovë është katër herë më e vogël se mesatarja në Bashkimin Evropian (ASK, 2015).

Bazuar në Regjistrimin e Bujqësisë 2014, nga hapësira e përdorur për prodhim bujqësor, pjesa më e madhe i përkiste

tokës me barë (54.3 %) dhe tokës së punueshme (43.6 %). Gruri zënë pjesën më të madhe të tokës së punueshme (50.3 %), e përcjellë nga misri (19.4 %).

Shumica e fermave bujqësore kanë kultivuar deri në 0.5 hektarë nga toka e punueshme (35.5 %). Sipërfaqja mesatare e tokës së punueshme për pronë bujqësore në kultivimin e tokës së punueshme është 1.6 ha (ASK, 2015). Vetëm 3.7 % e tokës së punueshme është përdorur për kultivimin e perimeve (6,689 ha). Perimet më të rëndësishme janë specat, domatet, qepët dhe lakra (ASK, 2015). Edhe pse përqindja e tokës së përdorur për perime është e ulët, rreth një e katërta e fermave bujqësore (34,827) prodhojnë perime (ASK, 2015).

Rajoni më i madh në zonën e tokës së punueshme është Prishtina me 27.7 për qind (ASK, 2015). Nga hapësira në dispozicion për prodhimin bujqësor në rajonin e Prishtinës, 50 për qind e sipërfaqes është përdorur për kultivimin e grurit; rreth 40 për qind e sipërfaqes është tokë e punueshme, dhe 8 për qind është përdorur për kullota (Qendra RDA, 2010). Toka e punueshme është e vendosur në komunat e Graçanicës / Gračanica, Fushë Kosovës / Kosovo Polje, Obiliqit / Obilić, dhe Lipjanit / Lipjan (Qendra RDA, 2010). Pjesa më e madhe e tokës bujqësore (80 për qind) është në pronësi private dhe përdoret nga familjet për bujqësi ekzistenciale.

Bujqësia ekzistenciale ka siguruar jetesën për shumë familje për vite me radhë. Si e tillë, shumë fermerë të intervistuar deklaruan se tradita në bujqësi është ajo që i ka motivuar ata që të angazhohen në aktivitete bujqësore.

Numri i përgjithshëm i gjedheve të regjistruara në rajonin e Prishtinës është 52.475 duke përfaqësuar në këtë mënyrë 20 për qind të të gjithë Kosovës. Numri i përgjithshëm i deleve është 29.492 duke përfaqësuar 16 për qind të të gjithë Kosovës. Numri i përgjithshëm i dhive është 7271 duke përfaqësuar 25 për qind të të gjithë Kosovës. Numri i përgjithshëm i shpendëve të regjistruara në rajonin e Prishtinës është 616.022 duke përfaqësuar 23 për qind të të gjithë Kosovës (ASK, 2015).

Gjatë vitit 2014, rreth 362.700 punonjës kanë punuar në sektorin e bujqësisë në Kosovë (duke përfshirë anëtarët familjarë dhe ata jo-familjarë) (shih Tabelën 3 për më shumë detaje). Niveli i arsimimit të punëtorëve bujqësorë është i ulët. Për sa i përket edukimit / trajnimeve në bujqësi, më shumë se 95 për qind e menaxherëve kanë vetëm përvoja praktike në bujqësi (ASK, 2015).

2.2 Karakteristikat themelore dhe performanca e kompanive

Kompanitë bujqësore që operojnë në rajonin e Prishtinës janë kryesisht pronësi individuale, pa ndonjë strukturë të përcaktuar e të qartë organizative. Arsytet kryesore se pse janë krijuar këto biznese janë tradita familjare, mungesa e punësimit, dhe identifikimi i mundësive për fitim. Tri kompanitë që ekipi i ka intervistuar kanë deklaruar se nuk kanë përvojë paraprake në bujqësi, por se kanë privatizuar hektarë të mëdha të tokës sepse kanë identifikuar një mundësi për të investuar në bujqësi dhe për fitim. Aktivitetet kryesore të kompanive të intervistuar janë prodhimi dhe kultivimi i frutave dhe perimeve, fermë blegtorale (me bagëti kryesisht), të prodhimit të drithërave, dhe kultivimit të fidanëve dhe filizave. Një nga kompanitë e mëdha të intervistuar fillimisht ka startuar me prodhimin e qumështit dhe blegtori mirëpo ata e kuptuan se do të ishte shumë më e dobishme në qoftë se angazhohen në përpunimin e qumështit në vend të prodhimit të qumështit. Duke bërë përpunimin e qumështit si veprimtari primare ata arritën të rrisin kompaninë por edhe fitimet. Kompania tani ka diversifikuar aktivitetet e tyre në prodhimin e kulturave të tjera të punueshme dhe fruta siç janë mjedrat, luleshtrydhet dhe boronicat. Një tjetër kompani ka përmendur se kanë filluar me kultivimin e patates; por pasi ky aktivitet nuk ishte fitimprurës ata vendosën të kultivojnë lakër dhe sallatë jeshile.



Grantet e dhëna nga Ministria e Bujqësisë, Pylltarisë dhe Zhvillimit Rural, dhe organizatave donatore si USAID dhe Zyra e BE- së në Kosovë kanë qenë burimet kryesore të investimeve.

Për sa i përket performancës, është interesante të theksohet se asnjë nga kompanitë e intervistuar nuk ishin në gjendje që ti sigurojnë ekipit numrat e përqindjes së tregut që ata mbulojnë. Në vend të kësaj ata të dhënë numrin e supermarketeve dhe depove ku i shesin produktet e tyre. Në krahasim me vitin e kaluar, shumica e bizneseve të intervistuar kanë përmendur se shitjet e tyre janë rritur, sidoqoftë çmimet e produkteve janë ulur. Ka pasur edhe kompani të cilat kanë deklaruar se kanë rritur sasinë e tokës në dispozicion për prodhim bujqësor. Sa i përket performancës, të gjitha bizneset presin që vitin e ardhshëm performanca e tyre të jetë më e mire, dhe se shitjet e tyre do të rriten në krahasim me vitet e mëparshme.

Bizneset kanë bërë investime të reja gjatë vitit 2014. Sidoqoftë, është e rëndësishme të theksohet se grantet e dhëna nga Ministria e Bujqësisë, Pylltarisë dhe Zhvillimit Rural (MBPZHR), dhe organizatave donatore si USAID dhe Zyra e BE- së në Kosovë kanë qenë burimet kryesore të investimeve. Burime të tjera të përfshijnë kreditë bankare dhe kursimet në shuma të vogla. Shumica e bizneseve kanë deklaruar se nuk planifikojnë të investojnë në vitin e ardhshëm pasi që duhet të paguajnë kreditë dhe nuk duan të rrezikojnë duke marrë më shumë para hua nga banka. Kompanitë që kanë në plan të investojnë janë ato që kanë aplikuar për grante në MBPZHR ose Zyra e BE-së. Ata do të investojnë vetëm nëse marrin grante, përndryshe nuk do të bëjnë këtë.

Investimet e bëra nga grantet janë nga 100,000 në 200,000 Euro. Investimet nga kreditë dhe kursimet janë nga 15,000 në 45,000 Euro. Shfrytëzimi i kapaciteteve nga kompanitë shkon nga 35 në 70 për qind. Arsytet për normën e ulët të shfrytëzimit të kapaciteteve janë: mungesa e kapaciteteve financiare për shfrytëzimin e gjithë tokës në dispozicion, tregu i vogël, dhe shitjes së papërcaktuar. Kompania e

qumështit që kemi intervistuar ka deklaruar se shfrytëzojnë vetëm 35 për qind të kapaciteteve të tyre. Arsyeja është tregu i vogël. Numri i kompanive të qumështit është rritur gjatë viteve. Vetëm një fermer i cili ka rreth 60 kafshë (një nga ato më të mëdhatë në rajonin e Prishtinës) ka deklaruar se shfrytëzimi i kapaciteteve është 100 për qind me që bagëtitë prodhojnë e qumësht me kapacitet maksimal (prodhimi mesatar ditor i qumështit është 350 litra ndërsa gjatë sezonit të mund të shkojnë deri në 400).

Është interesante të theksohet se të gjitha kompanitë e intervistuar (me përjashtim të asaj që plotësisht zotëron zinxhirin e vlerave) ka deklaruar se kërkesa për prodhimet e tyre nuk është e qëndrueshme. Nëse fermerët vendosin të rrisin çmimet e produkteve të tyre, blerësi me siguri do të vendosë që të blejë nga dikush tjetër ose produktet e importit. Një nga pronarët përmendi si shembull se si ai i kishte shitur një supermarketi produktet e tij në mënyrë të vazhdueshme për tetë vjet dhe kur një prodhues tjetër ka ofruar çmime më të lira, supermarketi e ka ndërruar prodhuesin. Arsyeja kryesore për kërkesën e paqëndrueshme është mungesa e marrëveshjeve të shitjes. Për më tepër, edhe në qoftë se marrëveshjet e shitjes janë hartuar ato nuk janë zbatuar.

Çmimet për pemë dhe perime janë vendosur në tregun me shumicë në Fushë Kosovë. Çmimet ndryshojnë bazuar në importet nga Maqedonia dhe Serbia dhe ofertës sezonale në treg. Nëse oferta është e lartë gjatë një sezoni të caktuar, çmimet e produkteve do të jenë më të ulëta se çmimet e zakonshme. Arsyeja pse çmimet janë të ulëta është për shkak se prodhuesit sezonale shesin produktet e tyre me çdo çmim për të shmangur rezervat e pa shitura të produkteve. Gjatë dimrit çmimet janë më të larta me që shumica e prodhuesve nuk kanë serra dhe nuk mund të prodhojnë gjatë dimrit. Çmimet luhaten dhe ndodh që brenda një dite ka katër çmime të ndryshme të të njëjtit produkt. Kur çmimet e produkteve ulen në tregun e Fushë Kosovës, e njëjta ndodh edhe në pjesët tjera të Kosovës. Çmimi i qumështit, në anën tjetër, vendoset nga Shoqata e qumështoreve pa u konsultuar me fermerët. Si pasojë, fermerët përfundojnë duke shitur qumështin me çmim të caktuar.

Vetëm njëra nga të gjitha kompanitë e intervistuar eksportojnë prodhimet e tyre (kryesisht perime) në Serbi, Kroaci, Mal të Zi dhe ndonjëherë edhe në Maqedoni. Vlera e eksportit gjatë vitit 2014 ishte rreth 40.000 Euro. Pronari i kompanisë përmendi se trendi i eksporteve për tri vitet e fundit ka qenë në rritje. Një tjetër kompani që merret me kultivimin e mollës ka deklaruar se kompania nuk ka eksport dhe arsyeja pse nuk kanë eksportuar deri tani është se nuk kanë pasur kalibrator. Këtë vit, kompania së bashku me dy prodhues



Vetëm njëra nga të gjitha kompanitë e intervistuar eksportojnë prodhimet e tyre (kryesisht perime) në Serbi, Kroaci, Mal të Zi dhe ndonjëherë edhe në Maqedoni. Vlera e eksportit gjatë vitit 2014 ishte rreth 40.000 Euro. Pronari i kompanisë përmendi se trendi i eksporteve për tri vitet e fundit ka qenë në rritje.

tjetër, kanë marrë një grant për të blerë një kalibrator. Që nga viti i ardhshëm, ata mund të fillojnë të eksportojnë pasi që do të jenë në gjendje për të kalibruar mollë.

Ngjashëm me bizneset që operojnë në sektorë të tjerë, ato që veprojnë në sektorin e bujqësisë përballen me disa sfida. Pengesa më e shquar që është përmendur nga të gjitha kompanitë e intervistuar ishte pasiguria e tregut / shitjes. Prodhuesit u ankuan se përveç prodhimit, ata detyrohen që edhe ti shesin produktet vetë. Kjo nuk është e lehtë me që tregu është i pasigurt. Blerësi i produkteve mund të vendosë të blejë produktet nga dikush tjetër ngaqë ata nuk kanë marrëveshje të shkruar dhe kjo nuk iu shkakton ndonjë kosto. Një tjetër pengesë e madhe është konkurrenca e padrejtë nga produktet e importuara. Prodhuesit përmendën se produktet e importuara nuk janë të kontrolluara për përmbajtjen e pesticideve. Sipas prodhuesve, produktet e importuara kanë shumë më shumë pesticide se sa ato lokale sepse shumica e pesticideve që përdoret në Kosovë është më e vogël. Megjithatë, qytetarët nuk janë të informuar për këto çështje dhe blejnë produktet e importuara pasi që ato janë sjellë në çmime më të lira se ato lokale. Një problem tjetër i lidhur me tregun është efekti që produktet sezonale kanë në çmimin e produktit. Prodhuesi sezonal është i gatshëm të shesë të gjitha produktet e tyre me çdo kusht ngaqë ata nuk kanë ndonjë vend për ti ruajtur ato.

Një tjetër pengesë e përmendur nga prodhuesit është kostoja e lartë financiare dhe periudha e shkurtër për mospagim. Çmimet e larta të naftës janë përmendur gjithashtu si një pengesë për operacionet me që kjo ndikon në rritjen

e kostos së prodhimit. Prodhuesit përmendën se duhet të lejohet importi i "naftës së kuqe" pasi që është shumë më lirë (çmimi i naftës së kuqe është 40 për qind më i ulët se naftës së rregullt), dhe mund të përdoret për punë të tokës. Trajtimi i shtrenjtë mjekësor për bagëtinë është një tjetër pengesë që paraqet sfida të mëdha për fermerët.

2.3 Fuqia punëtore

Sektori i bujqësisë në rajonin e Prishtinës është i përbërë kryesisht nga bizneset familjare me më së shumti 15 të punësuar. Gjatë sezonit të korrjes, numri i të punësuarve me orar të pjesshëm shkon deri në 50. Të punësuar me orar të plotë janë kryesisht meshkuj. Një shpjegim për këtë është se këtu përfshihet shumë punë fizike dhe nuk është e përshtatshme për femrat. Ndërkohë, të gjitha kompanitë që janë intervistuar raportuan se punonjësit sezonal janë kryesisht femra. Arsyeja për punësimin e femrave gjatë stinës së korrjes është se kërkohet më pak punë fizike dhe është më e përshtatshme për femrat. Fermerët e intervistuar deklaruan se ata punësojnë femra nga fshatrat e tyre të cilat dinë se si të bëjnë punën si duhet. Moshë mesatare në këto kompani dallon nga 25 deri në 40. Kualifikimet e duhura ndryshojnë nga shkolla e mesme në arsim të lartë. Zakonisht punonjësit e nivelit më të ulët kanë kualifikim të mesëm, ndërsa pronarët kanë nivel të lartë arsimor.

Kur u pyetën në lidhje me atributet që kompanitë kërkojnë tek punonjësit, shumica e kompanive përmendën se ajo që ata kërkojnë është përvoja e mëhershme, njohuri të fushës specifike dhe motivim për të punuar. Ata duan të punësojnë kandidatë të cilët janë të interesuar të mësojnë se si të bëjnë punën në mënyrë të duhur. Problemi është se raporti i qarkullimit të punëtorëve në industrinë e bujqësisë është shumë e lartë, se të punësuarit hezitojnë të punojnë për shkak të punës së rëndë fizike. Kompanitë punësojnë kryesisht njerëz lokalë nga fshatrat e tyre për të i ndihmuar ata financiarisht. Paga mesatare shkon nga 250 deri në 300 Euro. Punonjësit me kohë të pjesshme janë paguar 10 deri në 15 euro në ditë. Tendencë është në rritje dhe do të vazhdojë edhe në të ardhmen.

Në aspektin e kualifikimeve dhe shkathtësive praktike, ka një mungesë të fuqisë punëtore të kualifikuar në kategori të caktuara. Një prej fermerëve ka përmendur se ata e kanë të vështirë të gjejnë një mbrojtës të mirë bimorë. Një problem tjetër me të cilin ata përballen është mungesa e njerëzve që kanë njohuri për sëmundjet e bimëve dhe mënyrën se si ti kurojnë dhe shmangin ato. Një tjetër problem është mungesa e laboratorëve ku mund të diagnostikojnë llojin e sëmundjeve. Derisa



Raporti i qarkullimit të punëtorëve në industrinë e bujqësisë është shumë e lartë, se të punësuarit hezitojnë të punojnë për shkak të punës së rëndë fizike. Kompanitë punësojnë kryesisht njerëz lokalë nga fshatrat e tyre për të i ndihmuar ata financiarisht. Paga mesatare shkon nga 250 deri në 300 Euro.

shkaku i vërtetë i sëmundjes zbulohet, fermerët përfundojnë duke përdorur pesticide të ndryshme që dëmtojnë bimët. Për më tepër, shumica e punonjësve që punojnë në prodhimin primar nuk kanë të përfunduar shkollën e mesme bujqësore. Njëri prej fermerëve përmendi se ndodh që punonjësit të punojnë për shumë vite dhe ata ende nuk e dinë se cili pleh duhet të përdoret në cilën fazë.

2.4 Forcat konkurruese

Në këtë seksion, fokusi do të jetë në përshkrimin se si ndikojnë pesë forcat konkurruese në sektorin e bujqësisë. Këto forca janë: (i) kërcënimi nga hyrjet e reja; (ii) fuqia blerëse; (iii) fuqia e furnizuesit; (iv) kërcënimi nga zëvendësuesit; (v) rivaliteti konkurrues. Këto forca përcaktojnë strukturën e sektorit dhe nivelin e konkurrencës në sektor. Sa më të fuqishme që këto forca konkurruese janë, aq më pak fitimprurës do të jetë sektori.

Kërcënimi nga bizneset e reja në sektorin e bujqësisë është i mesëm në të ulët. Arsyeja pse është i mesëm është për shkak se nevojitet një sasi relativisht të lartë e fondeve për investime. Njëri prej fermerëve ka deklaruar se për të përgatitur vetëm një hektar të tokës për prodhim kushton rreth 30.000 Euro. Për më tepër, duhet motivimi dhe dëshira për të vazhduar të punojnë në një sektor të pasigurt si bujqësia, ku kostot janë shumë të larta dhe kohëzgjatja për të arritur prodhimin dhe ruajtjen janë shumë të rëndësishme për qëndrueshmërinë e bizneseve. Të gjithë fermerët janë pajtuar se është shumë e vështirë për të vepruar në një sektor si ky sepse kërkon shumë angazhim. Megjithatë, ajo që e bën më të lehtë për të hyrë në

treg është mungesa e rregullave të vendosura. Rregullat dhe rregulloret janë të ngjashme, ashtu siç është për themelimin e çdo lloj biznesi.

Rreziku i hyrjeve të reja në treg të fermave blegtorale është gjithashtu mesatar. Është e lehtë për të krijuar një fermë, por e vështirë për të mbajtur atë. Blegtorët kanë një shumë të madhe të arkëtueshme nga qumështoret. Një faktor tjetër që është shumë i rëndësishëm është përvoja. Kërkohej shumë përvojë për të u përballur me sfidat në mënyrë që vepronë në këtë sektor. Rreziku i hapjes së një biznesi të ngjashëm është relativisht i ulët meqë shpenzimet janë të larta. Kafshët janë të shtrenjta, ndërtimi i fermës është gjithashtu i shtrenjtë dhe rreziku i dështimit është shumë i lartë pasi që nuk ka treg të garantuar dhe qumështoret të vendosin të gjitha kushtet.

Fuqia blerëse në sektorin e bujqësisë është e lartë. Blerësit e produkteve bujqësore janë blerësit me shumicë, depot e frutave dhe perimeve, supermarketet, dhe qumështoret. Fermerët kanë thënë se nuk ka marrëveshje të shkruara në mes shitësit dhe blerësit për shitjet që bëhen. Blerësit mund të diktojnë kushtet e blerjes. Blerësi mund të vendosë për të blerë produktet nga fermerët e tjerë, pa njoftim paraprak dhe kjo nuk iu shkaktonte ndonjë kosto. Disa nga fermerët kanë përmendur se blerësit kanë blerë nga fermerët e tjerë kur kanë gjetur produkte më të lira. Numri i blerësve për kompanitë e intervistuar është prej 15 në 40.

Fuqia furnizuese në sektorin bujqësor është e ulët pasi ka shumë furnizues në treg. Megjithatë, fermerët u shprehën se është shumë e rëndësishme që të kenë besim tek furnizuesit për produkte origjinale meqë ka edhe produkte false që shiten në treg. Për sa kohë që fermerët blejnë produkte të markave të njohura, janë të sigurt. Në qoftë se ata duan që të ndërrojnë furnizuesit, ata mund ta bëjnë këtë pa shkaktuar asnjë kosto.

Kërcënimi nga produkte zëvendësuese në sektorin e bujqësisë është i lartë ngaqë produktet importohen në një proporcion të madh nga vendet fqinje. Luleshtrydhet, për shembull, importohen nga Serbia për çmime më të lira. Si e tillë, prodhuesit vendor duhej të shisnin luleshtrydhe për 0.40 Euro / kg, ndërsa për të pasur fitim, prodhuesit duhet të shesin kilogramin për 1.20 Euro. Një faktor tjetër që kontribuon në një kërcënim të lartë nga produktet zëvendësueset është liria që blerësit kanë për të ndërruar prodhuesit kur ata gjejnë produkte më të lira.

Sa i përket konkurrencës së frutave dhe perimeve, prodhuesit kanë deklaruar se është në rritje. Për më tepër, konkurrenca sezonale është shumë e lartë për arsye se shumica e fermerëve në Kosovë nuk kanë objekte të ftohjes dhe magazinimit dhe duan të i shesin derisa ato janë të freskëta. Fermerët që



Kërcënimi nga produkte zëvendësuese në sektorin e bujqësisë është i lartë ngaqë produktet importohen në një proporcion të madh nga vendet fqinje. Luleshtrydhet, për shembull, importohen nga Serbia për çmime më të lira. Si e tillë, prodhuesit vendor duhej të shisnin luleshtrydhe për 0.40 Euro / kg, ndërsa për të pasur fitim, prodhuesit duhet të shesin kilogramin për 1.20 Euro.

kanë objektet e magazinimit janë në një avantazh të madh sepse ata mund të ruajnë ato dhe të i shesin gjatë kohës kur oferta është më e ulët dhe çmimet janë më të larta. Për më tepër, fermerët që bëjnë një punë të mirë në mbrojtjen e frutave të tyre janë gjithashtu në një avantazh më të madh. Një përparësi për bizneset e reja është se ata mund të marrin grante nga MBPZHR ngaqë ministria është duke u përpjekur për të nxitur bizneset e reja në sektorin e bujqësisë. Megjithatë, një mangësi është se ata nuk kanë përvojë dhe pjesë të tregut. Nga ana tjetër, konkurrenca për fermat e qumështit është e ulët. Tregu ka nevojë për shumë më tepër prodhues/ferma të qumështit, por problemi është tregu i parregulluar. Qumështoret janë duke përfutur nga kjo situatë dhe po vendosin të gjitha rregullat. Fitimi është shumë i ulët dhe është shumë e vështirë për të mbijetuar. Nuk ka shitje të garantuara.

2.5 Trendet specifike të sektorit

Sektori i bujqësisë në rajonin e Prishtinës përballet me disa çështje. Një çështje është niveli i lartë i importeve nga vendet fqinje. Si shembull, për qëllime ilustruese, është fakti se 47 për qind e mollëve të konsumuara në Kosovë në vitin 2014 janë importuar (MBPZHR, 2015). Një çështje tjetër është konkurrenca e padrejtë nga prodhuesit sezonalë. Këta prodhues duan të shesin të gjitha produktet e tyre derisa janë të freskëta dhe janë të gatshëm për të ndrysh-

uar çmimin e shitjes në çdo kohë. Një çështje tjetër është luhatja e çmimeve të produkteve bujqësore. Ekziston edhe mungesa e vetëdijes nga fermerët për të bashkëpunuar me pikat e grumbullimit. Pikat e grumbullimit mundësojnë një çmim të qëndrueshëm të shitjes për fermerët. Sidoqoftë, në qoftë se fermeri shet produktin e tij në treg mund të ndodhë që në mëngjes çmimi i shitjes të jetë 0.25 Euro, ndërsa në pasdite ai çmim mund të shkojë deri në 0.10 Euro. Një çështje tjetër e sektorit të bujqësisë është tregu i vogël dhe paqëndrueshmëria e tregut për shkak të mungesës së kontratave.

Për sa i përket politikave që do të përmirësonin operacionet e biznesit, fermerët përmendin se qeveria duhet të heq TVSH- në për mekanizmat që përdoren për prodhimin dhe ruajtjen e frutave dhe perimeve. Për shembull, për importin e frigoriferëve që përdoren për të ruajtur frutat, fermerët duhet të paguajnë 18 për qind TVSH. Një shembull tjetër është ndërtimi i serrës e cila mund të kushtojë rreth 100.000 Euro dhe TVSH që duhet të paguhet është 18.000 Euro. Panelet diellore dhe ato të gomës që përdoren për serrë nuk janë të liruar nga TVSH.

Bujqësia, posaçërisht prodhimi primar, është një sektor që ka nevojë për investime të vazhdueshme. Investimi mund të jetë i pafund, nga mbjellja deri në mbrojtje dhe ruajtje. Investitorët kryesorë në Kosovë janë organizatat donatore ndërkombëtare si USAID dhe Zyra e Bashkimit Evropian në Kosovë, dhe MBPZHR. Ka shumë pak fermerë që mund të investojnë vetëm. Pjesa e financimit që është investuar nga kompania ka ardhur kryesisht nga kreditë dhe kursimet. Fermerët e Kosovës kanë nevojë për ndihmë nga donatorët dhe ministria vazhdimisht. Pra, investimi në tre vitet e ardhshme do të vazhdojë të bëhet nga organizatat donatore dhe MBPZHR. Një mangësi e granteve të pranuar nga MBPZHR-ja është se ato kërkojnë investime për t'u zbatuar dhe pastaj të transferojnë fondet. Fermerët përfundojnë duke marrë kredi nga banka dhe fillojnë ta shlyejnë atë kur të pranojnë fondet.

Standardet e sigurisë së ushqimit dhe higjienës nuk janë të detyrueshme për prodhuesit kryesorë të frutave dhe perimeve. Megjithatë, për fermat blegtorale që prodhojnë qumësht, Agjencia e Veterinarisë Ushqimit bën kontrolle të rastit ku kontrollohet cilësia e qumështit të prodhuar.

Kur u pyetën në lidhje me besimin në institucionet publike përgjigjet e fermerëve janë të përziera. Kishte fermerë të cilët besonin në MBPZHR dhe besonin që grantet janë shpërndarë në mënyrë të drejtë. Këta ishin kryesisht fermerët të cilët kanë përfituar nga grantet dhe që kanë bërë

investime nga këto grante. Megjithatë ka pasur edhe fermerë të cilët besonin se komisionet që shpërndanin grantet nuk ishin transparente. Këta ishin kryesisht fermerët të cilëve iu janë refuzuar grantet. Ata theksojnë se grantet janë dhënë për fermerët të cilët nuk kanë përvojë dhe motivim për të mbajtur biznesin. MBPZHR ka organizuar dy takime me përfituesit para hapjes së thirrjes për grante. Shqetësimet e tyre janë dëgjuar por pronari nuk ishte i sigurt se sa ato janë marrë në konsideratë. Fermerët janë ankuar gjithashtu se komunat ofrojnë shumë pak subvencione dhe nuk konsultohen me fermerët gjatë hartimit të ndonjë politike.

3



Aktualisht, 182 biznese janë të përfshira në prodhimin e tekstilit dhe veshjes në Kosovë; vetëm regjioni i Prishtinës ka 65 prodhues aktiv të tekstilit.

3. PRODHIMI I TEKSTILIT

Prodhimi i tekstilit është vlerësuar si një sektor shumë i rëndësishëm në rajonin e Prishtinës nga ekspertët e fushave përkatëse dhe është ranguar i pesti në lidhje me konkurrencën dhe potencialin e rritjes. Kjo pjesë e raportit është e organizuar si më poshtë: Seksioni 5.1 jep një pamje të përgjithshme të sektorit të prodhimit në Kosovë në përgjithësi dhe në rajonin e Prishtinës, në veçanti. Seksioni 5.2 shtjellon gjetjet e intervistës dhe karakteristikat e firmave dhe të performancës, duke përfshirë trendet e shitjes, investimeve dhe sfidat për të bërë biznes. Seksioni 5.3 jep një pasqyrë të fuqisë punëtore në industrinë e prodhimit dhe trendet e ardhshme. Seksioni 5.4 paraqet informacion dhe analiza mbi forcat konkurruese që afektojnë kompanitë në këtë industri të veçantë, përkatësisht kërcënimi i hyrjeve të reja, fuqia e negociimit të blerësit dhe furnizuesit, rreziku i zëvendësimit dhe rivalitetit konkurrues. Në fund, Seksioni 5.5 jep një konkluzion të gjetjeve kryesore nga intervistat.

3.1 Pasqyra e sektorit

Prodhimi i tekstilit është i njohur të ketë qenë një nga sektorët më të mëdhenj industrialë në Kosovë në vitet '90, i dyti pas minierave. Në atë kohë, 15 ndërmarrjet shtetërore (NSH) kanë qenë të përfshira në prodhimin e tekstilit, duke ofruar vende pune për më shumë se 1.000 kandidatë dhe duke realizuar më shumë se 35 milionë Euro shitje në gjithë ish Jugosllavinë dhe më gjerë.

Ndryshimi i situatës pas vitit 1999 ka dëmtuar lidhjet e mëparshme tregtare dhe si e tillë ka ndikuar në normat e prodhimit dhe përfundimisht edhe në konkurrencën (Agjencia për Mbështetjen e Ndërmarrjeve dhe Investimeve të Kosovës, 2014). Aktualisht, rreth 451 ndërmarrje private janë të angazhuara në prodhimin e tekstilit, sipas Agjencisë Kosovare për Mbështetjen e Investimeve dhe Ndërmarrjeve (KIESA) (2014); megjithatë, Administrata Tatimore e Kosovës (ATK) shënon vetëm 182 biznese aktive në këtë sektor (2014). Përhapja gjeografike e aktiviteteve të biznesit të këtij sektori tregon një përqendrim të dukshëm kryesisht në rajonet e Prizrenit, Gjakovës dhe Prishtinës, me një përfaqësim prej 69 përqind (Administrata Tatimore e Kosovës, 2014). Ndërmarrjet që operojnë në këtë sektor dallojnë, disa janë kompani të mëdha të privatizuara nga kompanitë ndërkombëtare dhe disa tjera janë kompani të vogla vendase.



BURIMI: AGJENCIA E STATISTIKAVE TË KOSOVËS, 2014.

Në rajonin e Prishtinës vetëm 65 biznese aktive merren me prodhimin e tekstilit dhe veshjeve sipas ASK-së (2014). Ashtu siç e paraqet Figura 1, shumica e këtyre kompanive (pothuajse 94 përqind) përfaqësojnë ndërmarrjet mikro. Prandaj, sektori kryesisht furnizon nevojat e brendshme të tregut dhe përballet me vështirësitë e me lidhje të tregut dhe të kapaciteteve të kufizuara të prodhimit.

Duke pasur parasysh tetë komunitatet e rajonit qendër një nga një, figura ilustron se Komuna e Prishtinës ka numrin më të madh të bizneseve prodhuese aktive në rajon, përkatësisht 49, nga të cilat 47 janë biznese mikro me më pak se 10 punonjës dhe vetëm 2 janë biznese të vogla me më shumë se 10 punonjës. Komuna e Podujevës ka 7 biznese aktive; 6 përfaqësojnë bizneset mikro dhe vetëm 1 përfaqëson një biznes të vogël me më shumë se 10 të punësuar. Lipjani, Shtimja dhe Drenasi secili kanë nga 2 biznese aktive të regjistruara, të cilat përfaqësojnë bizneset mikro në të tri rastet. Komuna e Fushë Kosovës ka të regjistruar vetëm 1 biznes të vogël me më shumë se 10 punonjës; ndërsa Obiliqi dhe Graçanica kanë secila nga 1 biznes mikro të regjistruar (siç është paraqitur në Tabelën 4).

TAB. 04 SHPËRNDARJA E BIZNESEVE NË RAJONIN E PRISHTINËS PËR NGA MADHËSIA DHE NUMRI I TË PUNËSUARVE

Bizneset aktive në 2014

Komuna	Bizneset aktive në 2014			Numri i punëtorëve
	Numri total i bizneseve	Bizneset mikro	Bizneset e vogla	
Prishtinë	49	47	2	194
Podujevë	7	6	1	16
Lipjan	2	2		18
Shtime	2	2		16
Fushë Kosovë	1		1	11
Obiliq	1	1		9
Gracanicë	1	1		8
Drenas	2	2		2
TOTAL	65	61	4	274

BURIMI: AGJENCIA E STATISTIKAVE TË KOSOVËS, 2014.

Tabela 4 tregon gjithashtu shifrat e punësimit. Siç është ilustruar, pjesa më e madhe e kompanive në sektor, gati 94 për qind, janë biznese mikro me më pak se 10 punëtorë dhe rreth 6 për qind janë biznese të vogla që punësojnë në mes të 10 dhe 49 punëtorë.

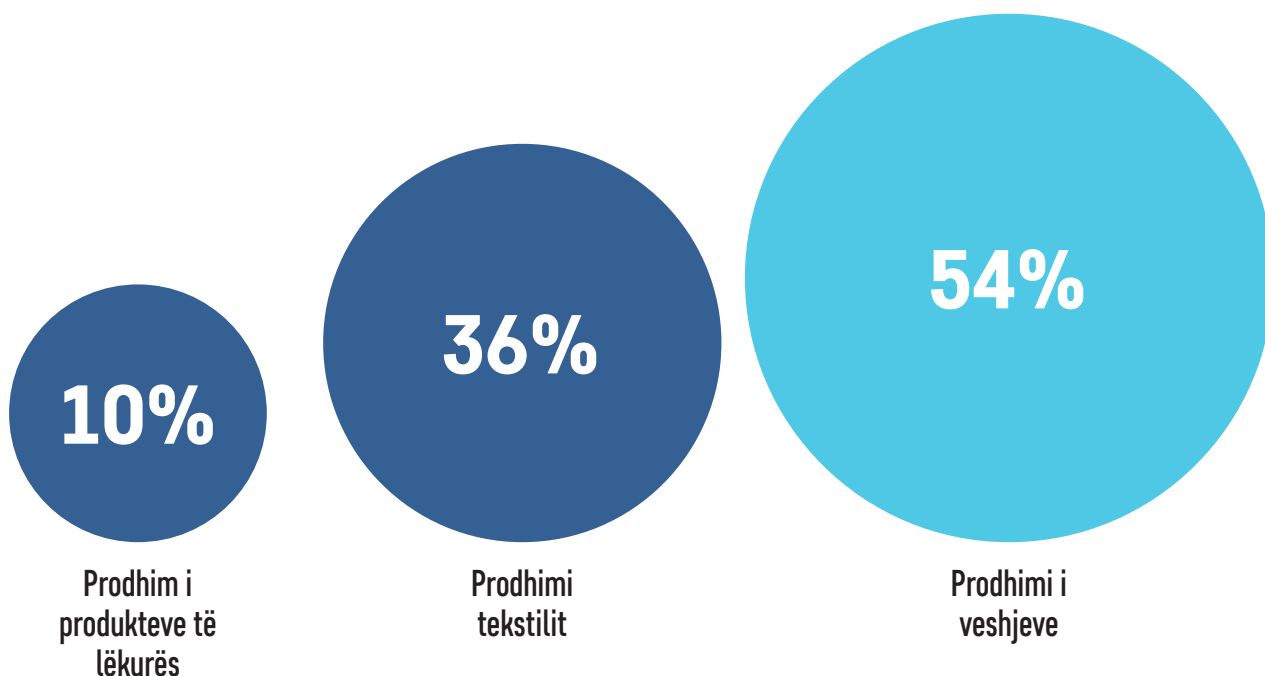
Kryesisht, këto shifra janë në sinkronizim me tërë sektorin privat në Kosovë. Në përgjithësi, sektori i tekstilit aktualisht numëron një fuqi punëtore prej 1.453 të punësuar, duke përfaqësuar rreth 0.7 për qind të fuqisë së përgjithshme punëtore të regjistruar në Kosovë (ATK, 2014). Regjioni qendër me tetë komunat e saj numëron gjithsej 274 të punësuar në industrinë e prodhimit të tekstilit (ASK, 2014), duke përfaqësuar rreth 19 për qind të punësimit të përgjithshëm në këtë sektor. Komuna e Prishtinës ka numrin më të madh të të punësuarve në rajon, me një total prej 194 të punësuarve që punojnë në këtë sektor. Komunat e Lipjanit, Podujevës dhe Shtimes kanë pothuajse numër të njëjtë të të punësuarve që punojnë në industrinë e prodhimit me 18, 16 dhe përkatësisht 16 të punësuar. Katër komunat e tjera të rajonit Qendër kanë një numër relativisht të vogël të të punësuarve të paraqitur në këtë sektor siç mund të shihet në Tabelën 4.

Aktivitetet kryesore të bizneseve në sektor janë prodhimi i tekstilit, veshjeve dhe prodhimi i produkteve të lëkurës, që

korrespondon me kodet 17, 18 dhe 19 të NACE Rev 1. Më shumë se gjysma, rreth 54 për qind e firmave në rajonin Qendër, paraqesin prodhim të veshjeve; rreth 36 për qind prodhim të tekstilit: dhe vetëm 10 për qind prodhim të produkteve të lëkurës (shih figurën 2 më poshtë). Ndarja e të dhënave më tutje në 4 - shifror NACE Rev. 1, zbulon pesë top aktivitete: prodhimin e veshjeve të jashtme (NACE 1822) të prodhuar nga rreth 33 për qind të bizneseve; prodhimin e tekstileve (NACE 1754) nga rreth 11 për qind; veshje dhe aksesorë (NACE 1824) nga afërsisht 10 për qind; veshje pune (NACE 1821) nga thjesht 7 për qind; dhe këpucë (NACE 1930) nga vetëm 7 për qind të bizneseve (ATK, 2014).

Bizneset prodhuese të tekstilit në rajonin e Prishtinës janë të orientuara kryesisht në tri segmente të tregut: Prerje, qepje dhe shkurtime; shitjes vendore të veshjeve; dhe modës. Segmenti i parë paraqet një mundësi të madhe dhe fitimprurëse posaçërisht për prodhuesit e mëdhenj dhe të mesëm të tekstilit dhe për të zgjeruar shitjet, nëpërmjet krijimit të marrëdhënieve të biznesore me prodhues dhe shitës ndërkombëtarë të veshjeve dhe lëkurës. Një numër i madh i firmave të vogla në këtë rajon prodhojnë dhe shesin mallra standarde (bluza, kostume sportive dhe të ngjashme), si dhe uniforma për tregun lokal dhe atë të vendeve fqinje dhe janë duke funksionuar mjaft suksesshëm. Biznesi i modës

FIG. 02 AKTIVITETET KRYESORE TË BIZNESIT TË PRODHIMIT TË TEKSTILIT NË RAJONIN E PRISHTINËS



BURIMI: ADMINISTRATA TATIMORE E KOSOVËS, 2014.

është në rritje dhe shumë premtues. Numri i stilistëve të modës (kryesisht femra) në rajonin e Prishtinës është duke u rritur dita ditës dhe kështu janë duke u rritur edhe shitjet e tyre për shkak të kërkesës relativisht të lartë. Ata promovojnë dhe shesin rrobat e tyre në atelie dhe dyqanet e tyre; për më tepër, disa prej tyre kanë arritur sukses ndërkombëtar me promovim dhe porosi në Evropë dhe SHBA (USAID, 2014).

Edhe pse sektori i tekstilit në rajonin qendër është duke përjetuar zhvillim të vlefshëm dhe po tregon potencialin e rritjes, sidomos nëpërmjet mundësive të investimeve nga sektori privat, ky sektor ende përballet me sfida dhe rreziqe të mëdha. Tregu në këtë rajon karakterizohet nga një fragmentim i madh, me shumë pak zinxhirë të shitjes me pakicë dhe dyqane. Shërbimi me porosi dhe shitja me pakicë por edhe në butike individuale, kërkon kapacitete prodhuese fleksibile meqë këto lloj porosish janë zakonisht të vogla, me njoftim afat shkurtër dhe jo krejtësisht të besueshme. Përveç kësaj, sektori përballet me pengesa siç janë kostot e larta të lëndës së parë; mungesa e financave dhe vështirësitë e qasjes; vështirësia në qasje të lëndës së parë në vend; mungesa e shkathtësive të fuqisë punëtore dhe edukimi i duhur; kërkesa e pakënaqshme vendore; rritja e varësisë në energji elektrike; dhe sigurisht edhe konkurrenca e dëmshme nga sektori joformal (Ministria e Tregtisë dhe Industrisë, 2014).

3.2 Karakteristikat themelore dhe performanca e kompanive

Sipas të dhënave të ATK-së, bizneset aktive të tekstilit në rajonin e Prishtinës angazhohen kryesisht në prodhimin e veshjeve, por edhe në prodhimin e tekstileve, si dhe përpunimin e lëkurës dhe prodhimin e produkteve të lëkurës në një masë më të vogël. Përgjatë këtyre vijave, ky studim ka bërë një përpjekje për të intervistuar firmat që operojnë në këto kategori të ndryshme, në mënyrë që të nxjerrin informata të mjaftueshme për të marrë një pasqyrë të karakteristikave, tendencat dhe pengesat e sektorit në këtë rajon.

Fillimisht, firmave iu janë bërë pyetje të përgjithshme për të kuptuar të kaluarën e firmave, pronësitë, aktivitetet kryesore dhe arsyet e veçantë për hyrjen në biznesin e prodhimit të tekstilit. Ngjashëm me sektorin e përgjithshme privat në Kosovë, shumica e kompanive të intervistuar në këtë rajon janë biznese të vogla familjare. Ata kryesisht përfaqësojnë kompanitë me përgjegjësi të kufizuar dhe vetëm një numër i vogël përfaqëson kompanitë me pronësi individuale. Shumica e kompanive kanë filluar biznesin e tyre në fillim të viteve 2000, vetëm disa vjet pas luftës. Ekzistojnë, megjithatë, disa kompani që kanë operuar edhe shumë kohë para

luftës, gjatë viteve '90; por, ato kanë regjistruar biznesin e tyre pas vitit 1999. Vetëm një nga firmat e intervistuar është relativisht e re në biznesin e prodhim të tekstilit, për 18 muaj tani; Megjithatë, ajo ka qenë e angazhuar në tregtinë e tekstilit për disa vjet më parë. Në fakt, shumë kompani të vogla që prodhojnë tekstil tashmë kanë qenë të angazhuara në tregtinë e tekstilit dhe veshjeve më parë. Të gjitha firmat e intervistuar kanë një gjë të përbashkët; ato kanë filluar të gjithë si kompani të vogla, ku disa prej tyre kanë filluar bizneset vetëm me një makinë qepëse. Megjithatë, biznesi ka lulëzuar dhe firmat janë rritur me vite, për sa i përket kapaciteteve të prodhimit, shitjes, punonjëseve dhe objekteve.

Arsyeja kryesore për të hyrë në këtë biznes të veçantë ishte identifikimi i mundësive të biznesit dhe fitimit. Siç u tha më parë, shumë firma janë angazhuar në tregtinë e tekstilit për vite më parë dhe kanë parë mundësinë e zgjerimit në prodhimin e tekstilit dhe veshjeve në vend që të importojnë këto produkte për shitje. Pra, bizneset ose janë të angazhuara në të dyja fushat, në atë të prodhimit dhe të tregtisë në mënyrë të barabartë, ose janë përqendruar gjithnjë e më shumë në prodhim, fushë kjo e cila tregon potencialin e perceptuar për sukses. Kompanitë e intervistuar kanë thënë se kjo punë është shpërblyer që nga fillimi dhe bizneset që kanë ekzistuar apo ato që janë krijuar me një lidhje të shpejtë, kanë kontribuar në realizimin dhe suksesin e biznesit në një masë të madhe. Vlen të përmendet se rentabiliteti i këtij biznesi veçanërisht i dizajnit të modës është shumë i lartë për shkak të kërkesës për të u përshtatur modës së qepjes në Kosovë dhe sidomos në rajonin e Prishtinës thekson njëra ndër kompanitë e stilistëve të modës të intervistuar për qëllimet e këtij studim.

Aktivitetet kryesore në mesin e firmave ndryshojnë; megjithatë, ato mund të përmbledhen si aktivitete që kanë të bëjnë me prodhimin e veshjeve, tekstilit apo produktet e lëkurës. Prodhim i veshjeve ditore, solemne dhe veshjeve sportive janë aktivitetet e ndërmarrja nga shumica e kompanive të intervistuar. Sidoqoftë, intervistat kanë zbuluar se këto kompani prodhojnë edhe uniforma dhe rroba pune; tekstil dhe fibra; veshje të modës së re; si dhe çanta lëkure për meshkuj / femra, çanta shkolle dhe çanta kozmetike. Këto produkte janë prodhuar në fazat e hershme të funksionimit të biznesit, fillimisht me dizajne shumë të thjeshta. Ndërkohë, produktet janë zhvilluar dhe rafinuar më tej dhe janë bërë investime në krijimin të produktit dhe diversifikimit. Për më tepër, firmat e intervistuar kanë theksuar se do të zgjerojnë më tej prodhimin dhe diversifikojnë në lloje të reja të veshjeve dhe tekstilit. Kompanitë e pozicionuara mirë dhe ato të qëndrueshme kanë mjetet e duhura për të zhvilluar dhe për të krijuar produkte të reja që nxisin shitjet e tyre.



Shumica e firmave janë angazhuar në tregtinë e tekstilit për vite më parë dhe kanë parë mundësinë e zgjerimit në prodhimin e tekstilit dhe veshjeve në vend që të importojnë këto produkte për shitje.

Në aspektin e madhësisë dhe përbërjes së stafit, shumica e kompanive të intervistuar renditen në kategorinë e bizneseve të vogla, duke punësuar 10 deri në 49 punëtorë dhe vetëm disa prej tyre përfaqësojnë bizneset mikro me më pak se 10 punëtorë. Disa kanë filluar me më pak se 10 të punësuar në fazat e hershme të punës, por tani angazhojnë deri në 60 të punësuar. Siç pritet në këtë industri të veçantë, rrobaqepësit përbëjnë fuqinë më të madhe punëtore së bashku me dizajnerët, menaxherët e prodhimit, menaxherët e shitjes dhe këshilltarët e marketingut. Moshë mesatare e të punësuarve është 30 në mesin e firmave të intervistuar, dhe ndarja e gjinisë tregon një epërsi të punëtorëve femra në këtë sektor. Për të qenë më të saktë, rreth 90 për qind e stafit të kompanive të intervistuar është i përbërë nga punëtorët femra. Vetëm një firmë ka deklaruar se ka një ndarje të barabartë të punëtorëve femra dhe meshkuj, përkatësisht në nën sektorin e prodhimit të produkteve të lëkurës.

Bizneset janë pyetur në detaje rreth punës së tyre, në mënyrë që të nxirrim një fotografi më të qartë mbi trendin e shitjes, kërkesës së brendshme për produktet e tyre, investimet dhe sfidat e përbashkëta e të bërit biznes. Interpretimet e bizneseve ndryshojnë shumë në aspektin e trendit të shitjes. Një shumicë e vogël kanë deklaruar se kanë vërejtur një rritje të vogël të shitjes nga 2014, ata bile kanë thënë se kanë vërejtur edhe rritje të shitjes mujore. Shumica e këtyre firmave janë ato që kanë qenë të angazhuara në tregtinë e tekstilit më herët; kështu, ata kanë tashmë veç i kanë pasur lidhjet e krijuara gjë që ka kontribuar në rritjen e shitjeve. Pronari i një kompanie ka theksuar se edhe pse shitjet në përgjithësi janë në rritje, fitimi marginal është vazhdimisht në rënie. Kjo i atribuohet pengesave të shkaktuara nga konkurrenca e padrejtë në këtë sektor. Disa kompani kanë deklaruar se shitja është duke u përqesuar nga viti në vit dhe se po bëhet gjithnjë e më e vështirë për

të konkurruar dhe për të qenë të suksesshëm në këtë treg, përsëri kjo gjendje i atribuohet konkurrencës së padrejtë. Disa kompani të tjera kanë deklaruar se shitjet e tyre as nuk janë rritur as nuk kanë rënë në krahasim me vitin e kaluar, por ata nuk e shohin këtë problematikë meqë kanë klientelën që ju qëndron besnikë dhe e cila ju sjell fitime të sigurta. Për më tepër, pritjet për zgjerimin dhe hapjen e degëve të reja të biznesit janë të larta sa i përket shitjeve dhe fitimeve. Në përgjithësi, firmat e intervistuar kanë një gjë të përbashkët, shpresa të mëdha sa i përket numrit të shitjes për vitet që vijën.

Investimet në teknologji të reja, makineri dhe pajisje janë konsideruar si një aktivitet i rëndësishëm për zhvillimin e mëtejshëm të biznesit. Intervistimi i kompanive të zgjedhura ka zbuluar se të gjitha këto kompani kanë bërë një lloj investimi në këtë dhe vitin e kaluar. Më i përhapur ishte investimi në makineri të re për të siguruar teknologji të përparuar të punës dhe të prodhimit më të specializuar dhe cilësor. Këto lloje të investimeve kanë arritur vlerat nga 10,000 Euro deri në 200,000 Euro varësisht prej kompanisë. Përveç kësaj, janë bërë investime kapitale në objekte të reja, siç janë hapja e degëve të reja të biznesit apo edhe fabrikave për rritjen e prodhimit, duke arritur shumën në 500,000 Euro. Burimet e përdorura për investime të tilla ndryshojnë, por janë kryesisht burime të kompanisë dhe kredi bankare. Disa firma kanë marrë grante, kryesisht nga USAID-i, për të nxitur prodhimin në sektorin e tekstilit. Grantet të tilla, të vogla apo të mëdha, janë dhënë në një sasi në rritje për shkak të potencialit të vlerësuar të rritjes së sektorit të tekstilit.

Sa i përket shfrytëzimit të kapaciteteve, rezulton se shumica e kompanive të intervistuar përdorin rreth 80 për qind të kapacitetit të tyre. Kompanitë kanë pohuar se në të vërtetë ata shfrytëzojnë kapacitetin e tyre në një masë të madhe; Megjithatë, ende ka mundësi për përmirësim. Në fakt, kur mirën parasysh investimet e kapitalit të firmave në makineri të reja, shfrytëzimi i kapaciteteve duhet të jetë shumë më i lartë; Sidoqoftë, firmat janë përballur me situata ku ata kishin makineritë e nevojshme në dispozicion, por mungonte fuqia punëtore për të shfrytëzuar makinerinë në kapacitet të plotë. Një kompani pohoi se ata përdorin më pak se 50 për qind të kapacitetit të tyre për shkak se nuk kanë fuqi punëtore të kualifikuar për punë. Por, të gjitha firmat janë pajtuar se shfrytëzimi i kapaciteteve ndryshon varësisht prej sezonës. Që do të thotë se kur ka nevojë për më shumë punë atëherë kur kanë më shumë porosi, kapaciteti është shfrytëzuar në një masë më të madhe kryesisht për shkak se kanë punësuar më shumë punëtorë sezonal, zakonisht kjo ndodh në sezonin e verës.

Rritja vjetore e shitjeve dhe të investimeve kapitale tregojnë kërkesë relativisht të lartë për produktet e prodhuara nga këto kompani. Kërkesa është, megjithatë, subjektive në çmimin e shitjes së mallrave, dhe si e tillë, besnikëria e konsumatorit është mjaft joreale dhe delikate në këtë industri. Këto firma nuk mund të përballojnë që të bëjnë ndryshime të çmimeve dhe të humbasin klientët; ata përgatiten për të modifikuar produktet e tyre në mënyrë që të përmbushin kërkesat e konsumatorëve.

Nëse kompanitë do të rrisnin çmimet e produkteve të tyre kryesore vetëm 10 për qind mbi nivelin e tanishëm, duke supozuar se konkurrentët gjithashtu do të mbanin çmimet e tyre ekzistuese, konsumatorët do të fillonin të blinin nga konkurrentët.

Disa nga firmat merren me prodhimin e uniformave për klientët të mëdhenj si institucionet publike; disa janë në dizajn të modës; të tjerët shesin prodhimet e tyre përmes shitësve me shumicë; megjithatë, gjithë këto biznese rrezikojnë të humbasin konsumatorët nga luhatjet e çmimeve. Sidomos sot, kur fuqia blerëse e klasës së mesme është në rënie të konsiderueshme, çmimi është pothuajse më përcaktues sesa cilësia.

Për këtë arsye, këto kompani shpesh kompensojnë paaftësinë për të rritur çmimet dhe rrisin fitimin duke prodhuar dhe furnizuar tregun me e produkte të cilësisë më të ulët, kjo është edhe një mënyrë që të qëndrojnë para konkurrencës së madhe.

Përmirësimi dhe krijimi i produkteve dhe dizajneve të reja është i domosdoshëm për drejtimin e një biznesi të suksesshëm në afat të gjatë. Firmat e intervistuar që të gjitha kanë pohuar se vazhdimisht punojnë në modifikimin dhe përmirësimin e produkteve të tyre duke i bërë ato më të sofistikuar për secilin sezon. Me anë të kësaj, synojnë të rrisin cilësinë e mallrave të prodhuara, si dhe të ndikojnë që konsumatorët të i dëshirojnë produktet e tyre më shumë. Investimet e mëdha kapitale të bëra për të blerë makineri me teknologji të reja mundësojnë metoda të zgjeruara të prodhimit dhe krijime të reja. Për më tepër, disa nga firmat kanë investuar në teknologji të reja e artizanale dhe kanë punësuar persona që specializohen në artizanat. Ky lloj i punës krijon produkte që janë krejtësisht të reja në treg. Këto përparime janë kryesisht të financuara nga shtëpia (brenda firmës), pa pothuajse asnjë ndihmë të jashtme financiare. Mallrat e ndërmjetme dhe lëndët e para që përdoren nga kompanitë për prodhimin e tekstilit janë importuar kryesisht nga vendet e huaja. Për më tepër, shumica e firmave përdorin materiale ekskluzivisht nga importi. Mallrat e im-

portuara të ndërmjetme dhe lëndëve të para vijnë kryesisht nga tregtarët lokalë, por edhe prodhuesit e huaj. Megjithatë, siç është identifikuar në intervista, ka raste kur kompanitë marrin furnizimet e tyre nga importi si dhe nga prodhuesit vendor. Edhe pse kompanitë mirëpresin prodhimin vendor, ato deklarojnë se ndonjëherë është vështirë për të i gjetur materialet e duhura në sasi të nevojshme dhe janë mjaft të shtrenjta. Për shkak të kësaj, prodhuesit e tekstilit importojnë. Furnizimet e huaja të cilat importohen janë kryesisht në formën ato të llojit të ndërmjetëm si leshi dhe pambuku; penjtë për qepje; lëkurë dhe lëkurë sintetike; rreshtim; dhe ngjitës. Siç edhe pritej, këto materiale e kanë origjinën më së shpeshti nga Turqia, Kina, Italia dhe Gjermania, si dhe nga Maqedonia fqinje.

Të gjitha kompanitë e intervistuar shesin prodhimet e tyre në fazën e fundit të prodhimit dhe shumica e tyre kanë marrëveshje të furnizimit dhe shesin prodhimet e tyre tek shpërndarësit dhe tregtarët me shumicë, si dhe tek shitësit me shumicë dhe pakicë. Shitjet tek konsumatorët e fundit dhe klientët ndodhin në sasi tepër të vogla. Ka vetëm një firmë që ka raportuar kontrata të mëdha të shitjes me institucionet publike.

Të gjitha kompanitë e intervistuar janë të etura për të zgjeruar bizneset e tyre duke eksportuar në vendet evropiane dhe ato fqinje. Megjithatë, tani për tani këto kompani ose nuk janë duke eksportuar fare ose janë duke eksportuar vetëm në një sasi të vogël e të parëndësishme. Kompanitë eksportuese, kanë deklaruar se në përgjithësi janë me keq se vitet e kaluara. Kryesisht, eksportime janë bërë në vendet fqinje dhe më tej në Gjermani dhe Austri për shembull; por, shumë prej këtyre marrëdhënive të biznesit janë ndërprerë, që ka ardhur kryesisht nga pengesat e mëdha e të të bërit biznes në Kosovë. Pengesat përfshijnë por nuk kufizohen vetëm me koston e transportit, procedurat doganore, përmbushjen e standardeve ndërkombëtare të cilësisë dhe koston së garancive bankar. Tani, këto kompani në përgjithësi eksportojnë në Shqipëri dhe Maqedoni në sasi të vogla; disa prej tyre e bëjnë këtë drejtpërdrejt përmes kanaleve të shitjes të cilët vet i kanë krijuar përmes dyqaneve të mëdha të shitjes me pakicë. Firmat janë, megjithatë, të sigurta për vitet e ardhshme dhe parashikojnë mundësi më të mëdha në lidhje me eksportet dhe disa prej tyre janë duke bërë përgatitjet për të filluar eksportimin në vitin e ardhshëm. Kjo vepër është mjaft e rëndësishme për rritjen e kompanive të vendit, veçanërisht pasi Kosova ofron një treg shumë të vogël për të vepruar. Gjithashtu, mundësia e krijimit të lidhjeve të huaja dhe eksportit është e kushtëzuar gjë që në mënyrë të pashmangshme siguron dhe rrit kualitetin dhe inovacionin e produktit.

Në përgjithësi, bizneset në rajonin e Prishtinës përballen me një numër të madh sfidash në detyrat e tyre të përditshme dhe rritjen e biznesit të tyre dhe kështu e njëjta vlen edhe për kompanitë prodhuese të tekstilit. Konkurrenca jo lojale nga sektori joformal; mungesa dhe kostoja e furnizimit me energji; qasja në financa; dhe kërkesa e moderuar në tregun lokal konsiderohen pengesat kryesore për këto biznese.

Sektori joformal është padyshim pengesa më e madhe për këto biznese, qoftë në formën e ndërmarrjeve të vogla të paregjistruara që operojnë në bodrume apo bizneset e vogla të paligjshme që importojnë mallra dhe si të tilla ofrojnë çmimet e shitjes që janë të ngjashme me ato të prodhuesve vendas. Edhe institucionet publike kanë zëvendësuar kontratat afatgjata me prodhuesit e tekstilit vendas për kontratat me importuesit e prodhimeve të lira dhe jo cilësore nga Kina dhe Turqia, sipas një kompanie. Konkurrenca nga sektori joformal paraqet një pengesë më konstante për bizneset mikro dhe bizneset e vogla se sa për bizneset e mëdha. Kjo është për shkak se ata shesin prodhimet e tyre vetëm në tregun e brendshëm dhe nuk kanë qenë në gjendje për të u zgjeruar duke eksportuar dhe për më tepër hasin në vështirësi për të konkurruar me firmat e tjera për shkak të pjesës së vogël të tregut që ata kanë. Një pengesë infrastrukturore që mbetet e lartë në listë është mungesa e furnizimit me energji dhe koston e lidhura me të. Kjo ka qenë një problem për dy dekadat e fundit, dhe një nga firmat e intervistuar ka raportuar mbylljen e punëtorisë mu për shkak të kësaj pengese. Qasja dhe kostoja e lartë e financave është duke e vështirësuar punën dhe aktivitetet ditore të këtyre kompanive gjithashtu. Kompanitë ankohen për vështirësitë në qasjen në financa, për normat e larta të interesit për bizneset dhe betejat në shlyerjen e kredive. Kjo në të vërtetë është sfidë e madhe për bizneset e vogla ngaqë zakonisht janë më ambiciozë në planet e tyre të zgjerimit; Kështu, të prekur më shumë nga çështjet siç janë qasja në financa dhe kostoja e energjisë. Pengesa tjera më pak urgjente që këto firma hasin janë mungesa e likuiditetit; mungesa e punëtorëve të kualifikuar; dhe pagesat e vonuara nga klientët. Në përgjithësi, firmat e vogla janë më të predispozuar në raportimin për barrierat e jashtme për firmën. Këto pengesa të jashtme të lartpërmendura vënë më shumë stres në kompanitë e vogla, ndërkohë, janë pothuajse jo-ekzistuese për kompanitë e mëdha.

3.3 Fuqia punëtore

Sipas statistikave zyrtare të ASK-së, sektori i prodhimit të tekstilit, punëson rreth 274 punëtorë në rajonin e Prishtinës, duke përfaqësuar rreth 19 për qind të punësimit në këtë sektor. Siç u përmend më parë, numri i punonjësve në firmat e intervistuar ndryshon, nga pesë deri në 60 dhe numri mesatar i të punësuarve është 30. Siç është raportuar nga kompanitë, punëtorët janë të angazhuar kryesisht si punëtorë me kohë të plotë me kontrata aktuale të punës. Ka raste kur punësohen punëtorë me kohë të pjesshme, punëtorë sezonalë apo staf i jashtëm. Megjithatë, punëdhënësit nuk janë shumë të interesuar për punësimin e çdo lloji të punëtorëve me kohë të pjesshme, pasi punëtorët në këtë industri, veçanërisht rrobaqepësit, mund të heqin dorë nga puna e tyre shumë lehtë për të shkuar dhe gjetur një vend pune diku tjetër. Një rast ka bërë të ditur se ata kanë një marrëveshje me një shkollë profesionale për të pranuar një numër të konsiderueshëm të praktikantëve dhe trajnuar ata në profesionin e rrobaqepësit. Kjo marrëveshje ka perspektivë të lartë dhe shërben në mënyrë të qartë në dobi të të dyja palëve, nga njëra anë për mundësinë që studentët e shkollës të marrin shkathtësitë praktike duke u përgatitur për tregun e punës; nga ana tjetër, kompania ka mundësinë e punësimit të praktikantëve për të ndihmuar në prodhimin e tyre, me pothuajse asnjë kosto shtesë. Paga mujore në mesin e bizneseve të tekstilit në rajonin Qendër, siç kanë deklaruar kompanitë e intervistuar, sillet rreth 200 deri në 400 euro, mesatarisht në 270 euro. Pagat janë mjaft të ngjashme në gjithë sektorin. Pagat kanë qëndruar në këtë vijë për një kohë të gjatë; Megjithatë, për shkak të rritjes së kërkesës për rrobaqepës, pagat e ofruara nga punëdhënësit kanë filluar të rriten. Gjithashtu, kompanitë e parashohin një trend rritës të pagave për vitet e ardhshme në këtë sektor.

Kompanitë pajtohen në një gjë njëzëri, se tregu i punës nuk është duke i plotësuar nevojat e tyre për punonjësit për sa i përket kualifikimeve dhe aftësive praktike. Fuqia punëtore, janë zakonisht me kualifikime të ulëta; ju mungon përvoja dhe nuk demonstrojnë aftësi të nevojshme për të kryer punën e tyre me sukses. Me të vërtetë, ka mungesë tregu të profesioneve specifike të tekstilit, sidomos të rrobaqepësisë, qepësve, krijues modelesh, menaxherë të prodhimit, oficerë të kontrollit të cilësisë, dizajnerë, si dhe personave kompetentë për shitje.

Kompanitë raportojnë se më së shpeshti punësojnë punëtorë me arsim të mesëm dhe shumë pak me arsim të lartë. Sa i përket kualifikimeve, në përgjithësi punëtorët kanë diplomuar nga shkollat profesionale ose kanë përfunduar kurse për rrobaqepësi. Në përgjithësi, punëdhënësit



Kompanitë e tekstilit pajtohen se tregu i punës nuk është duke i plotësuar nevojat e tyre për punonjësit për sa i përket kualifikimeve dhe aftësive praktike. Fuqia punëtore, janë zakonisht me kualifikime të ulëta; ju mungon përvoja dhe nuk demonstrojnë aftësi të nevojshme për të kryer punën e tyre me sukses.

në këtë industri shikojnë më shumë për atributin e aftësive praktike dhe përvojë pune paraprake në vend të arsimit dhe njohurive teorike. Ata vlerësojnë përvojën si një atribut shumë më të rëndësishëm dhe ata kandidatët që posedojnë këtë atribut kanë një avantazh për punësim. Kompanitë rekrutojnë dhe kërkojnë punëtorë me aftësi praktike dhe përvojë por gjithashtu i konsiderojnë edhe punëtorët që tregojnë vullnet dhe përkushtim për të punuar.

Ndërkohë që pritshmëritë e punonjësve të rinj janë të larta në fillim, punëdhënësit shpejt e kuptojnë nevojën për zhvillimin e mëtejshëm të punës. Për këtë arsye, në shumicën e rasteve kompanitë ofrojnë trajnime për të kompensuar mangësitë e aftësive në mesin e punonjësve të tyre të rinj. Trajnimi është kryesisht në formën e trajnimit në vendin e punës në mënyrë që të përmirësojnë aftësitë e prodhimit dhe zgjatë për një periudhë prej një deri në dy muaj.

3.4 Forcat konkurruese

Në këtë seksion janë analizuar forcat konkurruese që ndikojnë kompanitë në këtë industri të veçantë duke përdorur modelin e pesë forcave konkurruese të Porter-it: Kërcënimin i hyrjeve të reja, fuqia e negocimit të blerësit dhe furnizuesit, kërcënimin i zëvendësimit dhe rivaliteti konkurrues. Këto forca përcaktojnë nivelin e konkurrencës në një treg dhe përfitimin dhe atraktivitetin e këtij tregu për bizneset. Nëpërmjet strategjive të mira të korporatës, bizneset mund të përdorin këto forca në favor të tyre për të forcuar pozitën e tyre në sektorin operativ.

Forca e rrezikut nga hyrjet e reja vlerëson se sa e lehtë apo e vështirë është për bizneset e reja të hyjnë në një industri të veçantë. Në qoftë se ajo është relativisht e lehtë për konkurrentët e rinj, bizneset ekzistuese rrezikojnë të humbin sektorin dhe pjesë të tregut, gjithashtu edhe përfitimet e tyre. Intensiteti i kërcënimit të hyrjes është i kushtëzuar me pengesat ekzistuese në sektorin e veçantë. Këto zakonisht përfshijnë barriera të tilla si politikat qeveritare; kërkesat e kapitalit; ekonomitë e punës; qasje në inputet dhe kanalet e shpërndarjes; dhe identifikimi i markës. Qeveria mund të lehtësojë apo të limitojë hyrjen e bizneseve të reja me kërkesat e saj për regjistrim dhe rregulloret e të bërit biznes. Kompanitë e intervistuar për këtë studim njoftojnë se bizneset e reja hyjnë në treg në mënyrë të vazhdueshme dhe në një shkallë mjaft të lartë. Për më tepër, ata e pranuan se është mjaft e lehtë për të krijuar një biznes në rajonin e Prishtinës, pasi që procedurat dhe dokumentacioni i nevojshëm, si certifikatat dhe lejet mund të merren lehtë dhe shpejt. Kërkesa për investime të mëdha kapitale në industrinë e prodhimit të tekstit mund të bëhet pengesë për hyrje të reja që përpigën për të konkurruar në treg.

Siç u tha nga bizneset e anketuar, një biznes fillestar mund të krijohet me kapital të vogël; por, për të u rritur dhe mbetur në biznes, duhen investime të mëdha si objektet dhe teknologjia e përparuar dhe këto investime janë vendimtare e të pashmangshme. Kjo është esenciale për prodhim në shkallë të gjerë, e cila nga njëra anë mundëson shitjen e sasive të mëdha të produkteve zakonisht të porositura nga shpërndarësit dhe për të fituar pjesën e tregut. Ekonomitë e punës dekurajojnë bizneset e reja meqë duhet të marrin mangësitë e kostos nga pamundësia për të prodhuar në shkallë të gjerë në periudhën fillestare. Pra, konsiderohet si njëra ndër pengesat më të mëdha në prodhim.

Kompanitë ekzistuese në mënyrë tipike kanë përparësi të kostos ndaj hyrjeve të reja për shkak të përvojës dhe të lidhjeve të mira të krijuara më herët, e cila më së shumti mund të vërehet nga qasja më e mirë në të dhëna dhe lëndëve të para. Hyrësit e rinj në treg duhet të punojnë shumë për sigurimin e kanaleve të shpërndarjes, sidomos bizneset prodhuese të tekstit që shesin produktet e tyre me shumicë dhe pakicë. Për këtë arsye, këto hyrje zakonisht ofrojnë ulje të çmimeve dhe zbritje në mënyrë që të bllokojnë marrëveshjet me shpërndarësit që janë të lidhura nga konkurrentët dominues. Është shumë e vështirë për të arritur njohjen e markës në këtë sektor. Kompanitë e reja janë të detyruara të shpenzojnë shuma të mëdha parash për promovim dhe marketing. Në përgjithësi, barrierat për të hyrë në industrinë e prodhimit të tekstit ekzistojnë edhe pse bizneset mund të hyjnë në sektor mjaft lehtë, është vështirë të mbijetohet



Në përgjithësi, barrierat për të hyrë në industrinë e prodhimit të tekstit ekzistojnë edhe pse bizneset mund të hyjnë në sektor mjaft lehtë, është vështirë të mbijetohet dhe kjo vështirësi është në rritje në këtë sektor të prodhimit. Tregu nuk fitohet lehtë; po ashtu, bizneset ekzistuese kanë krijuar një pozicion tregu dhe ndonjëherë janë bërë edhe më të fortë dhe më konkurruese për shkak të hyrjeve të reja.

dhe kjo vështirësi është në rritje në këtë sektor të prodhimit. Tregu nuk fitohet lehtë; po ashtu, bizneset ekzistuese kanë krijuar një pozicion tregu dhe ndonjëherë janë bërë edhe më të fortë dhe më konkurruese për shkak të hyrjeve të reja. E gjithë kjo u jep bizneseve ekzistuese fuqi më të madhe; megjithatë, siç e pranojnë edhe bizneset e intervistuar, mundësia e hyrjes së bizneseve të reja nuk duhet asnjëherë të nënvlerësohet. Ata mund të zhvillohen, pavarësisht pengesave dominuese dhe mund të shkaktojnë uljen e çmimeve dhe profiteve për kompanitë tjera.

Blerësit e fuqishëm kanë aftësinë për të kërkuar cilësi më të lartë të produktit dhe të detyrojnë uljen e çmimeve dhe në këtë formë i bëjnë bizneset të konkurrojnë kundër njëri-tjetrit duke shkaktuar uljen e fitimeve të tyre. Këto tipare lidhen ose me konsumatorët e fundit ose me blerësit e mëdhenj komercialë. Blerësit fitojnë pushtet në qoftë se ata blejnë në sasi të mëdha gjë që është kështu për shumicën e firmave të intervistuar. Tregtarët me shumicë dhe pakicë përfaqësojnë blerësit për shumicën e firmave të anketuara dhe si të tilla ato mund të diktojnë kushtet. Ata bëhen veçanërisht të fuqishëm në qoftë se mund të ndikojnë në vendimet e blerjes së konsumatorëve. Për këtë arsye, siç raportohet, ata janë në gjendje të kërkojnë ulje të çmimeve dhe zbritje nga prodhuesi. Nga ana tjetër, konsumatorët kanë tendencë të jenë më të ndjeshëm ndaj çmimit nëse produktet e ofruara janë të zakonshme dhe të pa-diferencuara. Për më tepër, konsumatorët me të ardhura relativisht

të ulëta hezitajnë të blejnë produkte që janë të shtrenjta në krahasim me të ardhurat e tyre. Siç pretendohet nga kompanitë e intervistuar, fuqia blerëse e qytetarëve është në rënie dhe bashkë me të edhe prirja për të blerë produkte të kushtueshme, cilësia e të cilave nuk është e ndonjë rëndësie të madhe.

Për këtë arsye, vjen situata ku blerësit ose sjellin ulje të çmimeve ose gjejnë zëvendësim. Përjashtim këtu bëjnë prodhuesit me porosi të modës në trend sepse në përgjithësi kanë blerësit shumë fitimprurës, të cilët janë më pak të ndjeshëm ndaj të çmimeve dhe i japin më shumë vlerë cilësisë dhe modës unike. Këto sipërmarrje nuk detyrohen të negociojnë mbi çmimet me konsumatorët e tyre dhe kanë një kilentelë më besnike.

Furnizuesit gjithashtu mund të ushtrojnë fuqinë e tyre të negocimit mbi firmat prodhuese duke rritur çmimet e mallrave të ndërmjetme dhe të lëndëve të para. Në këtë mënyrë ata ndikojnë fitimet sidomos të firmave të paafta për të rifitur rritjet e kostos në çmimet e tyre. Fuqia e negocimit është kryesisht e dukshme në një industri të dominuar nga disa furnizues të cilët kontrollojnë çmimet. Meqë nuk ka pothuajse asnjë prodhues vendor të materialeve të dhëna, kompanitë në industrinë e tekstitil janë mësuar që të blejnë këto materiale nga një numër i madh ekzistues i furnizuesve të huaj. Edhe pse numri i këtyre furnizuesve është i bollshëm, në bazë të kompanive të intervistuar, është shumë e vështirë për të punuar me furnizuesit dhe fuqia e tyre nuk mund të nënvlerësohet. Karakteristikë e kësaj industrie është se lëndët e para dhe mallrat e ndërmjetme zakonisht nuk janë produkte unike dhe të diferencuara dhe edhe pse kompanitë kanë ndryshuar furnizuesit në disa raste, mund të thuhet se ka kosto të konsiderueshme në këtë proces.

Rreziku i zëvendësimit të produkteve të kompanisë është i zakonshëm në industri ku kompanitë prodhojnë produkte të ngjashme. Kjo rrit mundësinë e konsumatorëve të kalojnë në konsumim të produkteve alternative në rast të luhatjeve të çmimeve. Përveç çmimit, faktorët që ndikojnë në vendimet e blerësit janë cilësia e produkteve; aftësia për të prodhuar sasi të lartë me porosi; dhe prirja e përgjithshme e blerësit për ndryshim. Sa më e lartë dhe e lehtë prirja për të ndërruar prodhuesin është, aq më e ulët është fuqia e kompanive në treg. Opinione të firmave të intervistuar ndryshojnë kur është fjala për mundësinë dhe lehtësinë e zëvendësimit të produktit. Edhe pse të gjitha kompanitë pohojnë se produktet e tyre janë të veçanta, shumica e tyre kanë pranuar se është mjaft e lehtë për të gjetur alternativa dhe se kjo gjithashtu ndodh mjaft shpesh. Megjithatë, disa pohojnë se nuk ka alternativa të brendshme të produkteve

të tyre në aspektin e cilësisë dhe se produkte të tilla mund të krahasohen vetëm me importet. Në përgjithësi, nëse bizneset prodhuese të tekstitil janë në gjendje të përmirësojnë cilësinë e produktit ose në ndonjë mënyrë dallojnë atë, industria do të përjetojë fitime të ulëta dhe rritje të kufizuar.

Rivaliteti konkurrues midis firmave varet nga intensiteti dhe kompetenca e konkurrentëve në sektor. Një industri me një numër të madh të firmave konkurrenca që prodhojnë mallra të pa-diferencuara është limituese për rritjen dhe atraktivitetin e tregut. Përgjigjet nga intervistat tregojnë se konkurrenca është perceptuar të jetë shumë e koncentruar në sektorin e prodhimit të tekstitil në rajonin qendër, sidomos me pjesëmarrjen e madhe të mallrave të importuara, fakt që është vazhdimisht në rritje. Rivaliteti intensiv zhvillohet kur sektori përjeton rritje; kur ka shumë konkurrentë që kanë madhësinë dhe fuqinë e ngjashme; dhe kur blerësit janë në gjendje që të ndërrojnë prodhuesit lehtë dhe me kosto të vogël, gjë që është e shquar në këtë sektor të prodhimit, sipas kompanive të intervistuar. Në këto raste, konkurrenca e çmimeve dhe reklamata agresive pasojnë në një përpjekje për të tërhequr dhe për të i fituar konsumatorët. Firmat e intervistuar kanë pranuar se janë detyruar shpesh që të ulin çmimet në mënyrë që të mbeten më konkurruese në treg. Këto kompani përpiqen të minimizojnë këtë situatë duke u rikthyer në alternativa të drejta siç është rritja e investimeve në reklama. Inovacioni dhe futja e produkteve të reja thuhet se është teknika më e mirë për të lënë pas konkurrentët me produkte të modës së vjetër, cilësi dhe dizajne të ulëta.

4



Sektori i ndërtimit në Kosovë, përbën një nga shtyllat më të rëndësishme të ekonomisë së vendit. Në vitin 2014, me një pjesëmarrje prej 9.1%, ky sektor ishte punëdhënësi i 4-të më i madhi në Kosovë, me 13192 të punonjës të regjistruar (Agjencia e Statistikave të Kosovës, 2014c).

4. NDËRTIMI

Kjo pjesë e raportit paraqet gjetjet nga intervistat e kryera me kompanitë që operojnë në sektorin e ndërtimit. Sekcioni 1.1 paraqet pasqyrën e sektorit; 1.2 karakteristikat themelore dhe performancën e firmave të intervistuar; 1.3 fuqinë punëtore; 1.4 paraqet forcat konkurruese në sektor; 1.5 tendencat specifike; dhe 1.6 ofron një konkludim të informacionit të paraqitur në lidhje me sektorin e ndërtimit në rajonin e Prishtinës.

4.1 Pasqyra e sektorit

Sektorin e ndërtimit në Kosovë, përbën një nga shtyllat më të rëndësishme të ekonomisë së vendit. Në vitin 2014, me një pjesëmarrje prej 9.1%, ky sektor ishte punëdhënësi i 4-të më i madhi në Kosovë, me 13192 të punonjës të regjistruar (Agjencia e Statistikave të Kosovës, 2014c). Ndërsa në vitin 2013, paga mesatare në këtë sektor është vlerësuar të jetë 388 Euro, apo paga e 4-të më e lartë nga të gjithë sektorët. Sektorin e ndërtimit gjithashtu luan një rol të rëndësishëm, si

një nga kontribuuesit më të rëndësishëm në GDP-në e vendit. Në vitin 2013, ishte kontribuuesi i 6-të me rend në GDP-në e vendit, me një kontribut prej 6.6%, ose një vlerë prej 352.12 milionë euro (Agjencia e Statistikave të Kosovës, 2014a). Sektorin është gjithashtu një nga kontribuuesit më të rëndësishëm kur bëhet fjalë për investimet e huaja direkte. Pas sektorit të pasurive të patundshme i cili në vitin 2013 përbënte 35% të investimeve të huaja direkte në Kosovë, sektori i ndërtimit ka qenë sektori i dytë me një pjesë prej 15%. Meqë ka një lidhje në mes të këtyre dy sektorëve, në vitin 2013 së bashku ata përbënin 50% ose gjysmën e investimeve totale të huaja direkte në Kosovë. Sipas një studimi nga Rritja e Punësimit për te Rinj (EYE) kryer në vitin 2015, sektori i ndërtimit në Kosovë dominohet nga investimet private me një mesatare prej 71%, ndërkohë që investimet publike të financuara me fokus kryesor në infrastrukturë rrugore llogaritet për më pak se 30% të investimeve në këtë sektor. Projektet e banimit përbëjnë 70% të aksioneve të investimeve private.

TAB. 05 CNDËRMARRJET E NDËRTIMIT NË RAJONIN E PRISHTINËS 2014 DHE NUMRI I TË PUNËSUARVE

Komuna	Ndërmarrjet aktive në 2014			Numri i punonjësve
	Total	1-9	10+	
Drenas	72	65	7	385
Fushë Kosovë	69	60	9	511
Lipjan	59	50	9	275
Obiliq	7	7		25
Podujevë	67	55	12	334
Prishtinë	507	408	99	3822
Shtime	30	30		46
Graçanicë	12	10	2	64
TOTAL	823	685	138	5462

BURIMI: AGJENCIA E STATISTIKAVE TË KOSOVËS, 2016.

Regjioni i Prishtinës mbetet një nga rajonet më të mëdha dhe më të rëndësishme në sektorin e ndërtimit në Kosovë. Siç shihet nga të dhënat nga Tabela 5. marrë nga Agjencia e Statistikave të Kosovës, numri i firmave aktive që veprojnë në vitin 2014 është 823, ose 38% e numrit të përgjithshëm të kompanive aktive në Kosovë. Ngjashëm si në rajone të tjera, kur është fjala për madhësinë e firmave, sektori dominohet nga bizneset mikro të përbëra nga 1-9 të punësuar, të cilët përbëjnë 83% të firmave aktive, ndërsa firmat e mbetura 17 %, përfaqësojnë pakicën, bizneset e vogla dhe të mesme të cilët kanë nga 10 apo më shumë punonjës.

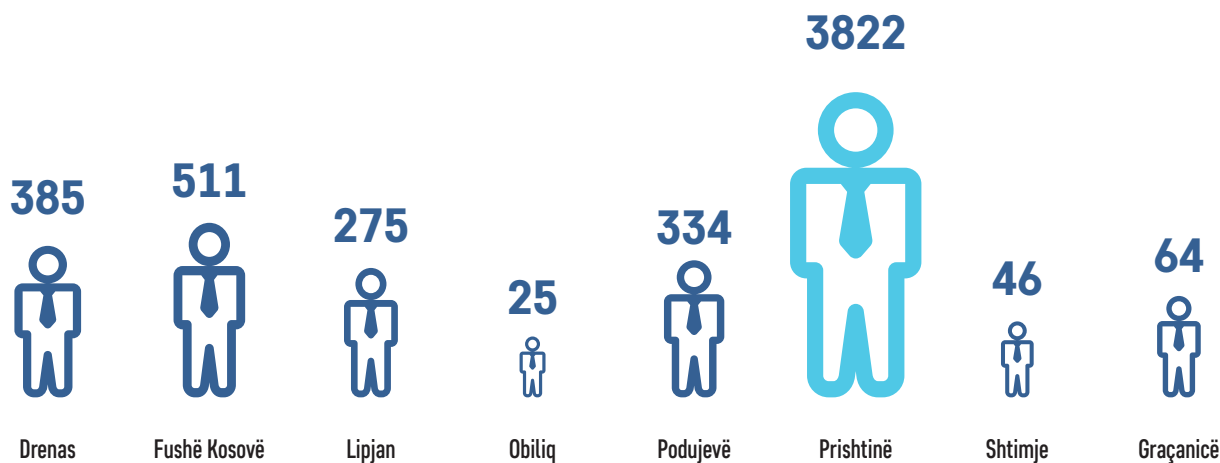
Regjioni i Prishtinës punëson 5462 punonjës, ose 41 % e numrit të përgjithshëm të fuqisë punëtore në sektorin e ndërtimit në Kosovë, e cila në vitin 2014 ishte 13192. Duke qenë kryeqyteti me numrin më të madh të banorëve, Komuna e Prishtinës udhëheq në mënyrë të qartë me numrin e firmave aktive dhe me të punësuar. Gjithmonë duke iu referuar të dhënave nga Agjencia Statistikave të Kosovës, shumica e 61%, ose 507 nga 823 e firmave veprojnë në Komunën e Prishtinës. Nga këto firma, 408 ose 80 % janë biznese mikro me më pak se 10 të punësuar, dhe 99 janë biznese të vogla që punësojnë më shumë se 10 punëtorë. Komuna e Prishtinës punëson 70% të fuqisë punëtore të punësuar në rajonin qendër, me 3822 të punësuar nga numri i përgjithshëm i 5462. Komuna e Fushë Kosovës është e dyta më e madhja, duke punësuar 511 punëtorë apo 9%, me 69 biznese aktive, ku 60 janë biznese mikro, dhe 9 biznese të vogla që punësojnë më shumë se 10 punëtorë. Komunat e Drenasit dhe Podujevës ndajnë numra të ngjashëm, meqë secila përbën 8% të firmave aktive në rajonin qendër, dhe punësojnë rreth 7% secila nga numri i përgjithshëm i të punësuarve. Komuna e Lipjanit ka të punësuar 275 punonjës ose 5% të fuqisë punëtore të punësuar, me 59 biznese aktive, ku 50 bien në kategorinë e bizneseve mikro, dhe 9 prej tyre, punësojnë më shumë se 10 punonjës. Komuna e Shtimes ka 30 biznese aktive, nga të cilat të gjithë prej tyre janë biznese mikro, dhe në total punësojnë 46 punëtorë. Komuna e Graçanicës ka 12 biznese aktive, 10 biznese mikro, dhe 2 biznese të vogla, dhe në total punëson 64 punëtorë. Komuna e fundit në rajonin e Prishtinës, komuna e Obiliqit, ka 7 biznese aktive që bien në kategorinë e bizneseve mikro, dhe në total punëson 25 punëtorë..

Sektori i ndërtimit në rajonin e Prishtinës ngjashëm si në tërë Kosovën po kalon një periudhë tranzicioni. Lufta në Kosovë, që u zhvillua në mes të viteve 1998-1999 ka shkakuar dëmtime të rënda për sektorin, duke shkatërruar qindra dhe mijëra prona private, dhe publike. Procesi i rindërtimit është kryer me një mungesë të një kuadri ligjor, plani rregullues dhe mbikëqyrje nga ana e qeverisë qendrore

dhe lokale. Çështjet e pronësisë u bënë shumë të qarta kur dokumentet arkivore kadastrale ishin dëmtuar dhe marrë peng nga forcat serbe. Kjo krijoi një kaos të madh në këtë sektor. Si qendër e kryeqytetit të Kosovës, popullsia e Prishtinës u rrit jashtëzakonisht shumë dhe u bë komuna më së shumti e prekur nga migrimi i brendshëm. Nga e gjithë popullsia e cila migroi brenda kufijve kombëtarë nga njëra komunë në tjetrën, Prishtina u bë përfituesi më i madh i emigrantëve të brendshëm me 45.905 banorë të rinj, ose një total prej 23.1 % të të gjithë emigrantëve të brendshëm, duke rritur kërkesën për apartamente banimi dhe shtëpi dhe duke e bërë atë shumë tërheqëse për investimet e ndërtimit (Agjencia e Statistikave të Kosovës, 2014b).

Në vitet e fundit nga të qenit një treg kaotik, sektori i ndërtimit ka treguar shenja të rregullimit. Kjo është nxitur nga kërkesa e konsumatorit i cili vazhdimisht ka kërkuar përmirësimin e cilësisë, sigurisë juridike, dhe financim të përballeshëm. Në anën tjetër i ka detyruar kompanitë e ndërtimit që të përmirësojnë ofertat e tyre, duke përmirësuar cilësinë e përgjithshme të produktit të tyre, duke mundur formën e ndryshme të pagesës, dhe duke u siguruar që ata posedojnë dokumentet ligjore, dhe leje ndërtimi për produktin që ofrojnë. Gjatë dy viteve të fundit, një rol kyç në rregullimin e sektorit ka luajtur Komuna e Prishtinës. Në një përpjekje për të ndaluar kaosin urban dhe të vënë rend duke ndaluar projektet në vazhdim të ndërtimit pa leje ndërtimi, dhe zbatimin e procedurave të nevojshme dhe teknike për të marrë një leje ndërtimi. Sipas raportit të bërit biznes të Bankës Botërore, nga 189 vende, Kosova radhitet në vendin e 135, kur është fjala për marrjen e një leje ndërtimi. Ndalesat e punës së ndërtimit pa leje ndërtimi dhe pa zbatimin e rregulloreve nga Komuna e Prishtinës, e ka ndarë opinionin publik. Shumica e firmave të ndërtimit besojnë se një vendim i tillë ka shkakuar dëme të rënda për bizneset e tyre, duke bllokuar punën e tyre dhe zgjatjen e kohës së marrjes së lejes së ndërtimit. Në anën tjetër, një grup i vogël i kompanive të ndërtimit, si dhe ekspertë të ndryshëm nga fusha, avokojnë se sektori po përfiton nga një vendim i tillë pasi që tregu është duke u rregulluar dhe kaosit urban është duke i ardhur fundi. Kur është fjala për investime në sektorin e ndërtimit, anketa jonë tregon se investimet nga diaspora, apo investimet e huaja direkte përbëjnë 40-50 % të totalit të investimeve të bëra në këtë sektor. Kostoja e ndërtimit llogaritet të jetë në vlerën e 300-350 Euro, ndërsa çmimi për metër katror në Prishtinë sillet prej 500 në 1200 Euro, në varësi të vendndodhjes.

FIG. 03 SHIFRAT E PUNËSIMIT NË TETË KOMUNAT E REGJIONIT TË PRISHTINËS



BURIMI: AGJENCIA E STATISTIKAVE TË KOSOVËS, 2016.

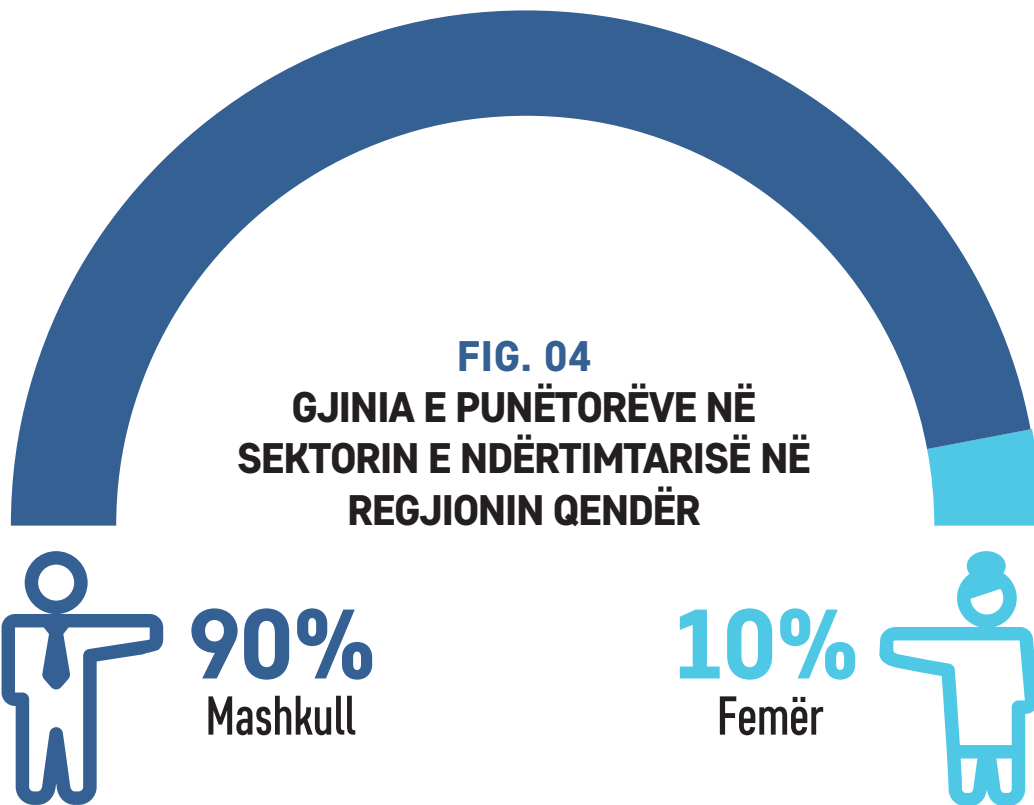
4.2 Karakteristikat themelore dhe performanca e kompanive

Në pjesën e parë të studimit, kompanitë që operojnë në rajonin e Prishtinës iu përgjigjën pyetjeve në lidhje me sfondin e tyre, pronësinë, aktivitetet kryesore dhe arsyet e veçanta pse kanë hyrë në sektorin e ndërtimit. Shumica e kompanive të intervistuar ishin të angazhuara në forma të ndryshme në këtë sektor edhe para vitit 1999. Disa prej kompanive ishin të përfshira në ndërtim të ulët, të tjerat në tregtinë me material ndërtimor dhe disa në tregun e pasurive të patundshme. 90% e firmave regjistruan biznesin e tyre në periudhën e pas luftës, dhe 50% e tyre regjistruan biznesin e tyre në periudhën 2007-2009. Vetëm një firmë kishte regjistruar biznesin e tyre para vitit 1999, në vitin 1986. Sa i përket statusit ligjor të firmave, 50% e tyre janë të regjistruara si Shoqëri me Përgjegjësi të Kufizuar (L.L.C), ndërsa 25% si Kompani Aksionare (J.S.C), dhe të tjerat si Biznes Individual (I.B).

Tradita familjare në sektorin e ndërtimit ka qenë arsyeja kryesore për zhvillimin e mëtejshëm dhe vazhdimësinë e biznesit. 60% e firmave kanë deklaruar se edhe para hapjes së biznesit, ata ishin të përfshirë në një formë në ndërtim. Shumica prej tyre janë të angazhuar në ndërtimin e ndërtesave të ulëta, tregtisë me material ndërtimor dhe në tregun e pasurive të patundshme në formën e bizneseve të vogla familjare. Duke punuar në ndërtim, tregti, dhe biznesin e pasurive të patundshme, ata u bënë të vetëdijshëm për potencialin e këtij

sektori, dhe vendosën të investojnë edhe më tej për të rritur biznesin. Në këtë mënyrë, nga ndërtimi i ulët, ata zgjeruan biznesin e tyre në ndërtime të larta. Ndërkohë, dy prej firmave të intervistuar thanë se vendimi për investimin e kapitalit të tyre erdhi duke parë fitimin potencial në këtë sektor, dhe për shkak të tokës që ata kishin në pronësi. Një faktor tjetër i rëndësishëm është dendësia e popullsisë e cila është përqendruar rreth rajonit të Prishtinës. Pas luftës së vitit 1999, për shkak të shumë faktorëve si shkatërrimi i zonave të banuara gjatë luftës, si dhe mungesa e mundësive ekonomike, Prishtina u mbipopullua, ku migrimi i brendshëm u bë shumë i dukshëm.

Ka dy aktivitete kryesore që lidhin pothuajse të gjitha këto kompani. Shumica e tyre janë të përfshira në ndërtime të larta, kryesisht në ndërtesa të larta banimi. Rritja e ndërtimitarisë së lartë është rezultat i zonave me popullsi shumë të dendur, ku ka mungesë të tokës, dhe ndërtesat e larta të banimit janë ndërtuar për të përmbushur kërkesat e popullsisë. Në fakt, vetëm njëra nga kompanitë e intervistuar ka mbetur në ndërtim të ulët por të gjerë. Me fjalë të tjera, shtëpi të vogla të ndërtuara për shitje në një zonë të gjerë në formën e një lagje të planifikuar dhe urbanizuar. Aktiviteti tjetër i përbashkët për gjithë këto firma është ai i shitjes. Që të gjithë këto kompani janë motivuar nga fitimi dhe për këtë arsye të gjithë ata janë të angazhuar në shitjen e apartamenteve që ata prodhojnë. Një prej firmave të intervistuar, bëri një hap më tej në investime, dhe zbuloi se ata kanë hapur fabrikën e tyre, duke prodhuar materialin ndërtimor, dyert dhe dritaret. Vetëm një nga firmat e intervistuar ka deklaruar se nuk janë të angazhuar në



ndërtimin e drejtpërdrejtë, por ata kontraktajnë kompanitë e ndërtimit për të kryer punën e ndërtimit, dhe pastaj ata shesin apartamentet.

Në lidhje me madhësinë dhe përbërjen e stafit, siç u përmend më parë shumica e firmave janë biznese mikro. Ndërkohë 60% e firmave të intervistuarra bien në kategorinë e ndërmarrjeve të vogla me një mesatare prej 11 të punësuarve. Megjithatë, kur është fjala për projektet e ndërtimit, pothuajse të gjitha firmat e vogla kontraktajnë punëtorë shtesë të ndërtimit ose kompani tjera të ndërtimit për të përfunduar punën. Pjesa e mbetur prej 40% e firmave janë ndërmarrje të mesme, me një mesatare prej 179 punëtorëve.

Ndërmarrjet e vogla janë organizuar në formën e bizneseve të vogla familjare, me anëtarët e familjes që mbulojnë pozicione të ndryshme në kuadër të firmës. Përveç pozitës menaxheriale e cila është zënë nga pronari, pozicionet e tjera që pothuajse të gjitha ndërmarrjet e vogla i kanë të përbashkëta janë: një kontabilist, një arkitekt, një avokat, dhe një person i shitjes. Ndërsa ndërmarrjet e mesme kanë një strukturë të organizuar të personelit me departamente të ndara, si ai i projektimit dhe departamentit të inxhinierisë, administrimit, departamentit të financave dhe shitjes, dhe ekipi i ndërtimit që përbën numrin më të madh të të punësuarve.

Pjesa më e madhe e punonjësve të angazhuar në administratë, financa, projektim dhe inxhinieri kanë arsim të lartë ose të mesëm. Ndërsa punonjësit e angazhuar në punën e ndërtimit kanë arsimim fillor. Moshë mesatare e punonjësve të firmave të intervistuarra në këtë sektor është 29, ndërsa për gjininë e të punësuarve, sektori është i dominuar nga meshkujt. Më shumë se 90% e të punësuarve që punojnë në këto firma janë meshkuj. Punonjësit e angazhuar në ndërtim janë të gjithë meshkuj, ndërsa një pjesë e vogël e punëtorëve femra është e vendosur në departamente siç janë administrata apo financat (shih Figurën 4).

Në pjesën tjetër të intervistës firmat janë pyetur për t'iu përgjigjur pyetjeve në lidhje me performancën e tyre të biznesit. Përgjigjet që këto kompani kanë dhënë në lidhje me performancën e tyre janë të ndryshme për shkak të shumë faktorëve të ndryshëm. Kur u pyetën në lidhje me shitjet e tyre, 50% e firmave kanë deklaruar se janë duke performuar më keq se vitin e kaluar. Arsyet për rënien e shitjeve ishin të ndryshme. Një nga pronarët e një firme ka deklaruar se oferta për apartamente banimi është shumë më e lartë sesa kërkesa, duke rezultuar në një rënie të shitjes. Një tjetër faktor i rëndësishëm në rënie të shitjes, në bazë të firmave të intervistuarra është Komuna e Prishtinës, e cila kishte bllokuar punën duke zbatuar procedurat burokratike. Ndërkohë, 40% e firmave të intervistuarra kanë deklaruar se krahasuar me vitin e kaluar, kanë përjetuar një rritje

në shitjet e tyre. Firmat asocojnë rritjen e shitjeve me përmirësimin e infrastrukturës përreth kompleksit të ndërtesave të tyre dhe me vendndodhjen e investimit të tyre. Një nga kompanitë ka deklaruar se shitjet e tyre janë në të njëjtin nivel si në vitin e kaluar. Edhe pse gjysma e firmave të intervistuar deklaruan se kishin performuar më keq se vitin e kaluar, kur është fjala për pritjet e shitjes për vitin e ardhshëm, 60% e firmave të intervistuar kanë deklaruar se presin një rritje në shitje, dhe 40% e tyre janë në pritje të një rënie. Firmat ia atribuojnë rritjen e shitjeve për vitin e ardhshëm investimeve që kanë bërë.

Të gjitha firmat e intervistuar kanë deklaruar se janë të angazhuara në një formë të investimeve kapitale në vitin aktual dhe atë të kaluarin. Ndërtesat e larta të banimit dhe shtëpitë janë objektet me cilat këto firma kanë qenë të angazhuara në ndërtim gjatë dy viteve të fundit. Në përpjekje për të rritur dhe zgjeruar biznesin e tyre edhe më tej, disa firma kanë shkuar më tej me investimet e tyre, duke ndërtuar fabrika që prodhojnë material ndërtimor, dyer dhe dritare. Shtrirja dhe madhësia e projekteve të investimeve ndryshon nga një firmë në tjetrën, varësisht prej faktorëve të ndryshëm. Ka kompani që ka investuar 6 milionë Euro brenda dy viteve të fundit, duke ndërtuar dy ndërtesa të gjata banimi, ndërsa një tjetër firmë ka investuar 1.5 milion Euro në një objekt të ngjashëm. Projekte të tjera të investimeve brenda periudhës dy vjeçare përfshinë një projekt të përbërë nga 50 shtëpi të ndërtuara. Ndërkohë pothuajse të gjitha firmat e intervistuar janë duke planifikuar të bëjnë investime në vitin e ardhshëm.

Ndërtesat e larta të banimit në lokacione të ndryshme janë objekte të cilat kompanitë planifikojnë të ndërtojnë. Disa nga firmat janë duke pritur për të marrë lejen e ndërtimit para fillimit me punë ndërtimore, dhe veçse kanë aplikuar tashmë në Komunën e Prishtinës. Lidhur me burimet e investimeve, forma më e zakonshme e fondeve mbetet ri-investimi i të ardhurave që vijnë nga shitja e apartamenteve të banimit. Forma të tjera të financimit janë shitja e pronës familjare si tokë ose objekte të ndryshme të biznesit. Disa prej firmave kanë marrë kredi nga bankat lokale në vlerë deri në 2.5 milionë Euro.

Kur flasim për shfrytëzim të kapaciteteve, asnjë prej firmave të intervistuar nuk janë duke përdorur kapacitetet e tyre prodhuese në maksimum, për shkak të faktorëve të ndryshëm. Një nga arsyt kryesore është se puna ndërtimore është njësezonale, ku pjesa më e madhe e punës kryhet gjatë temperaturave të ngrohta sezonale si pranverë dhe verë. Edhe pse firmat janë përshtatur për këtë duke kryer aktivitetet e jashtme të ndërtimit gjatë stinëve të ngrohta, si dhe punën e brendshme gjatë temperaturave të ftohta, kjo ende i pengon ata për të shfrytëzuar kapacitetin e tyre në maksimum. Një faktor tjetër që pengon firmat të përdorin kapacitetin e tyre të prodhimit



Lidhur me performancën, 50% e firmave të intervistuar kanë deklaruar se janë duke performuar më keq se në vitin e kaluar, ndërsa 40% kanë deklaruar se kanë shënuar një rritje të shitjeve dhe janë duke performuar më mirë.

në maksimum është për shkak të procedurave burokratike të marrjes së një leje ndërtimi nga Komuna e Prishtinës. Një nga firmat më të mëdha të intervistuar ka deklaruar se ata janë duke përdorur vetëm 10-15 % të kapacitetit të tyre për shkak të lejes së ndërtimit të cilën janë duke pritur për të marrë që dy vite nga Komuna e Prishtinës.

Sipas firmave të intervistuar, kërkesa për produktin që ato ofrojnë në sektorin e ndërtimit, i cili është apartamente banimi dhe shtëpi, është me të vërtetë e lartë. Siç u tha më parë, nga të gjitha komunat e Kosovës, Prishtina është përfituesi më i madh i emigrantëve të brendshëm që lëvizin nga njëra komunë në tjetrën me një total prej 23% të emigrantëve të brendshëm që lëvizin në kryeqytet, duke rritur dendësinë e popullsisë, respektivisht të kërkesës për apartamente banimi. Gjithmonë duke iu referuar firmave të intervistuar, vendi luan një faktor kyç në përcaktimin e kërkesës për produktin, në këtë rast apartamente banimi. Kur u pyetën nëse konsumatorët do të mbeteshin besnikë dhe vazhdojnë të blejnë produktet e tyre në qoftë se ata kishin për të rritur çmimet e tyre me 10%, firmat kanë dhënë përgjigje të ndryshme. Shumica e tyre kanë deklaruar se klientët e tyre janë shumë besnikë meqë ata e perceptojnë markën e tyre shumë mirë nga përvojat e mëparshme. Megjithatë, sipas tyre, një rritje prej 10% në çmim do të duhej të shoqërohej nga një përmirësim në produktin që ato ofrojnë. Për shembull, një lokacion të mirë, risitë brenda objektit si infrastruktura e përmirësuar, cilësisë, vend parkimi, parqe të gjelbra dhe gjëra tjera që do të justifikonin një rritje në çmim. Përndryshe, në qoftë se një rritje në çmim prej 10% do të bëhej pa përmirësim të ofertës, firmat mendojnë se klientët e tyre do të fillojnë të mendojnë për alternativa të tjera.

Ka faktorë të ndryshëm që përcaktojnë strategjinë e çmimit dhe mënyrën se si firmat në sektorin e ndërtimit rregullojnë çmimet për produktin e tyre. Ashtu si në të gjithë sektorët e

tjerë, çmimet janë vendosur dhe rregullohen nga forcat e tregut. Megjithatë, faktori më i rëndësishëm në përcaktimin e çmimit për produktet në sektorin e ndërtimit mbetet lokacioni. Lokacionet që janë më afër qendrës me qasje më të lehtë në rrugët kryesore dhe rrethe, sipas firmave rrisin vlerën e objekteve dhe përkatësisht çmimet e tyre. Faktorë të tjerë të rëndësishëm që janë marrë në konsideratë për përcaktimin e çmimeve janë kostoja e investimit dhe marzha e fitimit të cilin kompanitë presin të fitojnë, si dhe cilësia dhe standardet e punës ndërtimore. Pothuajse të gjitha firmat kanë deklaruar se nuk do të luhatin çmimet e tyre, pasi ajo dëmton markën e tyre duke mos qenë besnik dhe serioz ndaj klientëve të tyre, si dhe klientët potencial.

Shumica e firmave të intervistuar kanë deklaruar se nuk eksportojnë shërbimin e tyre. Për momentin janë të përqendruar vetëm në tregun lokal. Megjithatë, disa nga këto firma kanë deklaruar se janë duke eksportuar me sukses prodhimet e tyre në Gjermani dhe në Skandinavi. Një nga firmat ka deklaruar se kanë hyrë me sukses në tregun Gjerman me ndërtimin e ndërtesave të larta, dhe se veçse kanë qenë të angazhuar në një projekt të ngjashëm në Gjermani. Ndërkohë, një tjetër firmë veprimtaria e të cilës qëndron në ndërtimin e ulët të ndërtesave, zbuloi se gjatë vitit të kaluar kanë filluar ndërtimin e vila shtëpive në Skandinavi dhe presin që ky biznes të rritet.

Në mënyrë që të rrisin biznesin e tyre të mëtejshëm, të gjitha firmat përpiqen të dallojnë markat e tyre nga konkurrentët duke futur risi të cilat do të përmirësonin dhe rifreskonin produktet e tyre. Firmat ndërtuese përqendrohen kryesisht në përmirësimin e cilësisë së objekteve të tyre. Investimet e mëdha në inovacione në sektorin e ndërtimit janë hapësirat e gjera të gjelbra ose parkimit, hapësira për fëmijë, ndriçim të përmirësuar, dizajne unike të jashtme dhe të brendshme të objektit, format e reja të fasadës, sistemeve të ngrohjes, dritareve dhe dyerve të reja, përmirësimin e sigurisë dhe ashensorëve, si dhe materiale të tjera që përmirësojnë cilësinë e përgjithshme të objekteve. Disa prej firmave në përpjekjet e tyre për të dalluar dhe për të sjellë risi në ofertat e tyre, kanë ndërtuar qendra tregtare në ndërtesat e tyre të banimit, duke u përpjekur që të përmbushin kërkesat e konsumatorëve të tyre, dhe në këtë mënyrë të rrisin besnikërinë ndaj tyre. Asnjë prej firmave të intervistuar nuk kanë marrë ndonjë lloj të ndihmës së huaj financiare.

Ngjashëm me të gjithë sektorët e tjerë, bizneset në sektorin e ndërtimit përballen me sfida të ndryshme. Sfida kryesore më të cilën firmat e ndërtimit përballen është marrja e lejes së ndërtimit. Në një përpjekje për të punuar në përputhje me planet rregulluese dhe të vënë rend në sektorin e ndërtimit,



Shumica e firmave të intervistuar kanë deklaruar se nuk eksportojnë shërbimin e tyre. Megjithatë, dy firma kanë deklaruar se kanë eksportuar me sukses në Gjermani dhe Skandinavi, me ndërtimin e ndërtesave të larta dhe ndërtimin e ndërtesave të ulëta, respektivisht.

Komuna e Prishtinës në vitin 2014 i ka ndaluar të gjitha projektet e ndërtimit të cilat nuk posedojnë lejet e ndërtimit, si dhe ka zbatuar procedurat e kërkuara për marrjen e një leje ndërtimi. Një vendim i tillë ka krijuar efekte të shumëfishta. Disa prej firmave të intervistuar deklaruan se ata janë duke përdorur vetëm 10 deri 30 % të kapaciteteve të tyre për punë dhe se puna e tyre është duke u bllokuar për shkak të vështirësive që lidhen me marrjen e një leje ndërtimi, ndërsa ata janë të detyruar të paguajnë punonjësit e tyre të kontraktuar e që nuk janë duke punuar.

Ndërkohë kjo ka afektuar edhe prodhuesit e materialeve të ndërtimit, pasi që tregu i tyre është përqendruar kryesisht në rajonin e Prishtinës. Firmat dhe ekspertët besojnë se në vitin 2014 prodhimi i materialeve të ndërtimit ka rënë për 50%, meqë kërkesa për produktin ishte dukshëm më e ulët. Një sfidë tjetër që firmat atribuojnë në Komunën e Prishtinës është mungesa e infrastrukturës dhe investimeve të bëra për të përmirësuar atë. Investitorët në sektorin e ndërtimit besojnë se taksat që ata po paguajnë nuk janë duke u investuar mjaft mirë nga ana e komunës. Sipas tyre infrastruktura rruqore është më problematike. Disa prej firmave të intervistuar deklaruan se kohë pas kohe, ata janë të detyruar të investojnë vetë, në rregullimin e tubave të ndryshëm ose pjesë të rrugës që lidh objektet e tyre, dhe që sipas tyre është detyrë e komunës.

Firmat gjithashtu përmendin vështirësitë me institucionet publike si Korporata Energjetike e Kosovës dhe sistemin e ngrohjes së Prishtinës "Termokos". Një nga firmat ka deklaruar se ishin të detyruar që të investojnë në një nënstacioni elektrik ngaqë Korporata Energjetike e Kosovës nuk

ishite e gatshme ta bënte atë. Gjithashtu, në shumicën e rasteve sistemi i ngrohjes së Prishtinës "Termokos" nuk i lidh objektet e tyre në sistemin e ngrohjes, dhe në disa raste ata u detyruan ta bëjnë vetë. Agjencia Kadastrale e Kosovës është një institucion që shkakton vonesa gjatë regjistrimit të pasurive. Gjithashtu, në bazë të firmave një tjetër çështje është sistemi gjyqësor, me gjykatat që vonojnë rastet deri në shtatë vjet. Një tjetër sfidë e madhe është se firmat në këtë sektor hasin në probleme dhe kriza likuiditeti dhe me metodat e pagesës. Ka shumë çështje që shkaktojnë vonesat në pagesat dhe metodat e pagesës. Kjo i atribuohet kryesisht vështirësive të marrjes së një kredie, mungesa e blerësit me para të gatshme dhe mungesa e kontratave ligjore. Sipas firmave të intervistuar ka shumë raste ku konsumatorët blejnë një apartament dhe banojnë aty pa paguar shumën e përgjithshme dhe pastaj gjithashtu vonojnë pagesën. Mungesa e parave të gatshme dhe vonesa në pagesa, i vë investitorët në një cikël ku ata janë të detyruar të punojnë me një mungesë të parave të gatshme. Në këtë mënyrë ata janë të detyruar të blejnë material ndërtimor me kompensim, duke i ofruar furnizuesit produktet e tyre - në këtë rast, apartamente banimi në vend të parave të gatshme. Për arsye se firmat janë të varura nga shitjet e tyre kur investojnë në projekte të reja ose të vazhdueshme të ndërtimit, vonesat në pagesa i shkaktojnë vonesa në projektet e tyre. Një çështje tjetër është disponueshmëria e tokës. Meqë ka një mungesë të tokës për ndërtim, firmat janë të detyruara të negociojnë me shumë pronarë të shtëpive për të blerë shtëpitë e tyre, për të ndërtuar objektet e tyre mbi ta. Në shumë raste toka bujqësore është shitur si tokë komerciale me çmim më të lartë.

4.3 Fuqia punëtore

Siç u tha më parë, sektori i ndërtimit në Kosovë, me një pjesëmarrje prej 9.1%, në vitin 2014 ishte punëdhënësi i katërt më i madh në Kosovë, duke punësuar rreth 13.192 punonjës. Numrat e punonjësve në firmat që ishin pjesë e studimit tonë shkonin nga 10 në ndërmarrje të vogla, deri në 230 në ndërmarrje të mesme. Numri mesatar i të punësuarve rezultoi të jetë 60. Siç u përmend më parë, punëtorët janë kontraktuar si punëtorë me kohë të plotë. Megjithatë disa firma, kryesisht ndërmarrje të vogla, punësojnë punëtorë sezonalë shtesë kur është e nevojshme për të përfunduar punën e ndërtimit. Ndërkohë ka lloje të ndryshme të kontratave që firmat ofrojnë për punonjësit e tyre. Disa firma paguajnë punonjësit e tyre me orë të punës, dhe ofrojnë kontrata një vjeçare me opsionin e vazhdimit të kontratës në rast se ka më shumë punë.

Pjesa më e madhe e të punësuarve në këto firma janë me arsimim fillor. Ndërsa pakica e punonjësve të cilët kryesisht zënë pozita në administratë, posedojnë arsimim të mesëm ose të lartë. Punonjësit me arsimim të mesëm që zënë pozita të tilla si drejtor ekzekutiv, kontabilist, arkitekt, inxhinier dhe avokat, kanë përfunduar studimet e tyre universitare. Në disa raste ka kandidatë PhD. Kur u pyetën se çfarë attribute ata kërkonin në kandidatë për punësim, përvoja dhe përkushtimi në punë ishin në krye të listës ndër të tjera. Disa firma kanë deklaruar se punësojnë punonjës që nuk posedojnë përvojë në sektorin e ndërtimit, dhe pastaj i trajnojnë ata.

Pagat në sektorin e ndërtimit janë të ndara dhe ndryshojnë bazuar në kualifikimet dhe pozicionet që punonjësit zënë në kuadër të kompanisë. Në vitin 2013, paga mesatare në sektorin e ndërtimit në Kosovë është vlerësuar të jetë 388 Euro, apo paga e katërt më e lartë në të gjithë sektorët. Pagat dallojnë nga 299 Euro për të punësuarit pa kualifikim, deri në 859 Euro për profesione si arkitektë dhe inxhinierë. Ndërkohë, paga mesatare në firmat që kemi intervistuar rezultoi të jetë 540 Euro. Shumica e firmave të intervistuar deklaruan se pagat do të shënojnë ngritje ndërsa njëra kompani ka deklaruar se trendi i pagave të tyre ishte në regres, dhe se ata nuk presin përmirësime.

Në përgjithësi, kompanitë e intervistuar deklaruan të jenë të kënaqur me fuqinë punëtore të disponueshme në tregun e punës. Megjithatë sipas tyre, ka mangësi të cilësisë së fuqisë punëtore. Ka shumë punëtorë në dispozicion për punë në sektorin e ndërtimit, por atyre u mungon përvoja dhe motivimi për të kryer punën si duhet. Ndërsa nuk ka një tepricë të punëtorëve në tregun e punës kur është fjala për ndërtim skeleti ose punë të para të ndërtimit, nga ana tjetër ka një deficit të punëtorëve që kryejnë vepra të veçanta të tilla si dekorata, pllaka, ngrohje e të tjera. Disa firma zbulojnë se ata kanë punësuar punëtorë nga vendet fqinje për ndonjë punë të caktuar. Kur u pyetën në lidhje me vështirësi për të rekrutuar punonjës të rinj, shumica e firmave kanë deklaruar se nuk ka pasur vështirësi të mëdha. Disa prej firmave përmendën mungesën e përvojës, entuziazmi dhe motivimi i punonjësve të ardhshëm.

4.4 Forcat konkurruese

Në këtë seksion ne do të përshkruajmë bizneset konkurruese përballë sektorit të ndërtimit. Do të përshkruhen pesë forcat konkurruese që ndikojnë në sektor: (i) rrezikun e hyrjeve të reja; (ii) fuqinë blerëse; (iii) fuqinë e furnizuesit;

(iv) kërcënimi nga zëvendësimet e produktit; (V) rivaliteti konkurrues. Këto forca përcaktojnë strukturën e sektorit dhe nivelin e konkurrencës në sektor. Sa më të fuqishme forcat konkurruese janë më pak fitimprurës sektori do të jetë.

Kërcënimi i hyrjeve të reja është i ulët. Edhe pse procedurat e nevojshme për të regjistruar një biznes të ri janë mjaft të lehta, në bazë të firmave të intervistuar investimet kapitale të nevojshme për të hyrë në treg janë mjaft të larta. Edhe pse kjo varet nga madhësia dhe fushëveprimi i projektit, në qoftë se një investitor është i interesuar që të hap një biznes dhe të investojë në ndërtimin e lartë, do të i duhen rreth 1 milion Euro. Një pengesë tjetër e një biznesi të ri është përballja më marrjen e lejeve të ndërtimit. Firmat e intervistuar thonë se trajtimi dhe procedurat e kërkuara për marrjen e lejes për ndërtim kërkojnë përvojë, diçka që anëtarët e rinj nuk e kanë. Besueshmëria e markës që firmat kanë ndërtuar gjatë viteve ndaj klientëve të tyre, është një tjetër faktor që i bën ata të besojnë se kërcënimi i hyrjeve të reja në sektor është i ulët.

Fuqia blerëse në sektorin e ndërtimit është konsideruar e mesme. Në shumicën e rasteve investitorët kanë ngritur termet dhe kushtet, por në rastet kur blerësit janë të gatshëm të paguajnë përpara ose me kesh për produktin, firmat ulin çmimin e tyre për 8-10% për apartament banimi. Sipas firmave të intervistuar, ka dy lloje të blerësve: atyre nga Diaspora dhe ata nga brenda. Fuqia blerëse nga blerësit e Diasporës është shumë e lartë. Sipas firmave të intervistuar, blerjet nga Diaspora kanë të bëjnë deri në 40-50% të shitjeve totale të tyre. Ndërkohë blerësit e brendshëm vijnë nga klasa e mesme dhe nuk janë shumë të fuqishëm. Profili i një blerësi të klasës së mesme është i përbërë nga një çift 35-45 vjeçar, i cili në shumicën e rasteve do të marrë një kredi për të financuar blerjen prej tyre.

Fuqia e furnizuesit në sektorin e ndërtimit është e ulët. Sipas firmave të intervistuar ka shumë furnizues në treg, duke minimizuar mundësinë e një monopoli furnizues. Materialet e ndërtimit mund të gjenden lehtë në treg. Firmat argumentojnë se nuk ka shpenzime të mëdha, kur e ndërrojnë furnizuesin. Megjithatë shumica e tyre nuk preferojnë ndërrimin e tyre për shkak të metodave të tyre të pagesave. Marrëdhëniet afatgjata me furnizuesit kanë përfitimet e tyre, pasi që një numër i madh i tyre janë në gjendje të presin ata për pagesën. Në varësi të situatës, një pjesë e pagesave janë kryer me para në dorë, dhe një pjesë me anë të kompensimit.

Kërcënimi zëvendësues në sektorin e ndërtimit është i mesëm në të lartë. Meqë oferta për apartamente banimi në



Kur është fjala për fuqinë e konkurrencës, konkurrenca e rivalitetit është e lartë. Numri i investitorëve në sektorin e ndërtimit është i lartë. Një konkurrencë e fortë ka prekur firmat e ndërtimit, që nga cilësia e punës së tyre është përmirësuar.

rajonin e Prishtinës është e lartë, konsumatorët e ardhshëm do të kenë mundësi të zgjedhin për të blerë produktin nga furnizuesit e ndryshëm. Megjithatë, firmat e intervistuar besojnë se klientët e tyre aktuale do të qëndrojnë më produktet e tyre dhe do të rekomandojnë atë tek të tjerët, pasi që ata janë të mësuar me produktet e tyre.

Kur është fjala për fuqinë e konkurrencës, konkurrenca e rivalitetit është e lartë. Numri i investitorëve në sektorin e ndërtimit është i lartë. Një konkurrencë e fortë ka prekur firmat e ndërtimit, që nga cilësia e punës së tyre është përmirësuar në një përpjekje për të përmirësuar dhe të dallojnë nga konkurrentët. Edhe pse kompanitë e intervistuar besojnë se konkurrenca është e fortë, ata mendojnë se një numër i madh i tyre nuk kanë një plan të qartë strategjik të biznesit të nevojshëm për investime të qëndrueshme afatgjate. Sidoqoftë, shumica e tyre kanë deklaruar se nuk i frikësohen konkurrencës pasi që besojnë në produktin që marka e tyre ofron. Firmat besojnë se konkurrenca është duke u rregulluar me përpjekjet e Komunës të Prishtinës për të ndaluar punimet e ndërtimit që nuk posedojnë leje ndërtimi dhe duke shtyrë zbatimin e procedurave të kërkuara për marrjen e lejes së ndërtimit.

4.5 Trendet specifike të sektorit

Sektori i ndërtimit përballet me sfida të ndryshme. Vendimi i Komunës së Prishtinës për të ndaluar projektet në vazhdim të ndërtimit pa leje ndërtimi dhe për të zbatuar procedurat e nevojshme për të marrë një leje ndërtimi, ka shkakuar efekte të shumëfishta. Firmat, puna e të cilëve është bllokuar për shkak të mungesës së lejes së ndërtimit po presin për

të marrë atë dhe argumentojnë se ata janë duke punuar me kapacitetet e tyre minimale ose nuk punojnë fare. Sipas tyre, vendimi për të zbatuar procedurat e lejes së ndërtimit është duke u shkaktuar atyre shumë vështirësi. Prodhimi i materialeve të ndërtimit ka rënë deri në 50% meqë kërkesa për produkte të tilla ka rënë në mënyrë të konsiderueshme. Kriza e likuiditetit apo mungesa e rrjedhës së parasë është një çështje me të cilën bizneset kryesore të përballen në sektorin e ndërtimit, duke i detyruar ata që të punojnë me anë të metodave të ndryshme të pagesës, si kompensim. Mungesa e tokës komerciale për shitje dhe investimet e bëra në infrastrukturë, si dhe qasja në infrastrukturën rrugore, furnizimi me energji elektrike, trajtimin e ujërave të zeza dhe ngrohjet qendrore janë ato kryesore.

Për sa i përket trendit të shitjes në këtë sektor, edhe pse disa nga firmat besojnë se sektori do të përjetojnë një rënie të vogël të çmimeve për shkak të ofertës më të madhe në treg, ata mendojnë se trendi i shitjes do të mbetet i njëjtë. Kur u pyetën në lidhje me potencialin në sektor, firmat e ndërtimit kanë dhënë përgjigje të ndryshme. Shumë prej tyre besojnë se ka potencial për investime të mëtejshme. Sipas tyre ka disa vende dhe zona të reja të cilat janë duke u identifikuar për ndërtim. Gjithashtu numri i madh i banorëve aktuale dhe të ardhshëm rrisin besimin e tyre. Blerësit e diasporës mbeten ato me potencialin më të lartë të blerjes. Ndërkohë disa firma besojnë se nuk ka potencial investimi në të ardhmen e afërt, pasi që sipas tyre oferta aktuale për ndërtesat e banimit tashmë tejkalon kërkesën, dhe në gjendjen aktuale tregu nuk do të jetë në gjendje për të u rregulluar vetë, duke minimizuar potencialin e investimeve. Kur u pyetën në lidhje me burimet e investimeve, disa firma thanë se investimet e tyre janë të financuara kryesisht nga shitja e tyre. Disa prej tyre edhe e përdorin kredi bankare.

Shumica e firmave të intervistuar kanë deklaruar se ata nuk ishin të detyruar të përmbushnin ndonjë set të veçantë standardesh ose rregullash si ato standarde ISO të pranuar globalisht. Sipas disa prej tyre, puna e tyre nuk është monitoruar nga inspektorët, nga qeveritë qendrore, ose vendore. Megjithatë disa prej tyre kanë deklaruar se në përpjekjet e tyre për të rritur cilësinë e përgjithshme të produktit të tyre dhe të konkurrojnë me konkurrentët e tyre, ata përpiqen për të përmbushur të gjitha standardet e kërkuara. Ndërkohë shumë nga materialet që ata përdorin, përkrijnë me standardet ISO.

Në pyetjen tjetër firmat i përgjigjen pyetjeve mbi besimin e tyre në institucionet publike dhe raportet me to. Shumica e firmave kanë deklaruar se nuk u besojnë institucioneve publike. Ato ankohen se nuk ka bashkëpunim me komunën

as institucionet e pushtetit qendror. Të gjitha firmat kanë deklaruar se kurrë nuk kanë qenë të kontaktuar nga dikush prej institucioneve lokale dhe qendrore gjatë hartimit të planeve të zhvillimit të biznesit në lidhje me sektorin e ndërtimit. Firmat kanë deklaruar se nuk kanë marrë asnjë lloj mbështetje nga qeveria lokale apo qendrore në tri vitet e fundit.

Blerësit në sektorin e ndërtimit vijnë nga klasa të ndryshme shoqërore. Siç u përmend më parë ka dy lloje të blerësve: atyre nga diaspora dhe ata nga brenda. Sipas firmave të intervistuar blerësit e diasporës përbëjnë 40-50 % të shitjeve totale të tyre. Ndërkohë blerësit e brendshëm vijnë nga klasa e mesme dhe nuk janë shumë të fuqishëm. Profili i një blerësi të klasës së mesme është i përbërë nga një çifti të vjetër 35-45 vjeçare që vijnë nga sektorë të ndryshëm të tregut të punës, të cilët në shumicën e rasteve marrin një kredi për të financuar blerjet prej tyre.

Për sa i përket materialeve të ndërtimit, firmat deklarojnë se rreth 30% e materialit është e importuar, ndërsa 70% është blerë nga furnizuesit vendor. Në shumicën e rasteve materialit që është blerë nga furnizuesit vendor janë lëndët e para si tulla, çimento, dru dhe të tjera. Në anën tjetër, produktet tjera të tilla si dyer, dritare, parket, materiale izolimi, janë të importuara. Një nga firmat ka hapur fabrikën e tyre për prodhim të materialit ndërtimor, dritare dhe dyert.

5



Sektori i TIK-ut në Kosovë (pa përfshirë kompanitë e telekomunikacionit të tilla si VALA dhe IPKO) është i përbërë nga kompanitë e vogla të mesme, me kapacitete shumë të kufizuara për shërbimet me vlerë të lartë të shtuar, i përbërë nga më pak se mesatarisht 20 të punësuar (MTI, 2014).

5. TIK

Kjo pjesë e raportit paraqet gjetjet nga intervistat, të kryera me disa nga kompanitë më të mëdha të TIK që operojnë në rajonin e Prishtinës. Fillojmë duke prezantuar metodologjinë për përzgjedhjen e sektorit dhe mbledhjen e të dhënave, ndërsa pjesa 3 diskuton gjetjet kryesore nga intervistat. Në seksionin 3.1 ne paraqesim një pasqyrë të shkurtër të sektorit; ndërsa seksioni 3.2 tregon karakteristikat themelore dhe performancën e firmave në sektorin e TIK-ut në rajonin e Prishtinës; Seksioni 3.3 vazhdon diskutimin e fuqisë punëtore në sektorin e TIK-ut; ndërsa seksioni 3.4 paraqet forcat konkurruese në sektorin e industrisë; në fund ne i japim konkludimet tona (seksioni 3.5).

5.1 Sector overview

Ky sfond i shkurtër i këtij sektori është i bazuar në një hulumtim nga zyra duke shqyrtuar studimet përkatëse ekzistuese të përgatitura kryesisht nga institucionet qeveritare (Ministria e Tregtisë dhe Industrisë, Ministria e Zhvillimit Ekonomik), shoqata e teknologjisë së informacionit dhe komunikimit (STIKK), si dhe agjenci të tjera ndërkombëtare në Kosovë.

Bazuar në shumë histori suksesi në mbarë botën (si Irlanda, Islanda, India, apo Bullgaria) qeveritë e shumë vendeve në zhvillim janë gjithnjë e më shumë duke u përqendruar në zhvillimin e industrisë së TIK. Literatura empirike sugjeron se sektori i TIK-ut ka një potencial të madh për punësimin e të rinjve, zhvillimin e eksportit dhe zhvillimin afatgjatë ekonomik (Colecchia et al, 2002; Piatkowski, 2004). Si rezultat i kësaj, në Kosovë, si në ekonomitë e tjera në tranzicion, industria e TIK është duke u bërë një nga sektorët kryesorë strategjikë për zhvillimin ekonomik (DKA, 2015).

Sektori i TIK-ut në Kosovë (pa përfshirë kompanitë e telekomunikacionit të tilla si VALA dhe IPKO) është i përbërë nga kompanitë e vogla të mesme, me kapacitete shumë të kufizuara për shërbimet me vlerë të lartë të shtuar, i përbërë nga më pak se mesatarisht 20 të punësuar (MTI, 2014). Sipas Ministrisë së Tregtisë dhe Industrisë (2014), Administratës Tatimore të Kosovës (2014) dhe Shoqatës së Teknologjisë dhe Informacionit të Komunikimit të Kosovës- STIKK (2015), aktualisht, ka rreth 150-200 kompani aktive në industrinë e TIK-ut. Duhet të theksojmë se shumica e tyre (rreth 85%) janë të vendosura në Prishtinë



Sipas Ministrisë së Tregtisë dhe Industrisë (2014), Administratës Tatimore të Kosovës (2014) dhe Shoqatës së Teknologjisë dhe Informacionit të Komunikimit të Kosovës- STIKK (2015), aktualisht, ka rreth 150-200 kompani aktive në industrinë e TIK-ut. Shumica e tyre (rreth 85%) janë të vendosura në Prishtinë.

(USAID, 2013, MTI, 2014, STIKK, 2015). Kryeqyteti i Prishtinës tërheq kompanitë e TIK-ut për shkak të vendndodhjes së institucioneve publike dhe ndërkombëtare, vendndodhjes së universiteteve, por edhe kompanive të mëdha të sektorit privat. Ofruesit e TIK produkteve/ shërbimeve kërkojnë qasje në staf shumë të kualifikuar dhe universitete. Si rezultat ata kanë tendencë të jenë të përqendruar gjeografikisht.

Bazuar në studimet e tanishme, (USAID, 2013; MTI, 2014, STIKK, 2015) Industria e TIK-ut në Prishtinë ofron shërbime që lidhen me zhvillimin e softuerëve, telekomunikim (duke përfshirë ofrues të internetit), pajisje të harduerit, dhe trajnime në zhvillimin e shkathtësive në TIK. Rreth 85% e TIK kompanive në Kosovë janë në pronësi vendore (USAID, 2013; MTI, 2014), kurse të tjerat ose janë shoqëri aksionare ose kompani të pronësi të huaj (rreth 5%). Sektori i TIK-ut në Kosovë ka pasur një rritje të dukshme gjatë disa viteve të fundit (STIKK, 2015). Disa nga faktorët kryesorë që kanë kontribuar në këtë rritje janë: investimet e mëdha publike në vitet e fundit, sektori në rritje i telekomunikacionit por edhe ai i sistemit bankar. Sidoqoftë, një numër i madh i sfidave ende ekzistojnë: 1. Përdorimi jo i bollshëm i TIK-ut në sektorin privat, 2. Edukimi jo-kualitativ i gjeneratave të reja, 3. Madhësia e vogël e TIK kompanive 4. Mungesa e të drejtave të pronësisë intelektuale, 5. Qasje i kufizuar në tregjet e

huaja, 6. Mungesa e inovacionit dhe kreativitetit në zhvillimin e produkteve dhe shërbimeve; dhe 7. Shkalla e lartë e korrupsionit në prokurimin publik (MTI, 2014, STIKK, 2015).

Në këtë aspekt, është më me interes të madh të analizohen mendimet e TIK kompanive të mëdha në Prishtinë rreth sfidave të raportuara. Për këtë arsye, ne do të mundohemi të i diskutojmë këto sfida në seksionet në vazhdim.

5.2 Karakteristikat themelore dhe performanca e kompanive

Ky seksion do të prezantojë të gjeturat nga intervistat e detajuara. Siç e potencuam, intervistat janë bërë me shtatë pronarë/menaxherë të TIK kompanive më të mëdha në Prishtinë. Të intervistuarit kanë shërbyer për të e vlerësuar performancën e tyre, planet e tyre afat-mesme, mendimet rreth burimeve njerëzore dhe pengesat kryesore me të cilat ata janë duke u sfiduar. Intervistat janë bërë gjatë Nëntorit 2015.

TIK kompanitë në Prishtinë u themeluan në vitet e vonshme të 1990-ve dhe vitet e hershme të 2000-ës, kryesisht duke ofruar shitje të harduerëve dhe shërbime tjera bazike (të vlerës së ulët të shtuar) Pas disa viteve përvojë, ata filluan të ofrojnë shërbime softuerike siç janë, programe kontabiliteti për qeverinë dhe kompanitë vendore. Disa nga kompanitë e mëdha në sektorin e TIK-ut, filluan ofertat e biznesit me trajnime në TI, dhe më vonë vazhduan të ofrojnë edhe shërbime tjera të TIK-ut.

Kemi filluar intervistat duke i pyetur pronarët/menaxherët e TIK kompanive se çka i ka shtyrë të hyjnë në këtë sektor, dhe bazuar në rezultate, para se ti themelonin kompanitë e tyre, shumica e tyre ishin përfshirë në sektorin e TIK-ut në njëfarë forme. Por, gjithashtu shumica e tyre kanë identifikuar mundësinë për të ofruar shërbime me vlerë më të lartë të shtuar në sektor.

“Ideja për të themeluar një TIK kompani erdhi kryesisht nga identifikimi i mundësisë për të ofruar shërbime në këtë treg. Herët në 2000, TIK sektori në Kosovë ishte i pazhvilluar, ofronte shërbime shumë të ulëta të vlerës së shtuar. Ka qenë i fokusuar në tregti dhe shërbime të mjeteve të TI-së.” (Pronar i njëjës nga kompanitë më të mëdha të TIK-ut në Prishtinë)

Bazuar në rezultatet tona të cilat janë në vijë me studimet tjera të bëra në Kosovë, kompanitë e mëdha në sektorin e



“Ideja për të themeluar një TIK kompani erdhi kryesisht nga identifikimi i mundësisë për të ofruar shërbime në këtë treg. Herët në 2000, TIK sektori në Kosovë ishte i pazhvilluar, ofronte shërbime shumë të ulëta të vlerës së shtuar. Ka qenë i fokusuar në tregti dhe shërbime të mjeteve të TI-së.”

(Pronar i njëjës nga kompanitë më të mëdha të TIK-ut në Prishtinë)

TIK-ut (në Prishtinë) janë kryesisht të themeluara nga pronarë vendor, me disa përjashtime të shoqërive aksionare. Respondentët theksojnë se kanë shumë bashkëpunime të mira me partnerë ndërkombëtarë, sidomos kur bashkë (në partneritet) garojnë për projektet e mëdha publike të TIK-ut. Shumë prej tyre kanë zbatuar projekte në bashkëpunim me partnerët ndërkombëtarë. “Ky partneritet na ndihmon shumë për të fituar përvojë por edhe njohuri.” (Pronar i një kompanie të TIK-ut në Prishtinë).

Siç e përmendëm më herët, shërbimet që ofrohen nga TIK kompanitë në Prishtinë radhiten prej produkteve të ueb-it (zhvillimi i ueb-it, e-biznesi, zhvillimi i ueb portaleve, TIK konsulencë, dhe trajnime) programe për industritë softuerike (menaxhim të informacionit dhe sistemeve, financa dhe kontabilitet dhe programe bankare) dhe telekomunikacion (lidhje fikse dhe mobile për telefon, internet dhe broadband shërbime). Disa kompani kanë qenë të suksesshme në zhvillimin e aplikacioneve për telefona mobilë dhe animacione. Pronarët/menaxherët e kompanive TIK mendojnë se tregu i TIK-ut në Kosovë është shumë i vogël (në aspektin e shpenzimit në shërbime të TIK-ut), dhe si rezultat ata nuk mund të fokusohen/specializojnë në një produkt/shërbim, për të e bërë si një aktivitet kryesor biznesi. Në anën tjetër, shumica e tyre synojnë të rrisin numrin e shërbimeve/produkteve, në mënyrë që të rrisin mundësitë e tyre, por edhe për të rritur tregun dhe fitimet. Tregu i TIK-ut në Prishtinë konsiderohet të jetë rreth 80 milion EUR në vit (përfshirë telekomunikacionin).

Ne gjithashtu kemi pyetur menaxherët për shumën e investimeve. Shumica e tyre kanë theksuar se sektori i TIK-ut nuk është sektor ku kërkohet kapital inteziv, dhe si rezultat investimet e tyre janë të ulëta (në proporcion me fitimet e tyre) dhe kryesisht të fokusuara në zhvillimin (trajnimet) e resurseve humane dhe zhvillimin e produkteve/shërbimeve të reja. *“Ne nuk jemi firma me kapital intenziv; nuk na duhen shumë asetë. Ne investojmë në resurse humane. Investimet tona janë të padukshme.”* (Pronar i një firme TIK në Prishtinë). Ata investojnë mesatarisht 20% të qarkullimit të tyre, dhe sipas tyre, do të vazhdojnë të bëjnë të njëjtën gjë në vitet në vazhdim.

Në aspektin e rritjes së kompanive të tyre, shumica e pronarëve/menaxherëve deklarojnë se në mesatare, ata rriten vazhdimisht, pavarësisht faktit që ekonomia ishte e dobët viteve të fundit. Shumica e tyre kanë deklaruar 10% rritje në shitje përgjatë secilit vit në tri vitet e fundit. Pronarët/menaxherët në përgjithësi deklaruan se sektori është i varur nga projektet, të cilët janë për momentin të natyrës publike. Sipas tyre, ky mund të jetë një rrezik i madh për sektorin në përgjithësi. Në këtë aspekt, ata kanë mendime të përziera për rritjet e ardhshme. Disa nga ta janë më optimistë për rritjen e ardhshme, derisa të tjerët mendojnë se sektori do të ngushtohet (për faktin se sektori publik të ulë shpenzimet në TIK). Dhe, sipas disa prej tyre, mundësia e vetme për rritje mbetet hyrja në tregje të reja. Shumica nga ta mendojnë se tregu i TIK-ut është gati në përfundim. Mënyra e vetme për rritje të ardhshme është eksportimi i shërbimeve në vendet e rajonit të Evropës. Kjo është pse disa kompani kanë themeluar degët e tyre në Shqipëri dhe Maqedoni. Sipas tyre, eksporti është e ardhmja e sektorit. *“Jemi duke synuar vendet në rajon. Por, duhet të theksojmë se jemi duke ofruar shërbime edhe në vendet e Europës. Mund të jemi konkurrues, sepse kemi fuqi të lirë punëtore.”* (Pronar i një TIK kompanie të madhe në Prishtinë).

Për më tepër, shumica e pronarëve/menaxherëve deklarojnë se kanë kapacitete shtesë. Sipas tyre, disa nga stafi i tyre nuk janë ende gati të shfrytëzohen në kapacitet të plotë derisa disa të tjerë janë të mbingarkuar. Bazuar në rezultatet tona, rata mesatare e shfrytëzimit të kapaciteteve në këtë sektor është rreth 75%. Kjo është kryesisht prej natyrës së biznesit në këtë sektor, i cili është i bazuar në projekte. *“Nëse në ndonjë rast ne jemi të angazhuar në projekte, atëherë ne i shfrytëzojmë kapacitetet tërësisht.”*

Në aspektin e kërkesës për TIK shërbime, pronarët/menaxherët theksojnë se klienti i tyre kryesor është sektori publik, ndjekur nga institucionet ndërkombëtare. Sipas tyre, sektori publik zë vend me më shumë se 70% të shpenzimit total të TIK-ut në Kosovë. *“Klienti më i madh i TIK-ut është*



“Jemi duke synuar vendet në rajon. Por, duhet të theksojmë se jemi duke ofruar shërbime edhe në vendet e Europës. Mund të jemi konkurrues, sepse kemi fuqi të lirë punëtore.” (Pronar i një TIK kompanie të madhe në Prishtinë).



“Klienti më i madh i TIK-ut është sektori publik. Sektori publik është një klient shumë i paparashikueshëm dhe jo stabil, gjë që e rrezikon biznesin. Sektori privat, në anën tjetër, nuk është duke investuar në produktet e TIK-ut.”

sektori publik. Sektori publik është një klient shumë i paparashikueshëm dhe jo stabil, gjë që e rrezikon biznesin. Sektori privat, në anën tjetër, nuk është duke investuar në produktet e TIK-ut.”

Në anën tjetër, ekziston mungesa e kërkesës për produktet e TIK-ut nga sektori privat (përveç sistemit bankar). Edhe pse TIK kompanitë konsiderojnë se është një nevojë e madhe për shërbime të TIK-ut në sektorin privat, ata ende po investojnë shumë pak në TI sistemet. *“Është pjesë e punës sonë që të edukojmë sektorin privat në Kosovë për përfitimet e përdorimit të shërbimeve të TIK-ut. Ata do të jenë më produktivë nëse përdorin më shumë TIK shërbime.”*

Momentalisht, eksporti është një pjesë e vogël e qarkullimit total në sektorin e TIK-ut. Por, kompanitë presin eksporte më të mëdha në vitet e ardhshme. Për momentin, ata përballen me shumë pengesa për të eksportuar, ku arsye kyçe

është mungesa e reputacionit (si Kosovë, por edhe si kompani). Por, thuajse të gjitha kompanitë mendojnë se janë konkurrues në cilësi dhe çmime. Meqë fuqia punëtore është e lirë, e cila është kosto kryesore e prodhimit në këtë sektor, ata mund të ofrojnë shërbime me çmime më të ulëta.

Ne aspektin e pengesave të përgjithshme, shumica e respondentëve thanë se madhësia e tregut bashkë me mungesën e cilësisë së resurseve njerëzore janë pengesat kryesore për zhvillim. Ata gjithashtu thanë se: *“Për arsye se tregu ynë është shumë i vogël, mundësitë për të ripërtërirë –projektet janë shumë të vogla. Ripërtërija e projekteve është profiti kyç për TIK kompanitë.”* (Pronar i njëjës nga kompanitë e mëdha të TIK-ut në Prishtinë).

Për më tepër, shumë pronarë/menaxherë përmendën mungesën e sundimit të ligjit si një pengesë shumë të madhe për të bërë biznes në sektorin e TIK-ut. Sidomos, problemet që ata kanë me të drejtat e autorit, të cilat janë shumë të rëndësishme në këtë sektor. Për shembull, disa nga pronarët/menaxherët raportojnë se ish-punëtorët e tyre vazhdojnë të zbatojnë programe biznesore për firmat private, edhe pse ato programe janë pronë e tyre intelektuale *“Mungesa e sundimit të ligjit është duke na shkaktuar probleme të mëdha. I identifikojmë programet tona që zbatohen në sektorin privat, pa lejen tonë.”* (Pronar i një TIK kompanie të madhe në Prishtinë)

Për më tepër, një tjetër pengesë e madhe për sektorin e TIK-ut në Prishtinë, sipas pronarëve/menaxherëve, është cilësia e edukimit. Shkathtësitë të cilat studentët përfitojnë nëpër universitete nuk korrespondojnë me nevojat e tregut. Sipas tyre, universitetet nuk përdorin teknologjitë më të reja dhe nuk e mbajnë hapin me trendin. Ata gjithashtu potencojnë se e kanë një numër të madh të stafit që e lënë punën, gjë që i kushton kompanive. Do të diskutojmë fuqinë punëtore në TIK në sektorin në vazhdim.

5.3 Fuqia punëtore

Edhe pse ekziston një papunësi e madhe në mes të të rinjve të Kosovës, afërsisht 50% (SOK, 2014), kompanitë e mëdha të TIK-ut kanë probleme për të rekrutuar staf kualitativ. Sipas mendimit të tyre, sistemi i edukimit në Kosovë është i dobët dhe nuk po i përgatit resurset për tregun e punës. Shumica e pronarëve/menaxherëve kanë deklaruar se po investojnë shumë në stafin e ri për të i bërë më produktivë.

Pronarët/menaxherët e kompanive të TIK-ut janë pyetur rreth numrit të punonjësve që ata kanë, dhe përveç kom-



“Për arsye se tregu ynë është shumë i vogël, mundësitë për të ripërtërirë –projektet janë shumë të vogla. Ripërtërija e projekteve është profiti kyç për TIK kompanitë.” (Pronar i njëjës nga kompanitë e mëdha të TIK-ut në Prishtinë).



“Mungesa e sundimit të ligjit është duke na shkaktuar probleme të mëdha. I identifikojmë programet tona që zbatohen në sektorin privat, pa lejen tonë.” (Pronar i një TIK kompanie të madhe në Prishtinë).

panive të telekomunikacionit, numri mesatar i punëtorëve në TIK në kompanitë e mëdha është rreth 80. Stafit i angazhuar në shërbimet e TIK-ut është kryesisht i ri. Moshë mesatare e stafit është nga 25-30 vjeç. Shumica e pronarëve mendojnë se ky nëngrup i fuqisë punëtore janë më të familjarizuar me produktet/shërbimet e TIK-ut dhe kanë njohuri të reja në këtë fushë. Vlen të theksohet se pronarët/menaxherët mendojnë se plan programi i mësimin duhet të jetë më e bazuar në shkencë, matematikë dhe inxhinieri, për të krijuar një ambient të duhur për prodhimin e TIK profesionistëve. Shumica janë punëtorë meshkuj.

Kur u pyetën për atributet të cilat këto kompani i kërkojnë në kandidatë kur i punësojnë, shumica e kompanive përmendën se ata kërkojnë përvojë, njohuri të fushës specifike dhe motivim për punë. “Sektori i TIK-ut është industri e bazuar në rezultate. Nuk ju japim shumë kredi cilësisë së punëtorëve, por shkathtësive që ata kanë.” (Pronar i një kompanie të madhe TIK-u në Prishtinë).

Kohëve të fundit, i është dhënë shumë vëmendje mungesës së shkathtësive në industrinë e TIK-ut- kjo çështje është ngritur si prioritet i lartë gjatë shumë diskutimeve publike, sidomos nga STIKK-u. Siç e diskutuam, pronarët/ menaxherët besojnë se shkathtësitë të cilat marrin studentët nëpër universitete nuk korrespondojnë me nevojat e tyre. Sipas tyre, universitetet nuk përdorin teknologjinë më të re apo janë në hap me trendin. “Stafi joprofesional janë problemi kryesor në sektorin tonë. Ata janë faktorët kryesorë të prodhimit. Është një zbrazëti e madhe në mes të shkathtësive të ofruara dhe kërkesës së tregut punues. Si rezultat, ne po investojmë shumë për të zhvilluar shkathtësitë e tyre.” (Pronar i një kompanie të madhe TIK-ut në Prishtinë).

Kompanitë kanë deklaruar rritje të stafit në vitet e fundit. Sipas tyre, sektori i TIK-ut në Kosovë është rritur vazhdimisht. Kompanitë e TIK-ut presin të rrisin numrin e stafit të tyre në 10% në vitet e ardhshme (STIKK, 2015) Bazuar në rezultatet tona, gjithashtu në vijë me raportin e fundit (STIKK,2015), numri i punonjësve që lanë kompanitë në baza vjetore është 25%. “Për nivelet e produktivitetit të ulët ne jemi duke paguar paga më të larta, nëse krahasohemi me vendet e rajonit.”

5.4 Forcat konkurruese

Në këtë seksion, fokusi do të jetë në përshkrimin se si janë duke afektuar forcat konkurruese sektorin e TIK-ut në rajonin e Prishtinës. Siç u evidentua nga një numër i madh i kompanive në treg, (rreth 200 në rajonin e Prishtinës), ne supozojmë se pengesat për hyrje të reja janë të ulëta. Kostot për të zhvilluar produktin janë relativisht të ulëta, dhe, sipas respondentëve, disa mijëra Euro janë gjithçka që mund të duhen për të krijuar një produkt (zhvillim të softuerit) dhe të kalojnë në treg.

Sipas tyre, shumë kompani të vogla dhe të “panjohura” janë duke konkurruar për projekte publike të TIK-ut. Pra, si rezultat kërcënimi nga hyrja e anëtarëve të rinj është konsideruar të jetë i lartë, ngaqë industria kërkon vetëm kosto të ulët fikse, ndërsa në të njëjtën kohë mbajtjen e kushteve për hyrje me kosto të ulët. Në 10 vitet e fundit, një numër i madh i mundësive të reja janë hapur (për shkak të shpenzimeve të larta publike në TIK), duke rezultuar në një rritje të konkurrencës së përgjithshme të industrisë, e cila thekson karakteristikat shumë konkurruese të industrisë së TIK-ut në Kosovë.

Në aspektin e fuqisë së negociimit të blerësit, siç kemi diskutuar tashmë, sektori publik është blerësi më i madh. Në këtë rast të gjitha transaksionet janë të përpunuara përmes një procesi të prokurimit publik, ku oferta me çmimin më të ulët fiton projektin. Ky është indikacion se fuqia e negociimit është mesatarisht e lartë. Sipas pronarëve të intervistuar, procesi i prokurimit publik nuk është i drejtë. Ata theksojnë se disa kompani po hyjnë në sektorin e TIK-ut vetëm për të konkurruar për projekte të mëdha publike, për shkak se ata kanë lidhje politike. Megjithatë, ata besojnë se : “Ky lloj i konkurrencës është duke dëmtuar sektorin, për shkak të ndërhyrjeve në proceset e prokurimit publik, nëpërmjet përdorimit të fuqisë të drejtpërdrejtë apo të tërthortë. Ata e gjejnë konkurrencën aktuale si të padrejtë dhe të njëanshme, si dhe të ndikuar nga faktorë politikë.”

Nga ana tjetër, ofruesit e telekomunikacionit dhe sistemi bankar kanë vendet e tjera nga të cilat ata mund të pajisen me produkte, kryesisht vendet e tyre të origjinës. Pra, ne mund të konkludojmë se fuqia e tyre e negociimit është mesatarisht e lartë. Pothuajse të gjithë të anketuarit pajtohen se furnizuesit në sektorin e TIK-ut janë të fuqishëm. Edhe pse inputet janë relativisht standarde, furnizuesit e rinj (lojtarët ndërkombëtarë) e gjejnë të vështirë për të hyrë në treg për shkak të marrëdhënieve ekzistuese ndërmjet furnizuesve aktual dhe blerësve (sidomos në sistemin bankar dhe telekomunikacion).

Pronarët theksojnë se konkurrenca në përgjithësi është shumë e fortë, dhe se ata përballen me konkurrencën e fortë ndërkombëtare. Produkti / shërbimi që ata ofrojnë mund të prodhohet nga konkurrentët ndërkombëtarë dhe të zbatohet në vend shumë lehtë.



Sektori i përpunimit të ushqimit ka potencial të lartë për investime në Kosovë. Sipas raportit të 'Profilit të Sektorit për e përpunimin dhe paketimin e ushqimit', 1200 firma janë regjistruar në këtë sektor gjatë 2011-2013, përfaqësojnë 7 për qind të firmave totale të regjistruara në Kosovë

6. PËRPUNIMI I USHQIMIT

Kjo pjesë e raportit paraqet gjetjet nga intervistat e kryera me kompanitë që operojnë në sektorin e përpunimit të ushqimit. Seksioni 1.1 paraqet pasqyrën e sektorit; 1.2 Karakteristikat themelore dhe performanca e firmave të intervistuar; 1.3 paraqet fuqinë punëtore; 1.4 paraqet forcat konkurruese në sektorin e industrisë; 1.5 Tendencat specifike të sektorit ; dhe 1.6 ofron një konkludim të informacionit të paraqitur në lidhje me sektorin e bujqësisë në rajonin e Prishtinës.

6.1 Pasqyra e sektorit

Industria e përpunimit të ushqimit përcaktohet si transformimi i produkteve blegtorale dhe bujqësore në produkte për konsum të ndërmjetëm apo përfundimtar. Korniza e klasifikimit të veprimtarive ekonomike, e njohur ndryshe si “Klasifikimi Statistikor i Aktiviteteve Ekonomike në Komunitetin Evropian (NACE)” kategorizon industrinë e përpunimit të ushqimit në Sektorin C, me një kod të divizionit të 10. Nën sektorët në këtë kategori përfshijnë përpunimin dhe ruajtjen e mishit dhe prodhimin e produkteve të mishit (NACE 1010), përgatitjen dhe paketimin e ushqimit të detit (NACE 1020), ruajtjen e frutave dhe perimeve dhe prodhimin të ushqimit për specialitete (NACE 1030), prodhimin të produkteve të qumështit (NACE 1050), farës dhe bluarjes së kokrrës (NACE 1040 dhe 1061), prodhimin të bukës (NACE 1071), prodhimin të ushqimit të kafshëve (NACE 1080), sheqer dhe prodhimin të produkteve të ëmbëlsirave (NACE 1072 dhe 1073), dhe prodhimeve tjera ushqimore (NACE 1079), (NACE Rev.2, 2008).

Sektorin e përpunimit të ushqimit, duke përfshirë të gjithë nën sektorët e lartpërmendur të përpunimit ushqimor, ka potencial të lartë për investime në Kosovë. Sipas raportit të ‘Profilit të Sektorit për e përpunimin dhe paketimin e ushqimit’, 1200 firma janë regjistruar në këtë sektor gjatë 2011-2013, përfaqësojnë 7 për qind të firmave totale të regjistruara në Kosovë (Ministria e Tregtisë dhe Industrisë, 2014). Për më tepër, të dhënat nga Agjencia e Statistikave të Kosovës (ASK) tregojnë se ka pasur 294 ndërmarrje aktive² të përpunimit të ushqimit në rajonin e Prishtinës në vitin 2014.

² Ndërmarrje aktive konsiderohen ato që kanë deklaruar numrin e të punësuarve dhe qarkullimin vjetor të ndërmarrjes

Numri i përgjithshëm i të punësuarve në sektorin e përpunimit të ushqimit në rajonin qendër për vitin 2014 ishte 1,494 punonjës. Bazuar në tabelën 1, nga 294 ndërmarrje në industrinë e përpunimit të ushqimit në rajonin qendër, 265 prej tyre kanë pasur më pak se 10 të punësuar, ndërsa 29 prej tyre kanë pasur më shumë se 10 të punësuar. Më konkretisht, Komuna e Prishtinës ka pasur 164 ndërmarrje me më pak se 10 të punësuar, dhe 11 ndërmarrje me më shumë se 10 punonjës; së bashku duke arritur në 673 të punësuar në total. Pasuar nga Podujeva me 31 ndërmarrje, 27 prej tyre me më pak se 10 të punësuar, ndërsa katër ndërmarrje me më shumë se 10 punonjës; 138 të punësuar në sektorin e përpunimit të ushqimit në Podujevë në përgjithësi. Fushë Kosova dhe Lipjani secila me nga 16 ndërmarrje me më pak se 10 punëtorë, dhe rreth pesë ndërmarrje me më shumë se 10 punonjës; respektivisht 338 dhe 144 të punësuar në total. Obiliqi dhe Drenasi vetëm me një ndërmarrje për komunë me më shumë se 10 punonjës; Obiliqi me 55 të punësuar gjithsej ndërsa Drenasi me 53 të punësuar. Komuna e Shtimes dhe Graçanicës kanë pasur 10 ose më pak ndërmarrje me më pak se 10 punonjës; Vetëm Shtimja nuk ka pasur ndërmarrje me më shumë se 10 të punësuar (shih Tabelën 6 për më shumë detaje).

Meqë shumica e përpunuesve vendor janë relativisht të vogël, ata nuk e përmbushin nivelin e kërkesës vendore për produktet e përpunuara ushqimore të përpunuara. Si rrjedhojë, pjesa e tregut në masë të madhe përbëhet nga produktet e importuara, me rreth 70 për qind, duke rritur në mënyrë të konsiderueshme mundësitë e investimit në import (PPSE, 2015). Edhe pse kompanitë vendase të përpunimit kanë mundësi për zgjerim në tregun e vendit, ata ende nuk kanë aftësinë konkurruese të produkteve zëvendësuese.

Mundësitë në industrinë e përpunimit të ushqimit janë të mëdha, por kështu janë edhe sfidat me të cilat përballet sektori. Për të rritur konkurrencën, prodhuesit vendas kanë nevojë që të adresojnë problemet që lidhen me diversifikimin e dobët të produktit, cilësinë e pasigurt, furnizim të ulët, dhe mospërdorimin e kapaciteteve. Përkundër shumë problemeve, kompanitë e përpunimit në rajonin qendër janë gjithnjë e më shumë të angazhuara në eksport, dhe me sukses kanë eksportuar në tregjet rajonale të BE-së. Tregu i jashtëm konsiderohet si një treg i rëndësishëm për përpunuesit e ushqimit, dhe është një potencial i lartë për përpunuesit vendor në zgjerimin e eksportit (PPSE, 2015).

TAB. 06 FOOD PROCESSING ENTERPRISES IN PRISHTINA REGION 2014, AND THEIR NUMBER OF EMPLOYEES

NDËRRMARJET AKTIVE NË 2014

KOMUNA	NUMRI I PUNËTORËVE			
	Total	1-9	10+	
Drenas	16	15	1	53
Fushë Kosovë	21	16	5	338
Lipjan	20	16	4	144
Obiliq	12	11	1	55
Podujevë	31	27	4	138
Prishtinë	175	164	11	673
Shtimje	10	10		26
Graçanicë	9	6	3	67
TOTAL	294	265	29	1494

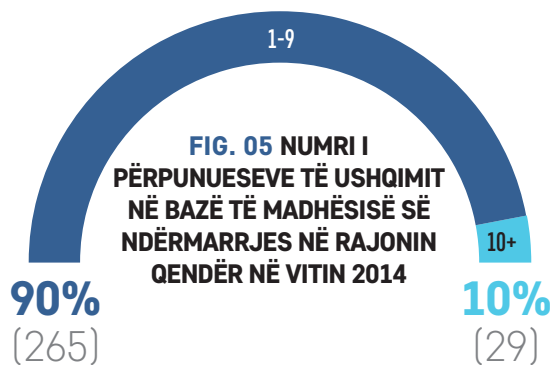
BURIMI: AGJENCIA E STATISTIKAVE TË KOSOVËS, 2016.

6.2 Karakteristikat themelore dhe performanca e firmave

Kompanitë e përpunimit në rajonin e Prishtinës janë karakterizuar kryesisht si kompani të vogla. Vetëm një numër i vogël i kompanive që përfaqësojnë industrinë e përpunimit të ushqimit në rajonin qendër përbëhet prej më shumë se 10 të punësuar. Përbërja e kompanive të intervistuar është si më poshtë; nga totali, 70 për qind e kompanive janë kategorizuar si ndërmarrje të vogla dhe të mesme, ndërsa 30 për qind janë kategorizuar si ndërmarrje të mëdha.

Në total, gjysma e kompanive të intervistuar janë kompani me pronësi individuale, dhe gjysma tjetër janë kompani me përgjegjësi të kufizuar (L.L.C). Intervistat kanë identifikuar arsyet kryesore për hapjen e bizneseve në industrinë e përpunimit të ushqimit. Arsyet më të shquara janë tradita familjare, identifikimi i mundësive për fitim, dhe mungesa e vendeve të punës.

Rezultatet nga intervistat tregojnë aktivitetet kryesore të kompanive që operojnë në industrinë e përpunimit të ushqimit, duke u bazuar në fokusin e kompanisë.



BURIMI: AGJENCIA E STATISTIKAVE TË KOSOVËS, 2014

Shumica e kompanive që operojnë në këtë sektor kanë pohuar se janë duke performuar më mirë në krahasim me vitin e kaluar; disa prej tyre vunë në dukje se për shkak të kushteve të pafavorshme klimatike gjatë gjithë vitit ata kanë përjetuar rënie në shitje, dhe mungesë në stok. Për më tepër, kompanitë e intervistuar pohojnë se ka faktorë të ndryshëm që ndikojnë në vëllimin e shitjes, ndër të cilat është edhe disponueshmëria e stokeve, kërkesës dhe furnizimit të produkteve (stokut). Me gjithë punën e tyre gjatë

**TAB. 07 AKTIVITETET KRYESORE
TË PËRPUNIMIT TË USHQIMIT**

- > Mbledhja dhe përpunimi i frutave të malit dhe perimeve
- > Përpunimi i produkteve të qumështit
- > Përpunimi i mishit dhe shpezëve
- > Paketimi i drithërave
- > Përpunimi dhe paketimi i bimëve medicinale dhe çajërave

BURIMI: ANALIZA E AUTORIT, INSTITUTI RIINVEST.

vitet 2015, një performancë më e mirë e shitjes pritet për vitin e ardhshëm, kryesisht për shkak të zgjerimit të operacioneve të tyre.

Kompanitë e përpunimit të ushqimit në rajonin qendër kanë investuar në pajisje moderne të trajtimit të pas-vjeljes, në qendrat e shpërndarjes dhe magazinimit të ftohtë dhe në

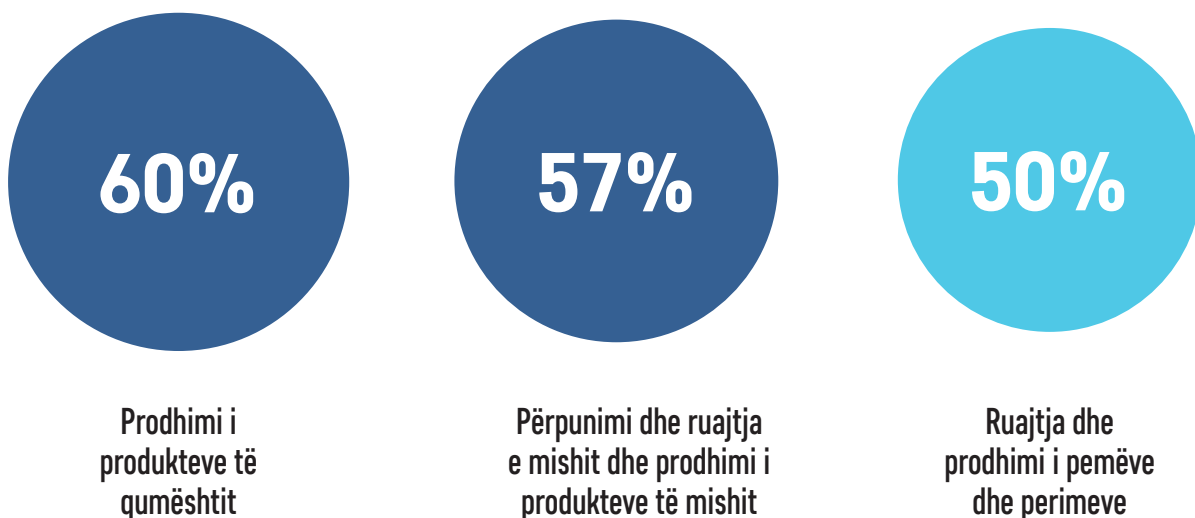
qendrat e logjistikës. Vlera e investimeve në sektorin e përpunimit të ushqimit shkon nga 10.000 - 300.000 euro për vitin e kaluar. Grantet dhe investimet në përgjithësi, janë përqendruar kryesisht në zgjerimin e prodhimit, si dhe modernizimin e objekteve të përpunimit.

Kjo, sipas kompanive të intervistuar, është e domosdoshme për sigurimin e ekonomive të punës dhe të produkteve me vlerë të shtuar më të lartë që të mund të konkurrojnë në mënyrë efektive me produktet e importuara, veçanërisht me produktet e qumështit, frutave dhe perimeve, produktet e mishit, dhe pijeve të tjera.

Shkalla në të cilën kapaciteti produktiv i një kompanie të përpunimit të ushqimit është duke u përdorur është nominal. Shumica e kompanive të intervistuar përdorin vetëm gjysmën e kapaciteteve të tyre prodhuese. Megjithatë, ka raste të veçanta gjatë vitit, kur kompanitë prodhojnë në kapacitetet më të larta, por kurrë në një maksimum (Jo më shumë se 70 për qind).

Shfrytëzimi i kapaciteteve ndryshon nga sezoni në sezon, për shumicën e përpunueseve tremujori i dytë i vitit (d.m.th. Prilli - Qershori) është koha kur ata shfrytëzojnë kapacitetet e tyre në një nivel optimal. Niveli i shfrytëzimit të kapaciteteve të raportuara ndryshon kur ndahen të dhënat nga nën sektorë.

FIG. 06 SHFRYTËZIMI I KAPACITETEVE NGA NËN SEKTORË



SOURCE: FINDINGS FROM THE INTERVIEW, RIINVEST INSTITUTE

Për shembull, nën sektori i qumështit raporton nivelin më të lartë të kapacitetit të shfrytëzuar (pothuajse 60 përqind, ndjekur nga nën sektori i produkteve të mishit (57 përqind), dhe nën sektori i frutave dhe perimeve (50 përqind).

Besnikëria e konsumatorit varet kryesisht nga çmimet e produkteve. Shumica e përpunuesve vunë në dukje se në fund - konsumatorët janë të ndjeshëm ndaj çmimeve, dhe kështu në qoftë se kompania vendos të rrisë çmimin e produktit të tyre, blerësit do të blejnë nga konkurrentët në vend. Për më tepër, kompanitë e intervistuar deklarojnë se arsye të tjera pse konsumatorët qëndrojnë besnikë ndaj markës së tyre të preferuar janë ato të cilësisë të produktit, dizajnit të pakos, dhe marrëdhëniet e mira me pronarin / punonjësit. Vetëm në një rast, përpunuesi deklaruar se kanë krijuar një treg të veçantë (diferencuar); për këtë arsye, klientët e synuar të tyre janë besnikë ndaj kompanisë.

Duke pasur parasysh se çmimi është një faktor i domosdoshëm për të tërhequr klientët, shumica e kompanive kanë theksuar se strategjia e tyre e çmimit ndikohet nga konkurrenca e tyre. Përveç kësaj, çmimet e produkteve janë vendosur në bazë të kostove të prodhimit dhe marzhës së fitimit. Kërkesa është një tjetër faktor i rëndësishëm, një shembull i çmimeve të drejtuar nga kërkesa është ajo e përpunuesit të mjedrës. Përpunuesi i mjedrës ka deklaruar se për shkak të kërkesës së ulët të mjedrës, çmimi për kilogram gjatë vitit 2014 ishte 1EUR / kg, ndërsa në vitin 2015 kur u rrit kërkesa atëherë edhe çmimi u rrit në të njëjtën kohë, përkatësisht 4EUR / kg.

Shumica e kompanive të intervistuar, shtatë nga 10, eksportojnë prodhimet e tyre në rajon apo vendet e BE-së. Vlerësimet e eksportit të përgjithshëm të firmave në 2012 renditen prej 5 për qind në 99 për qind. Vendet në të cilat eksportojnë përpunuesit vendorë janë Italia, Gjermania, Anglia, Franca, Zvicra, Shqipëria, Bullgaria dhe Maqedonia. Produktet që eksportohen në Gjermani dhe Angli janë fruta dhe perime me që produktet e mishit dhe qumështit nga Kosova nuk kanë lejen e eksportit dhe nuk lejohen të hyjnë në këto tregje. Një nga kompanitë ka zgjeruar biznesin e saj në rajon duke hapur një objekt të përpunimit në Shqipëri. Përveç uljes së shpenzimeve logjistike dhe lehtësimin e procesit të transportit, ky zgjerim ka ndryshuar dhe organizuar mirë procedurat e tregtisë në Shqipëri dhe në rajon.

Kompanitë që merren me përpunimin e ushqimit që fokusohet në përpunimin e konservimit të perimeve (d.m.th. turshitë) janë produktet më të kërkuara për eksport. Sipas pronarëve, kompanitë e tyre kanë performuar më mirë në krahasim me vitin e kaluar kur është fjala për eksportet.



Nën sektori i qumështit raporton nivelin më të lartë të kapacitetit të shfrytëzuar (pothuajse 60 përqind, ndjekur nga nën sektori i produkteve të mishit (57 përqind), dhe nën sektori i frutave dhe perimeve (50 përqind).

Megjithatë, disa kufizime logjistike ekzistojnë në lidhje me kapacitetet e eksportit, siç janë objektet e magazinimit të ftohtë, kamionët frigoriferë, dhe pajisje të klasifikimit të frutave.

Produktet e importuara dominojnë në tregun e Kosovës; kështu, zhvillimi i produkteve të reja ose plotësuese nga përpunuesit vendorë janë strategji zgjerimi dhe rritje vetëm për kompanitë vetë, dhe jo për produkte të reja për tregun. Të gjitha katër kompanitë e intervistuar deklarojnë se përvoja e tyre në treg lejoi ata për përmirësimin e produkteve dhe për të përmbushur nevojat e konsumatorëve. Përpunuesit e ushqimit në rajonin qendër kanë rritur reputacionin dhe marrëdhëniet që ata kanë krijuar tashmë duke ofruar produkte ose procese të reja dhe inovative në tregun ekzistues. Prodhuesit e qumështit kanë përmirësuar paketimin e tyre për të zgjatur jetëgjatësinë e produktit. Prodhuesit e mishit kanë adoptuar teknologjitë e reja, dhe vazhdimisht kanë furnizuar tregun me produkte të reja ³.

Mundësitë në industrinë e përpunimit të ushqimit janë të mëdha, por ashtu janë edhe sfidat. Adaptimi i teknologjisë, lënda e parë e paqëndrueshme, infrastruktura e dobët, inxhinierët e ushqimit të pakualifikuar, konkurrenca e pandershme, janë disa pengesa të pakta në mesin e sfidave të tjera që përpunuesit e ushqimit të përballen në aktivitetet e tyre të përditshme dhe kjo e ngarkon rritjen e biznesit.

³ Një nga kompanitë e intervistuar i tregoi ekipit hulumtues raportin e vlerësimit të produktit, qëllimi i të cilit ishte për të identifikuar nevojat dhe kërkesat e tregut të Kosovës. Kjo tregon një nga rastet kur kompania ka qenë proaktive, dhe ka zgjeruar vijat e tyre të prodhimit / përpunimit në mënyrë që të sigurojë një shumëllojshmëri të gjerë të mallrave nën një markë të vetme, ndërsa në shumicën e rasteve vendimet e produkteve të reja janë bërë në bazë të kërkesës së konsumatorit mbi produktet ekzistuese.

6.3 Fuqia punëtore

Industria e përpunimit të ushqimit është i përbërë kryesisht nga bizneset familjare. Kompozimet e kompanive të intervistuar janë; nga totali, 70 për qind e kompanive janë ndërmarrje të vogla dhe të mesme, ndërsa 30 për qind janë ndërmarrje të mëdha. Me përjashtim të promotorëve dhe punonjësve sezonal, të gjithë të punësuarit e tjerë janë me orar të plotë. Moshë mesatare e të punësuarve është 32 vjeç, me një shpërndarje gjinore prej 55 për qind të të punësuarve femra, dhe 45 për qind të tjerë janë meshkuj të punësuar. Gjatë periudhës së vjeljes, numri i të punësuarve me kohë të pjesshme shkon deri në 100. Kompanitë e intervistuar (ato më të mëdha) kanë një strukturë organizative me nga lart-poshtë. Dy nga kompanitë e mëdha kanë një strukturë organizative të përcaktuar mirë, e përbërë nga bordi i drejtorëve, drejtori ekzekutiv, drejtori i departamentit (d.m.th. drejtor i prodhimit, shitjes dhe drejtor i marketingu, drejtori financiar), e ndjekur nga nën-nivelet tjera të sektorëve të organizatës. Vlen të përmendet se drejtori ekzekutiv i këtyre kompanive është gjithashtu një anëtar i bordit me të drejtë vote. Për këtë arsye, kjo rezulton në një konflikt të interesit, ku konflikti i interesit mund të ndodhë në qoftë se drejtori ekzekutiv është një punonjës i paguar dhe një anëtar votimi i bordit të drejtorëve. Përpunuesit e tjerë të intervistuar nuk kanë një strukturë të përcaktuar e të qartë organizative.

Kualifikimet e stafit ndryshojnë varësisht nga roli i të punësuarve në kompani, menaxherët e departamenteve kanë arsimim superior (menaxher i prodhimit p.sh. ka përgatitjen superiore në fushën e inxhinierisë së ushqimit), ndërsa të punësuarit që punojnë në vijën e përpunimit nuk kanë nevojë të kenë kualifikime superiore. Paga mesatare shkon nga 350 deri në 450 euro. Trendi i pagave është rritur 5 deri në 10 për qind gjatë tri viteve të fundit, dhe ky trend pritet të rritet më tej në vitet e ardhshme. Një pengesë në lidhje me rekrutimin e punonjësve është numri i aplikantëve të ulët me kualifikim në fushën e inxhinierisë së ushqimit. Prandaj, në shumicën e rasteve kompanitë e angazhojnë stafin e jashtëm si ekspertët e inxhinierisë të ushqimit-nga vendet e BE-së apo nga vende të tjera fqinje, kryesisht nga Serbia, Maqedonia dhe Mali i Zi. Një problem tjetër në të cilin këto kompani hasin gjatë procesit të rekrutimit është niveli i ulët i interesimit të të rinjve për punë artizanale.



Një pengesë në lidhje me rekrutimin e punonjësve është numri i aplikantëve të ulët me kualifikim në fushën e inxhinierisë së ushqimit. Prandaj, në shumicën e rasteve kompanitë e angazhojnë stafin e jashtëm si ekspertët e inxhinierisë të ushqimit-nga vendet e BE-së apo nga vende të tjera fqinje, kryesisht nga Serbia, Maqedonia dhe Mali i Zi.

6.4 Forcat konkurruese

Disa nga kërkesat themelore për të hyrë në këtë industri janë ekspertiza, përvoja dhe mjetet financiare për operim. Është e rëndësishme njohuria specifike për produktin si standardet e përgjithshme të ushqimit, standardet e prodhimit, standardet për përdorimin e aditivëve të ushqimit; dhe teknologjinë ushqimore që duhet përdorur për përpunimin e lëndëve të para. Përveç kësaj, kompanitë që janë themeluar që nga viti '90 kanë përvoja të mëdha dhe kapacitete të larta të përpunimit. Për të hyrë në tregun e përpunimit të ushqimit kompanitë duhet të investojnë nga 500.000 në 8 MM Euro, në mënyrë që të jenë konkurruese.

Kjo industri përfshin shitjet Biznesi- Biznesit (B2B), ku B2B blerësve ju intereson më së shumti çmimi. Blerësit e kësaj industrie janë bizneset HORECA (Hotel / Restorant / Kafe) dhe supermarketet. Interesi i veçantë i blerësit është të ulin kostot e tyre duke ulur marzhën e fitimit të përpunuesëve të ushqimit. Një shembull që rrjedh nga një prej intervistave është ajo e një supermarketi që ka ulur kostot e veta duke i kërkuar furnizuesit të ushqimit që të paketojnë të gjithë inventarin/stoqet për depo supermarketet, dhe duke punësuar më pak punëtorë për depot e tyre me shumicë.

Kompanitë e përpunimit janë duke u furnizuar nga furnizuesit vendas dhe të huaj. Furnizuesit e huaj diktojnë çmimet e furnizuesit vendas (produktet e importuara diktojnë prodhimet vendore). Fuqia e furnizuesve vendas është e ulët, pasi ata kanë shumë konkurrentë dhe është e lehtë për të gjetur zëvendësim nga importet. Megjithatë, pro-

narët e kompanive thonë se është e vështirë të ndërtohen marrëdhënie të forta me furnizuesit për një periudhë të shkurtër; për këtë arsye, është më mirë të mbajnë të njëjtit furnizues për një periudhë më të gjatë. Përveç kësaj, përpunuesit e ushqimit deklarojnë se nganjëherë ata janë të detyruar të punësojnë agjentë të cilët importojnë lëndën e parë, pa e deklaruar atë në dogana, për t'iu shmangur tarifave doganore.

Për shkak të vëllimit të lartë të produkteve të importuara në Kosovë, ushqimet e përpunuara zëvendësohen lehtë, pasi ekzistojnë shumëllojshmëri të alternativave për të njëjtin lloj të produktit në treg. Sipas pronarëve, edhe pse ka pasur fushata në vazhdim e sipër për promovimin e produkteve vendore; blerësit parapëlqejnë më shumë produktet e importuara sesa ato vendase. Gatishmëria e blerësit për të zëvendësuar produktet varet kryesisht nga çmimet e produkteve.

Përpunuesit në rajonin e Prishtinës thonë që konkurrenca e tyre e drejtpërdrejtë vjen nga produktet e importuara. Në industrinë përpunuese, niveli i konkurrencës është i lartë dhe shumica e kompanive përpunuese të vendosin çmimet që janë të njëjta me ato të përcaktuara nga konkurrentët e tyre. Duke pasur parasysh faktin që konsumi i brendshëm është mbuluar kryesisht nga produktet e importuara, si dhe faktin se njerëzit preferojnë produktet e huaja më shumë se ato vendase, prodhuesit vendas përjetojnë mangësi. Pronarët thonë se besnikëria e konsumatorëve është forca e konkurrentëve të huaj. Ndërsa sa i përket mjedisit konkurrues të brendshëm, shumica e kompanive thonë se për shkak të shoqatës që kanë krijuar gjatë viteve të fundit ka një bashkëpunim më të mirë në mesin e kompanive që operojnë në të njëjtën industri. Pjesa e tregut për përpunuesit e intervistuar shkon nga 2 për qind në 70 për qind varësisht nga kategoritë e produkteve.

Përveç sfidave konkurruese, çështje të tjera që brengosin këtë sektor janë infrastruktura, tarifat doganore, dhe mungesa e inxhinierëve ushqimorë të kualifikuar vendas. Përmirësimet teknologjike në këtë sektor do të krijojnë një mjedis më të mirë biznesi për përpunuesit e ushqimit gjatë viteve në vijim. Trendi i potencialeve të këtij sektori për momentin nuk është duke përjetuar një përmirësim të dukshëm, kryesisht për shkak të konkurrencës së lartë nga produktet e importuara.

Të gjithë përpunuesit e intervistuar kanë përmbushur, ose janë në proces të përmbushjes së standardeve dhe rregulloreve në lidhje me masat e sigurisë. Edhe pse disa nga standardet nuk janë të detyrueshme, përpunuesit kanë

standarde të tilla si ISO, HACCAP, Hallall, dhe kanë marrë certifikime nga Ministria e Bujqësisë dhe Pylltarisë, dhe Zhvillimit Rural. Disa nga përpunuesit i kanë testuar prodhimet e tyre në Institutin Kombëtar të Shëndetit Publik të Kosovës. Bizneset ushqimore duhet të sigurohen që njerëzit që kryejnë ose mbikëqyrin trajtimin e ushqimit kanë aftësitë e duhura dhe njohuritë në sigurinë ushqimore dhe çështjet e higjienës ushqimore. Procedurat dhe rregulloret që kanë të bëjnë me sigurinë dhe higjienën e ushqimit janë të detyrueshme për të gjithë punonjësit që punojnë në vija të përpunimit të ushqimit. Uniforma përfshirë kapelën, çizmet, dorashkat dhe maskat janë ndër pajisjet që janë të detyrueshme për të gjithë punonjësit. Agjencia e Ushqimit dhe Veterinarisë bën inspektime në baza mujore tek prodhuesit e përpunimit ushqimor.

Me përjashtim të një kompanie të intervistuar e cila ka theksuar se mban marrëdhënie të mira me komunën, si dhe gatishmërinë e komunës për të ndihmuar nëpërmjet nismave të mira promovimin e produktit vendor, të gjitha kompanitë e tjera kanë besim të ulët në institucionet publike. Ata deklarojnë se të gjitha aktivitetet e iniciuara nga institucionet publike janë vetëm takime zyrtare si objektiva paraprake të vendosura në strategjitë e tyre ad hoc.

KONKLUDIME DHE REKOMANDIME

Qëllimi i këtij studimi ishte për të identifikuar, zgjedhur dhe analizuar sektorët konkurrues të natyrës me punë intenzive, që shfaqin potencial të lartë për investime, krijojnë vlerë të shtuar dhe si të tilla kanë potencial të çojnë në rritje të qëndrueshme ekonomike në rajonin e Prishtinës. Në këtë seksion, është paraqitur një përmbledhje e gjetjeve nga të gjithë sektorët.



BUJQËSIA

Konkludime:

Ngjashëm me të gjithë Kosovën, sektori i bujqësisë në rajonin e Prishtinës karakterizohet me ferma të vogla që dallojnë në madhësi nga 1.5 deri në 3.0 hektarë. Kompanitë zakonisht janë pronësi individuale në pronësi të meshkujve pa strukturë organizative. Arsyet kryesore për të u angazhuar në prodhimin primar janë tradita e familjes dhe mungesa e punësimit. Numri i stafit me kohë të plotë dallon nga 10 në 15, ndërkohë stafi sezonal mund të arrijë deri në 50, sidomos gjatë korrjeve. Mosha mesatare në kompanitë dallon nga 25 deri në 40. Për sa i përket performancës, kompanitë kanë performuar më mirë këtë vit. Megjithatë, është e rëndësishme të theksohet se çmimet ishin më të ulëta këtë vit në krahasim me vitin e kaluar. Bizneset janë optimistë në lidhje me shitjet e ardhshme dhe presin që këto shitje të rriten. Gjatë vitit të kaluar, janë bërë investime pothuajse nga të gjitha kompanitë. Burimet kryesore të financimit kanë qenë grantet nga organizatat donatore dhe MBPZHR. Pjesa që ka qenë e bashkë-financuar nga fermerët ka ardhur kryesisht nga kreditë dhe pak nga kursimet. Shifrat e investimeve arrijnë deri në 200.000 Euro.

Kërkesa për produktet bujqësore është e paqëndrueshme dhe blerësit nuk janë besnikë. Nëse ndonjë nga prodhuesit vendos të rrisë çmimet, blerësit do blinin produktet nga shitësit tjerë të ndryshëm pa u shkaktuar asnjë kosto.

Blerësit vendosin të gjitha kushtet e shitjes dhe ndonjëherë janë në gjendje të diktojnë çmimin.

Sfida kryesore me të cilën përballen prodhuesit që operojnë në sektorin e bujqësisë është ajo e tregut jo stabil. Prodhuesit nuk kanë një garanci se produktet e tyre do të shiten. Kjo është veçanërisht e vështirë për fermerët që nuk kanë qendrat e magazinimit/ruajtjes dhe që përfundojnë me produkte të pa shitura. Këto produkte ose duhet të shiten me çfarëdo çmimi ose të përfundojnë deri në hedhje. Blerësi i produkteve mund të vendosë për të blerë produktet nga dikush tjetër meqë ata nuk kanë marrëveshje me shkrim dhe të mos pësojë asnjë kosto nga kjo. Një tjetër pengesë e rëndësishme që po e pengon zhvillimin e biznesit është konkurrenca e pandershme nga importi. Barriera tjetër e madhe është konkurrenca e padrejtë nga produktet e importuara. Prodhuesit kanë përmendur se produktet e importuara nuk janë të kontrolluara për përmbajtje të pesticideve. Sipas prodhuesit, produktet e importuara kanë shumë më shumë pesticide se sa ato lokale sepse shuma e pesticideve që përdoret në Kosovë është shumë e vogël. Një tjetër pengesë e përmendur nga prodhuesit është kostoja e lartë e financave dhe periudhës shumë të shkurtër të mospagimit.

Për sa i përket forcave konkurruese disa janë të larta dhe disa janë të ulëta. Kërcënimi i bizneseve të reja në sektorin e bujqësisë është i mesëm në të ulët. Arsyja për të qenë i mesëm është për shkak të sasisë relativisht të lartë të fondeve të nevojshme për investime. Një prej fermerëve ka deklaruar se përgatitja e vetëm një hektari të tokës për prodhim do të kushtonte rreth 30.000 Euro. Fuqia blerëse në sektorin e bujqësisë është e lartë. Blerësit e produkteve bujqësore janë shitës me shumicë të frutave dhe perimeve siç janë supermarketet, depot, qumështoret. Fermerët kanë përmendur se nuk ka marrëveshje të shkruara në mes shitësit dhe blerësit për shitjet që bëhen. Fuqia furnizuese në sektorin bujqësor është e ulët pasi ka shumë furnizues në treg dhe prodhuesit mund të ndërrojnë furnizuesin pa shkaktuar asnjë kosto. Kërcënimi nga zëvendësuesit në sektorin e bujqësisë është i lartë sepse ka shumë produkte që importohen në një proporcion të madh nga vendet fqinje. Një faktor tjetër që kontribuoi në një kërcënim të lartë

nga zëvendësimet është liria që blerësi ka për ndryshimin e prodhuesit kur ata gjejnë produkte më të lira. Prodhuesit kanë deklaruar se rivaliteti konkurrues është në rritje. Për më tepër, konkurrenca sezonale është shumë e lartë, sepse shumica e fermerëve në Kosovë nuk kanë objekte për të ruajtur produktet dhe duan të i shesin derisa janë të freskëta. Fermerët që kanë objektet e magazinimit janë në një avantazh të madh meqë ata mund të ruajnë produktet e tyre dhe i shesin gjatë kohës kur oferta është më e ulët dhe çmimet janë më të larta. Për më tepër, fermerët të cilët bëjnë një punë të mirë në mbrojtjen e frutave të tyre janë gjithashtu në një avantazh.



TEKSTILI

Konkludime:

Prodhimi i tekstitit është i njohur të jetë një nga sektorët më të mëdhenj industrialë në Kosovë në vitet '90. Sidoqoftë, ndryshimi i situatës pas vitit 1999 ka dëmtuar lidhjet e mëparshme tregtare dhe si e tillë ka ndikuar në normat e prodhimit dhe përfundimisht edhe në konkurrencë. Aktualisht, 65 ndërmarrje private janë të angazhuara në mënyrë aktive në prodhimin e tekstitit sipas ASK-së. Shumica e kompanive përfaqësojnë ndërmarrjet mikro me më pak se 10 punëtorë. Aktivitetet kryesore të bizneseve në rajonin e Prishtinës janë prodhimi i tekstileve, prodhim i veshjeve dhe prodhimi i produkteve të lëkurës.

Prodhimi i veshjeve të përditshme, solemne dhe sportive janë aktivitetet e ndërmarrja nga shumica e kompanive të intervistuar. Megjithatë, intervistat zbuluan edhe firmat që prodhojnë uniforma dhe rroba që lidhen me punën; tekstil dhe fibra; veshje të modës të lartë; si dhe çanta lëkure për meshkuj / femra, çanta shkolle dhe çanta kozmetike. Një numër i vogël i firmave të intervistuar kanë vërejtur një rritje në shitje nga viti 2014. Shumica e këtyre firmave janë ato që në një formë apo tjetrën janë marrë me tregtinë e tekstitit; kështu, ata tashmë kanë pasur lidhje të krijuara të shitjes gjë që ka kontribuar në rritjen e shitjeve. Megjithatë, edhe pse shitjet në përgjithësi janë në rritje, fitimi marginal është vazhdimisht në rënie. Kjo i atribuohet pengesave të shkaktuara nga konkurrenca e padrejtë dominuese në sektor. Kompanitë shesin produktet e tyre tek shpërndarësit dhe tregtarët me shumicë, si dhe tek shitësit me shumicë dhe pakicë dhe në sasi më të vogël për konsumatorët e fundit. Mallrat e ndërmjetme dhe lëndët e para që përdoren për prodhimin e tekstitit importohen kryesisht nga vendet e huaja si Turqia, Kina, Italia, Gjermania dhe Maqedonia fqinje.

Në përgjithësi, sektori i prodhimit të tekstitit, punëson rreth 274 punëtorë në rajonin e Prishtinës, duke përfaqësuar rreth 19 për qind të totalit të punësimit në sektorin e tekstitit. Numri mesatar i të punësuarve në firmat e intervistuar është 30 dhe rreth 90 për qind e stafit përbëhet nga punëtorët femra. Kompanitë pajtohen në një gjë, se tregu i punës nuk është duke i plotësuar nevojat e tyre për punonjësit për sa i përket kualifikimeve dhe aftësive praktike.

Rekomandimet:

- Qeveria duhet të jetë më e angazhuar në përmirësimin e ambientit të përgjithshëm të biznesit.
- Qeveria duhet të miratojë politika që sigurojnë konkurrencë të drejtë në këtë sektor, sidomos në përshpejtimin e procesit të hakmarrjes me kufizim tregtar ndaj praktikave të pandershme të partnerëve tregtarë. Gjithashtu, duhen të krijohen skema mbështetëse për të inkurajuar prodhimin vendor që do të mund të përmirësonte papunësinë marrë parasysh natyrën e punës intensive të sektorit.
- Qeveria duhet të jetë më e angazhuar në përmirësimin e ambientit të përgjithshëm të biznesit.
- Duhet të aplikohen lehtësime të akcizës për burimet e energjisë që përdoren për prodhim.
- Për kompanitë të cilat përdorin sisteme efikase të energjisë për prodhim, duhet të ofrohen stimuj tatimor shtesë.
- Qeveria duhet të përmirësojë promovimin e skemave të granteve të tyre. Procedurat për aplikim në skemat përkatëse të grantit duhet të thjeshtuar, ndërsa procesi i përzgjedhjes së grant fituesit duhet të bëhen më transparente.

Fuqja punëtore ka kualifikime zakonisht të ulëta; ata nuk kanë përvojë dhe nuk demonstrjnë aftësitë e nevojshme për të kryer punën e tyre me sukses.

Firmat e intervistuar raportojnë që bizneset e reja hyjnë në treg në mënyrë të vazhdueshme dhe në një shkallë mjaft të lartë. Fillimisht, bizneset e reja krijohen me një kapital të vogël; megjithatë, në mënyrë që të rritet dhe të mbetet në biznes, nevojiten investime të mëdha, si objektet dhe teknologjitë e përparuar, të cilat janë vendimtare dhe të pashmangshme. Kjo është esenciale për prodhim në shkallë të gjerë, e cila mundëson shitjen e sasive të mëdha zakonisht të porositura nga shpërndarësit dhe për të fituar pjesën e tregut. Bizneset e reja në treg duhet të punojnë shumë që të sigurojnë kanalet e shpërndarjes, sidomos bizneset e prodhimit të tekstitil që shesin produktet e tyre me shumicë dhe pakicë.

Pavarësisht nga fakti se ekziston një numër i madh i furnizuesve në industrinë e tekstitil të cilët mund të kontrollojnë çmimet, fuqia e negociimit ekziston vetëm deri në një nivel meqë karakteristikat e lëndëve të para dhe mallrave të ndërmjetme të këtij sektori janë zakonisht produkte të pa diferencuara. Për më tepër, edhe pse kompanitë kanë mundësitë e kalimit tek furnizues tjerë, kjo ka kosto të konsiderueshme, sidomos duke pasur parasysh se ata përfaqësojnë furnizuesit nga jashtë. Po ashtu, sektori përbëhet nga blerës të fuqishëm të cilët kanë aftësinë për të detyruar uljen e çmimeve, dhe në këtë mënyrë të ulin fitimin e konkurrentit. Blerësit komerciale kanë fituar fuqinë sepse ata blejnë në sasi të mëdha dhe sidomos pasi ata mund të ndikojnë në vendimet e blerjes së konsumatorëve. Për këtë arsye, ata kërkojnë ulje të çmimeve dhe zbritje nga prodhuesi. Nga ana tjetër, konsumatorët e fundit janë më të ndjeshëm ndaj çmimeve për këto produkte të tekstitil ngaqë janë të zakonshme dhe të pa diferencuara.

Rreziku nga zëvendësimi i produkteve është shumë i zakonshëm në industrinë e tekstitil, si të tilla edhe në rajonin qendër, pasi që kompanitë prodhojnë produkte të ngjashme. Kjo u mundëson konsumatorëve për të kaluar në produktet alternative në rast të luhatjeve të çmimeve në mënyrë shumë të lehtë, gjë që e pranojnë edhe kompanitë prodhuese. Në përgjithësi, përveç nëse bizneset tekstil-prodhuese do të jenë në gjendje të përmirësojnë cilësinë e produktit ose në ndonjë mënyrë dallojnë atë, industria do të përjetojë fitime të ulëta dhe rritje të kufizuar.

Për shkak të ndërveprimit të këtyre katër forcave konkurruese, rivaliteti është intenziv në industrinë e tekstitil në rajonin e Prishtinës. Në këto raste, konkurrenca e çmi-

meve dhe reklamat agresive pasojnë në një përpjekje për të tërhequr dhe të fituar konsumatorët. Firmat e intervistuar janë të detyruara të ulin çmimet në mënyrë që të mbeten konkurruese. Ato përpiqen të minimizojnë këtë situatë duke u rikthyer në alternativa tjera më të favorshme si duke investuar më shumë në reklama. Inovacioni dhe futja e produkteve të reja thuhet se është teknika më e mirë për të lënë pas konkurrentët me produkte të modës së vjetër dhe të cilësisë së ulët. Edhe pse firmat janë të etura për të zgjeruar bizneset e tyre duke eksportuar në vendet fqinje dhe vendet evropiane, ato kanë raportuar një sasi të ulët dhe të parëndësishëm të eksportit. Eksportet mbeten të ulëta kryesisht për shkak të pengesave të mëdha të të bërit biznes në Kosovë. Kjo është mjaft e rëndësishme për rritjen e kompanive lokale, veçanërisht ngase rajoni qendër dhe Kosova ofrojnë një treg shumë të vogël të veprimit. Për më tepër, mundësia e krijimit të lidhjeve të huaja dhe eksportit kushtëzohet dhe mënyrë të pashmangshme siguron rritjen e cilësisë së inovacionit të produktit.

Edhe pse sektori i tekstitil në rajonin e Prishtinës është duke përjetuar zhvillim të dukshëm dhe po tregon potencialin e rritjes sidomos nëpërmjet mundësive të investimeve të sektorit privat, ky sektor ende përballet me sfida dhe rreziqe të mëdha. Tregu është karakterizuar me një fragmentim të madh, me shumë pak zinxhirë të shitjes me pakicë dhe dyqane. Ngjashëm me sektorin e përgjithshëm privat në Kosovë, bizneset në industrinë e tekstitil në rajonin qendër përballen me një numër të madh të sfidave për aktivitetet e tyre të përditshme dhe rritjen e biznesit të tyre. Konkurrenca jo lojale nga sektori joformal; mungesa dhe kostoja e furnizimit me energji; qasja në financa; dhe kërkesa e moderuar në tregun lokal konsiderohen pengesat kryesore për të bërë biznes. Sektori joformal padyshim që pengon industrinë e tekstitil më së shumti, qoftë në formën e ndërmarrjeve të vogla të paregjistruara që operojnë në bodrume apo bizneset e vogla të paligjshme që importojnë mallra dhe si të tilla çmimet e shitjes të ngjashme me ato të prodhuesve vendor. Përveç kësaj, sektori përballet me pengesa të tilla si kostot e larta të faktorëve të dhënë; vështirësi në qasje të lëndëve të para vendore; Mungesa e fuqisë së shkathtë punëtore dhe arsimimi i dobët; dhe kërkesa e pakënaqshme lokale.

Rekomandime:

- Qeveria duhet të jetë më e angazhuar në përmirësimin e ambientit të përgjithshëm të biznesit.

- Industria e prodhimit të tekstilit në rajonin qendror është e dominuar kryesisht nga ndërmarrjet mikro dhe ndërmarrjet e vogla, vetëm me një firmë të madhe dhe me lidhje të pakta midis firmave. Një qasje e bashkimit për të ndërlidhur të firmat e tekstilit, furnizuesit dhe institucionet e lidhura prodhuese në koncentrimin gjeografik të rajonit të Prishtinës do të rriste produktivitetin, do të kishte mbështetur zhvillimin e zgjidhjeve të përbashkëta dhe do të kombinonte burime për të përfutur nga mundësitë e tregut dhe për të konkurruar brenda dhe jashtë vendit. Rritja e produktivitetit do të arrihej nëpërmjet të dhënave të specializuara, qasje në informata si dhe do të arrinin risitë përmes hulumtimeve bashkëpunuese.
- Kompanitë në sektorin e prodhimit të tekstilit kanë deklaruar se tregu i punës nuk është duke i plotësuar nevojat e tyre për punonjësit për sa i përket kualifikimeve dhe aftësive praktike. Nevojat e shkathtësive do të adresoheshin duke futur trajnimin për veshje specifike dhe ato me modë të dizajneve me stil të lartë në sistemin e trajnimit dhe edukimit profesional. Kjo jo vetëm që do të mbështesë rritjen e kualifikimet e punonjësve, por edhe do të trajtonte mungesën e profesioneve specifike të tekstilit në treg, sidomos të rrobaqepësisë, qepësve, stilistëve, menaxherëve të prodhimit, dhe zyrtarëve të kontrollit të cilësisë. Duke qenë se industria e tekstilit është e natyrës së punës intensive, kjo qasje do të kontribuojë ndjeshëm në krijimet e reja të punës dhe ndërkohë në mënyrë të konsiderueshme do të rriste shitjet e kompanive të tekstilit për shkak të rritjes së shfrytëzimit të kapaciteteve.
- Krahas kësaj, kompanitë duhet të marrin vetë-iniciativë për të bërë marrëveshje me shkollat profesionale për të pranuar praktikantë dhe të kontribuojnë në aftësitë e tyre praktike duke i trajnuar ata në rrobaqepësi dhe profesione tjera të tekstilit. Kjo marrëveshje ka perspektiva të larta dhe përfitime për të dy palët, nga njëra anë studentët e shkollave të arsimit profesional do të kenë mundësinë e përfitimi nga trajnimi praktik për të u përgatitur për tregun e punës; nga ana tjetër kompanitë do të përfitonin nga mundësia e punësimit të praktikantëve për të ndihmuar në prodhim, me pothuajse asnjë kosto shtesë dhe përfundimisht duke plotësuar nevojat aktuale të aftësive për këto vende të punës.
- Afërsia gjeografike e Kosovës me qendrat e modës evropiane dhe qasja në tregun e BE-së i jep vendit një avantazh për t'u bërë një partner i përshtatshëm në aspektin prodhimit të tekstilit dhe prodhimit të lëkurës. Për shembull, investimet e huaja nga një prodhues Italian i çantave

të dorës nga lëkura në Gjakovë, ka krijuar një lidhje të rëndësishme me Italianë, vendi më i madh eksportues i çantave të dorës të prodhuara nga lëkura, duke ofruar potencialin për të sjellë aftësi dhe teknologji për industrinë. Lidhjet e tilla mund të krijohen në rajonin e Prishtinës, sidomos duke pasur parasysh mundësitë që dalin nga porositi në rritje nga blerësit aktualë Italianë dhe kërkesat nga blerësit e tjerë Evropianë. Me mbështetjen institucionale dhe njohuritë e avancuara të investitorëve, rajoni qendror ka mundësinë për t'u bërë një model rajonal për tekstil cilësor dhe prodhimin e lëkurës dhe një partner i besuar Evropian për tekstil dhe industrisë së lëkurës. Më konkretisht, rajoni qendror ka potencial për t'u angazhuar me brendet e dalluara në BE dhe të dallohet duke ofruar cilësi, zejtari, dhe shpërndarje të produkteve në kohë optimale të nevojshme për tregun e BE-së si një avantazh konkurrues mbi eksportuesit më të mëdhenj, por më të largët gjeografikisht.



NDËRTIMTARIA

Konkludime:

Rajoni i Prishtinës mbetet një nga rajonet më të mëdha dhe më të rëndësishëm në sektorin e ndërtimit të Kosovës meqë llogaritet të ketë 38% të numrit të përgjithshëm të kompanive aktive në Kosovë. Sektori i ndërtimit në rajonin e Prishtinës është i dominuar nga bizneset mikro të cilët përbëjnë 83% të firmave aktive. Ndërkohë, Komuna e Prishtinës udhëheq rajonin qendër me numrin më të madh të të punësuarve, duke punësuar 70% të fuqisë punëtore të punësuar në këtë rajon dhe ka rreth 61% të bizneseve që operojnë në rajonin qendër. Arsyeja kryesore pse këto firma janë angazhuar në ndërtim është tradita familjare. Ndërsa aktiviteti kryesor është ndërtimi i lartë, kryesisht i ndërtesave të larta të komplekseve për banim. Numri mesatar i të punësuarve arrin nga 10 në ndërmarrje të vogla, deri në 230 në ndërmarrje të mesme, me një numër mesatar prej 60 të të punësuarve. Mosha mesatare e të punësuarve është 29, ndërsa sa i përket gjinisë, ngjashëm me të gjithë sektorin e ndërtimit në Kosovë dhe BE, firmat e ndërtimit në rajonin e Prishtinës janë të dominuara nga meshkujt, të cilët përbëjnë 90% të stafit.

Kur flasim për performancën, 50% e firmave të intervistuar kanë deklaruar se janë duke performuar më keq se vitin e kaluar. Sipas tyre, oferta për apartamente banimi është jashtëzakonisht larg nga kërkesa. Ndërkohë 40% e firmave kanë deklaruar se kanë përjetuar një rritje në shitjet e tyre në krahasim me vitin e kaluar. 60% e kompanive presin një rritje në shitjet e tyre, për shkak të investimeve që kanë bërë, ndërsa pjesa e mbetur 40% presin një rënie.

Kur është fjala për investime, firmat kanë deklaruar se kanë investuar gjatë dy viteve të fundit prej 1.5 deri në 6 milion euro në projekte të ndryshme të banimit. Shumica e firmave janë duke planifikuar të investojë në vitet e ardhshme. Lidhur me burimin e investimeve të tyre, pothuajse të gjithë përdorin fondet nga shitja e tyre, si dhe nga shitja e pronave. Asnjë nga kompanitë nuk janë duke përdorur kapacitetet e tyre në maksimum për shkak të faktorëve të ndryshëm. Dimri dhe temperaturat e ftohta nuk lejojnë firmat të shfrytëzojnë kapacitetet e tyre në maksimum. Një faktor tjetër është vendimi për të ndaluar të gjithë punën ndërtimit pa leje ndërtimi, dhe zbatimin e procedurave për të marrë lejen e ndërtimit nga ana e Komunës së Prishtinës.

Sipas shumicës së firmave, kërkesa për produktin vazhdon të mbetet e lartë për shkak të dendësisë së madhe të popullsisë së përqendruar në rajonin e Prishtinës. Firmat besojnë se blerësit e tyre janë besnikë dhe do të mbesin me ta, por në rast se vendosin të rrisin çmimet e tyre me 10%, ata mendojnë se do të duhej të përmirësojnë ofertën e tyre, përndryshe blerësit do të kalonin tek konkurrentët e tyre. Kur është fjala për strategjinë e çmimeve në sektorin e ndërtimit, vendndodhja luan një rol kyç. Sa më afër që është një kompleks banimi me rrugën kryesore dhe rrethet, më e lartë vlera, përkatësisht çmimi. Pothuajse të gjithë prej tyre kanë deklaruar se nuk do të luhatin çmimet e tyre. Shumica e firmave kanë deklaruar se nuk eksportojnë produktin e tyre, dhe vetëm dy kanë deklaruar se ato janë duke eksportuar produktin e tyre në Gjermani dhe Skandinavi, ku janë duke ndërtuar apartamente banimi dhe shtëpi.

Ka shumë sfida me të cilat përballen bizneset në sektorin e ndërtimit. Më e rëndësishmja, sipas tyre, është vendimi i Komunës së Prishtinës për të ndaluar ndërtimin e objekteve pa leje ndërtimi dhe zbatimin e procedurave e marrjes së kësaj leje. Një vendim i tillë në bazë të firmave po i vonon dhe bllokun punën e tyre duke i detyruar disa prej tyre të punojnë me kapacitetet e tyre minimale. Mungesa e investimeve në infrastrukturë, kryesisht në infrastrukturën rrugore, nga qeveritë qendrore dhe lokale, është një tjetër sfidë me të cilën këto biznese përballen. Një sfidë tjetër është mungesa e qasjes në furnizimin me energji

elektrike, sistemin e ngrohjes, dhe në trajtimin e ujërave të zeza, pronarët e firmave kanë përmendur raste ku ata ishin të detyruar të investojnë vete në mënyrë që të kenë qasje në të mirat publike. Kriza e likuiditetit apo mungesa e parave të gatshme në këtë sektor, është një sfidë tjetër me të cilën bizneset përballen, duke i detyruar ata të veprojnë me forma të ndryshme të pagesave sikurse kompensimi. Mungesa e tokës komerciale për shitje, çështjet me Agjencinë Kadastrale të Kosovës dhe sistemin gjyqësor, janë sfida të tjera të përmendura nga firmat.

Për sa i përket forcave konkurruese, varësisht prej aspekteve të ndryshme disa janë të larta dhe disa të ulëta. Firmat e intervistuar perceptojnë rrezikun nga hyrje të reja në sektor të jetë i ulët. Sipas tyre, edhe pse procedurat për të regjistruar një firmë të re janë të lehta, nevojiten investime të mëdha kapitale për të hyrë në këtë sektor.

Edhe pse kjo varet nga projekti, ata vlerësojnë se më së paku 1.5 milionë euro janë të nevojshme për të hyrë në këtë sektor. Në anën tjetër, fuqia blerëse në sektor konsiderohet të jetë në nivel të mesëm. Blerësit e fuqishme janë ata nga Diaspora, ndërsa blerësit vendor vijnë nga klasa e mesme të cilët zakonisht marrin një kredi dhe e paguajnë me këste. Firmat në sektorin e ndërtimit e konsiderojnë fuqinë furnizuese të jetë e ulët. Sipas tyre furnizuesit nuk mund të mbajnë monopol mbi tregun pasi është shumë e lehtë për të gjetur zëvendësues për produktet në tregun lokal, apo duke importuar ato. Ndërsa rivaliteti i përgjithshëm i konkurrencës është i lartë për shkak të numrit të madh të konkurrentëve.

Rekomandime:

- Qeveria duhet të jetë më e angazhuar në përmirësimin e ambientit të përgjithshëm të biznesit.
- Qeveria lokale dhe ajo qendrore, konkretisht Ministria e Infrastrukturës dhe komunat, duhet koordinuar më mirë në sigurimin e infrastrukturës bazë për zonat që janë në zhvillim. Gjithashtu, kompanitë e shërbimeve publike duhet të lehtësojnë procesin e qasjes në furnizimin me energji elektrike, sistemin e ngrohjes, ujit dhe kanalizimit.
- Duhet të zgjerohet bashkëpunimi mes qeverisë qendrore dhe lokale me firmat në sektorin e ndërtimit. Ministria e Planifikimit Hapësinor, Ministria e Infrastrukturës, si dhe komunat, duhet të organizojnë më shumë debate

publike, duke përfshirë firmat në industrinë e ndërtimit, për të përvetësuar kontributin e tyre gjatë hartimit të politikave për planifikimin dhe zhvillimin hapësinor.

- AAP në bashkëpunim me kompanitë e industrisë duhet të zhvillojë profilet e specializuara të ndërtimit. Përderisa ka një tepriçë të fuqisë punëtore për punë themelore në ndërtim, ende ekziston një mungesë e konsiderueshme e punëtorëve të kualifikuar për të kryer punë më delikate, të tilla si punë specifike të brendshme, dekorimeve, pllaka dhe ngrohje, e të tjera.
- Puna ndërtimore duhet të inspektohet në mënyrë më rigorozë nga inspektorët në nivel qendror dhe lokal dhe kur zbulohen parregullsi duhet të merren masat e duhura të parandalimit.



TIK

Konkludime:

Sektori i TIK-ut në Kosovë (pa përfshirë kompanitë e telekomunikacionit si VALA dhe IPKO) është i përbërë nga kompanitë e vogla të mesme, me kapacitete të kufizuara për shërbimet me vlerë të shtuar të lartë, i përbërë nga më pak se mesatarisht 20 të punësuar. Por, në mënyrë të qartë sektori i TIK-ut në Kosovë është në lëvizje dhe me potenciale për rritje. Ka edhe angazhim të fuqishëm dhe në rritje të qeverisë për të shtyrë shfrytëzimin e industrisë së TIK-ut për zhvillimin ekonomik dhe social.

Së dyti, sektori i TIK-ut nuk është një sektor me kapital intenziv, dhe si rezultat investimet e tyre janë të ulëta (në proporcion me qarkullimin total të tyre). Në të kundërtën, sektori i TIK-ut është R & D intenziv, dhe në këtë drejtim kompanitë duhet të investojnë shumë në burimet e tyre njerëzore, në mënyrë që të jenë më konkurrues në rajon. Për më tepër, ne konkludojmë se kompanitë janë optimiste për të ardhmen. Ato presin që sektori privat të investojë shumë më tepër në produktet e TIK, dhe kjo do të çojë në rritjen e gjithë sektorit. Shumica e pronarëve / menaxherëve në përgjithësi mendojnë se ka përmirësime të dukshme në politikën fiskale. Ulja e TVSH-së për pajisjet e IT mund të rrisë kërkesën për shërbime të TIK-ut. Një nga mënyrat për rritjen e ardhshme sektoriale është duke

eksportuar shërbime për vendet e rajonit dhe të Evropës.

Së fundi, ne mund të konkludojmë se mungesa e sundimit të ligjit, së bashku me madhësinë e tregut dhe mungesa e burimeve të cilësisë njerëzore janë pengesat kryesore për zhvillimin.

Rekomandime:

- Qeveria duhet të jetë më e angazhuar në përmirësimin e ambientit të përgjithshëm të biznesit, në veçanti sundimin e ligjit i cili do të sigurojë konkurrencë të drejtë;
- Qeveria duhet të nxisë konkurrencën në tregjet e telefonisë mobile dhe broadband-it për të rritur qasjen e popullsisë së përgjithshme;
- Si një përgjigje ndaj mungesës së fuqisë punëtore kualitative, ofruesit e sektorit privat duhet të ofrojnë trajnim për TI - shërbimet, me fokus në përmirësimin e aftësisë të ndërmarrjeve lokale dhe në arritjen e standardeve të certifikimit dhe standardeve ISO ;
- Qeveria duhet të ofrojë stimuj tatimor për zhvillimin e kapaciteteve hulumtuese në këtë sektor në mënyrë që të lehtësojë rritjen e këtij sektori të drejtuar nga hulumtimet.



PËRPUNIMI I USHQIMIT

Konkludime:

Industria e përpunimit të ushqimit është një sektor potencial për zgjerimin në tregun e vendor dhe të huaj. Megjithatë, kjo industri përballet me shumë sfida të adaptimit të teknologjisë, lëndë të parë të paqëndrueshme, infrastrukturë të dobët, mungesë të inxhinierëve ushqimor të kualifikuar, konkurrenca të padrejtë. Kompanitë e themeluara në këtë sektor në Kosovë, dhe veçanërisht në rajonin qendër kanë filluar kryesisht si biznese familjare dhe posedohen nga një person (pronësi individuale). Për më tepër, performanca e kompanive ekzistuese është rritur paralelisht me kapacitetet e kompanive, investimet, dhe të standardeve të ushqimit.

Performanca e kompanive të përpunimit të ushqimit në rajonin qendër është rritur gjatë tri viteve të fundit, dhe pritet të vazhdojë. Rritja e performancës është rezultat i investimeve kapitale që kompanitë kanë bërë. Shumica e investimeve janë bërë për rritjen e kapaciteteve dhe modernizimin e vijave të përpunimit dhe makinerisë. Edhe pse një pjesë e madhe e investimeve vjen nga ri-investimi i fitimit, përpunuesit e ushqimit janë mbështetur me grante nga Bashkimi Evropian, USAID, UNDP, dhe subvencionuar nga institucionet publike si Ministria e Bujqësisë, Pylltarisë dhe Zhvillimit Rural, si dhe Ministria e Tregtisë dhe Industrisë.

Sektori në vetvete është mjaft i favorshëm; Megjithatë, barrierat e hyrjes janë të pashmangshme. Përveç interesit, përvojës dhe burimeve të përshtatshme njerëzore, janë të nevojshme edhe investime të mëdha për makineri dhe logjistikë për të qenë konkurrues në treg (sidomos konkurrues ndaj mallrave të importuara). Shuma e lartë e fondeve të nevojshme për investime dhe niveli i lartë të produkteve të importuara mund të sfidojë shumë investitorët e rinj për të filluar punën në këtë sektor.

Besnikëria e konsumatorit / blerësit është e moderuar, por edhe varet në masë të madhe në çmimet e produkteve. Në industrinë përpunuese, niveli i konkurrencës nga produktet e importuara është i lartë dhe shumica e kompanive përpiqet të vendosë çmimet që janë të njëjta me ato të përcaktuara nga konkurrentët e tyre. Blerësit e kësaj industrie janë bizneset HORECA dhe supermarketet. Interesi i veçantë i blerësit është ulja e kostos së tyre me anë të uljes së marzhe së fitimit për përpunuesit e ushqimit (fuqia e lartë e blerësit). Ndërsa, fuqia e furnizuesve vendas është e ulët, pasi ata kanë shumë konkurrentë dhe është e lehtë për të gjetur zëvendësim nga importet. Prandaj, fuqia e ulët e furnizuesit bën industrinë më tërheqëse dhe rrit potencialin e fitimit nga blerësi, ose në rastin e sektorit të përpunimit të ushqimit, përpunuesit mund të ofrojnë çmime të ngjashme me ato mallra që vijnë nga importi apo më të ulët, duke tërhequr konsumatorët që janë të ndjeshëm ndaj çmimit.

Për të vepruar në një sektor të tillë siç është përpunimi dhe prodhimi i ushqimit përbushja e standardeve të sigurisë dhe higjienës është shumë e rëndësishme. Shumica e kompanive të intervistuar të përpunimit të ushqimit në rajonin qendër kanë standardet si ISO, HACCAP, Hallall, dhe kanë marrë certifikimet nga Ministria e Bujqësisë dhe Pylltarisë, dhe Zhvillimit Rural. Disa nga përpunuesit kanë testuar prodhimet e tyre në Institutin Kombëtar të Shëndetit Publik të Kosovës. Ky është gjithashtu një faktor i domosdoshëm në mënyrë që të merret leja e eksportit.

Për fund, pavarësisht nga fakti se disa nga ministritë kanë mbështetur përpunuesit vendas financiarisht, ata kanë besim të ulët në institucionet publike. Shumica e pronarëve të përpunimit të ushqimit kurrë nuk kanë qenë të ftuar në asnjë nga mbledhjet e palëve të interesuara në lidhje me bërjen e bujqësisë dhe strategjinë e ushqimit.

Rekomandime:

- Për të rritur konkurrencën në sektorin e përpunimit të ushqimit në rajonin qendror, prodhuesit vendas duhet të adresojnë problemet e lidhura me diversifikimin e dobët të produktit, cilësinë e pasigurt, furnizimin e ulët, dhe shfrytëzimin jo të mjaftueshëm të kapaciteteve. Prandaj, në nivelin e tregut përpunuesit e ushqimit duhet të:
 - Rrisin produktivitetin dhe ofrojnë produkte të reja
 - Përmirësojnë cilësinë dhe qasje në segmente të reja tregu për përpunuesit e vegjël
 - Rrisin shfrytëzimin e kapaciteteve
 - Promovim të prodhimeve vendore të përpunuara në tregun e brendshëm
- Kompanitë përpunuese të rajonit qendror janë të angazhuara gjithnjë e më shumë në eksporte, dhe me sukses kanë eksportuar në tregjet rajonale dhe atë të BE-së. Meqë tregu i huaj konsiderohet një treg i rëndësishëm për përpunuesit e ushqimit, këta të fundit duhet të përfitojnë nga kjo mundësi. Përpunuesit e ushqimit duhet të:
 - Promovojnë produktet e përpunuara në tregjet ndërkombëtare / panairë ndërkombëtare
 - Promovojnë vendosjen e produkteve të përpunuara në zinxhirët e huaj të shitjes me pakicë
 - Përmirësojnë logjistikën për eksport; si, rritjen e numrit të objekteve të magazinimit të ftohtë, kamionëve frigoriferë, dhe pajisjeve të klasifikimit të frutave.
- Mungesa e inxhinierëve të kualifikuar të ushqimit në Kosovë është një pengesë që përpunuesit e ushqimit vendor duhet ta kapërcejnë. Kompanitë duhet të angazhojnë ekspertë për të trajnuar punonjësit e tanishëm dhe ata të ardhshëm.

REFERENCAT

Colecchia, A., & Schreyer, P. (2002). Investimet në TIK dhe rritja ekonomike në 1990: A janë Shtetet e Bashkuara rast unik?: Një studim krahasues i nëntë shteteve të OECD-së. *Review of Economic Dynamics*, 5(2), 408-442.

Enhancing Youth Employment (2015). Vlerësimi i tregut për sektorin e ndërtimit. Prishtinë, Kosovë.

Eurostat (2008). Klasifikimi Statistikor i Aktiviteteve Ekonomike në Komunitetin Evropian. Rev. 2 (2008).

Agjencia e Statistikave të Kosovës (2014a). Produkti i Brendshëm Bruto sipas aktiviteteve 2008-2013. Prishtinë, Kosovë.

Agjencia e Statistikave të Kosovës (2014b). Migrimi kosovar. Prishtinë, Kosovë.

Agjencia e Statistikave të Kosovës (2014c). Rezultatet e Anketës së Fuqisë Punëtore në Kosovë. Prishtinë, Kosovë.

Agjencia e Statistikave (2014d) të Kosovës. Baza e të dhënave të bizneseve aktive në rajonin e Prishtinës. Prishtinë, Kosovë.

Agjencia e Statistikave të Kosovës (2014e). Ndërmarrjet e përpunimit të ushqimit në rajonin e Prishtinës 2014 (bazë e të dhënash).

Agjencia e Kosovës për Mbështetjen e Ndërmarrjeve dhe Investimeve (2014). Tekstile dhe lëkure. Prishtinë, Kosovë.

Shoqata e Teknologjisë së Informacionit dhe të Komunikimit të Kosovës. (2013). Analiza e tregut të TIK-ut të Kosovës. Prishtinë, Kosovë: Berisha dhe Ilazi.

Shoqata e Teknologjisë së Informacionit dhe të Komunikimit të Kosovës. (2013b). TIK Shkathtësia Analiza e mangësive. Prishtinë, Kosovë: Berisha dhe Ilazi.

Shoqata e Teknologjisë së Informacionit dhe të Komunikimit të Kosovës. (2014). Shpалosja e potencialit eksportues të kompanive kosovare të TIK-ut. Prishtinë, Kosovë: Shaipi dhe Xerxa.

Shoqata e Teknologjisë së Informacionit dhe të Komunikimit të Kosovës. (2015) IT Barometri 2015 - Kosova. Prishtinë, Kosovë : E3 Consulting LTD, Mal i Zi.

Shoqata e Teknologjisë së Informacionit dhe të Komunikimit të Kosovës. (2015b). Harta e Sektorit TIK Furnizimit të Punës dhe kërkesë. Prishtinë, Kosovë: UBO Consulting.

Ministria e Tregtisë dhe Industrisë (2014). Profil i sektorit për përpunimin e ushqimit dhe industrinë e paketimit.

Ministria e Tregtisë dhe Industrisë (2015) Investoni në Kosovë, Agrobiznesi - përpunimi e ushqimit dhe Paketimi.

Ministria e Tregtisë dhe Industrisë. (2014). Biznesi, Procesi, Transferimi dhe Mbështetja e klientit, Sektori Qendror. Prishtinë, Kosovë: Kica

Ministria e Tregtisë dhe Industrisë (2014). Sektori i profilit të tekstit dhe Industrisë. Prishtinë, Kosovë: Rizvanolli.

Piatkowski, M. (2004). Ndikimi i TIK-ut në rritje në ekonominë në tranzicion. TIGER, Biblioteka Universitare e Munihut, Gjermani.

Promovimi i Sektorit për Ndërmarrje Private (PPSE) (2015). Sektori i përpunimit të ushqimit – Raporti i strategjisë së tregut, Shkurt viti 2015.

Promovimi i Sektorit për Ndërmarrje Private (PPSE) (2014). Përpunimit i ushqimit.

Administrata Tatimore e Kosovës (2014). Baza e të dhënave të bizneseve të regjistruara. Prishtinë, Kosovë.

USAID (2014). Vlerësimi dhe i Sektorit dhe raporti përzgjedhjes Kosovë. Prishtinë, Kosovë. Cardno Markets Emerging USA, Ltd.

USAID (2015). Vlerësimi i Sektorit dhe raporti përzgjedhjes. Prishtinë, Kosovë. Cardno Emerging Markets USA, Ltd.

SHTOJCA 1: PYETËSORI

HYRJE

Kjo intervistë është pjesë e studimit të titulluar "Identifikimi i 5 sektorëve konkurrues në rajonin e Prishtinës", i financuar nga Zyra e Bashkimit Evropian në Kosovë dhe zbatuar nga Instituti Riinvest. Qëllimi i këtij studimi është të identifikojë, zgjedhë dhe analizojë sektorët konkurrues të cilët tregojnë fuqi intensive punëtore, tregojnë potencial të lartë për investime, krijojnë vlerë të shtuar dhe si rrjedhojë kanë potencial të çojnë në rritje të qëndrueshme ekonomike në regjionin e Prishtinës. Për qëllim të identifikimit dhe përzgjedhjes së industrisë, ekspertët e fushave janë kërkuar të rendisin sektorët e mundshëm të bazuar në shtatë kritere: fuqi intensive punëtore, potencial për investime, me vlerë të shtuar, kërkesa e tregut vendor, kërkesa e tregut ndërkombëtar, konkurrenca në tregun e brendshëm dhe konkurrenca në tregut ndërkombëtar. Pesë sektorët e identifikuar me potencialin më të lartë për të kontribuar në rritjen ekonomike në rajonin e Prishtinës janë: përpunimi i ushqimit, bujqësia, teknologjia informative dhe telekomunikacioni, ndërtimtaria, dhe prodhimi i tekstilit, të cilët do të vlerësohen thellësisht nëpërmjet informacioneve të mbledhura nga këto intervista dhe të dhëna të tjera dytësore. Pasi studimi është përfunduar, ne do t'i ndajmë gjetjet tona mu ju. Instituti Riinvest garanton se rezultatet e këtij studimi do të përdoret vetëm për analiza statistikore dhe ne sigurojmë që të dhënat që ju do na jepni do të mbahen anonime dhe rezultatet do të paraqiten vetëm në formë të përgjithshme. Ne ju falënderojmë paraprakisht për mirëkuptimin dhe bashkëpunimin tuaj..

Si është emri i biznesit?

.....

Si është emri juaj?

.....

SEKSIONI A: TË DHËNA GJENERALE

P.1 A mund të na tregoni për historikun e kompanisë? Kush është pronari/pronarët e kompanisë? Në çfarë viti u themelua?

P.2 Cilat ishin arsyet për hapjen e këtij biznesi? *Hulumto për: është identifikuar mundësia (profiti), tradita familjare, mungesa e vendeve të punës, kisha një tjetër biznes, etj.*

P.3 Çfarë janë aktivitetet kryesore të kompanisë suaj? Ndonjë tjetër? Dhe cilin e konsideroni si aktivitetin primar? Pse është kjo? A ka filluar kompania juaj me ofrimin e këtij aktiviteti?

P.4 Cili është statusi i kompanisë? *Hulumto për: pronësi e vetme, ortakëri, kompani me përgjegjësi të kufizuar, shoqëri aksionare, kompani e huaj, ndërmarrje shtetërore, ndërmarrje publike.*

P.5 A mund të na thoni më shumë për përbërjen e kompanisë në aspektin e stafit? Cili është numri i përgjithshëm i tyre? Cila është moshja mesatare e të punësuarve? Çfarë është ndarja e gjinisë respektivisht? Cila është struktura organizative e kompanisë suaj?

SEKSIONI B: PERFORMANCA

P.6 Për qëllime klasifikimi, a mendoni se kompania juaj është duke performuar shumë më mirë, njëjtë ose më keq krahasuar me vitin e kaluar në lidhje me shitjet? Cilat janë pritshmëritë tuaja për vitin e ardhshëm? Çfarë është përqindje e tregut e kompanisë suaj?

P.7 A mund të na tregoni a keni bërë investime të reja në vitin e kaluar? Cila ishte vlera e investimeve? Çfarë burime keni shfrytëzuar? *Hulumto për: ri-investimin e profitit, kreditë bankare, buxhetin e familjes, donacione/grante, IHD.* A jeni duke planifikuar investime të reja në vitin e ardhshëm? *Nxit diskutimin për: llojin e investimit, buxhetin e planifikuar për investime* Nëse jo, cilat janë arsyet?

P.8 A mund të flasim për shfrytëzimin e kapaciteteve të prodhimit/shërbimit tuaj në proporcion me prodhim maksimal të kompanisë suaj? Çfarë është përdorimi juaj i tanishëm i kapaciteteve në përqindje? Pse është kjo, pse nuk i vëni më shumë në përdorim? A ndryshojnë gjatë sezonit? A ka raste në vit, kur ju prodhoni me kapacitet maksimal? Dhe pse është kjo?

P.9 Si e perceptoni kërkesën e produktit/shërbimit tuaj? Sa besnik mendoni se janë klientët tuaj? *Nxit diskutimin për: Çfarë do të ndodhte në qoftë se do të rrisnit çmimet e produkteve/shërbimeve tuaja 10% mbi nivelin e tyre aktual në tregun e brendshëm, cila nga këto do të përshkruante më së miri rezultatin duke supozuar se konkurrentet tuaj do ruanin çmimet e tyre aktuale: klientët tanë do të blinin nga ne në të njëjtat sasi, në sasi pak më të vogla, do të blinin nga konkurrentët tanë.*

P.10 A mund të flasim për çmimet e produkteve/shërbimeve tuaja? A mund të na tregoni se si keni vendosur për çmimet e caktuara që ju ofroni? Pse është kjo? A i ndryshoni çmimet tuaja?

P.11 A mund të na tregoni a eksporton kompania juaj? Në cilat vende eksportoni? Sa ka qenë vlera e eksporteve të përgjithshme të firmës tuaj në vitin 2014? A mendoni se kompania juaj është duke performuar shumë më mirë, njëjtë ose më keq në krahasim me vitin e kaluar? Dhe cilat janë pritshmëritë tuaja për vitin e ardhshëm në lidhje me eksportet tuaja?

P.12 A ka krijuar ose përmirësuar kompania juaj ndonjë produkt/shërbim dukshëm në vitet e fundit? Sa produkte/shërbime? A kanë qenë produktet/shërbimet e krijuara të reja për tregun apo ndërmarrjen tuaj? A keni miratuar ndonjë teknologji të re të prodhimit? Çfarë lloji ndihme (financiare/profesionale) keni marrë për zhvillim dhe dizajnim? A janë krijuar risitë në bazë të kërkesës së konsumatorit?

P.13 A mund të na tregoni se me çfarë sfidash përballeni gjatë operacioneve tuaja të përditshme dhe rritjes së biznesit tuaj? *Hulumto për: barriera institucionale (gjykatat, administrata tatimore, subvencionet), barriera financiare (kostoja e financimit, gasja në financa), barriera të aftësive të brendshme (personelit, menaxhimit), barrierat infrastrukturore.*

SEKSIONI C: FUQIA PUNËTORE

P.14 A mund të na tregoni se sa nga numri total i të punësuarve punojnë me orar të plotë dhe sa me orar jo të plotë? *Hulumto për: llojin e kontratës së punës.*

P.15 A mund të na tregoni se çfarë kualifikimesh kanë punonjësit tuaj? *Hulumto për: superior (PhD, master, bachelor), të mesëm (shkollë profesionale, e lartë), fillor.* Si e vlerësoni punën e punonjësve që kanë edukim të lartë dhe edukim të mesëm?

P.16 Çfarëtribute vlerësoni ju kur kërkoni punëtorë? *Nxit diskutimin për: përvojën e mëparshme, arsimin? Përvojë/njohuri të sektorit? Pse është kjo?*

P.17 A mund të na tregoni se sa është paga mesatare mujore në kompaninë tuaj? A është e ngjashme me kompanitë e tjera në këtë sektor? Çfarë ka qenë trendi i pagave në kompaninë tuaj në tre vitet e fundit, dhe çfarë janë pritjet tuaja për tre vitet e ardhshme?

P.18 A mund të na thoni a i përmbush tregu i punës nevojat tuaja në aspektin e kualifikimeve dhe aftësive praktike? A ka mungesë të punëtorëve në kategori të ndryshme?

Q.19 Cilat janë problemet kryesore që has kompania juaj gjatë rekrutimit dhe punësimit të punonjësve të rinj? Pse është kjo? Si i qaseni këtyre vështirësive?

SEKSIONI D: FORCAT KONKURREUE

P.20 A mund të flasim për rrezikun nga futja e bizneseve të reja në këtë sektor? Sa lehtë është të hapet një biznes i ri? Cilat janë rregullat dhe rregulloret? Çfarë mjete financiare janë të nevojshme për të filluar një biznes? A ka barriera për të hyrë në treg që ju japin juve më shumë pushtet?

P.21 A mund të na tregoni se sa të fuqishëm janë blerësit tuaj? Sa janë këta me numër? A mund t'i ulin kostot e tyre blerësit tuaj? A e kanë fuqinë t'i përcaktojnë kushtet?

P.22 A mund të na tregoni se sa të fuqishëm janë furnizuesit në këtë sektor? Sa furnizues janë në treg? A ka vetëm disa që kontrollojnë çmimet apo shumë ashtu që çmimet janë më të ulëta? A mbajnë furnizuesit tuaj pushtetin? Sa e lehtë është të ndërroni furnizuesin, çfarë është kostoja? Si funksionon procesi i pagesës? *Nxit diskutimin për: a kërkoni pagesë në avans, në kohën e dorëzimit/shitjes, me vonesë/pas dorëzimit*

P.23 Sa e lehtë është për të gjetur një alternativë për produktin/shërbimin që ju ofroni? A mund të kontraktohet? Ose të importohet? Çfarë është gatishmëria e blerësit për të zëvendësuar?

P.24 Çfarë janë perceptimet tuaja për nivelin e konkurrencës në këtë sektor? Cilat janë përparësitë dhe mangësitë e konkurrentëve? A mund të na tregoni përqindjen e tregut të konkurrentëve tuaj? Çfarë është niveli i konkurrencës së huaj?

SEKSIONI E: PYETJE PËR SEKTORIN

PËRPUNIMI I USHQIMIT

P.25 A mund të flasim më shumë për sektorin në të cilën ju veproni? Cilat janë disa çështje specifike me të cilat ballafaqohet sektori? Cilat janë trendët kryesore të tregut? Si mendoni se do të ndryshojnë kushtet biznesore për biznesin tuaj në tre vitet e ardhshme? Çfarë ndryshimesh të politikave do të përmirësonin operacionet tuaja?

P.26 Çfarë janë perceptimet tuaja për potencialin e investimeve në sektorin ku ju operoni? Si mendoni se do të ndryshojë potenciali i investimeve të sektorit në tre vitet e ardhshme? Cilat janë burimet e investimeve në sektor?

P.27 A është dashur të përmbushni standarde dhe rregulla të veçanta në lidhje me masat e sigurisë? Po në lidhje me masat sanitare? Standardet ISO? Pse është kjo? A janë këto të detyrueshme?

P.28 Po në lidhje me procedurat dhe rregulloret e kontrollit të sigurisë së ushqimit dhe higjienës së ushqimit? *Hulumto për: uniforma, etj?* A janë këto të detyrueshme?

P.29 A mund të na thoni sa besim keni tek institucionet publike (Qeveria, komunat, gjykatat, administrata tatimore, doganore dhe inspektimet)? A ju ka konsultuar Qeveria dhe/ose komuna gjatë hartimit të ndonjë prej politikave për bizneset? A kanë kontribuar ndonjë nga mbështetjet e bëra nga qeveria dhe/ose komuna në zhvillimin e kompanive në 3 vitet e fundit?

P.30 Kënd e keni blerës të prodhimeve tuaja në tregun e Kosovës? Me çfarë përqindje? *Hulumto për: Kompanitë për përpunimin e mëtejshëm, shpërndarësit/tregtarët me shumicë, shitësit, konsumatorët final/klientët.*

SEKSIONI E: PYETJE PËR SEKTORIN

BUJQËSIA

P.25 A mund të flasim më shumë për sektorin në të cilën ju veproni? Cilat janë disa çështje specifike me të cilat ballafaqohet sektori? Cilat janë trendët kryesore të tregut? Si mendoni se do të ndryshojnë kushtet biznesore për biznesin tuaj në tre vitet e ardhshme? Çfarë ndryshimesh të politikave do të përmirësonin operacionet tuaja?

P.26 Çfarë janë perceptimet tuaja për potencialin e investimeve në sektorin ku ju operoni? Si mendoni se do të ndryshojë potenciali i investimeve të sektorit në tre vitet e ardhshme? Cilat janë burimet e investimeve në sektor?

P.27 A është dashur të përmbushni standarde dhe rregulla të veçanta në lidhje me masat e sigurisë? Po në lidhje me masat sanitare? Standardet ISO? Pse është kjo? A janë këto të detyrueshme?

P.28 Po në lidhje me procedurat dhe rregulloret e kontrollit të sigurisë së ushqimit dhe higjienës së ushqimit? *Hulumto për: uniforma, etj?* A janë këto të detyrueshme?

P.29 A mund të na thoni sa besim keni tek institucionet publike (Qeveria, komunat, gjykatat, administrata tatimore, doganore dhe inspektimet)? A ju ka konsultuar Qeveria dhe/ose komuna gjatë hartimit të ndonjë prej politikave për bizneset? A kanë kontribuar ndonjë nga mbështetjet e bëra nga qeveria dhe/ose komuna në zhvillimin e kompanive në 3 vitet e fundit?

P.30 Kënd e keni blerës të prodhimeve tuaja në tregun e Kosovës? Me çfarë përqindje? *Hulumto për: Kompanitë për përpunimin e mëtejshëm, shpërndarësit/tregtarët me shumicë, shitësit, konsumatorët final/klientët.*

SEKSIONI E: PYETJE PËR SEKTORIN

TIK/ PROGRAMIM KOMPJUTERIK

P.25 A mund të flasim më shumë për sektorin në të cilën ju veproni? Cilat janë disa çështje specifike me të cilat ballafaqohet sektori? Cilat janë trendët kryesorë të tregut? Si mendoni se do ndryshojnë kushtet biznesore për biznesin tuaj në tre vitet e ardhshme? Çfarë ndryshimesh të politikave do të përmirësonin operacionet tuaja?

P.26 Çfarë janë perceptimet tuaja për potencialin e investimeve në sektorin ku ju operoni? Si mendoni se do të ndryshojë potenciali i investimeve të sektorit në tre vitet e ardhshme? Cilat janë burimet e investimeve në sektor?

P.27 Kur punësoni punonjësit tuaj, çfarë njohuri/trajnim ju jepni atyre? *Hulumto për:* trajnim në vend të punës, trajnim të zhvillimit të mëtejshëm profesional, trajnim specifik të aftësive. Çfarë trajnime do të donit të ofronit për punonjësit tuaj? A do ta shqyrtonit kontraktimin e një kompanie për të siguruar këto trajnime?

Q.28 A mund të na tregoni a keni patentuar ndonjëherë ndonjë produkt të zhvilluar nga kompania juaj? Cilat janë mendimet tuaja mbi të drejtat e pronësisë intelektuale në Kosovë dhe patentimin? A zbatohen të drejtat si duhet?

P.29 A mund të na thoni sa besim keni tek institucionet publike (Qeveria, komunat, gjykatat, administrata tatimore, doganore dhe inspektimet)? A ju ka konsultuar Qeveria dhe/ose komuna gjatë hartimit të ndonjë prej politikave për bizneset? A kanë kontribuar ndonjë nga mbështetjet e bëra nga qeveria dhe/ose komuna në zhvillimin e kompanive në 3 vitet e fundit?

P.30 Kënd e keni blerës të prodhimeve tuaja në tregun e Kosovës? Me çfarë përqindje? *Hulumto për:* Kompanitë për përpunimin e mëtejshëm, shpërndarësit/tregtarët me shumicë, shitësit, konsumatorët final/klientët.

SEKSIONI E: PYETJE PËR SEKTORIN

NDËRTIMTARIA

P.25 A mund të flasim më shumë për sektorin në të cilën ju veproni? Cilat janë disa çështje specifike me të cilat ballafaqohet sektori? Cilat janë trendët kryesore të tregut? Si mendoni se do të ndryshojnë kushtet biznesore për biznesin tuaj në tre vitet e ardhshme? Çfarë ndryshimesh të politikave do të përmirësonin operacionet tuaja?

P.26 Çfarë janë perceptimet tuaja për potencialin e investimeve në sektorin ku ju operoni? Si mendoni se do të ndryshojë potenciali i investimeve të sektorit në tre vitet e ardhshme? Cilat janë burimet e investimeve në sektor?

P.27 A është dashur të përmbushni standarde dhe rregulla të veçanta në lidhje me masat e sigurisë? Po në lidhje me masat sanitare? Standardet ISO? Pse është kjo? A janë këto të detyrueshme?

P.28 A mund të na thoni sa besim keni tek institucionet publike (Qeveria, komunat, gjykatat, administrata tatimore, doganore dhe inspektimet)? A ju ka konsultuar Qeveria dhe/ose komuna gjatë hartimit të ndonjë prej politikave për bizneset? A kanë kontribuar ndonjë nga mbështetjet e bëra nga qeveria dhe/ose komuna në zhvillimin e kompanive në 3 vitet e fundit?

P.29 Kënd e keni blerës të prodhimeve tuaja në tregun e Kosovës? Me çfarë përqindje? *Hulumto për: Kompanitë për përpunimin e mëtejshëm, shpërndarësit/tregtarët me shumicë, shitësit, konsumatorët final/klientët.*

P.30 A mund të na tregoni se ku i merrni mallrat tuaja ndërmjetëse dhe lëndët e para? *Hulumto për: prodhimi vetanak, prodhuesit vendor, importet.* Kush janë furnizuesit tuaj të mallrave të ndërmjetme dhe lëndëve të para?

SEKSIONI E: PYETJE PËR SEKTORIN

PRODHIMI I TEKSTILIT

P.25 A mund të flasim më shumë për sektorin në të cilën ju veproni? Cilat janë disa çështje specifike me të cilat ballafaqohet sektori? Cilat janë trendët kryesore të tregut? Si mendoni se do të ndryshojnë kushtet biznesore për biznesin tuaj në tre vitet e ardhshme? Çfarë ndryshimesh të politikave do të përmirësonin operacionet tuaja?

P.26 Çfarë janë perceptimet tuaja për potencialin e investimeve në sektorin ku ju operoni? Si mendoni se do të ndryshojë potenciali i investimeve të sektorit në tre vitet e ardhshme? Cilat janë burimet e investimeve në sektor?

P.27 A është dashur të përmbushni standarde dhe rregulla të veçanta në lidhje me masat e sigurisë? Po në lidhje me masat sanitare? Standardet ISO? Pse është kjo? A janë këto të detyrueshme?

P.28 A mund të na thoni sa besim keni tek institucionet publike (Qeveria, komunat, gjykatat, administrata tatimore, doganore dhe inspektimet)? A ju ka konsultuar Qeveria dhe/ose komuna gjatë hartimit të ndonjë prej politikave për bizneset? A kanë kontribuar ndonjë nga mbështetjet e bëra nga qeveria dhe/ose komuna në zhvillimin e kompanive në 3 vitet e fundit?

P.29 Kënd e keni blerës të prodhimeve tuaja në tregun e Kosovës? Me çfarë përqindje? *Hulumto për: Kompanitë për përpunimin e mëtejshëm, shpërndarësit/tregtarët me shumicë, shitësit, konsumatorët final/klientët.*

P.30 A mund të na tregoni se ku i merrni mallrat tuaja ndërmjetëse dhe lëndët e para? *Hulumto për: prodhimi vetanak, prodhuesit vendor, importet.* Kush janë furnizuesit tuaj të mallrave të ndërmjetme dhe lëndëve të para?



An EU funded project
managed by the European
Union Office in Kosovo

Implemented by:



**FRIEDRICH
EBERT
STIFTUNG**