



Republika e Kosovës
Republika Kosova-Republic of Kosovo
Qeveria - Vlada - Government
Ministria e Tregtisë dhe Industrisë
Ministarstvo Trgovine i Industrije
Ministry of Trade and Industry



KOSOVO MANAGEMENT INSTITUTE
INSTITUTI KOSOVAR PËR MENAXHIM



german
cooperation

DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT



Hulumtim lidhur me prodhimin e materialeve ndërtimore në Kosovë

Publikuar nga:

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Imprint

Publikuar nga

Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Zyrat e regjistruara
Bon dhe Eschborn, Gjermani

Konkurrueshmëria e Sektorit Privat në Zonat Rurale në Kosovë
Zyra e GIZ-it, Rr. Gazmend Zajmi, Nr. 24
10000 Prishtinë, Kosovë
T +381 (0)38 233 002 100
F +381 (0)38 233 002 530
info@giz.de
www.giz.de/kosovo

Më datë

Shtator 2017

Informacione mbi projektin

Projekti "Hulumtimi për prodhimin e materialeve ndërtimore në Kosovë" është financuar nga GIZ dhe është zbatuar gjatë periudhës korrik - shtator 2017 nga Instituti Kosovar për Menaxhim (www.kmi-rks.com) në partneritet me Ministrinë e Tregtisë dhe Industrisë së Republikës së Kosovës.



Republika e Kosovës
Republika Kosova-Republic of Kosovo
Qeveria - Vlada - Government
Ministria e Tregtisë dhe Industrisë
Ministarstvo Trgovine i Industrije
Ministry of Trade and Industry



KOSOVO MANAGEMENT INSTITUTE
INSTITUTI KOSOVAR PËR MENAXHIM

Artikujt e cekur si kontribut i autorëve të tjerë, nuk pasqyrojnë domosdoshmërisht pikëpamjet e botuesit.

Në emër të
Ministrisë Federale Gjermane për Bashkëpunim dhe Zhvillim Ekonomik (BMZ)

TABELA E PËRMBAJTJES

LISTA E FIGURAVE.....	4
LISTA E TABELAVE.....	6
LISTA E AKRONIMEVE DHE SHKURTESAVE	7
PËRMBLEDHJE EKZEKUTIVE	8
VËSHTRIM MBI INDUSTRIJËN E MATERIALEVE NDËRTIMORE NË KOSOVË	9
PROBLEMI I HULUMTIMIT	14
PYETJA E HULUMTIMIT	14
QËLLIMI I HULUMTIMIT	14
KUFIZIMET E HULUMTIMIT	15
HULUMTIMI CILËSOR	17
HULUMTIMI SASIOR.....	17
MBLEDHJA E TË DHËNAVE.....	17
ANALIZIMI I TË DHËNAVE	18
TË DHËNAT PËR SEKTORIN E PRODHIMIT TË MATERIALEVE NDËRTIMORE NË KOSOVË	19
STRUKTURIMI I SEKTORIT	19
TË DHËNAT NGA ANKETA	21
INPUTET DHE PRODHIMTARIA	26
SHITJET	33
EKSPORTET.....	35
PUNËSIMI DHE BURIMET NJERËZORE TË KOMPANISË / INDUSTRIJË	40
INVESTIMET DHE NIVELI I TEKNOLOGJISË	44
MJEDISI I BIZNESIT	44
DEMOGRAFIA E TË ANKETUARVE	47
REZULTATET CILËSORE.....	48
PËRFUNDIMET	51
REKOMANDIMET	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
PROTOKOLI I HULUMTIMIT	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
OBJEKTIVAT	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
HISTORIKU DHE ARSYESHMËRIA	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
PROCEDURAT	56
REFERENCAT	59
SHTOJCAT	60
SHTOJCA 1: INVENTARI I POLITIKËS SË ZHVILLIMEVE TË TREGUT	60
SHTOJCA 2: HARTËZIMI I NDËRHYRJEVE NË SEKTOR	66
SHTOJCA 3: PYETËSORI	69
SHTOJCA 4: STUDIMI CILËSOR	77

Lista e figurave

Figura 1. Zinxhiri i vlerave të sektorit për prodhimin e materialeve ndërtimore në Kosovë.....	20
Figura 2. Shpërndarja e ndërmarrjeve sipas madhësisë.....	21
Figura 3. Shpërndarja sipas vendbanimeve.....	21
Figura 4. Shpërndarja e ndërmarrjeve sipas vendndodhjes.....	22
Figura 5. Pronësia sipas moshës.....	23
Figura 6. Pronësia sipas përkatësisë etnike	24
Figura 7. Ndërmarrjet në pronësi të grave	25
Figura 8. Vlera mesatare e lëndëve të para	28
Figura 9 Kostoja mesatare mujore e konsumit të energjisë	28
Figura 10 Kostoja mesatare mujore e konsumit të ujit.....	29
Figura 11 Kostoja mesatare mujore e konsumit të karburantit.....	29
Figura 12 Vlera e prodhimit	29
Figura 13 Kategoritë e produkteve	30
Figura 14 Shfrytëzimi i kapaciteteve në 2015-2016 (n).....	31
Figura 15 Shfrytëzimi i kapaciteteve të nën-sektorëve në vitin 2016	Error! Bookmark not defined.
Figura 16 Trendët e pritshme të nivelit të të ardhurave krahasuar me vitin e kaluar	32
Figura 17 Planifikimi i fuqisë punëtore	32
Figura 18 Vëllimi i shitjeve në 2015-2016	33
Figura 19 Klientët kryesorë në tregjet e brendshme në vitin 2016.....	34
Figura 20 Kategoritë e produkteve të eksportuara (2016)	35
Figura 21 Vëllimi i eksportit sipas nën-sektorëve (€) në 2015-2016	36
Figura 22 Numri i kompanive eksportuese në vitet 2015-2016, sipas madhësisë së tyre	36
Figura 23 Viti i parë i eksportit.....	37
Figura 24 Tri mallrat kryesore të eksportuara gjatë vitit 2016	37
Figura 25 Tre vendet kryesore të eksporteve gjatë vitit 2016	38
Figura 26 Pengesat e tjera të eksportit.....	40
Figura 27 Niveli i arsimimit të të punësuarve në vitin 2016	41
Figura 28 Shpërndarja e të punësuarve sipas moshës, në vitin 2016.....	41
Figura 29 Zhvillimi i fuqisë punëtore	42

Figura 30 Niveli i aftësive të fuqisë punëtore.....	43
Figura 31 Pengesat për zhvillimin e biznesit.....	45
Figura 32 Perceptimet e biznesit për nivelin e taksave në Kosovë	45
Figura 33 Perceptimet e biznesit për punën e Administratës Tatimore dhe Doganave	46
Figura 34 Perceptimet e biznesit rreth lehtësisë së marrjes së financave në sektor	46
Figura 35 Perceptimet e biznesit mbi koston e financimit (niveli i normave të interesit) në sektor	47
Figura 36 Gjinia e të anketuarve	47
Figura 37 Grup-moshat.....	47
Figura 38 Pozicioni në kompani.....	48

Lista e tabelave

Tabela 1. Statusi ligjor i ndërmarrjeve	22
Tabela 2. Struktura e pronësisë	23
Tabela 3. Aksionet e grave në pronësi të ndërmarrjeve	25
Tabela 4. Pronësia sipas kompanive	25
Tabela 5. Investimet e diasporës	26
Tabela 6. Produktet kryesore në vitin 2016.....	26
Tabela 7. Origjina e lëndëve të para dhe materialeve gjysmë të gatshme për prodhim në vitin 2016 ..	27
Tabela 8. Produktet kryesore të importuara gjatë vitit 2016 sipas vendit të origjinës dhe vlerës së përgjithshme	27
Tabela 9. Shpenzimet mesatare mujore të inputeve sipas madhësisë së kompanisë (në €).....	Error!
Bookmark not defined.	
Tabela 10 Perceptimet për të ardhmen e sektorit	32
Tabela 11 Segmentimi në shitjet e brendshme dhe të eksportit.....	34
Tabela 12 Shkaqet e mungesës së shitjeve në tregjet e eksportit (%).....	34
Tabela 13 Klientët e shitjeve të kompanive në tregjet e eksportit në 2016 (%)	36
Tabela 14 Pengesat e hasura gjatë eksportit (vetëm kompanitë eksportuese).....	39
Tabela 15 Pengesat e eksportit, shkalla mesatare (vetëm kompanitë eksportuese)	39
Tabela 16 Shpërndarja e punonjësve, sipas llojit të kontratave, në vitin 2016.....	42
Tabela 17 Pronësia e aseteve	44

Lista e akronimeve dhe shkurtesave

ATP	Preferencat Autonome Tregtare
CAD	Deficiti i Llogarisë Rrjedhëse
CE	Konformiteti Evropian
CEFTA	Marrëveshja e Tregtisë së Lirë së Evropës Qendrore
KPV	Korniza e Partneritetit të Vendit
DI	Departamenti i Industrisë
BE	Bashkimi Evropian
ARBK	Agjencia e Regjistrimit të Bizneseve të Kosovës
KIESA	Agjencia për Investime dhe Përkrahjen e Ndërmarrjeve në Kosovë
KMI	Instituti Kosovar për Menaxhim
MTI	Ministria e Tregtisë dhe Industrisë
ATK	Administrata Tatimore e Kosovës

Përmbledhje Ekzekutive

Ky studim shqyrton sektorin e prodhimit të produkteve ndërtimore në Kosovë dhe ofron informacione mbi gjendjen aktuale të këtij sektori si dhe pengesat e mëdha, si dhe mundësitë në nivel sektorial dhe nën-sektorial.

Raporti është i ndarë në katër nën-sektorët e mëposhtëm: (i) prodhimtaria minerare, (ii) prodhimtaria e metaleve, (iii) prodhimtaria e drurit dhe (iv) prodhimtaria e produkteve bio-kimike; gjetjet mbi vlerat e inputeve dhe outputeve të kompanive të anketuara; mbi vlerat e eksportit dhe importit; mbi të dhënat e punësimit; mbi asetet, investimet dhe inovacionet; dhe gjetjet mbi perceptimet e bizneseve për zhvillimin e tyre të ardhshëm.

Për të analizuar të dhënat cilësore dhe sasiore është shfrytëzuar një metodologji hulumtuese e përzier, ku kjo e fundit shërben si kontribut mbizotërues i analizës. Të dhënat e përdorura për këtë studim kanë të bëjnë me periudhën kohore 2015-2016, dhe në disa raste edhe me vitin 2017. Të dhënat primare janë mbledhur nga anketa me bizneset relevante, të realizuar nga stafi i Institutit Kosovar për Menaxhim (KMI), ndërsa ato sekondare janë nxjerrur nga studimet përkatëse të mëparshme, të publikuara nga agjencitë qeveritare, hulumtuesit e pavarur, institutet dhe organizatat ndërkombëtare si Banka Botërore, Banka Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim (BERZH), Komisioni Evropian.

Një nga gjetjet kryesore të këtij hulumtimi është se ekziston një mundësi e madhe për të ofruar vende pune dhe rritje të të ardhurave, pasi që ende ka potenciale të pashfrytëzuara brenda tregut të brendshëm, e sidomos tregjet tjera me potencial janë gjetur të jenë ato në rajon, pasuar nga ato në Bashkimin Evropian (BE). Megjithatë, ky sektor duket të jetë relativisht më pak tërheqës për fuqinë punëtore, pasi që ka mungesë interesi për t'iu bashkuar atij, sidomos nga mesi i të rinjve (18-24 vjeç) dhe grave. Një gjetje tjetër thelbësore ka qenë se kompanitë që janë aktive në këtë sektor po veprojnë në nivele relativisht të larta të shfrytëzimit të kapaciteteve, duke sinjalizuar nevojën për investime (financiare) shtesë, për t'iu mundësuar atyre që të zgjerojnë kapacitetet e tyre, të përmirësojnë cilësinë e produkteve të tyre dhe aftësitë e punonjësve të tyre, në mënyrë që ata të aktualizojnë potencialet e identifikuar. Megjithatë, janë vërejtur se qasja në financa dhe normat tatimore mbizotëruese, nga shumica e bizneseve perceptohen si mjaft të larta dhe të pafavorshme. Megjithatë, në të njëjtën kohë është vërejtur një nivel relativisht i lartë i optimizmit në mesin e shumicës së bizneseve përkatëse.

Vështrim mbi industrinë e materialeve ndërtimore në Kosovë

Sipas Bankës Botërore, edhe pse rritja ekonomike e Kosovës ka tejkaluar fqinjët e saj, nuk ka qenë e mjaftueshme për të ulur shkallën e lartë të papunësisë. Ekonomia e saj ka pasur një rritje të vazhdueshme në periudhën pas krizës financiare globale, krahasuar me mesataren e vendeve të Ballkanit Perëndimor. Megjithatë, Kosova mbetet vendi i tretë më i varfër në Evropë. Industria e Kosovës është relativisht e vogël sipas standardeve rajonale, me 16% të BPV-së. CAD prej 11.5% sa ka qenë në vitin 2016, ka qenë për shkak të një rritjeje të deficitit tregtar për 3.2%, dhe është nxitur nga kërkesat e brendshme, me ç'rast importet janë rritur për 6.7%. Nga ana tjetër, eksportet e mallrave kanë rënë për 4.6%, si rezultat i çmimeve më të ulëta të metaleve bazë¹.

Ekonomia e Kosovës karakterizohet me prodhimtari të ulët, me papunësi të lartë, me mospërputhje mes aftësive të fuqisë së re punëtore dhe kërkesave të punëdhënësve, me një bazë të dobët të eksportit, me investime të huaja të drejtpërdrejta të kufizuara, me shkallë të lartë të informalitetit dhe me boshllëqe të përfshirjes, siç është për shembull pjesëmarrja jashtëzakonisht e ulët e fuqisë punëtore femërore². Renditja e vendit në raportin e Bankës Botërore "Doing Business 2017" është përmirësuar për katër vende, pra renditet në vendin e 60-të nga 190 ekonomi sa janë të listuara, kryesisht për shkak të përmirësimeve në fushën e pagesës së tatimeve, si dhe për shkak të hapjes së bizneseve dhe tregtimit jashtë kufijve³. Megjithatë, sundimi i ligjit dhe zbatimi i tij mbeten të dobëta në shumë fusha, si dhe niveli i korrupsionit perceptohet të jetë i lartë.

Bazuar në raportin e zhvillimit industrial të vendit, të hartuar nga MTI dhe DI, në vitin 2015, trendi i rritjes së papunësisë ka vazhduar edhe gjatë gjithë vitit 2014. Në krahasim me vitin e kaluar, shkalla e papunësisë është rritur në 35%, nga 31% sa ka qenë në vitin paraprak. Situata është përkeqësuar relativisht më tepër tek rasti i burrave, ku shkalla e papunësisë është rritur për 5 pikë përqindje ose 17.8%, pra nga 28% sa ka qenë në vitin 2013 në 33%. Gratë ende vazhdojnë të mbeten në pozitë

¹ Banka Botërore. Zhvillimet e Fundit Ekonomike. Nxjerrur nga <http://www.worldbank.org/en/country/kosovo/overview#3>

² Mjedisi biznesor në rajonin e tranzicionit. Nxjerrur nga www.ebrd.com/documents/strategy-and-policy-coordination/strategy-in-kosovo.pdf

³ BERZH. Raporti i tranzicionit 2016-2017. Nxjerrur nga <http://2016.tr-ebrd.com/countries/#>

relativisht më të pafavorshme në tregun e punës, duke marrë parasysh shkallën relativisht të lartë të papunësisë⁴.

Raporti i Komisionit Evropian i vitit 2016, ka vënë në pah se politikat industriale si dhe zbatimi i strategjisë për zhvillimin e sektorit privat të Kosovës 2013-2017 po përparonin ngadalë. Rekomandimet e tilla si, zgjerimi i grumbullimit të të dhënave statistikore për NVM-të, komunikimi dhe bashkërendimi mes Agjencisë për Investime dhe Përkrahje të Ndërmarrjeve në Kosovë (KIESA) dhe ministrive përkatëse, nuk ka shënuar ndonjë përmirësim. Pengesat kryesore për zhvillimin e NVM-ve dhe rritja e mëtejshme kanë mbetur të kufizuara nga qasja në financa, zbatimi i dobët ligjor i kontratave dhe rregulloreve biznesore, barrierat administrative, konkurrenca jo e ndershme nga sektori joformal, gjyqësori joefikas dhe korrupsioni. Duhet t'i jepet prioritet zhvillimit të një strategjie për promovimin e eksportit dhe të programit për përkujdesje të mëtutjeshme për investimet e huaja. Parimi heshtja-është-pëlqim, për regjistrimin online të bizneseve dhe kompanive ende nuk është funksionale⁵.

Bazuar në të njëjtin raport të zhvillimit industrial të vendit dhe të sektorit të prodhimit të materialeve ndërtimore, në vitin 2014 në nën-sektorin e prodhimit të produkteve metalike janë regjistruar 668 ndërmarrje aktive, të cilat pozicionohen si të dytat në renditjen e numrit të përgjithshëm të ndërmarrjeve. Ato pasoheshin nga kompanitë e përfshira në prodhimtarinë e drurit dhe produkteve të drurit me 557 ndërmarrje aktive, dhe më tej nga kompanitë e prodhimit të produkteve minerare jo-metalike me 527 ndërmarrje aktive. Sa i përket punësimit, sektori industrial në vitin 2008 përbënte më shumë se 22% të numrit të përgjithshëm të të punësuarve në fuqinë punëtore të Kosovës (siç përmendet në PKRE 2015). Të renditura në bazë të qarkullimit, sektori i dytë më i madh industrial është ai i prodhimit të produkteve minerare jo-metalike⁶. Programi Kombëtar i Reformës Ekonomike i vitit 2015 ka identifikuar këtë sektor si një treg të mundshëm të eksportit dhe pritet që sektori të marrë një vëmendje më të madhe në të ardhmen e afërt. Përveç prodhimit të tullave klasike, që mbulon mbi 80% të kërkesës vendore, të gjitha produktet e tjera importohen kryesisht nga vendet

⁴ Raporti vjetor i zhvillimit industrial në Kosovë për vitin 2014. Vëllimi III. Nxjerrur nga <https://mti.rks-gov.net/desk/inc/media/C0B1B79D-044D-4271-B8DC-B18CF1E170BA.pdf>

⁵ Komisioni Evropian. Raporti për Kosovën i vitit 2016. Nxjerrur nga https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/pdf/key_documents/2016/20161109_report_kosovo.pdf

⁶ Raporti vjetor i zhvillimit industrial në Kosovë për vitin 2014. Vëllimi III. Nxjerrur nga <https://mti.rks-gov.net/desk/inc/media/C0B1B79D-044D-4271-B8DC-B18CF1E170BA.pdf>

fqinje⁷. Në vitin 2015, Ministria e Tregtisë dhe Industrisë e Kosovës ka vlerësuar se afërsisht 40% e materialeve ndërtimore janë duke u prodhuar në vend. Statistikat tregtare, të ofruara nga Agjencia e Statistikave të Kosovës, tregojnë se ekziston një deficit tregtar i madh në sektorin e materialeve ndërtimore në Kosovë. Kompanitë e këtij sektori gjithashtu po përballen me probleme të mëdha. Brengat kryesore të tyre janë: konkurrenca e fortë ndërkombëtare dhe rajonale (me kapacitete të larta, me cilësi të certifikuar të produktit, me ekspertiza të gjerësishme, me vegla të marketingut dhe çmime më të ulëta); mungesa e aftësisë për të realizuar testime dhe certifikime vendorë të cilësisë për produktet e tyre, në mënyrë që të sigurojnë konsumatorët se produktet / materialet e tyre i plotësojnë standardet e prodhimit; mungesa e kontrollit ndaj produkteve të konkurrencës joformale të cilat kanë çmime dhe cilësi të ulët; taksa doganore për disa lëndë të para, produkte apo pajisje (të përpunuara) të importuara; kostot e larta të energjisë elektrike të aplikuara për prodhuesit, sidomos gjatë sezonës së dimrit, pengesat e eksportit, mungesa e stafit të kualifikuar⁸. Zinxhirët e vlerës nuk janë të zhvilluar mirë në këtë sektor. Shumë shpesh zinxhiri i furnizimit është penguar dhe mund të vjen deri te pengesat. Pjesërisht dhe sidomos në sektorin e shërbimeve, kompanitë furnizuese ndodhen në vendet fqinje⁹.

Sa i përket shifrave të punësimit në sektorë të ndryshëm të prodhimit, të dhënat tregojnë se sektori i dytë më i madh për nga numri i të punësuarve është sektori i përpunimit të mineraleve jo-metalike, që përfshin 16.8% të fuqisë punëtore¹⁰. Mirëpo, sektori për prodhimin e materialeve ndërtimore në Kosovë, në zhvillimin e tij ka mbetur prapa sektorit ndërtimor. Sektori ndërtimor është një nga sektorët më dinamik të vendit, me një kontribut të konsiderueshëm në gjenerimin e punësimit dhe në BPV-në e vendit. Kompanitë në sektorin e ndërtimtarisë janë punëdhënësi i katërt më i madh i fuqisë punëtore në Kosovë. Të rinjtë (të moshës 15-24 vjeç) përfaqësojnë 27% të numrit të përgjithshëm të të punësuarve në kompanitë ndërtimore. Rreth 39.000 punonjës marrin pagë mesatare prej EUR 388.00 në muaj¹¹.

Në Bashkimin Evropian, sektori ndërtimor gjeneron 10% të BPV-së së saj dhe ofron 20 milionë vende pune. Industria e saj ndërtimore ka shënuar për të trembëdhjetin vit me radhë një rritje të vazhdueshme

⁷ Potencialet e prodhuesve të tullave në Kosovë. Nxjerrur nga [http://www.institutigap.org/documents/79608_Brick%20manufacturers%20\(2\).pdf](http://www.institutigap.org/documents/79608_Brick%20manufacturers%20(2).pdf)

⁸ Ndërtimi në Kosovë mundësitë në rritje për prodhuesit e materialeve ndërtimore në Kosovë (gusht 2009). Nxjerrur nga http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00HQ52.pdf

⁹ Promovimi i konkurrencës së sektorit privat në zonat rurale. Nxjerrur nga <https://www.giz.de/en/worldwide/29972.html>

¹⁰ Raporti vjetor i zhvillimit industrial në Kosovë i vitit 2014. Vëllimi III. Nxjerrur nga <https://mti.rks-gov.net/desk/inc/media/C0B1B79D-044D-4271-B8DC-B18CF1E170BA.pdf>

¹¹ Vlerësimi i tregut për sektorin e ndërtimtarisë (korrik 2015). Nxjerrur nga <http://www.helvetas-ks.org/eye/wp-content/uploads/2017/03/Market-Assessment-for-the-Construction-Sector-ENG.pdf>

dhe të pandërprerë. Sipas ekspertëve më të njohur të tregut, kërkesa e vazhdueshme e lartë për sektorin ndërtimor dhe të inxhinierisë do të shpie në norma rritjeje prej 3% në totalin e rezultateve të ndërtimit në vendet e BE. Politikat ndërtimore të BE-së synojnë një qasje të integruar që mbulon qëndrueshmërinë, për sa i përket efijencës së energjisë dhe të burimeve, si dhe çështjet shëndetësore dhe të sigurisë. Është një treg i madh për t'u mbuluar, duke përfshirë edhe ndërtesat e porsandërtuara dhe rinovimin e ndërtesave ekzistuese. Duke marrë parasysh sektorin dinamik dhe në rritje të ndërtimtarisë dhe afërsinë gjeografike, Bashkimi Evropian paraqet mundësi të mira për kompanitë kosovare që të rrisin fushën e veprimtarisë së tyre duke hyrë në tregun ndërkombëtar të ndërtimit, në segmentin e materialeve ndërtimore të Bashkimit Evropian. Kompanitë nga Bashkimi Evropian janë të orientuara drejt Evropës Lindore për lenden e parë me çmim të ulët. Kostoja e transportit luan një rol kyç, duke marrë parasysh afërsinë gjeografike të Kosovës me tregjet e BE-së¹².

Ndihma dhënë Kosovës për të ecur drejt rritjes më të qëndrueshme dhe gjithëpërfshirëse, të orientuar drejt eksportit, është objektivi kryesor strategjik i FPN-së së re të Bankës Botërore, ku një nga tre fushat kryesore të saj është përmirësimi i kushteve për përshejtimin e rritjes dhe punësimit të drejtuar nga sektori privat¹³. Mirëpo, strategjia aktuale e rritjes së Kosovës duhet të përqendrohet në krijimin e një ambienti më të favorshëm për zhvillimin e sektorit privat, aftësimin e popullatës së re me aftësitë e duhura, për t'i bërë ata më tërheqës për punëdhënësit, si dhe ndërtimi i qeverisjes dhe sundimit të ligjit për të vjel përfitimet e plota nga integrimi në Bashkimin Evropian dhe më shumë¹⁴.

Një sfidë kyçe afatgjate për Kosovën do të jetë ngritja e kapaciteteve prodhuese dhe eksportuese të ekonomisë së saj. Kjo do të kërkojë trajtimin e nivelit të lartë të papunësisë strukturore, ndërprerjet e furnizimit me energji elektrike, dhe procedurat e stërzgatura administrative dhe burokratike¹⁵.

¹² Tregjet e mundshme të eksportit. Nxjerrur nga <https://mti.rks-gov.net/desk/inc/media/DC677E33-CEAF-45F2-9E00-08C8A4CCBE27.pdf>

¹³ Banka Botërore. Strategjia. Nxjerrur nga <http://www.worldbank.org/en/country/kosovo/overview#2>

¹⁴ Banka Botërore. Konteksti i vendit. Nxjerrur nga <http://www.worldbank.org/en/country/kosovo/overview#3>

¹⁵ Mjedisi biznesorë në rajonin e tranzicionit. Nxjerrur nga <http://ebrd-beeps.com/wp-content/uploads/2015/09/overview.pdf>

Fokusi i hulumtimit

Problemi i hulumtimit

Edhe pse deri më tani, sektori për prodhimin e materialeve ndërtimore në Kosovë ka treguar zhvillim të rëndësishëm për një spektër të gjerë të produkteve, ai varet nga materialet e importuara dhe lëndët e para. Për më tepër, kompanitë e këtij sektori po përballen me probleme të mëdha, si konkurrenca e fortë ndërkombëtare dhe rajonale me kapacitet të lartë dhe cilësi të certifikuar të produkteve; konkurrenca joformale, kostot e larta të energjisë elektrike të aplikuara për prodhuesit, sidomos gjatë sezonës së dimrit, tarifat dhe pengesat e eksportit, si dhe mungesa e stafit të kualifikuar. Megjithatë, sektori ka mundësi të mëdha për të siguruar vende pune dhe rritje të të ardhurave brenda ekonomisë së Kosovës. Ekziston mundësia që materialet e prodhuara në vend të lulëzojnë në tregun e brendshëm. Në aspektin afatgjatë, prodhuesit e sektorit mund të krijojnë mundësi për të shitur në tregje të jashtme, siç janë vendet e tjera të Ballkanit dhe në Evropë. Dhe nga kjo që u tha, ekziston një nevojë e menjëhershme për ta bërë sektorin më konkurrues, për rritjen e shitjeve, punësimin dhe investimin, si dhe për ta bërë atë më efikas.

Pyetja e hulumtimit

Ekziston një numër i vogël i studimeve dhe raporteve që janë në dispozicion në Kosovë në lidhje me këtë sektor, prandaj ky studim ka ngritur këtë pyetje të hulumtimit: *Cilat do të ishin ndërhyrjet kryesore, në nivel të kompanive dhe në nivel sektori, për të mbështetur rritjen në sektorin e prodhimit të materialeve ndërtimore në Kosovë?*

Qëllimi i hulumtimit

Qëllimi i këtij hulumtimi është që të sigurojë një profil të detajuar të sektorit për prodhimin e materialeve ndërtimore në Kosovë; duke identifikuar gamën e materialeve ndërtimore që prodhohen, zinxhirët e vlerës që ekzistojnë dhe nivelin e shitjeve, si në tregun vendor ashtu edhe në atë ndërkombëtar; identifikimin e barrierave ndaj rritjes dhe mundësive për rritje me rekomandime mbi ndërhyrjet kryesore të nevojshme në nivel sektori dhe të kompanive për të mbështetur rritjen e zinxhirëve të vlerës, zëvendësimin e importit dhe identifikimin e mundësive për investime.

Kufizimet e hulumtimit

Kufizimet kryesore të hulumtimit të cilat janë hasur, janë renditur si më poshtë:

- Bizneset e regjistruara me më shumë aktivitete sesa që realisht janë realizuar;
- Mungesa e një sistemi të unifikuar të të dhënave ndërmjet Agjencisë për Regjistrimin e Bizneseve të Kosovës (ARBK) dhe ATK-së;
- Nuk ka pasur mundësi që të përfshihen të gjitha kategoritë e biznesit (të vogla, të mesme dhe të mëdha), për shkak të mungesës së treguesve tjerë të biznesit, si qarkullimi vjetor, dhe tjera;
- Është vërejtur hezitimi në (vet) raportimin e të dhënave financiare nga përfaqësuesit e kompanive;
- Të anketuarit jo-kompetent;
- Në terren, janë evidentuar adresa të pasakta dhe të pa-përditësuara në bazën e të dhënave të Agjencisë për Regjistrimin e Bizneseve të Kosovës (ARBK).

Metodologjia e hulumtimit

Ne i përcaktojmë kompanitë për prodhimin e materialeve ndërtimore si të gjitha ndërmarrjet e angazhuara në prodhimin dhe montimin e inputeve të ndërtimit, siç janë çimentoja, tullat dhe blloqet, elementet e parapërgatitura prej betoni, produktet e drurit dhe zdrukthëtarisë, tjegullat e pullazeve, llamarinat metalike, dyshemetë e drurit, dhe të ngjashme. Megjithatë, ky hulumtim nuk mund dhe nuk e injoron spektrin e gjerë të materialeve ndërtimore, të përdorur në sektorin e ndërtimtarisë.

Qasja për këtë studim ka qenë kryesisht e natyrës sasiore, edhe pse është përdorur një metodologji hulumtuese e përzier përmes metodave sasiore dhe cilësore dhe analizimit si të të dhënave primare, të gjeneruara gjatë anketës, ashtu edhe të të dhënave sekondare, të gjeneruara nga agjencitë qeveritare dhe studimet tjera të vlefshme të kryera nga Banka Botërore, Banka Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim (BERZH), Komisioni Evropian, etj. Ne kemi kryer një analizë themelore të të dhënave sasiore të disponueshme nga pyetësorët, si dhe disa analiza cilësore nga pyetjet e tyre të hapura dhe të pa-strukturuara.

Mostra për këtë studim përbëhet prej 201 firmave aktive, të përzgjedhura në mënyrë të rastësishme në mesin e katër nën-sektorëve të: (i) prodhimtarisë së mineraleve, (ii) prodhimtarisë së metaleve, (iii) prodhimtarisë së drurit, dhe (iv) produkteve bio-kimike të prodhuara, dhe të vlerësuara në mënyrë të barabartë varësisht nga numri i kompanive aktive në bazën e të dhënave të Administratës Tatimore të Kosovës.

Prandaj, ne jemi mbështetur kryesisht në intervistimin e përfaqësuesve (të anketuarve) të sektorit për prodhimin e materialeve ndërtimore në Kosovë, dhe në muajin korrik të vitit 2017, ekipi ka realizuar 201 intervista.

Intervistat janë realizuar pas marrjes së lejes nga Ministria e Tregtisë dhe Industrisë. Identifikimi i nën-sektorëve përkatës të NACE është bazuar në bazën e të dhënave të Administratës Tatimore të Kosovës, dhe mandej është propozuar metodologjia e mostrimit, një madhësi e përgjithshme e mostrës prej së paku 200 bizneseve, si dhe përzgjedhja e duhur e mostrës, e përzgjedhur nga 4 sektorë dhe 7

nën-sektorë. Prej secilit nën-sektor të secilin vend / komunë të Kosovës janë përzgjedhur në mënyrë të rastësishme 28-30 përfaqësues.

Përpara hartimit dhe realizimit të anketës, është testuar paraprakisht një dizajn përfundimtar i pyetësorit me intervistues të trajnuar dhe pastaj ka filluar puna në terren.

Hulumtimi cilësor

Një pjesë e vogël e anketës ka qenë e natyrës cilësore, pasi që disa pyetje nuk kanë qenë të strukturuar. Ato kanë qenë kryesisht të lidhura me opinione (të mëtejshme), komente, zgjedhje ose me përshkrim të hollësishëm. Pjesa më e rëndësishme e analizës cilësore ka qenë intervista e detajuar me katër biznese të suksesshme të sektorëve të ndryshëm të prodhimit, që u zhvillua në muajin shtator të vitit 2017. Intervista është përgatitur nga Instituti Kosovar për Menaxhim (KMI).

Hulumtimi sasior

Hulumtimi sasior ka qenë pjesa më e rëndësishme e hulumtimit. Analiza përshkruese, së bashku me analiza të thjeshta grafike kanë formuar bazën e analizës sasiore të të dhënave.

Mbledhja e të dhënave

Në bazë të analizës sekondare të hulumtimit dhe modelit të ofruar është përdorur një pyetësor i cili ka pas nëntë pjesë me qëllim të mbledhjes së informacioneve lidhur me kompanitë, të dhënat për inputet dhe prodhimin; të dhënat për shitjet; të dhënat për eksportet, mbi punësimin dhe burimet njerëzore të kompanisë/industrisë, mbi investimet dhe nivelin e teknologjisë për kompaninë/industrinë; informacionet rreth mjedisit të biznesit dhe sektorit financiar, si dhe të dhënave për profilin demografik të të anketuarve. Pyetësori ka përmbajtur pyetje të strukturuar dhe disa pyetje të pa-strukturuar.

Gjithashtu është realizuar një intervistë e hollësishme me pjesëmarrjen e bizneseve të suksesshme në lidhje me përvojat e tyre. Sa i përket identifikimit të disa mangësive në të dhënat dhe informacionet zyrtare, anketa dhe intervistat e hollësishme janë dizajnuar për të plotësuar këto boshllëqe të informacioneve, sidomos në lidhje me;

- Aktivitetin aktual kryesor biznesorë të cilin e zhvillojnë kompanitë;
- Strukturën e pronësisë dhe të dhënat tjera demografike që kanë të bëjnë me pronarët kryesor;
- Numrin e punonjësve, përbërjen e tyre gjinore, nivelin e tyre arsimor, etj.;

- Prodhimin, qarkullimin, nivelet e shfrytëzimit të kapaciteteve të cilat janë kategorizuar në rastet e mungesës së vlerave të sakta.

Për më tepër, vlerësimet e perceptimit të bizneseve për gjendjen aktuale dhe të ardhshme të sektorit dhe të industrisë kanë qenë vlerë e shtuar e studimit në lidhje me të dhënat dhe informacionet zyrtare.

Analizimi i të dhënave

Të gjitha të dhënat të cilat kanë rrjedhur nga intervistat janë vendosur në një dokument në programin Excel. Është krijuar një strukturë e bazës së të dhënave që ka bërë të mundur vlerësimin në çfarëdo kohë se cilat të dhëna tashmë janë marrë dhe çfarë ka ende të pazgjidhur. Pastaj, të dhënat janë kontrolluar për ndonjë pasaktësi. Kjo bazë e të dhënave është eksportuar në softuerin SPSS versionin 20.00, ku janë analizuar të gjitha të dhënat e mbledhura. Për të përshkruar tiparet themelore të të dhënave është përdorur analiza përshkruese dhe ato kanë ofruar përmbledhje të thjeshta rreth mostrës dhe masave. Janë përdorur Cross-tabulations për të paraqitur shpërndarjen e rasteve sipas vlerave të tyre në dy ose më shumë variabla.

Të dhënat për sektorin e prodhimit të materialeve ndërtimore në Kosovë

Strukturimi i sektorit

Prodhuesit e materialeve ndërtimore në Kosovë përfshijnë prodhuesit e çimentos, dritareve dhe kornizave të dyerve, të armaturave të çelikut, strukturave të parafabrikuara, tullave dhe tjegullave, materialeve të pullazit, materialit hidraulik, etj.

Ky sektor karakterizohet nga një zinxhir kompleks vlerash. Ai përfshin prodhimin bazë dhe furnizimin e materialeve ndërtimore ashtu edhe një sërë shërbimesh të ofruara nga ndërmarrjet private dhe organizatat publike. Një përfaqësim i thjeshtuar i këtij zinxhiri vlerash sektoriale përfshin: furnizuesit e lëndëve të para, prodhuesit, nënkontraktuesit, tregtarët e materialeve ndërtimore, kompanitë ndërtimore, ofruesit profesional të shërbimeve, shërbimet e mirëmbajtjes, klientët/përdoruesit final.

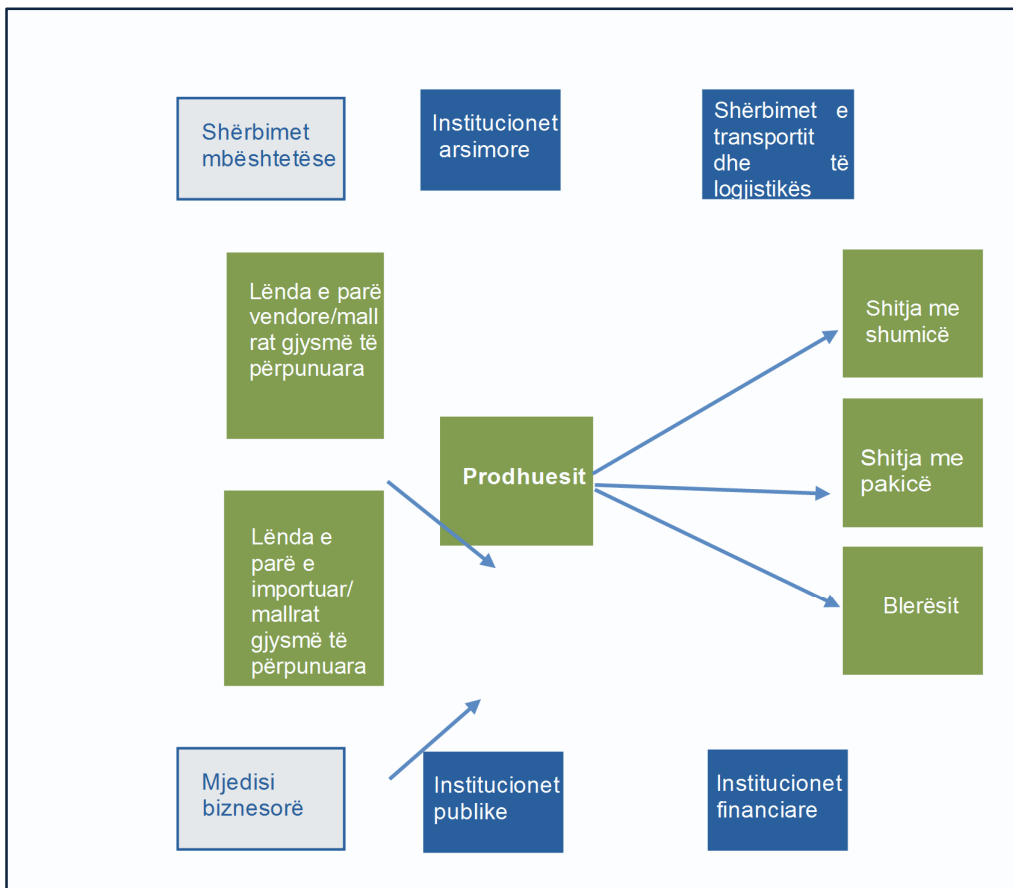


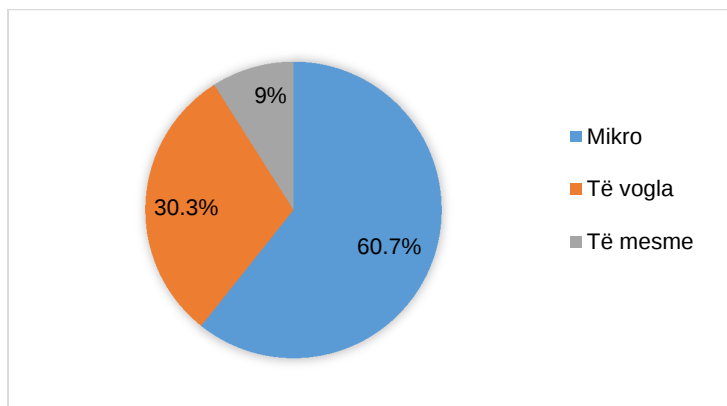
Figura 1. Zinxhiri i vlerave të sektorit për prodhimin e materialeve ndërtimore në Kosovë

Figura 1 është një paraqitje grafike e pjesëmarrësve në zinxhirin e vlerës së prodhimit të materialeve ndërtimore në Kosovë. Shigjetat në këtë figurë përfaqësojnë drejtimin e komunikimit, dhe siç përshkruhet, ekziston vetëm "një formë e komunikimit" midis palëve të interesuara, pa ndërveprim midis niveleve të ndryshme të zinxhirit të vlerës. Akterët e ndryshëm të zinxhirit të vlerës nuk kanë mundur që të formojnë cikle të integruara të prodhimit, nuk ekziston një lidhje e prodhuesve me përpunuesit dhe tregun. Kjo zvogëlon aftësinë e prodhuesve për të marrë mbështetje adekuate nga përpunuesit dhe nga tregu në procesin e prodhimit. Pjesëmarrësit indirekt të zinxhirit të vlerës për prodhimin e materialeve ndërtimore janë të ngjashëm. Ata përfshijnë subjektet si në vijim: ofruesit e inputeve, ofruesit e lëndës së parë; organizatat e marketingut; kompanitë e transportit dhe logjistikës; ofruesit e arsimit; laboratorët përkatës të lidhur drejtpërdrejt me zinxhirin e vlerës, dhe ofruesit e certifikimit.

Të dhënat nga anketa

Sipas anketës së Institutit të Kosovës për Menaxhim (KMI), në mostër kanë dominuar mikro-ndërmarrjet me deri në nëntë punonjës (60.7%). Ndërmarrjet e vogla me 10-49 punonjës kanë përfaqësuar 30.3% të mostrës, ndërsa ndërmarrjet e mesme me 50-249 punonjës kanë përfaqësuar vetëm 9% të mostrës. Në studim nuk është paraqitur ndonjë ndërmarrje e madhe me mbi 249 punonjës (Figura 2).

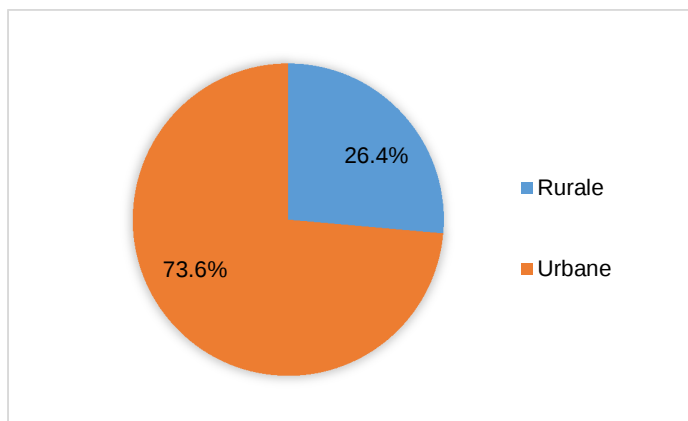
Figura 2. Shpërndarja e ndërmarrjeve sipas madhësisë



Burimi: Anketë e KMI-së, realizuar në vitin 2017

Përlllogaritja e të dhënave sipas rajonit ka treguar se 73.6% e këtyre ndërmarrjeve kanë qenë të vendosura në qytete dhe vetëm 26.4% e tyre në zonat rurale (Figura 3).

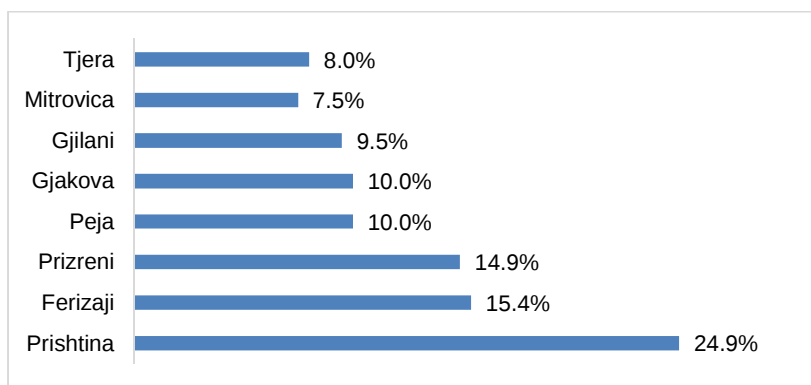
Figura 3. Shpërndarja sipas vendbanimeve



Burimi: Anketë e KMI-së, 2017

Një e katërta e bizneseve ka qenë e koncentruar në Prishtinë (24.9%). Vendndodhjet tjera të bizneseve korrespondojnë me këto komuna: Ferizaj (15.4%), Prizren (14.9%), Pejë (10%), Gjakovë (10%), Gjiilan (9.5%), Mitrovicë (7.5%) dhe 8% (Figura 4).

Figura 4. Shpërndarja e ndërmarrjeve sipas vendndodhjes



Burimi: Anketë e KMI-së, 2017

Analizimi i statusit ligjor të ndërmarrjeve ka rezultuar se shumica e tyre (70.1%) kanë qenë biznese individuale, ndërsa 20.9% e tyre kanë qenë shoqëri me përgjegjësi të kufizuar (Tabela 1).

Tabela 1. Statusi ligjor i kompanive

Kategoria e pronësisë së bizneseve	% e numrit të përgjithshëm të bizneseve
Bizneset individuale	70.1%
Shoqëritë me përgjegjësi të kufizuara (shpk)	20.9%
Partneritet i përgjithshëm	3.5%
Partneritet i kufizuar	3.5%
Shoqëri aksionare (SH.A)	1.5%

Burimi: Anketa e KMI-së, 2017

Në 76.1% të rasteve, pronari kryesor i firmës zotëron më shumë se 90% të aksioneve, ndërsa në vetëm 5% të rasteve pronari kryesor i firmës zotëron më pak se 50% të aksioneve (Tabela 2).

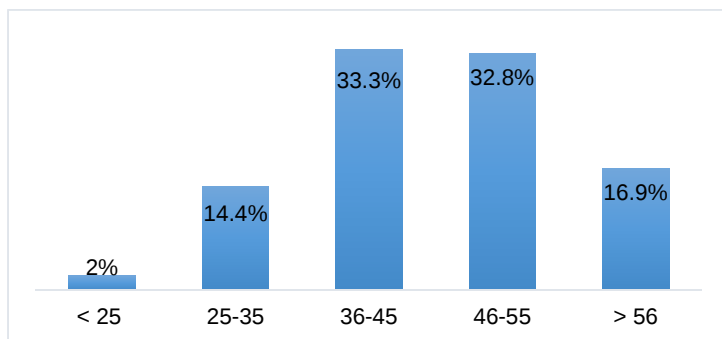
Tabela 2. Struktura e pronësisë

Aksionet e pronarit kryesor	Bizneset (në %)
Më shumë se 90%	76.1
70-90%	5.0
50-70%	13.4
30-50%	5.0

Burimi: Anketë e KMI-së, 2017

Mosha mesatare e pronarëve të ndërmarrjeve është 44 vjeç. 66% e tyre janë më të vjetër se 36 vjeç, ndërsa pronari më i vjetër ka 70 vjeç, dhe vetëm 2% e tyre janë më të rinj se 25 vjeç, ndërsa më i ri është 22 vjeç.

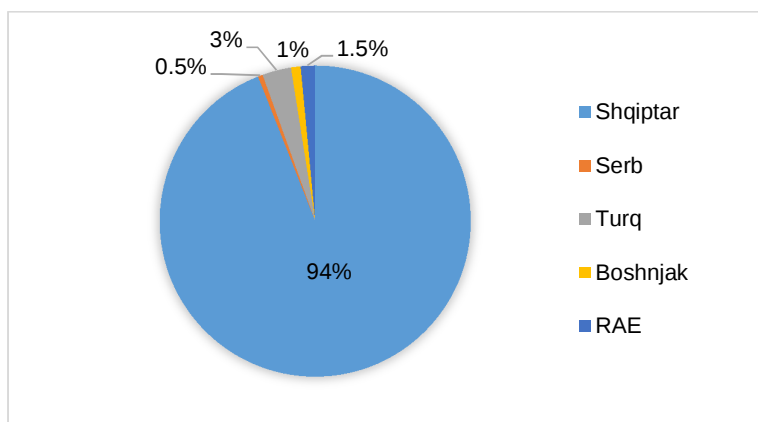
Figura 5. Pronësia sipas moshës



Burimi: Anketë e KMI-së, 2017

Në mesin e ndërmarrjeve të anketuara, 94% e pronarëve janë shqiptarë, 3% janë turq dhe pjesa tjetër i përket kombësive serbe, boshnjake dhe RAE (Figura 6).

Figura 6. Pronësia sipas përkatësisë etnike

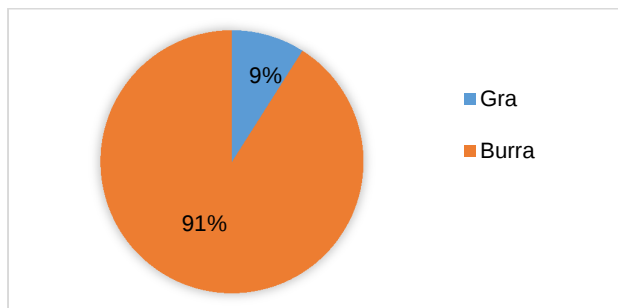


Burimi: Anketë e KMI-së, 2017

Pronarët kryesorë të ndërmarrjeve kanë raportuar se kanë të përfunduar mesatarisht 12 vite të arsimit (12.34), që është e barasvlershme me arsimin e mesëm. Më konkretisht, 29.9% e tyre kanë të përfunduar arsimin e mesëm, ndërsa 28.4% e tyre kanë më shumë se 12 vjet arsimim. Në mesin e pronarëve kryesorë, vitet mesatare të arsimimit të arritura nga gratë janë më të larta (15.5 vjet), krahasuar me mesataren e përgjithshme.

Vetëm 9% e pronarëve kanë qenë gra (Figura 7), ato kryesisht kanë poseduar 30-50% të aksioneve në ndërmarrje. Vetëm 27.8% e tyre kanë pasur më shumë se 50% të aksioneve (Tabela 3).

Figura 7. Ndërmarrjet në pronësi të grave



Burimi: Anketë e KMI-së, 2017

Tabela 3. Aksionet e grave në pronësi të ndërmarrjeve

	mbi 90%	50-70%	30-50%	Totali
Gra	3	2	13	18

Burimi: Anketë e KMI-së, 2017

Ndërmarrjet e këtij sektori janë në pronësi vendorë në 94% të rasteve dhe rreth 6% e tyre janë investime nga individë të huaj ose kompani private (Tabela 4). Ajo që duhet përmendur këtu është fakti që të anketuarit nuk i kanë konsideruar si investime të huaja investimet e diasporës.

Tabela 4. Pronësia sipas kompanive

	Shpeshtësia (n)	Përqindja %
Individët apo kompanitë private vendore	189	94.03
Individët apo kompanitë private të huaja	12	5.97

Burimi: Anketë e KMI-së, 2017

Nga numri i përgjithshëm i kompanive, 17 sosh kanë qenë investime nga diaspora. Këto kompani kryesisht janë në pronësi të më pak se 50% të aksioneve (Tabela 5).

Tabela 5. Investimet e diasporës

Përqindja e aksioneve	Shpeshtësia (n)	Përqindja % në mostrën e përgjithshme
Më shumë se 50%	3	1.49
Më shumë se 30%	8	3.98
Më pak se 30%	6	2.99
Totali	17	8.46

Burimi: Anketë e KMI-së, 2017

Inputet dhe prodhimtaria

Produktet e drurit, gurët dhe elementët prej betoni, konstruksionet e çelikut dhe elementët tjerë dhe produktet e prodhuara bio-kimike kanë qenë produkte kryesore që kompanitë e anketuara kishin prodhuar gjatë vitit 2016 (Tabela 6).

Tabela 6. Produktet kryesore në vitin 2016

Produktet	Përqindja në mostrën e përgjithshme
1. Produktet e drurit	29.35% e të gjitha kompanive (n=59)
2. Gurët dhe elementët prej betoni	16.92 % e të gjitha kompanive (n=34)
3. Konstruksionet e çelikut dhe elementët tjerë	12.44 % e të gjitha kompanive (n = 25)
4. Produktet e prodhuara bio-kimike	12.44 % e të gjitha kompanive (n=25)

Burimi: Anketë e KMI-së, 2017

Origjina e lëndës së parë dhe e produkteve të ndërmjetme është mjaft e ndryshme. Kompanitë kanë përdorur lloje të ndryshme të lëndëve të para, me origjinë nga burime të ndryshme (vendore ose të importuara), madje edhe nga nën-burime të ndryshme (tabela e mëposhtme nuk përputhet deri në 100%). Tri të katërtat e kompanive në sektor përdorin lëndën e parë dhe mallrat e ndërmjetme dhe 60% e kompanive marrin furnizime nga tregjet e brendshme.

Lënda e parë dhe mallrat e ndërmjetme furnizohen kryesisht nga tregtarët e huaj (në 61% të rasteve), dhe më pak blihen nga tregtarët vendorë dhe direkt nga prodhuesit e huaj (përkatësisht 39% dhe 15.5% të kompanive). Kompanitë që vet furnizohen me lëndën e tyre të parë dhe mallrat e ndërmjetme janë në gjendje të mbulojnë gjysmën e nevojave të tyre. Kjo mund të sugjerojë që kompanitë e huaja luajnë një rol të rëndësishëm të furnizimit për kompanitë e angazhuara në prodhimin e materialeve ndërtimore. Nuk ka një zinxhir furnizimi të zhvilluar për sektorin e prodhimit të materialeve ndërtimore në Kosovë, tregtarët dhe prodhuesit e huaj janë gjetur të rëndësishëm për kompanitë që

përdorin lëndën e parë të importuar dhe mallrat e ndërmjetme, pasi gati tri të katërtat (61% dhe 15.5%) e nevojave të tyre plotësohen nga të lartpërmendurat (Tabela 7).

Tabela 7. Origjina e lëndëve të para dhe materialeve gjysmë të gatshme për prodhim në vitin 2016

Burimet e furnizimit	% e kompanive	Pjesëmarrja mesatare e lëndës së parë dhe mallrave gjysmë të gatshme
<i>Vendore</i>		
1.1 Të prodhuara nga kompanitë	76.6 (%)	52.6%
1.2 Të furnizuara nga prodhuesit vendor	59.7 (%)	34.3%
<i>Të importuara</i>		
1.3 Të furnizuara nga tregtarët vendor	39 (%)	38.5%
1.4 Të furnizuara nga tregtarët e huaj	61 (%)	26.2%
1.5 Të importuara direkt nga prodhuesit e huaj	15.5 (%)	2.4%

Burimi: Anketë e KMI-së, 2017

Tri produktet/mallrat kryesore të importuara gjatë vitit 2016 kanë qenë druri, plastika, çimentoja dhe alumini. Vendet e tyre të origjinës kanë qenë Gjermania, Shqipëria, Serbia dhe Maqedonia (Tabela 8).

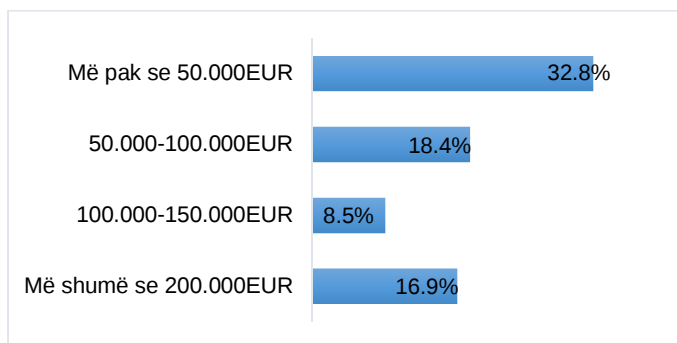
Tabela 8. Produktet kryesore të importuara gjatë vitit 2016 sipas vendit të origjinës dhe vlerës së përgjithshme

NR	LËNDA E PARË	IMPORTING MARKETS/ COUNTRIES						VLERA E PËRGJITHSHME E INPUTEVE
		Vendi i parë	Vlera	Vendi i dytë		Vendet tjera (specifikoni)		Vlera
	Gjysmë e përpunuar				Vlera		Vlera	
1	Druri	Gjermania	805.000	Serbia	20.000	Shqipëria	95.000	1.868.000
2	Plastika	Gjermania	790.000	Kina	170.000	Turqia	160.000	1.282.000
3	Çimentoja	Shqipëria	250.000	Maqedonia	80.000	---	---	806.000
4	Alumini	Gjermania	321.000	Shqipëria	150.000	---	---	491.000

Burimi: Anketë e KMI-së, realizuar në vitin 2017

Vlera e kostos së lëndëve të para të raportuara nga firmat në vitin 2016 ka qenë më pak se € 50,000, për gati një të tretën e bizneseve. Më shumë se një e katërta e tyre kishin shpenzuar € 50,000 - € 150,000 (Figura 8). Vlera vjetore e kostos së lëndëve të para, e raportuar nga 129 kompani nga 201 të anketuara, ka qenë € 17.9 milionë.

Figura 8. Vlera mesatare e lëndëve të para



Burimi: Anketë e KMI-së, realizuar në vitin 2017

Kompanitë e anketuara kanë raportuar gjithashtu se kostot e kompanive përfshinin pagat, konsumin e energjisë dhe ujit, si dhe konsumin e karburanteve (Tabela 9).

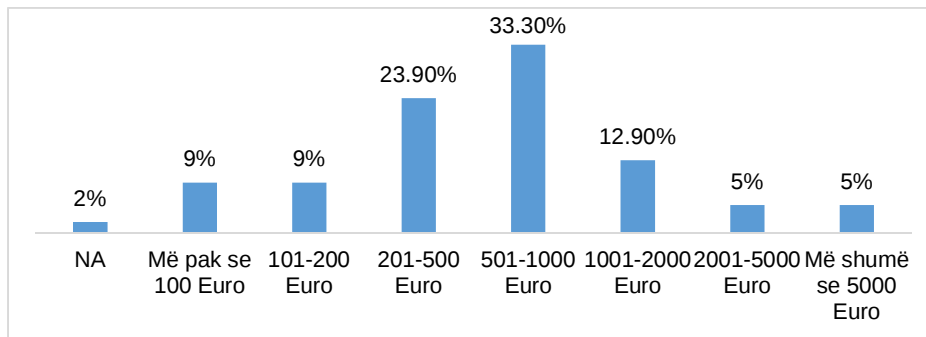
Tabela 9. Kostoja mesatare mujore e inputeve sipas madhësisë së kompanisë (në €)

Disa kosto të inputit	Materialet e papërpunuara dhe mallrat e ndërmjetme	Energji	Ujë	Karburant	Pagat
Mikro (1-9 të punësuar)	9.104	744	68	1.478	259
Të vogla (10-49 të punësuar)	15.276	2.364	166	2.360	274
Të mesme (50-249 të punësuar)	13.106	2.856	98	2.650	286

Burimi: Analizë e KMI-së, 2017

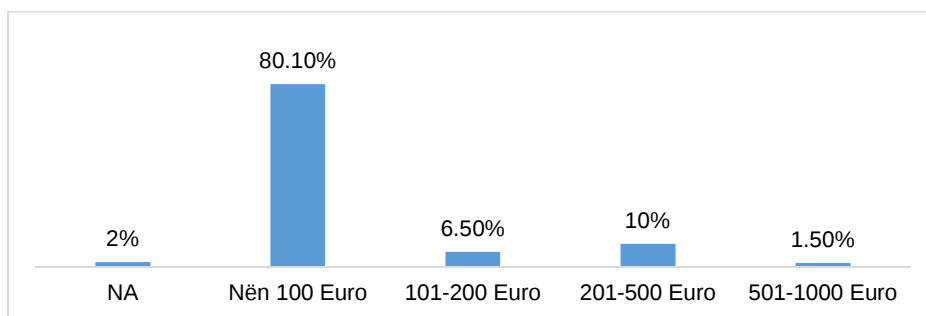
Vlera mesatare e kostove mujore gjatë vitit 2016 për energjinë, konsumin e ujit dhe karburantin arritën vlerat 1411 €, 99 € dhe 1814 €. Vetëm 18% e bizneseve kishin më pak se 200 €/muaj shpenzime për energji, ndërsa 57.2% prej tyre kishin shpenzime mujore prej 201-1000 € në konsum të energjisë. Rreth 80.1% e kompanive kanë shpenzuar më pak se 100 €/muaj në konsumin e ujit, dhe 16.5% e tyre kanë shpenzuar 201-500 €/muaj. 29.3% e kompanive kanë shpenzuar deri në 500 €/muaj në konsumin e karburantit, ndërsa 30.3% kanë shpenzuar 501-100 €/muaj, ndërsa pjesa tjetër më shumë se 1001 €/muaj, madje më shumë se 10000 €/muaj.

Figura 9 Kostoja mesatare mujore e konsumit të energjisë



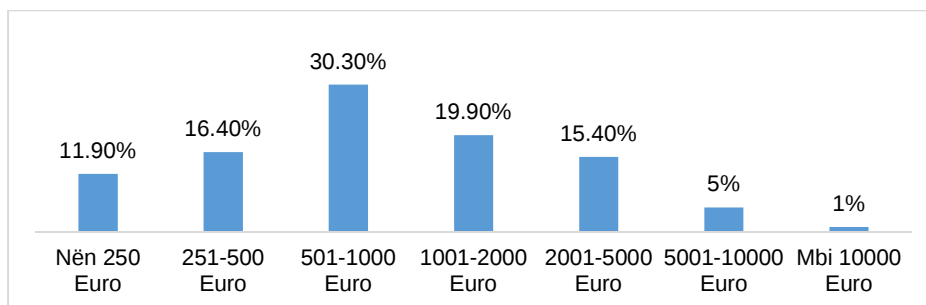
Burimi: Analizë e KMI-së, 2017

Figura 10 Kostoja mesatare mujore e konsumit të ujit



Burimi: Analizë e KMI-së, 2017

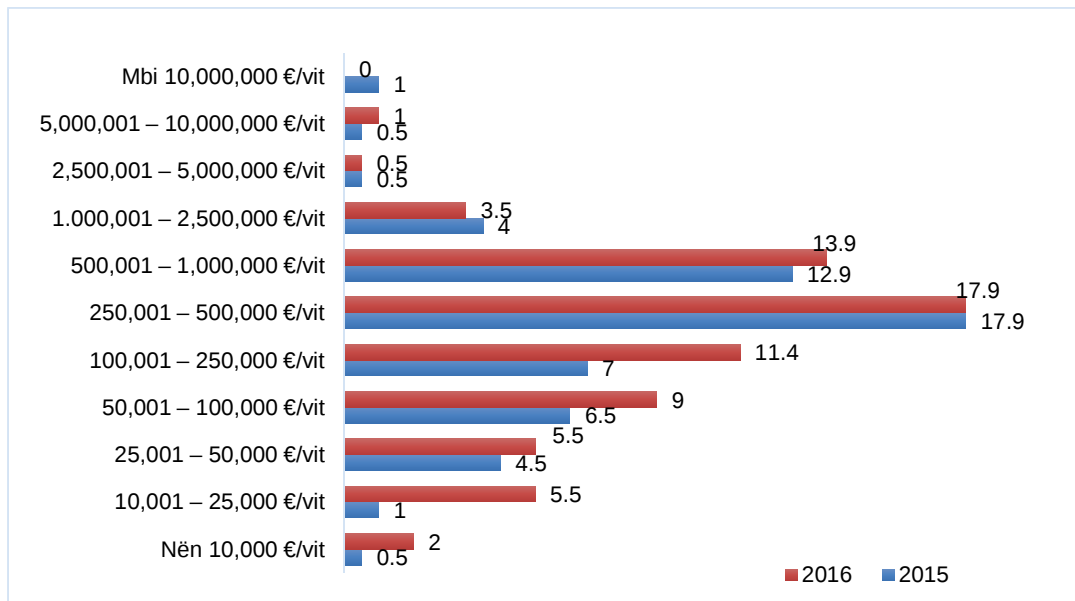
Figura 11 Kostoja mesatare mujore e konsumit të karburantit



Burimi: Analizë e KMI-së, 2017

Ekzistojnë pak dallime në krahasimin e vlerës së prodhimit në vitin 2015 dhe në vitin 2016. Çështja më me rëndësi këtu është pjesa e madhe e të pa-anketuarve, veçanërisht në vitin 2016 (43.8%).

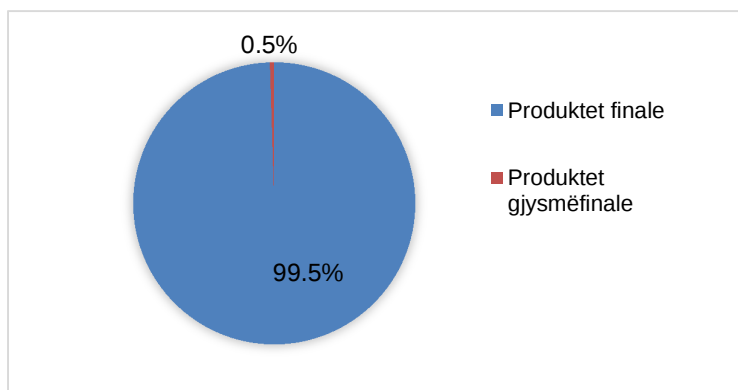
Figura 12 Vlera e prodhimit



Burimi: Analizë e KMI-së, 2017

99.5% e prodhimit janë produkte finale dhe vetëm 0.5% janë produkte gjysmëfinale.

Figura 13 Kategoritë e produkteve

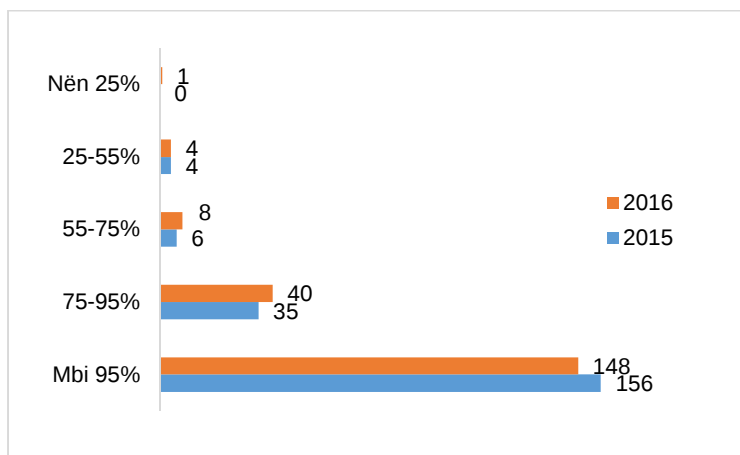


Burimi: Analizë e KMI-së, 2017

Kompanitë në sektor kanë raportuar se shfrytëzojnë më shumë se tre të katërtat e kapacitetit të tyre në të dy vitet. Në vitin 2016, përqindja e kompanive që realizuan shfrytëzimin e plotë të kapaciteteve ishte 73.6%, një shifër që ishte katër përqind më e ulët se në vitin 2015. Numri i kompanive që kanë

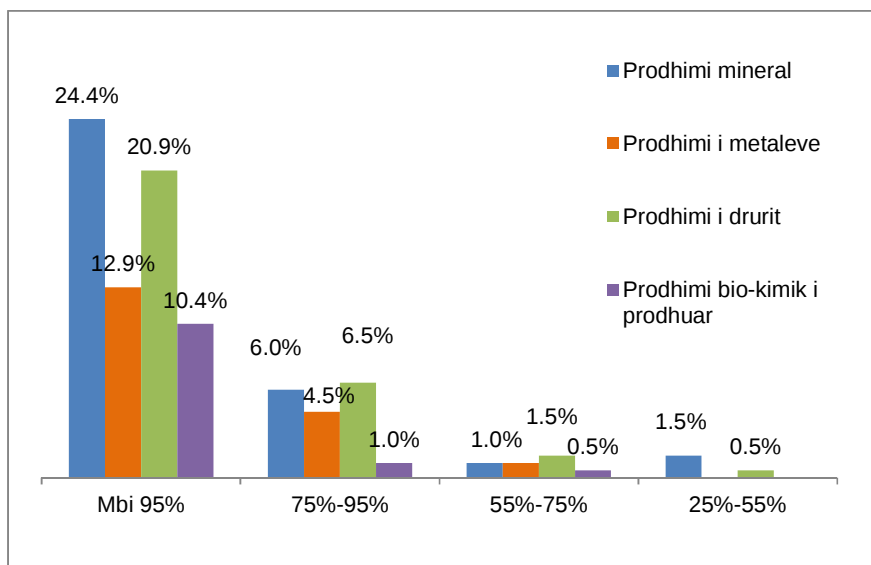
raportuar se shfrytëzojnë më pak se 75% të kapaciteteve të tyre, u ul me 1.5 përqind midis 2015 dhe 2016, nga 7% në 6.5%. Megjithatë, fakti më i rëndësishëm është se këto kompani po punojnë pothuajse me kapacitet të plotë (Figura 13) dhe ekziston një nevojë e menjëhershme për investimet e makinerive dhe pajisjeve, veçanërisht në nën-sektorët e prodhimit të mineraleve dhe prodhimit të drurit (Figura 14).

Figura 14 Shfrytëzimi i kapaciteteve në 2015-2016 (n)



Burimi: Analizë e KMI-së, 2017

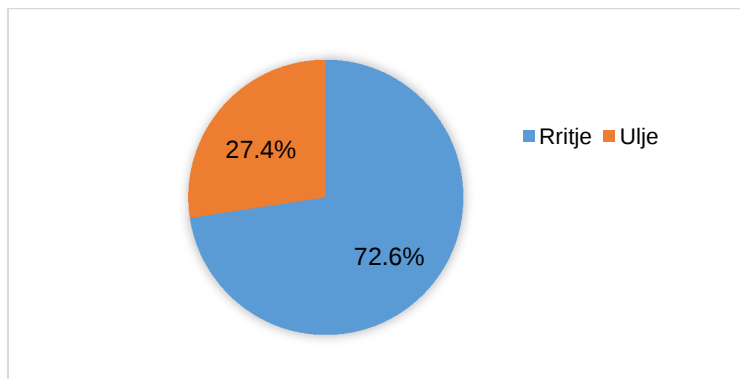
Figura 15 Shfrytëzimi i kapaciteteve të nën-sektorëve në 2016



Burimi: Analizë e KMI-së, 2017

Vlerësimi i pritjeve të bizneseve në nivelin e të ardhurave, 72.6% e bizneseve duken shumë optimiste dhe deklaruan rritje të nivelit të të ardhurave gjatë këtij viti krahasuar me vitin e kaluar (Figura 16).

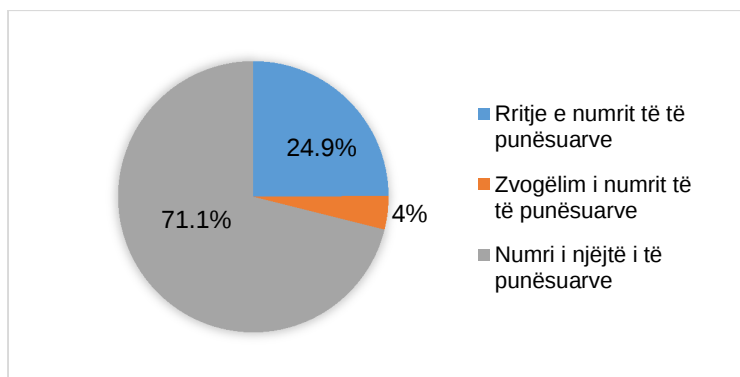
Figura 15 Trendët e pritshme të nivelit të të ardhurave krahasuar me vitin e kaluar



Burimi: Analizë e KMI-së, 2017

Krahasuar me vitin e kaluar, 71.1% e kompanive planifikojnë të kenë të njëjtin numër të të punësuarve, vetëm 24.9% planifikojnë një rritje të numrit të të punësuarve (Figura 17).

Figura 16 Planifikimi i fuqisë punëtore



Burimi: Analizë e KMI-së, 2017

Perceptimi për të ardhmen e sektorit ku veprojnë bizneset nuk është pesimist, me një vlerësim prej 38.8% të sektorit në rritje. Megjithatë, shumica e bizneseve (40.3%) e vlerësojnë këtë, nuk ka ndryshim në këtë sektor (Tabela 10)

Tabela 9 Perceptimet për të ardhmen e sektorit

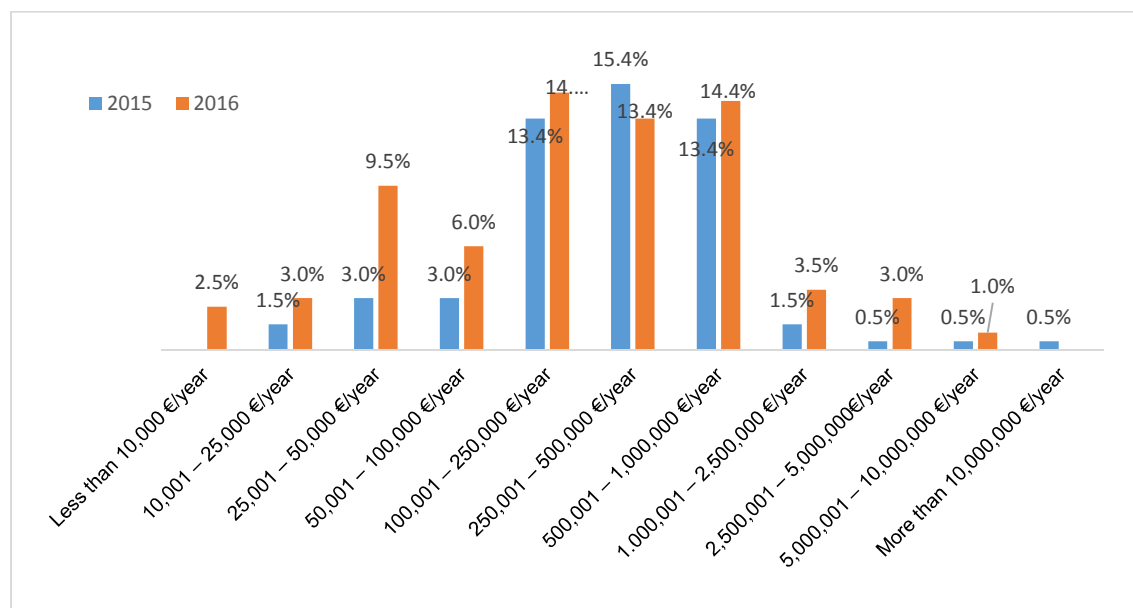
“Sektori është në rritje”	38.8% e kompanive
“Sektori është në rënie”	8.5% e kompanive
“Nuk ka ndryshime”	40.3% e kompanive
“Nuk e di”	12.4% e kompanive

Burimi: Analizë e KMI-së, 2017

Shitjet

42.2% e kompanive në vitin 2015 dhe 42.7% të kompanive në vitin 2016 kishin një qarkullim vjetor mesatar prej 100,001 € - 1,000,000 € (Figura 18). Në vitin 2016, numri i kompanive (21%) me një qarkullim nën 100,000 € u trefishua krahasuar me ato të vitit 2015 (7.5%).

Figura 17 Vëllimi i shitjeve në 2015-2016



Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Në vitin 2016, kompanitë që veprojnë në këtë sektor kanë bërë shitje kryesisht në tregun e brendshëm. Më shumë se 65% e kompanive kanë shitur prodhimet e tyre vetëm në Kosovë dhe mund të vërehet se 84.35% e qarkullimit të tyre është mbledhur nga tregjet e brendshme. 35% e kompanive, që ishin aktive në tregjet ndërkombëtare, raportuan se rreth 15.65% e shitjeve të tyre erdhi nga eksportimi.

Krahasimi i segmentimit të shitjeve në tregjet e brendshme dhe ato të eksportit në dy periudhat e dhëna paraqet një rënie të ulët (0.2%) në tregun e huaj (eksportet) në vitin 2016 (Tabela 11).

Tabela 10 Segmentimi në shitjet e brendshme dhe të eksportit

Tregjet e brendshme (%)	2015	84.15
	2016	84.35
Tregjet e eksportit (%)	2015	15.85
	2016	15.65

Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Kur u pyetën për shkaqet e shitjeve të munguara në tregjet e eksportit, 28.4% e bizneseve shpjeguan se kjo ishte për shkak të mungesës së synimit për eksport; 25.9% e tyre pohuan se përveç qëllimit për eksport, ka pasur shumë pengesa dhe 14.9% prej tyre ende nuk ishin gati (Tabela 12).

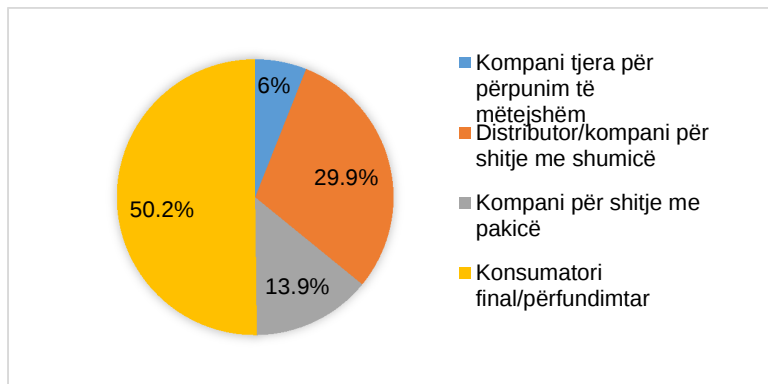
Tabela 11 Shkaqet e mungesës së shitjeve në tregjet e eksportit (%)

“Nuk synoj eksportimin/nuk është pjesë e planit tim të biznesit.”	28.4
“Kam në plan të eksportoje në të ardhmen sepse kompania ime tani nuk është gati.”	14.9
“Dua të eksportoje, por ka shumë pengesa.”	25.9
Të tjera	30.8

Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Klientët kryesorë të shitjeve në tregjet e brendshme në vitin 2016 ishin konsumatorët final (50.2%). Më shumë se një e katërta e tyre ishin kompani të shitjes me shumicë/distributor (29.9%) dhe 13.9% e klientëve ishin kompani të shitjeve me pakicë. Vetëm 6% e klientëve ishin kompani tjera për përpunim të mëtejshëm (Figura 19)

Figura 18 Klientët kryesorë në tregjet e brendshme në vitin 2016



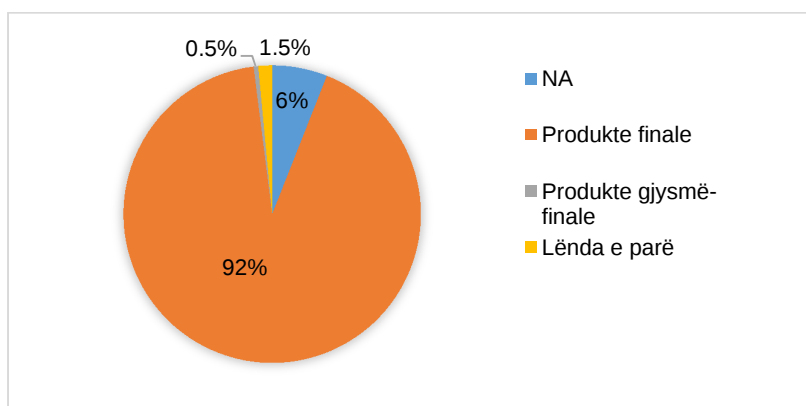
Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Megjithatë, kur të anketuarit u pyetën për llojin e produkteve të shitura në tregjet e brendshme në 2016, 99.5% e tyre ishin produkte finale dhe 0.5% e tyre ishin produkte gjysmë-finale.

Eksportet

92% e produkteve të eksportuara në vitin 2016 ishin produkte finale, 1.5% e tyre ishin lëndë e parë dhe 0.5% e tyre ishin produkte gjysmë-finale (Figura 20).

Figura 19 Kategoritë e produkteve të eksportuara (2016)



Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Klientët kryesorë të shitjeve në tregjet e eksportit në vitin 2016 dhe pjesa e tyre përkatëse në krahasim me shifrat e përgjithshme të shitjeve ishin: distributorët/kompanitë për shitje me shumicë (34.3%), kompanitë e shitjeve me pakicë (11.4%) dhe 4% e tyre ishin kompani të tjera për përpunim të mëtejshëm %) (Tabela 13).

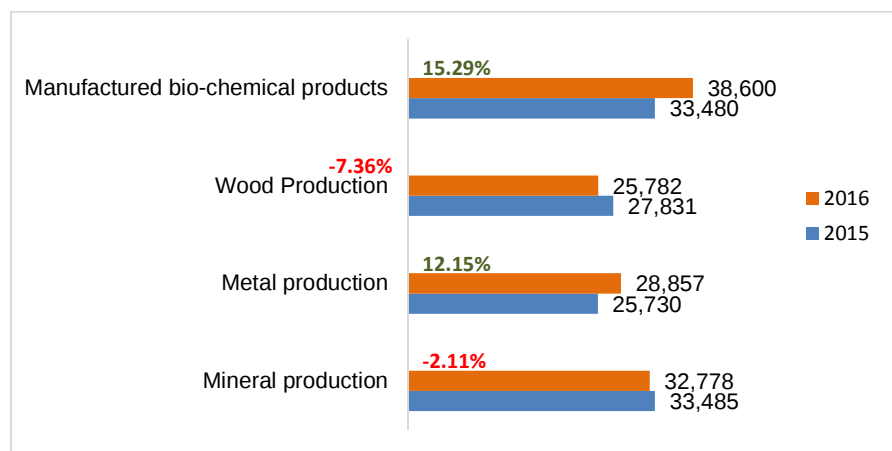
Tabela 12 Klientët e shitjes së kompanive në tregjet e eksportit në vitin 2016 (%)

Kompani tjera për përpunim të mëtejshëm	4.0
Distributorët/kompanitë për shitje me shumicë	34.3
Kompanitë e shitjeve me pakicë	11.4
Konsumatori final/fundor	36.3

Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Të dhënat tregojnë rritje substanciale të vëllimeve mesatare të eksportit në vitin 2016 në nën-sektorët e prodhimeve bio-kimike (+ 15.29%) dhe prodhimeve metalike (+ 12.15%) krahasuar me vitin 2015 (Figura 21), ndërsa ka një rënie të ndjeshme në nën-sektorin e prodhimit të drurit (-7,36%).

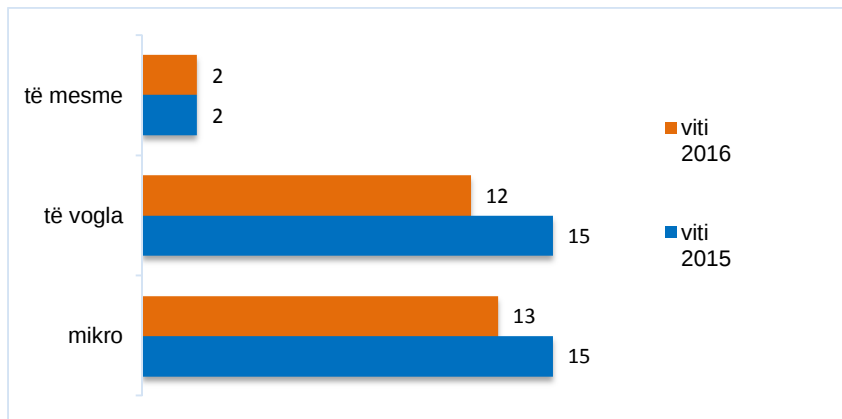
Figura 20 Vëllimi i eksportit sipas nën-sektorëve (€) në 2015-2016



Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Ndarja e këtyre të dhënave sipas madhësisë së kompanisë tregoi se 11% e kompanive mikro, 25% e kompanive të mesme dhe 12% e kompanive të vogla eksportuan gjatë vitit 2016.

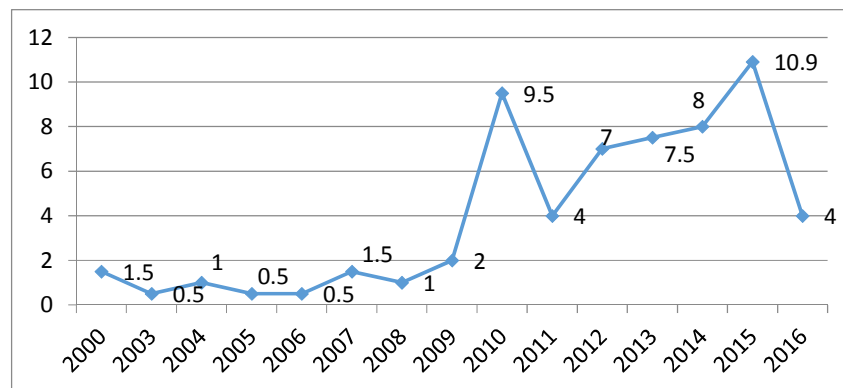
Figura 21 Numri i kompanive eksportuese në vitet 2015-2016, sipas madhësisë së tyre



Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Kompanitë e anketuara filluan të eksportojnë produkte për herë të parë në vitin 2000 (Figura 23) dhe në bazë të deklaratave të tyre, dy nga periudhat më të mira kur më shumë kompani filluan eksportimin ishin vitet 2015 (10.9% të kompanive) dhe 2010 (9.5% të kompanive). Vlera mesatare e eksportit të tyre në 2015 dhe 2016 ishte 28,065 €, përkatësisht 28,407 € me një rritje prej 1,29%.

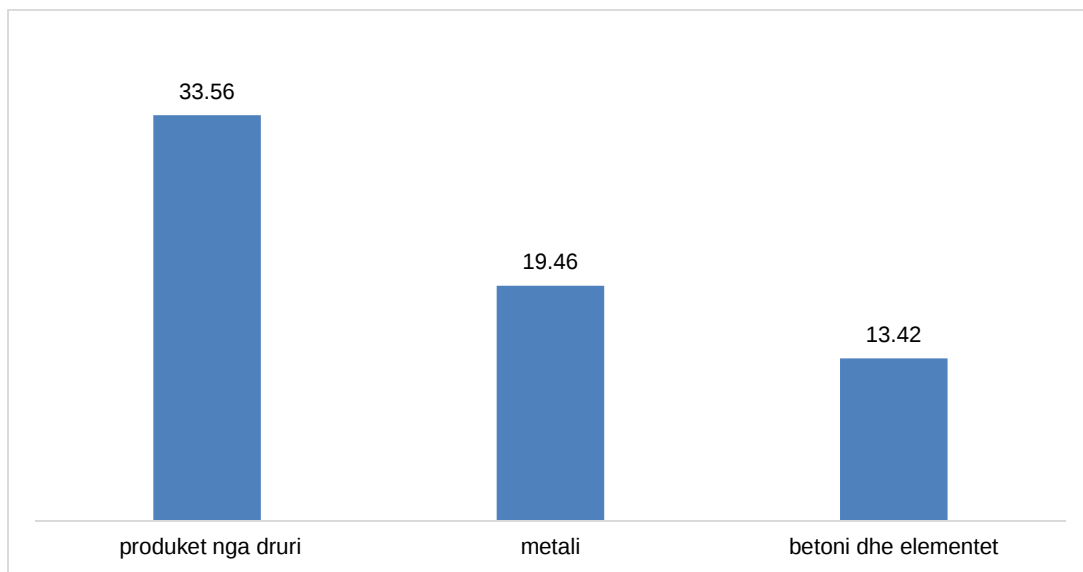
Figura 22 Viti i parë i eksportit



Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

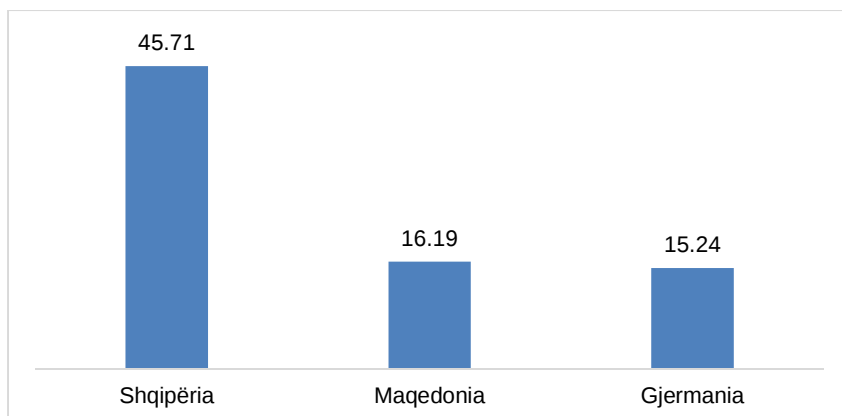
Tri mallrat kryesore të eksportuara gjatë vitit 2016 ishin: produktet e drurit (33.56%), metali (19.46%) si dhe betoni dhe elementët (13.42%). Produktet u eksportuan në Shqipëri (45.71%), Maqedoni (16.19%) dhe Gjermani (15.24%).

Figura 23 Tri mallrat kryesore të eksportuara gjatë vitit 2016



Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Figura 24 Tre vendet kryesore të eksporteve gjatë vitit 2016



Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Kompanitë që eksportojnë u kërkuan të vlerësonin forcën e disa pengesave me të cilat përballeshin kur eksportonin, duke përdorur një shkallë rangimi nga 0-10 ku 0 nënkupton që çështja e listuar nuk është pengesë dhe 10 do të thotë se është një pengesë e madhe. Pyetja u nda në pengesën e parë dhe të dytë. Gjetjet zbuluan se kompanitë eksportuese konsideronin procedurat doganore dhe shpenzimet e larta të transportit si pengesë kryesore për eksportin (Tabela 14). Kur u pyetën mbi pengesën e dytë kryesore, një e treta e kompanive deklaruan infrastrukturën në vendet e transitit ose vendet importuese; një e treta tjetër deklaroi situatën politike në vendin importues dhe më pak se një e treta deklaroi mundësitë e kufizuara për krijimin e lidhjeve me rrjetet e huaja të biznesit.

Tabela 13 Pengesat e hasura gjatë eksportit (vetëm kompanitë eksportuese)

		Pengesa e parë kryesore (% e kompanive)
1	Procedurat doganore	42.29%
2	Shpenzimet e transportit	41.79%

		Pengesa e dytë kryesore (% e kompanive)
1	Infrastruktura në vendet e transitit ose vendet importuese	34.33%
2	Situata politike në vendin importues	34.83%
3	Mundësitë e kufizuara për krijimin e lidhjeve me rrjete të biznesit të huaj	30.35%
4	Efikasiteti i agjentëve/ndërmjetësve doganor	24.88%

Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Nga ndërmarrjet e anketuara u kërkua gjithashtu të vlerësonin rëndësinë e pengesave të caktuara (shkalla: nga 0 - jo pengesë tek 10 - pengesë e madhe) dhe pengesat më të mëdha për eksport është vërejtur të jenë standardet ndërkombëtare të cilësisë (standardet sanitare dhe fito-sanitare dhe të tjera industriale), financat që mungojnë, procedurat e zhdoganimit dhe kostot e transportit (Tabela 15).

Tabela 14 Pengesat e eksportit, shkalla mesatare (vetëm kompanitë eksportuese)

Standardet ndërkombëtare të cilësisë (standardet sanitare dhe fito-sanitare dhe standardet tjera industriale)	7.35
Financat që mungojnë	7.23
Procedurat e zhdoganimit	7.22
Shpenzimet e transportit	7.08
Efikasiteti i dobët i agjentëve/ndërmjetësve doganor	6.76
Efikasiteti i administratës në vendet transite ose importuese	6.39
Mundësitë e kufizuara për krijimin e lidhjeve me rrjetet e biznesit të huaj	5.95
Infrastruktura në vendet e transitit ose vendet importuese	5.60
Situata politike në vendin importues	5.58

Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Ndërmarrjeve iu kërkua gjithashtu që të klasifikojnë disa pengesa të brendshme për eksportin, përveç pengesave të përmendura më parë, përmes një shkalle vlerësimi prej zero deri në gjashtë. Të renditura më lartë ishin: paaftësia për të përfunduar procesin e certifikimit sipas standardeve ndërkombëtare për shkak të ambienteve të papërshtatshme, kapaciteteve njerëzore (4.58); paaftësia për të krijuar raporte me partnerët e huaj të biznesit (4.05), struktura joefikase e menaxhimit (3.77); pamundësia për vendosje efikase të produkteve (3.75); pamundësia për të përfunduar trajnimet/trajnimin e të punësuarve (3.62).

Figura 25 Pengesat e tjera të eksportit



Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

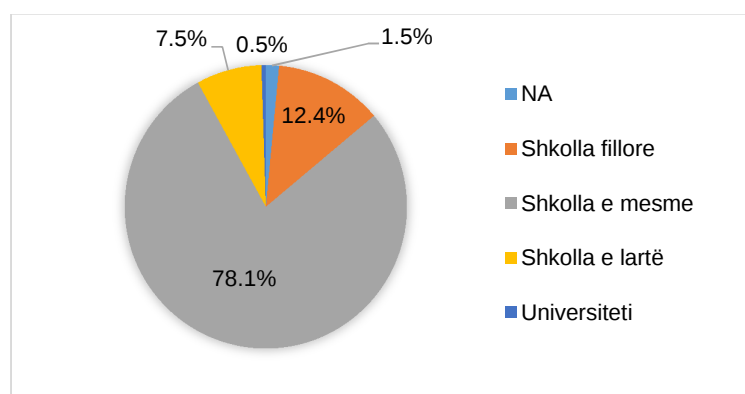
Punësimi dhe burimet njerëzore të kompanisë / industrisë

Gjetjet nga anketa tregojnë se numri i përgjithshëm i të punësuarve është 3331, ku 2958 prej tyre janë meshkuj dhe 373 janë femra. Ekziston një rritje më e lartë (2.47%) e të punësuarve në vitin 2016 se sa tani (1.77%). Rritja më e madhe ishte ajo e femrave në vitin 2016 (9.09%) krahasuar me atë të meshkujve gjatë kësaj periudhe. Numri mesatar i të punësuarve për kompani aktualisht është 16, krahasuar me mesataren e 14 punëtorëve për kompani në vitin 2015. Mesatarisht, punësimi u rrit me 103.68% nga 2015 në 2017. Pagat mesatare mujore të punonjësve ishin 262.97 € në vitin 2015 dhe 265.57 € në vitin 2016.

Sektori i prodhimit të materialeve ndërtimore është një sektor i dominuar nga meshkujt. Më pak se një e treta e kompanive (65 kompani në vitin 2015, 64 kompani në vitin 2016 dhe 62 kompani në vitin 2017) punësojnë gra. Si i tillë, numri mesatar i punonjësve të burrave për kompani është më i lartë se ai i grave (5 gra dhe 14 burra në 2015 dhe 6 gra dhe 14 burra në 2015 dhe 6 gra dhe 15 burra në vitin 2017).

Në vitin 2016, për 78.1% të të punësuarve, arsimi i mesëm ishte niveli më i lartë i arritjeve arsimore; ndërsa 12.4% e të punësuarve janë raportuar të kenë përfunduar arsimin fillor (Figura 27). Të anketuarit kanë pohuar se vetëm 1.5% e punonjësve të tyre kanë përfunduar arsimin e lartë.

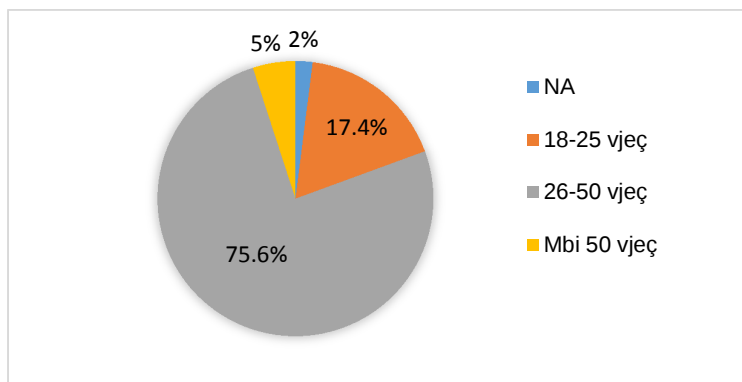
Figura 26 Niveli i arsimimit të të punësuarve në vitin 2016



Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Ky sektor karakterizohet nga punësimi i punonjësve të moshës së mesme: 75.6% e të punësuarve i përkasin grup-moshës 26-50 vjeçare (Figura 27). Por, duket se sektori i prodhimit të materialeve ndërtimore nuk është tërheqës për të rinjtë e moshës (18-25 vjeç), pasi të rinjtë përbëjnë vetëm 17.4% të bazës së punonjësve të sektorit.

Figura 27 Shpërndarja e të punësuarve sipas moshës, në vitin 2016



Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Për më tepër, ky sektor është një kontribuues i rëndësishëm për punësim të qëndrueshëm: pothuajse të gjitha kompanitë në sektor punësojnë staf me orar të plotë dhe pjesa e punësimit me orar të plotë përbën 97% të totalit të punësimit në sektor (Tabela 16). Vetëm 3% e kompanive punësojnë punëtorë sezonalë. Në vitin 2016, 12.4% e kompanive kanë punësuar punonjës jo-shqiptarë.

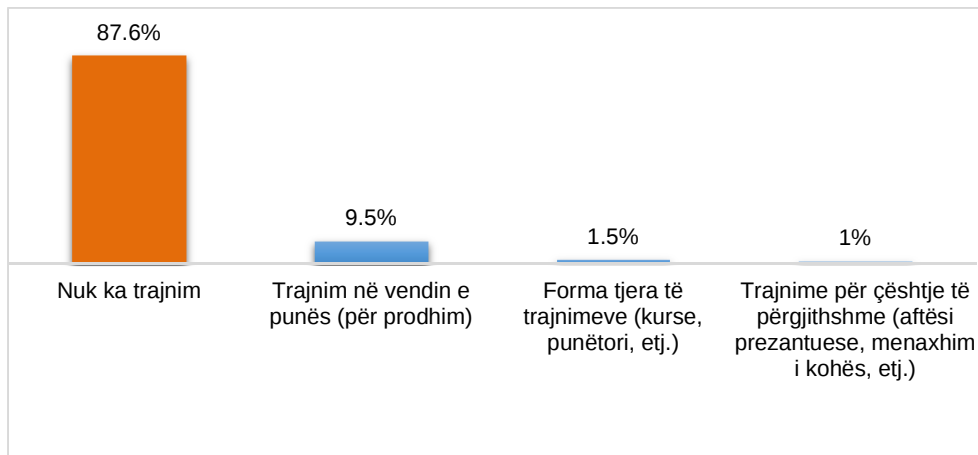
Tabela 15 Shpërndarja e punonjësve, sipas llojit të kontratave, në vitin 2016

Lloji i kontratës së punës	%
Punonjësit me orar të plotë	97
Punonjësit sezonalë	3
Totali	100

Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Të gjeturat nga anketa treguan se më shumë se tri të katërtat (87.6%) e kompanive nuk ofruan trajnime për punonjësit. Shumica e trajnimit (9.5%) janë organizuar në vendin e punës dhe në lidhje me përmirësimin e aftësive të punëtorëve në prodhim. 2.5% e kompanive të anketuara në sektor kanë raportuar se investojnë në përmirësimin e aftësive menaxheriale dhe prezantuese të punonjësve të tyre dhe në format e tjera të trajnimeve (Figura 29).

Figura 28 Zhvillimi i fuqisë punëtore

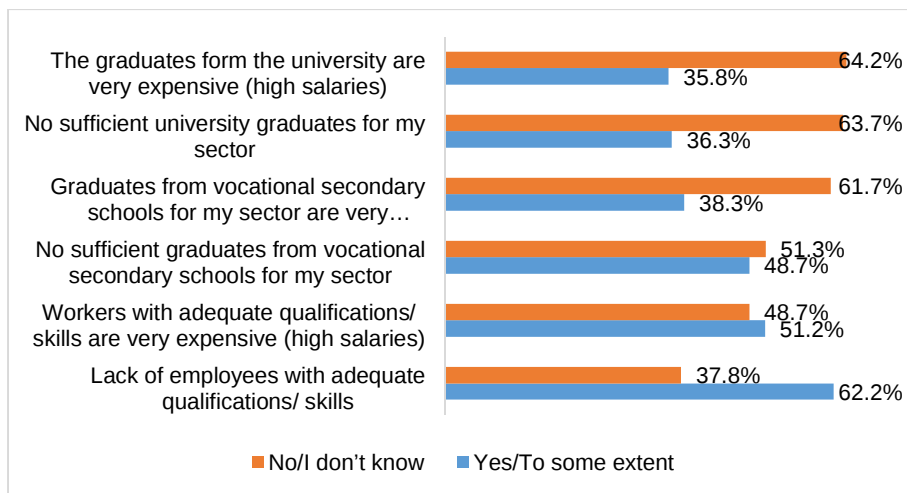


Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Tri profesione që bizneset pretendojnë se nuk janë më në dispozicion janë: (i) zdrukthëtar, (ii) druvar, dhe (iii) saldator. Megjithatë, 183 prej 201 kompanive të anketuara nuk i janë përgjigjur kësaj pyetjeje.

Mungesa e punonjësve të kualifikuar ishte një shqetësim më i madh se sa kostot e punës së këtyre punëtorëve të kualifikuar. Siç mund të vërehet në figurën 28, mungesa e punonjësve me arsim/shkathësi adekuate konsiderohet të jetë një problem i madh për 62.2% të kompanive të anketuara dhe 48.7% e tyre nuk kërkuan në mënyrë të mjaftueshme të diplomuar nga shkollat e mesme profesionale për këtë sektor. 51.2% e kompanive thanë se punëtorët me kualifikime/afte si adekuate janë shumë të shtrenjtë, ndërsa më shumë se një e treta e kompanive pretendojnë se të diplomuarit nga shkollat e mesme profesionale për këtë sektor janë shumë të shtrenjtë (38.3%).

Figura 29 Niveli i aftësive të fuqisë punëtore



Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Investimet dhe niveli i teknologjisë

Vetëm makineritë dhe pajisjet janë në pronësi të shumicës së kompanive të anketuara, ndërsa toka dhe ndërtesat kryesisht janë marrë me qira: 63.2% e bizneseve kanë makineri dhe pajisje të tyre; 26% e bizneseve kanë tokë dhe 43.8% e tyre kanë ndërtesa të tyre (Tabela 17). Për vitin 2016, vlera e përgjithshme e aseteve të bizneseve të anketuara ishte vlerësuar të jetë 47.9 milionë euro: vlera mesatare e tokës ishte 139,550 €; ndërtesat 98,071 € dhe makineritë dhe pajisjet € 116,237.

Tabela 16 Pronësia e aseteve

	Tokë	Ndërtesa	Makineri dhe pajisje
Në pronësi	25.9	43.8	63.2
Me qira	73.6	56.2	36.8

Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Një e katërta e kompanive në sektorin e prodhimit të materialeve të ndërtimit investuan në një produkt të ri në vitin 2016; megjithatë remitancat nuk janë një burim i rëndësishëm për investimet në sektor: 13.4% e kompanive që investuan në një produkt të ri përdorën remitancat si burim financiar. 23.5% e kompanive në sektor kanë pësuar disa ndryshime inovative në teknikat, pajisjet dhe/ose softuerin e metodave ekzistuese të prodhimit, pothuajse gjysma e tyre (46.3%) kanë zbatuar metoda inovative të marketingut dhe 40.7% të kompanive kanë futur ndryshime inovative organizative.

32.8% e bizneseve deklaruan se niveli aktual i mbrojtjes së pronës industriale pengon kompanitë në zhvillimin e produkteve/shërbimeve të reja; 26.9% deklaruan se po, pengon, megjithatë 34.3% nuk ishin të informuar për këtë lloj mbrojtjeje.

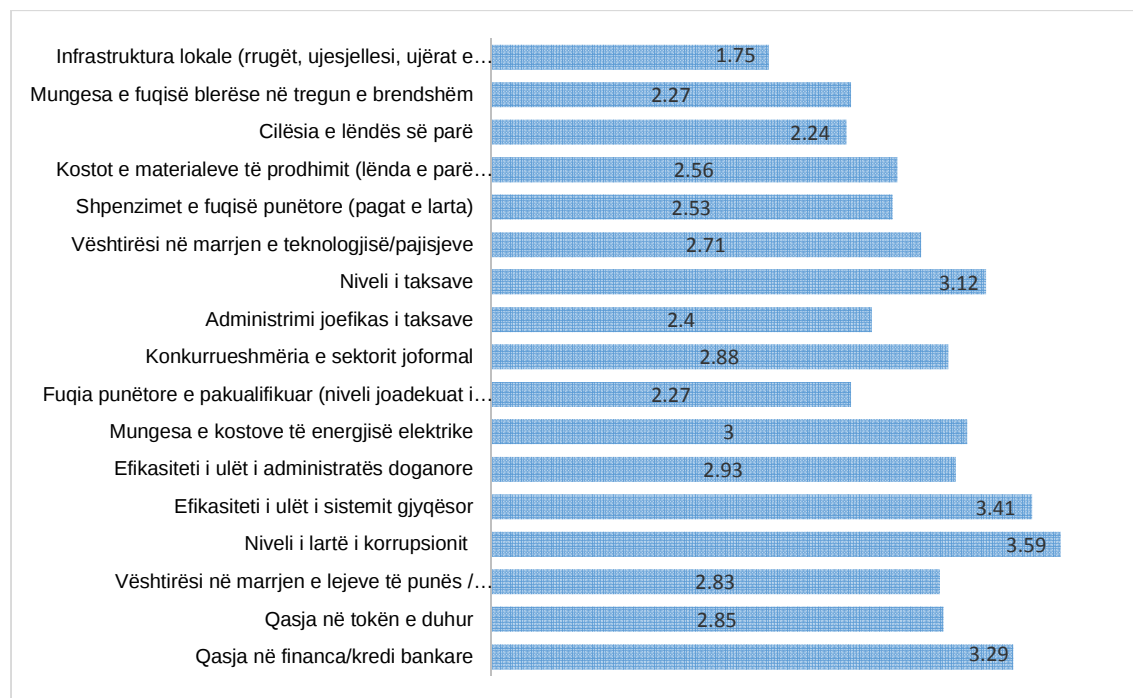
Nga bizneset e anketuara, vetëm 7.5% e tyre kishin regjistruar patentë në Kosovë. Vetëm 13.4% e bizneseve pohuan se vështirësitë në regjistrimin e patentave shkaktojnë probleme në zhvillimin e biznesit. Ndërsa, vetëm 5.5% e kompanive aplikojnë sistemin e përgjithshëm të menaxhimit sipas standardeve ISO 9001.

Mjedisi i biznesit

Nga ndërmarrjet e anketuara u kërkua që të specifikonin shkallën e pengesave të caktuara (shkalla: 0 - asnjë pengesë në 5 - pengesë e lartë) dhe pengesat më të mëdha për zhvillimin e biznesit ishin niveli i lartë i korrupsionit (3.51); efikasiteti i ulët i sistemit gjyqësor (3.49); qasja në financa/kredi bankare

(3.29). Pengesat më të ulëta janë vlerësuar infrastruktura/rrugët lokale, ujësjellësi, ujërat e zeza etj. (1.75); cilësia e lëndëve të para (2.24) (Figura 31).

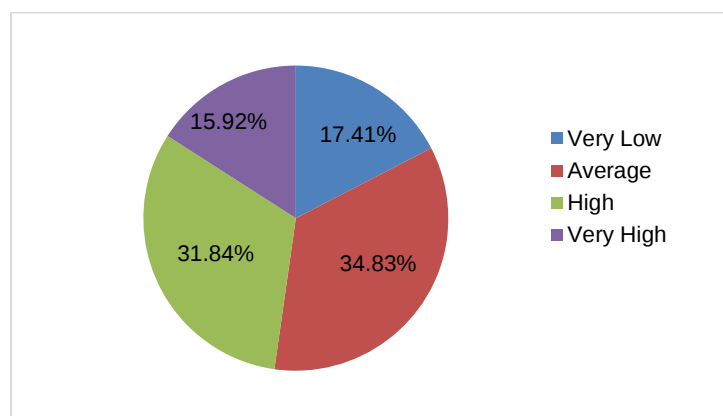
Figura 30 Pengesat për zhvillimin e biznesit



Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Rreth një e treta e kompanive deklaruan nivelin e taksave në Kosovë si "mesatare". Më shumë se gjysma e tyre (57.7%) e konsideronin atë "të lartë" dhe "shumë të lartë" krahasuar me 17.4% të tyre që e konsideronin "të ulët" dhe "shumë të ulët" (Figura 32).

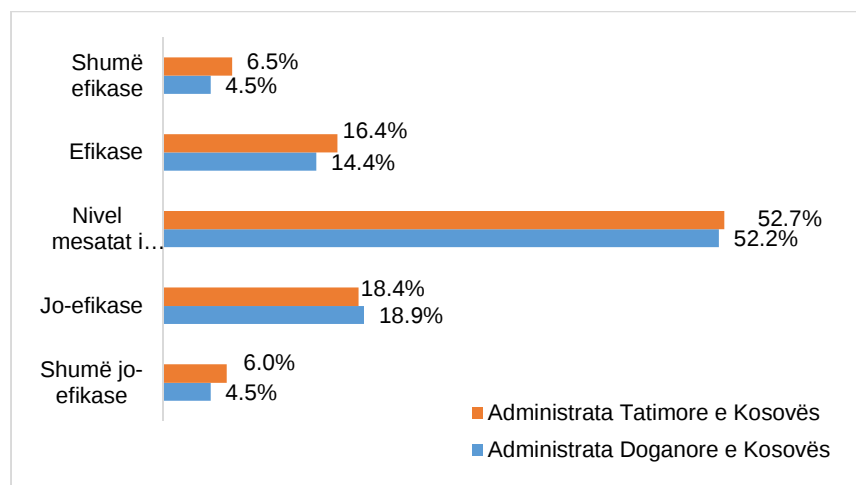
Figura 31 Perceptimet e biznesit për nivelin e taksave në Kosovë



Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Në përgjithësi, kompanitë në sektor e perceptojnë administratën tatimore dhe doganore si relativisht efikase (Figura 33). Tri të katërtat e kompanive deklaruan se ATK operon në një nivel "mesatar" të efikasitetit, "efikas" ose "shumë efikas". Rreth 70% e kompanive të anketuara ndajnë të njëjtin perceptim në lidhje me efikasitetin e Administratës Doganore.

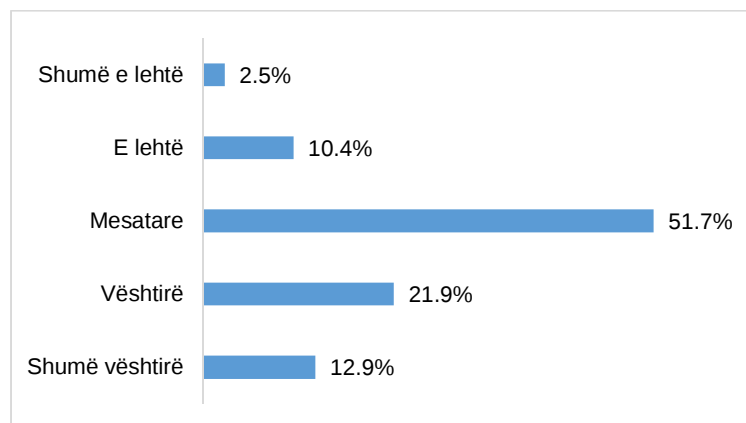
Figura 32 Perceptimet e biznesit për punën e Administratës Tatimore dhe Doganave



Burimi: Anketa e IKM-së, 20177

Një e treta e kompanive vlerësuan lehtësinë në financimin e bizneseve të tyre si "e vështirë" ose "shumë e vështirë", ndërsa gjysma e tyre e vlerësonin atë si "mesatare" (Figura 34).

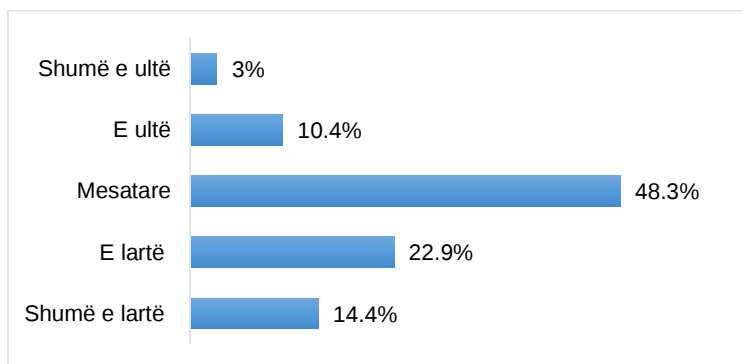
Figura 33 Perceptimet e biznesit rreth lehtësisë së marrjes së financave në sektor



Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Kostoja e financimit konsiderohet "mesatare" nga gjysma e kompanive. Megjithatë, më shumë se një e treta e tyre deklaruan se normat e interesit janë 'të larta' ose 'shumë të larta', ndërsa vetëm 13.4% deklaruan se normat e interesit janë 'të ulëta' ose 'shumë të ulëta' (Figura 35).

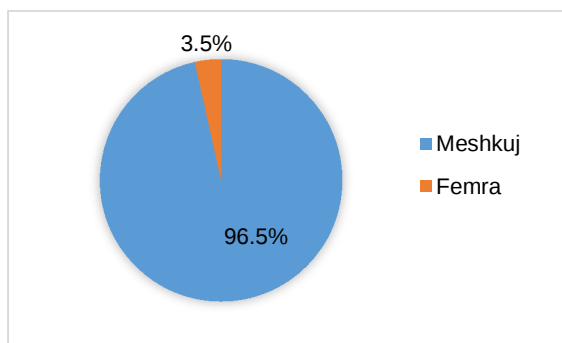
Figura 34 Perceptimet e biznesit mbi koston e financimit (niveli i normave të interesit) në sektor



Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

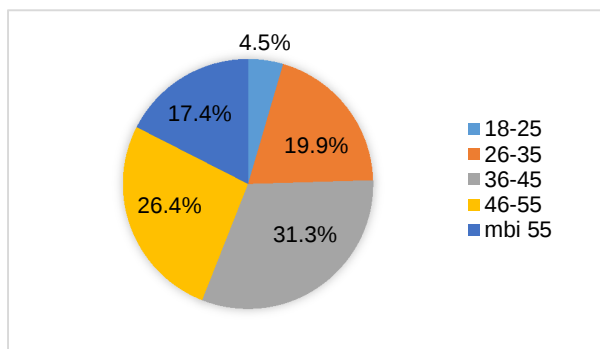
Demografia e të anketuarve

Figura 35 Gjinia e të anketuarve



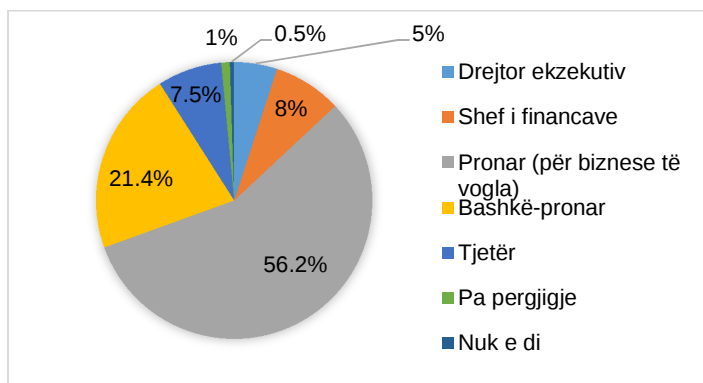
Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Figura 36 Grup-moshat



Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Figura 37 Pozicioni në kompani



Burimi: Anketa e IKM-së, 2017

Rezultatet cilësore

Në shtator të vitit 2017 është mbajtur një intervistë e hollësishme me katër biznese të suksesshme të nën-sektorëve të ndryshëm të prodhimit. Analizat cilësore janë paraqitur si më poshtë.

1- Profili i një biznesi të suksesshëm në nën-sektorin e prodhimit të drurit në Kosovë

Kompania është themeluar në vitin 1982 si një biznes individual. Prodhon dyer dhe dritare prej druri për tregun e brendshëm, por gjithashtu eksporton në Zvicër, Slloveni dhe Maqedoni. Kompania përdor lende të parë cilësore që importohet kryesisht nga Sllovenia.

Biznesi kishte pasur rritje, si në aspektin e shitjeve ashtu edhe në numrin e punëtorëve krahasuar me periudhën fillestare. Gjithashtu ka prezantuar produkte të reja duke përfshirë dyer dhe dritare plastike. Kjo rritje dhe zhvillim i biznesit i dedikohet kryesisht stafit drejtues të drejtorisë dhe administratës, por edhe cilësisë së produkteve. Cilësia e lartë e produktit dhe besimi i klientit janë faktorët kryesorë të rritjes së biznesit, duke siguruar pozicionin e mirë në treg.

Pronari i kompanisë deklaroi se niveli i taksave të TVSH-së (18%) është i lartë dhe krahasuar me sektorët tjerë, ka një jo-formalitet të madh. Kompania shet produkte që lëshojnë një faturë të rregullt fiskale, ku përfshihet TVSH-ja. Por, ka biznese në sektor që zakonisht prodhojnë dhe nuk janë të regjistruar, nuk paguajnë taksa dhe lehtë mund të shesin produktet e tyre dhe me çmime më të ulëta për shkak se ata nuk janë tatimpagues. Në përgjithësi, financimi nuk është i lehtë në Kosovë. Ka pasur shumë ditë të vështira për kompaninë pa pasur lehtësime nga bankat. Sipas pronarit, konkurrenca dhe

jo formaliteti i padrejtë janë problemet më të mëdha që ballafaqohen në aktivitetin e përditshëm të biznesit. ATK dhe institucionet e tjera përgjegjëse duhet t'i shqyrtojnë seriozisht këto probleme. Punonjësit janë të kualifikuar dhe të përkushtuar për këtë punë. Kohëve të fundit nuk është organizuar asnjë trajnim, por zakonisht trajnimet kanë të bëjnë me menaxhimin dhe administrimin, shitjen dhe marketingun, etj.

2- Profili i një biznesi të suksesshëm në nën-sektorin e prodhimit të metaleve në Kosovë

Kompania është themeluar së fundmi, në vitin 2015 si Shoqëri me Përgjegjësi të Kufizuara (shpk). Prodhon profile nga metali dhe alumini, të destinuara për t'i shitur produktet në tregun e brendshëm dhe për t'i eksportuar ato, kryesisht në Holandë, Gjermani, Itali dhe Suedi. Kompania përdor lenden e pare që zakonisht importohet nga Izraeli, Malajzia dhe Turqia.

Edhe pse është një kompani e re, ekziston një nevojë e vazhdueshme për rritjen e numrit të punonjësve, për shkak të rritjes së kërkesave për eksport të produkteve në vende të ndryshme, siç janë: Holanda, Gjermania, Austria etj.

Pronarët e kompanive deklaruan se niveli i taksave në Kosovë është i lartë dhe TVSH për prodhuesit vendor është e lartë. Pra, për të njëjtin produkt, çmimi i konsumit është më i lartë në krahasim me çmimin e produktit të importuar. Ky është një favor i madh për tregtarët e huaj, krahasuar me prodhuesit vendor. Sa i përket çështjeve të financimit, nuk ka lehtësim në aspektin e biznesit, pasi njësitë e biznesit trajtohen njësoj si individët dhe nuk ka ndonjë mbështetje nga bankat. Problemet më të mëdha me të cilat ballafaqohet aktiviteti i përditshëm i biznesit janë kostot e larta të konsumit të energjisë, niveli i lartë i TVSH-së dhe konkurrenca joformale.

Punonjësit e aftë dhe të kualifikuar janë pjesë e suksesit të biznesit. Sipas pronarëve të kompanisë, për sa i përket kualifikimit, nuk ka nevojë për trajnim.

3- Profili i një biznesi të suksesshëm në nën-sektorin e prodhimit të betonit në Kosovë

Kompania u krijua në vitin 2008 si një biznes individual. Prodhon produkte të betonit vetëm për tregun e brendshëm. Kompania gjithashtu prodhon disa lëndë të para për prodhimin e saj, ndërsa lëndet tjera të para importohen kryesisht nga Shqipëria dhe Serbia.

Rritja e kompanisë, sa i përket shitjeve, numrit të të punësuarve dhe produkteve të reja i atribuohet imazhit të mirë që kompania ka ndërtuar përmes produkteve të saj me cilësi të lartë dhe përkushtimit ndaj kënaqëshmërisë së klientëve.

Pronarët e kompanisë deklaruan se një rënie e nivelit të taksës së TVSH-së nga 18% në 10% -12% do të kishte qenë një mbështetje e madhe e kompanisë, pasi lëshon fatura të rregullta për çdo produkt të shitur. Kostoja e financimit është e lartë, pasi normat e interesit të bankës janë të larta në krahasim me standardet ndërkombëtare. Sipas tyre, problemet më të mëdha me të cilat përballen aktivitetet e përditshme të biznesit janë pagesat e vonuara nga klientët tanë dhe mungesa e punonjësve të aftë dhe të kualifikuar. Dhe kjo ishte arsyeja e hapjes së akademisë profesionale.

Trajnimet në kompani janë organizuar rregullisht dhe këtë vit është hapur edhe shkolla profesionale, e quajtur Bau Academy, e cila ofron zhvillim profesional në aspektin e instaluesve elektrike, teknikëve të kondicionerëve të ajrit, teknikëve për punime me metal, saldator etj.

4- Profili i një biznesi të suksesshëm në nën-sektorin e prodhimeve bio-kimike të prodhuara në Kosovë

Kompania u krijua në vitin 2008 si një partneritet i përbashkët shqiptaro-gjerman. Ajo operon në nën-sektorin e prodhimeve bio-kimike dhe prodhon ngjyra për lyerje dhe llaqe për tregun vendor dhe eksportin. Tregjet kryesore të eksportit janë Zvicra, Gjermania, Austria dhe Shqipëria. Lënda e parë importohet nga Gjermania.

Kompania ka përjetuar një rritje graduale të shitjeve, numrit të punësuarve, si dhe në një gamë të gjerë produktesh të reja, si p.sh. ngjyra për mure të jashtme, për mure të brendshme, llak, produkte dekorative për mure etj. Të gjitha produktet e kompanisë janë të testuara dhe në paketimin e tyre kanë udhëzime të detajuara për përdorimin e tyre.

Suksesi i biznesit bazohet në stafin e kualifikuar, në menaxhimin e duhur. Besimi që konsumatorët kanë për produktet e kompanisë ka qenë faktori kyç i rritjes së biznesit dhe qëndrueshmërisë gjatë këtyre viteve. Punonjësit e kompanisë janë të kualifikuar, pasi ata shpesh marrin pjesë në trajnime specifike nga ekspertët gjermanë. Dhe një nga qëllimet kryesore të kompanisë është që të investojë në makineri të reja, si dhe në zhvillimin profesional të punonjësve.

Pronarët e kompanisë deklaruan se niveli i taksave është i lartë. Ata do të rekomandonin një nivel më të ulët, p.sh. 8% -10% të tatimit mbi TVSH, ndërsa nuk shohin asnjë pengesë në procedurat e financimit. Disa nga problemet më të mëdha në drejtimin e përditshëm të biznesit të tyre janë konkursi joformal dhe kostot e larta të konsumit të energjisë dhe ujit.

Përfundimet

Profili i sektorit të prodhimit të materialeve ndërtimore paraqet të dhëna të detajuara të sektorit bazuar në të dhënat e nivelit të firmës. Për të ofruar informata në nivel sektorial, përdoren të dhënat sekondare nga Administrata Tatimore dhe Dogana e Kosovës.

Të dhënat e nivelit të firmës bazohen në anketën e KMI së vitit 2017, e cila përfshinte 201 kompani prej të cilave 122 ishin mikro kompani, 61 kompani të vogla dhe 18 kompani të mesme. 73.6% e këtyre kompanive ishin të vendosura në qytete, 70.1% e tyre ishin biznese individuale dhe 76.1% e pronarëve zotëronin më shumë se 90% të aksioneve. 66% e pronarëve të tyre korrespondonin në dy grup-mosha kryesore: 36-45 vjeç dhe 46-55 vjeç; dhe 94% e tyre ishin shqiptarë sipas përkatësisë etnike.

Aktiviteti kryesor i sektorit është prodhimi i produkteve të ndryshme të metalit me 84.17% të shitjeve. Prishtina është komuna me përqendrimin më të madh të kompanive në këtë sektor.

Kompanitë e këtij sektori prodhojnë pothuajse vetëm produkte finale (99.5%). Shumica e kompanive importojnë lëndë të parë dhe pastaj e përpunojnë atë më tej në produkte përfundimtare. Në vitin 2016, lëndët kryesore të importuara ishin druri, plastika, çimentoja dhe alumini, kryesisht nga Gjermania, Shqipëria, Serbia dhe Maqedonia. Megjithatë, shumë prej këtyre kompanive nuk ishin në gjendje të raportnin një vlerë të përafërt të lëndëve të para të importuara për çdo produkt dhe nga çdo vend. Në Kosovë nuk është krijuar ndonjë zinxhir furnizimi për sektorin e prodhimit të ndërtimit material; tregtarët dhe prodhuesit e huaj dolën të jenë të rëndësishëm për kompanitë që përdorin lëndën e parë të importuar dhe mallrat e ndërmjetme.

Vlera mesatare e kostove mujore gjatë vitit 2016 ishte si në vijim: energjia 1411 €, uji 99 € dhe karburanti 1814 €. Ekzistojnë pak dallime në krahasimin e vlerës së prodhimit në vitin 2015 dhe në vitin 2016. Gjithashtu, pak dallime janë shënuar në kapacitetin e përdorur në prodhim në 2015-2016.

Për më tepër, fakti më i rëndësishëm ishte shfrytëzimi i plotë i kapaciteteve në prodhim në të dy vitet, pasi kjo mund të parandalonte një rritje të mëtejshme të sektorit.

Krahasimi i segmentimit të shitjeve në tregjet vendase dhe të huaja në dy periudhat e dhëna paraqet një rënie të vogël (0.2%) në tregun e jashtëm (eksportet) në 2016. Rreth 92% e produkteve të eksportuara në vitin 2016 ishin produkte finale, 1.5% ishin lëndë të para dhe 0.5% prej tyre ishin produkte gjysmëfinale. Këto kompani kishin filluar të eksportojnë për herë të parë produktet në vitin 2000 dhe në bazë të deklaratave të tyre dy periudha më të mira me më shumë kompani që filluan eksportimin ishin vitet 2015 (10.9%) dhe 2010 (9.5%).

Kompanitë eksportuese i konsideronin procedurat doganore dhe kostot e larta të transportit si pengesat kryesore për eksportin. Kur u pyetën mbi pengesën e dytë kryesore, një e treta e kompanive deklaruan infrastrukturën në vendet e tranzitit ose vendet importuese; një e treta tjetër deklaroi situatën politike në vendin importues dhe më pak se një e treta deklaroi mundësi të kufizuara për të krijuar lidhje me rrjetet e huaja të biznesit.

Ka pasur një rritje më të lartë (2.47%) të të punësuarve në vitin 2016 se sa ajo aktuale (1.77%). Rritja më e madhe ishte rritja e punësimit të femrave në vitin 2016 (9.09%) krahasuar me atë të meshkujve në këtë periudhë. Numri mesatar i të punësuarve për kompani aktualisht është 16, krahasuar me mesataren prej 14 punëtorëve për kompani në vitin 2015. Mesatarisht, punësimi u rrit me 103.68% nga 2015 në 2017. Pagat mesatare mujore të punonjësve ishin 262.97 € në 2015 dhe 265.57 € në vitin 2016.

Sektori i prodhimit të materialeve ndërtimore është një sektor i dominuar nga meshkujt. Më pak se një e treta e kompanive (65 kompani në vitin 2015, 64 kompani në vitin 2016 dhe 62 kompani në vitin 2017) punësojnë femra. Kështu, numri mesatar i të punësuarve meshkuj për kompani është më i lartë se ai i grave (5 gra dhe 14 burra në 2015 dhe 6 gra dhe 14 burra në 2015 dhe 6 gra dhe 15 burra në 2017).

Në vitin 2016, për 78.1% të të punësuarve, shkolla e mesme ishte niveli më i lartë i arritjeve arsimore. Ndërsa 12.4% e të punësuarve kanë raportuar se kanë përfunduar arsimin fillor. Sektori karakterizohet nga të punësuar të moshës së mesme: 75.6% e të punësuarve i përkasin grup-moshës 26-50 vjeçare. Dhe, duket se sektori i prodhimit të materialeve ndërtimore nuk është tërheqës për të rinjtë e moshës

(18-25 vjeç), pasi të rinjtë përbëjnë vetëm 17.4% të bazës së punonjësve të sektorit. Për më tepër, ky sektor është një kontribuues i rëndësishëm për punësim të qëndrueshëm: pothuajse të gjitha kompanitë në sektor punojnë me orar të plotë dhe pjesa e punësimit me orar të plotë përbën 97% të totalit të punësimit në sektor. Më shumë se tri të katërtat (87.6%) e kompanive nuk ofruan trajnime për të punësuarit. Shumica e trajnimeve (9.5%) janë organizuar në vendin e punës dhe kishin të bënin me përmirësimin e aftësive të punëtorëve në prodhim. Mungesa e punonjësve të kualifikuar ishte një shqetësim më i madh sesa kostot e punës së këtyre punëtorëve të kualifikuar.

Makineritë dhe pajisjet kryesisht ishin në pronësi të shumicës së kompanive të anketuara, ndërsa toka dhe ndërtesat ishin kryesisht me qira: 63.2% e bizneseve kishin në pronësi makineritë dhe pajisjet e tyre; 26% e bizneseve kishin në pronësi tokën dhe 43.8% e tyre kishin në pronësi ndërtesat. Për vitin 2016, vlera e përgjithshme e aseteve të bizneseve të anketuara ishte vlerësuar të jetë € 47.9 milionë: vlera mesatare e tokës ishte € 139,550; ndërtesat € 98,071 si dhe makineritë dhe pajisjet € 116,237.

Pothuajse një e katërta e kompanive në sektorin e prodhimit të materialeve ndërtimore investuan në një produkt të ri në vitin 2016. Megjithatë, remitancat nuk ishin një burim i rëndësishëm për investimet në sektor, pasi 13.4% e kompanive që investuan në një produkt të ri përdorën remitencat si burime financiare. 23.5% e kompanive në sektor kanë pësuar disa ndryshime inovative në teknikat, pajisjet dhe/ose softuerin e metodave ekzistuese të prodhimit, pothuajse gjysma e tyre (46.3%) kanë zbatuar metoda inovative të marketingut dhe 40.7% të kompanive kanë prezantuar ndryshime inovative organizative.

32.8% e bizneseve deklaruan se niveli aktual i mbrojtjes së pronës industriale pengon kompanitë në zhvillimin e produkteve të reja. Megjithatë, 34.3% nuk ishin të informuar për këtë lloj mbrojtjeje. Kishte një numër të vogël kompanish që kishin regjistruar patentë në Kosovë (7.5%). Vetëm 13.4% e bizneseve pohuan se vështirësitë në regjistrimin e patentave shkaktojnë probleme në zhvillimin e biznesit. Ndërkohë, vetëm 5.5% e kompanive aplikojnë sistemin total të menaxhimit sipas standardeve ISO 9001.

Perceptimi për të ardhmen e sektorit ku bizneset veprojnë është optimist, 38.8% e kompanive kanë deklaruar se sektori po shënon rritje. Përveç kësaj, 40.3% e bizneseve kanë deklaruar për stabilitet në sektor. Vlerësimi i perceptimit të bizneseve për të ardhmen e sektorit paraqet një sens të rritjes dhe

stabilitet. Për më tepër, bazuar në planifikimin e fuqisë punëtore në krahasim me periudhën e mëparshme, kjo tendencë e rritjes dhe stabilitetit po lëviz krahas një profili dinamik të mikro ndërmarrjeve.

Bazuar në të dhënat për vitet 2015 dhe 2016, të gjithë treguesit në nivel të kompanive tregojnë stabilitet dhe rritje në sektor. Bizneset në sektorin e prodhimit të materialeve ndërtimore investojnë veçanërisht në inovacione në strategjitë e marketingut. Bizneset nuk i perceptojnë taksat si të larta, por kostoja e financimit është pengesë për zhvillimin e biznesit të tyre.

Rekomandime

Pavarësisht nga problemet e lartpërmendura, gjetjet tregojnë se prodhuesit e sektorit të materialeve ndërtimore kanë potencial për rritje. Kjo bazohet në trendin në rritje të ndërtesave të reja dhe potencialin për prodhimin vendor për të zëvendësuar më tej importet në materialet e ndërtimit. Rekomandimet e mëposhtme për sektorin e prodhimit të ndërtimeve materiale i përgjigjen këtyre nevojave për një rritje të qëndrueshme, një punësim më të lartë dhe një alternativë me kosto efektive, dhe megjithatë konkurruese në treg. Kjo rritje e qëndrueshme përmes rritjes së prodhimit, e ul koston për shkak të ekonomisë së shkallës dhe zgjerimit të tregjeve të reja (eksportit) i cili do të ketë nevojë për:

- Më shumë investime, veçanërisht në makineri dhe pajisje, aq sa kompanitë e këtij sektori të punojnë me pothuajse kapacitet të plotë në përmirësimin e qasjes në kapital dhe kapacitetit të ndërlidhur me aplikimin për grante.
- Përmirësimi i cilësisë në prodhim, pasi do të krijojë një avantazh konkurrues sidomos në tregjet e huaja;
- Zbatimi i Sistemit të Menaxhimit të Cilësisë së Përgjithshme sipas standardeve ISO 9001 që do të kontribuojnë jo vetëm në përmirësimin e cilësisë, janë gjithashtu një kërkesë për eksport në vendet e BE-së dhe për të lehtësuar aktivitetin eksportues në përgjithësi;

- Sigurimi i fuqisë së kualifikuar punëtore, duke përfshirë më shumë të rinj (18-24 vjeç), për të zvogëluar papunësinë dhe për të rritur cilësinë e burimeve njerëzore.
- Më shumë investim në marketing dhe në përmirësimin e imazhit të cilësisë së produkteve të tyre.

Këto ishin sfidat me të cilat vetë këto kompani duhet të jenë të gatshëm që të ballafaqohen, ndërsa shteti mund t'i mbështesë ato kryesisht përmes:

- Sigurimit të mjeteve financiare për zhvillimin e aktiviteteve të tyre ekonomike, pasi këto kompani kanë nevojë për investime për të rritur prodhimin dhe për të përmirësuar cilësinë e prodhimit. Përveç përmirësimit të mjedisit biznesor, qeveria e Kosovës së bashku me donatorët duhet të shqyrtojnë mundësitë e krijimit të linjave kreditore për aktivitetet prodhuese, të cilat do të ndikojnë në uljen e normave të interesit.
- Ofrimit të politikave të duhura fiskale dhe ndihma për këto kompanive në procedurat e importit dhe eksportit, me qëllim që të ulen shpenzimet në kohë dhe para. Me qëllim që produktet kosovare të jenë konkurruese në vend dhe në rajon, Ministria e Tregtisë dhe Industrisë duhet të zbatoj masat e reciprocitetit me shtetet fqinje, qoftë tarifore apo jo-tarifore. Do të ishte e dobishme një linjë udhëzuese për kompanitë e sektorit të interesuar në procedurat e import-eksportit dhe shpenzimeve. Këtu duhet theksuar që, kompanitë duhet të këshillohen që të adresojnë zyrtarisht procedurat e tyre në lidhje me eksportin-importin. Për më tepër, ATK ofron shërbim online dhe falas për çdo këshillë dhe kërkesë.
- Zyra e Rregullatorit për Energji duhet të rishikojë politikën tarifore të dimrit dhe të zvogëlojë shpenzimet e energjisë për sektorin e prodhimit;
- Ofrimit të politikave të duhura të punësimit dhe ndihmës më të madhe për të rinjtë dhe të arsimuarit në mënyrë që të përfshihen në tregun e punës së këtij sektori. Ministria e Arsimit, Shkencës dhe Teknologjisë në bashkëpunim me Ministrinë e Punës dhe Mirëqenies Sociale duhet të vlerësoj nevojat industriale për profesione të caktuara dhe të zhvillojë politika dhe strategji për të marrë sa më parë specialistët e munguar që do të ndihmonin në zhvillimin ekonomik të vendit. Përveç kësaj, me qëllim të ngritjes së cilësisë së të diplomuarve, Ministria

së bashku me universitetet dhe shkollat profesionale duhet të rishikojnë programet e kurrikulës në mënyrë që ato të lidhen me nevojat praktike dhe aftësitë e kërkuara nga tregu.

Protokolli i hulumtimit

Objektivat

Objektivi i përgjithshëm i këtij studimi është të ofrojë një profil të hollësishëm të sektorit për prodhimin e materialeve ndërtimore në Kosovë, të identifikojë gamën e materialeve ndërtimore që prodhohen, zinxhirët e vlerës që ekzistojnë dhe nivelin e shitjeve si në tregun vendas ashtu edhe në atë të eksporti, identifikimi i barrierave për rritje dhe mundësitë për rritje me rekomandime mbi ndërhyrjet kyçe të nevojshme në nivel sektori dhe në nivel të kompanisë, për të mbështetur rritjen e zinxhirëve të vlerës dhe zëvendësimin e importit, si dhe identifikimin e mundësive për investime.

Historiku dhe Arsyeshmëria

Edhe pse, deri më sot, sektori për prodhimin e materialeve ndërtimore në Kosovë ka treguar zhvillim të rëndësishëm për një gamë të mirë të produkteve, përveç prodhimin e tullave klasike, e cila mbulon mbi 80% të kërkesës lokale, të gjitha produktet e tjera, janë më pak ose më shumë duke u importuar kryesisht nga shtetet fqinje. Këto kompani po ballafaqohen me probleme të mëdha.

Bregat kryesore të tyre janë: konkurrenca e fortë ndërkombëtare dhe rajonale me kapacitet të lartë, cilësi të certifikuar të produktit, ekspertizë e gjerë, mjete marketingu; produktet e konkurrencës joformale; taksa doganore për disa lëndë të para të importuara, produkte ose pajisje; shpenzimet e larta të energjisë elektrike të aplikuara për prodhuesit sidomos gjatë dimrit; barrierat e eksportit; mungesa e personelit të kualifikuar. Zinxhirët e vlerës nuk janë mjaft të zhvilluar në këtë sektor. Shumë shpesh zinxhiri i furnizimit është ndërprerë dhe që mund të vijë deri në bllokim. Pjesërisht dhe sidomos në sektorin e shërbimeve, kompanitë furnizuese janë nga vendet fqinje.

Procedurat

A. Dizajni i një hulumtimi

Qasja në këtë studim ishte kryesisht sasior në natyrë, megjithëse u përdor një metodologji hulumtuese e përzier përmes metodave sasiore dhe cilësore dhe analizimin e të dyjave, të dhënave parësore, të

gjeneruara gjatë anketimit dhe të dhënave dytësore të gjeneruara nga agjencitë qeveritare, studime të tjera të vlefshme etj. Ne kemi ndërmarrë analiza themelore të të dhënave sasiore të disponueshme nga pyetësorët dhe disa analiza cilësore nga pyetjet e hapura dhe të pastrukturuara prej pyetësorit. Prandaj, u mbështetëm kryesisht në intervistimin e përfaqësuesve (të anketuarve) të sektorit për prodhimin e materialeve ndërtimore në Kosovë dhe ekipi kreu 201 intervista, në korrik të 2017-ës. Para hartimit dhe zbatimit të anketës, një dizajn përfundimtar i pyetësorit me intervistues të trajnuar ishte paratësuar dhe më pas ata filluan me punën në terren.

B. Mostra

Intervistat u zhvilluan pas marrjes së lejes nga Ministria e Tregtisë dhe Industrisë. Identifikimi i nën-sektorëve përkatës të NVE ishte bazuar në bazën e të dhënave të Administratës Tatimore të Kosovës dhe më pas u propozua metodologjia e mostrimit, një madhësi e përgjithshme e mostrës prej minimum 200 bizneseve dhe përzgjedhja e duhur e mostrës, e përzgjedhur nga 4 sektorë dhe 7 nën-sektorët. U zgjedhën rastësisht 28-30 përfaqësues nga secili nën-sektor në çdo vend / komunë të Kosovës.

C. Matja / Mjetet

Pyetësori u prezantua në bazë të pyetësorit të ofruar dhe rishikimeve të mëvonshme. Kishte nëntë pjesë për të grumbulluar informacione lidhur me kompanitë, të dhëna për të hyra dhe prodhimin; të dhëna për shitjet; të dhëna mbi eksportet, mbi punësimin dhe burimet njerëzore të kompanisë / industrisë, mbi investimet dhe nivelin e teknologjisë për kompaninë / industrinë; informacione rreth mjedisit biznesor dhe sektorit financiar, si dhe të dhënat për profilin demografik të të anketuarve. Pyetësori përmbante pyetje të strukturuara dhe disa pyetje të pa-strukturuara.

D. Analiza e të dhënave

Të gjitha të dhënat që vijnë nga intervistat u vendosën në një dokument në Excel dhe u krijua një strukturë e bazës së të dhënave. Kjo bazë e të dhënave u eksportua në softuerin SPSS versionin 20.00 ku u analizuan të gjitha të dhënat e mbledhura. Analiza përshkruese u përdor për të përshkruar tiparet themelore të të dhënave dhe që ofroi përmbledhje të thjeshta rreth mostrës dhe masave. Janë përdorur Cross-tabulation për të treguar shpërndarjen e rasteve sipas vlerave të tyre në dy ose më shumë variabla.

Referencat

1. Raporti vjetor i zhvillimit industrial në Kosovë për vitin 2014. Vëllimi III. Publikuar nga Ministria e Tregtisë dhe Industrisë. 2015
2. Ndërtimi në Kosovë, mundësitë në rritje për prodhuesit e materialeve ndërtimore të Kosovës. Botuar nga USAID, 2009.
3. Strategjia shtetërore për Kosovën. Mjedisi i biznesit në rajonin e tranzicionit. Botuar nga BERZH, 2016
4. Vlerësimi i tregut për sektorin e ndërtimit. Publikuar nga Helvetas Swiss Intercooperation, 2015.
5. Raporti i Kosovës. Publikuar nga Komisioni Evropian, 2016
6. Tregje potenciale për eksport. Publikuar nga UNDP, Mars 2015
7. Promovimi i konkurrueshmërisë së sektorit privat në zonat rurale. Projekti COSiRA, GIZ GmbH
8. Potencialet e prodhuesve të tullave në Kosovë. Publikuar nga Instituti Gap. 2016
9. <http://www.worldbank.org/en/country/kosovo/overview#2>
10. <http://www.worldbank.org/en/country/kosovo/overview#3>

Shtojcat

Shtojca 1: Inventari i politikës së zhvillimeve të tregut

Lista e institucioneve relevante për sektorin e prodhimit të materialeve ndërtimore

- Ministria e Tregtisë dhe Industrisë: Agjencia e Regjistrimit të Bizneseve të Kosovës (ARBK) për informata të regjistrimit të biznesit në lidhje me tregtinë dhe çështje të tjera të lidhura me biznesin
- Ministria e Financave: informacion në lidhje me politikën e taksave
- Autoriteti i Administratës Tatimore: Pagesa e taksave
- "One-stop-shops" (Zyre pritëse) komunale: burimet e informacionit të biznesit dhe ofrimi i shërbimeve të këshillimit
- Dogana e Kosovës: informacion mbi tarifatat dhe procedurat doganore
- Agjencia për Promovimin e Investimeve: informacion për investitorët e huaj
- Oda Ekonomike e Kosovës: burime informacioni - rrjete biznesi, panairë, misione tregtare, takime biznes me biznes (B2B), trajnime
- Aleanca Kosovare e Biznesit: Burimet e informacionit - rrjetet e biznesit, panairë
- Odat Ndërkombëtare Ekonomike (gjermane, britanike, turke, etj.): Burime informacioni - rrjete biznesi, informacion për investitorët e huaj
- Shoqata e Ndërtuesve dhe Prodhuesve të Materialeve të Ndërtimit, Shoqata e Prodhuesve të Materialeve të Ndërtimit me bazë argjilore, Shoqata e Arkitektëve të Kosovës: rrjete biznesi, panairë, misione tregtare, avokim për sektorin.
- Institucionet Publike të Arsimit dhe Aftësisë Profesional

Korniza ligjore e rëndësishme për sektorin e prodhimit të materialeve ndërtimore

Ligji Nr.02/L-123 për Shoqëritë Tregtare
Ligji Nr. 2004/18 për Tregtinë e Brendshme
Ligji Nr. 02/L-33 për Investimet e Huaja
Ligji Nr. 02/L-5 për Mbështetjen e Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme
Ligji Nr.04-L-047 për masat mbrojtëse në importeve
Ligji Nr. 04/L-006 për ndryshimin dhe plotësimin e Ligjit Nr.02/L-123 për shoqëritë tregtare
Ligji Nr. 04/L-005 për ndryshimin dhe plotësimin e Ligjit Nr. 2004/18 për tregtinë e brendshme
Ligji Nr. 03/L-229 për Mbrojtjen e Konkurrencës
Ligji Nr. 04/L-226 për Ndryshimin dhe Plotësimin e Ligjit Nr. 03/L-229 për Mbrojtjen e Konkurrencës
Ligji Nr. 03/L-031 për ndryshimin dhe plotësimin e Ligjit nr. 02/L-5 për mbështetjen e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme
Ligji për ndryshimin dhe plotësimin e Kodit Doganor dhe të Akcizave Nr. 03/L-109 04/L-099
Ligji për Administratën Tatimore dhe Procedurat 2004/48
Ligji për Tatimin mbi Vlerën e Shtuar 03/L-114
Ligji për Tatimin në të Ardhurat Personale 03/L-161
Ligji Nr. 03/L-161 për Ndryshimin dhe Plotësimin e Ligjit mbi Tatimin në të Ardhurat Personale
Ligji Nr. 03/L-162 për Tatimin në të Ardhurat e Korporatave
Ligji për Ndryshimin dhe Plotësimin e Ligjit Nr. 03/L-162 për Tatimin në të Ardhurat e Korporatave 04/L-103
Ligji për ndryshimin dhe plotësimin e Ligjit Nr. 03/L-204 për Tatimin në Pronë 04/L-100
Ligji Nr. 03/L-204 për tatimin në pronën e paluajtshme
Ligji Nr. 04/L-048 për Tregtinë me Jashtë
Rregullorja për masat tregtare autonome
Udhëzimi administrativ nr. 14/2013 për Regjistrimin, Licencimin dhe Zbatimin e Procedurave Administrative

Kodi Doganor dhe i Akcizave të Kosovës: Kodi Nr. 03/L-109
Ligji Nr. 03/L-163 për Minierat dhe Mineralet
Ligji Nr. 04/L-161 për Shëndetin dhe Sigurinë në Punë
Ligji Nr. 04/L-014 për Kontabilitet, Raportim Financiar dhe Auditim

Lista e taksave, detyrimeve doganore dhe kontributeve pensionale

Sistemi i taksave përfshin tatimin mbi të ardhurat personale, tatimin mbi të ardhurat e korporatave, tatimin mbi vlerën e shtuar (TVSH) dhe akcizën. Procesi i themelimit të legjislacionit tatimor në Kosovë filloi në prill të vitit 2000 me futjen e Rregullores "Për Administratën Tatimore dhe Procedurat". Kjo rregullore u pasua nga futja e tatimit të paragjykuar në maj të vitit 2002. TVSH fillimisht u krijua në maj të vitit 2001 dhe tatimi mbi të ardhurat personale në shkurt të vitit 2002. Një sistem modern i mbledhjes së tatimit mbi të ardhurat e korporatave, tatimit mbi të ardhurat personale dhe tatimit në burim për dividendët, interesin dhe pagesat për shërbimet e përcaktuara u prezantua në fund të vitit 2004, i cili ka qenë subjekt i ndryshimeve të mëvonshme.

Tatimi mbi të ardhurat e Korporatave

Tatimi në të ardhurat e Korporatave rregullohet me ligjin nr. 05/L-029 "Për Tatimin në të Ardhurat e Korporatave" i cili zëvendësoi Ligjin nr. 03/L-162. Ligji i ri është në fuqi nga 1 shtatori 2015. Kompanitë që kryejnë veprimtari në Kosovë janë subjekt i tatimit në të ardhurat e korporatave me një normë prej 10%. Më parë, norma e tatimit mbi të ardhurat e korporatave u vendos në 20%. Tatimpaguesit (me përjashtim të kompanive të sigurimit) me të ardhura bruto vjetore deri në 50 000 euro (pragu i TVSH-së) mund të zgjedhin midis pagesës së tatimit mbi të ardhurat bruto ose tatimin në të ardhurat e korporatave. Normat e tatimit mbi të ardhurat bruto janë:

- (i) tre për qind (3%) e të ardhurave që rezultojnë nga aktivitetet e tregtisë, transportit, aktiviteteve bujqësore dhe të ngjashme tregtare;
- (ii) nëntë për qind (9%) e të ardhurave që rezultojnë nga shërbimet, aktivitetet profesionale, aktivitetet argëtuese dhe të ngjashme;
- (iii) dhjetë për qind (10%) e të ardhurave neto nga qiraja (të ardhurat bruto të qirasë minus 10% zbritje siç parashikohet nga legjislacioni), reduktuar me çdo shumë të mbajtur në burim.

Zhvlerësimi

Pronari i asetit ka të drejtën e zbritjes në zhvlerësim. Në rastin e një qiraje financiare, zhvlerësimi mund të kërkohej nga qiramarrësi, duke qenë personi që mban rrezikun e humbjes ose shkatërrimit të asetit.

Për qëllime fiskale, asetet kategorizohen në tre grupe dhe zbatohen normat e zhvlerësimit, duke përdorur metodën lineare, mbi vlerën historike të çdo asetit individual.

Kategoria 1 - Ndërtesat dhe strukturat e tjera të ndërtimit që konsiderohet të zhvlerësohen me një normë prej 5%.

Kategoria 2 - Automjetet dhe kamionët e lehtë, automjetet e rënda të transportit, automjetet e tjera të rënda, kompjuterët dhe mobilet e ngjashme të zyrës dhe pajisjet që konsiderohet të zhvlerësohen me një normë prej 20%.

Kategoria 3 - Fabrikat dhe makineritë, mjetet lëvizëse dhe lokomotivat e përdorura për transportin hekurudhor, aeroplanët, anijet dhe të gjitha asetet tjera të prekshme që konsiderohen të zhvlerësohen me një normë prej 10%.

Tatimet e mbajtura në burim

Interesat dhe honorarët janë subjekt i një tatimi përfundimtar të mbajtjes në burim në normën 10%.

Pagesat e qirasë janë subjekt i tatimit në burim në normën 9%.

Traktatet e Shmangies së Tatimit të Dyfishtë

Autoritetet tatimore të Kosovës nuk i kanë hequr zyrtarisht traktatet e taksave të nënshkruara nga ish-Jugosllavia. Nga ana tjetër, ata nuk e kanë pranuar zbatimin e drejtpërdrejtë të këtyre traktateve tatimore.

Administrata Tatimore e Kosovës, ka publikuar informacionin e mëposhtëm në lidhje me traktatet e tatimit të dyfishtë:

- Shqipëri - në fuqi nga 1 janari 2006 (një version i përditësuar i zbatueshëm nga 1 janari 2016)
- Belgjikë - në fuqi nga 23 shkurti 2010 dhe i zbatueshëm nga 13 prill 2012
- Gjermani - në fuqi dhe i zbatueshëm nga 02 shtatori 2011
- Finlandë - në fuqi dhe i zbatueshëm nga 02 shtatori 2011
- Maqedoni në fuqi nga 06 Qershor 2011 dhe i zbatueshëm nga 1 Janari 2014
- Hungari - në fuqi nga 13 janari 2014 dhe i zbatueshëm nga 1 janari 2015
- Slloveni - në fuqi nga 14 prilli 2014 (i zbatueshëm nga 1 janari 2015)
- Mbretëria e Bashkuar e Britanisë së Madhe dhe Irlandës së Veriut - në fuqi nga data 09 korrik 2015 dhe i zbatueshëm nga 1 janari 2016
- Holande - në fuqi nga ish-Jugosllavia nga 06 shkurti 1983 dhe ende në proces me Kosovën
- Turqi - në fuqi nga data 08 nëntor 2012 dhe i zbatueshëm nga 1 janari 2016

Marrëveshja me Republikën Çeke për shmangien e tatimit të dyfishtë është botuar në Gazetën Zyrtare më 27 mars 2014. Megjithatë, ky informacion ende nuk është publikuar në faqen e internetit të Administratës Tatimore të Kosovës.

Ligji për TVSH në Kosovë

Sipas ligjit të TVSH-së, personi i tatueshëm është çdo person i cili është ose kërkohet të jetë i regjistruar për TVSH dhe që, në Kosovë, kryen në mënyrë të pavarur çdo aktivitet ekonomik në mënyrë të rregullt ose të parregullt, pavarësisht qëllimit ose rezultateve të atij aktiviteti ekonomik. Secili person i tatueshëm duhet të regjistrohet për TVSH-në nga momenti kur totali, tejkalon pragun prej 30,000 EUR brenda një viti kalendarik. Subjektet e huaja janë subjekt i regjistrimit të TVSH-së, që nga fillimi i aktivitetit të tyre ekonomik në Kosovë, pa marrë parasysh pragun e TVSH-së.

Transaksionet e tatueshme përfshijnë furnizimin e mallrave dhe shërbimeve në Kosovë nga një person i tatueshëm, si dhe importimin e mallrave në Kosovë.

Nga 1 shtatori 2015, norma e TVSH-së është 18% (më parë 16%). Megjithatë, Ligji i Ri ka prezantuar një normë të reduktuar prej 8% për disa furnizime.

Disa nga Përfshirjet e TVSH-së mbi Importimin:

- Lëshimi i mallrave për qarkullim të lirë, nëse furnizimi i mallrave të tilla të kryera në territorin e Kosovës nga një person i tatueshëm është në të gjitha rrethanat i liruar nga TVSH;
- Ri-importimi i mallrave nga personi që i ka eksportuar ato, i mallrave në një gjendje të pandryshuar në të cilën janë eksportuar, me kusht që këto mallra të jenë të liruara nga detyrimet doganore në përputhje me legjislacionin doganor;
- Linjat e prodhimit dhe makineritë për përdorim në procesin e prodhimit;
- Lëndët e para të përdorura për procesin e prodhimit;
- Pajisjet e teknologjisë së informacionit (pas plotësimit të disa kriterëve);

Disa nga përjashtimet e TVSH-së për eksport:

- Furnizimi i mallrave të dërguara ose të transportuara në një destinacion jashtë Kosovës nga ose në emër të shitësit;
- Furnizimi i mallrave të dërguara ose transportuara në një destinacion jashtë Kosovës nga ose në emër të një klienti të pa vendosur në territorin e Kosovës, me përjashtim të mallrave të transportuara nga vetë klienti për pajisjen, furnizimin me karburant dhe nozullimin e anijeve për shëtitje dhe avionëve privatë ose ndonjë mjeti tjetër transporti për përdorim privat.

Detyrat Doganore

Detyrat doganore tarifohen sipas klasifikimit të mallrave të importuara në një Sistem të Harmonizuar me 6 Shifra. Nomenklatura e tarifave parashikon një shkallë doganore prej 10% për të gjitha mallrat e importuara në Kosovë.

Kontributet pensionale

Sipas ligjit nr. 04/L-101, të datës 8 maj 2012 "Për fondet e pensione të Kosovës", si punëdhënësi ashtu edhe punëmarrësi duhet të paguajnë kontributet pensionale në nivelin prej pesë përqind (5%) të pagës mujore bruto. Gjithashtu punëdhënësi dhe punëmarrësi mund të kontribuojnë vullnetarisht një

shumë shtesë deri në një total prej dhjetë për qind (10%) të pagës mujore për një maksimum total prej pesëmbëdhjetë për qind (15%) të pagës bruto.

Tatimet mbi aktivitetet individuale të biznesit

Individët që ushtrojnë veprimtari të pavarur afariste dhe nuk kërkohet të jenë të regjistruar si persona të tatueshëm për qëllime të TVSH-së janë subjekt i tatimit mbi aktivitetin e biznesit. Tatimi i tillë paguhet çdo tre muaj, brenda 15 prillit, 15 korrikut, 15 tetorit të vitit aktual dhe 15 janarit të vitit pasardhës fiskal.

Për tatimpaguesit me të ardhura bruto vjetore nga aktivitetet e biznesit deri në 50,000 euro që nuk janë të detyruar të bëjnë dhe nuk zgjedhin të mbajnë libra dhe shënime, shuma e taksës është:

- tre për qind (3%) të të ardhurave bruto të çdo tremujori që rezultojnë nga aktivitetet e tregtisë, transportit, aktivitetëve bujqësore dhe të ngjashme tregtare, por jo më pak se 37.5 euro për tremujor; dhe
- 9 për qind (9%) të të ardhurave bruto të çdo tremujori që rezultojnë nga ofrimi i shërbimeve, aktivitetëve afariste profesionale, aktivitetëve argëtuese dhe të ngjashme, por jo më pak se 37.5 euro për tremujor.

Tatimet në pronë

Tatimi në pronë u prezantua në vitin 2003 dhe inkasohet në nivel të qeverisjes lokale nga administrata komunale. Kuvendi Komunal i secilës komunë përcakton normat e tatimit në pronë në baza vjetore. Normat e taksave variojnë midis 0.05% dhe 1% të vlerës së tregut të pronës.

Lista e licencave dhe dokumenteve për sektorin e prodhimit të materialeve ndërtimore

Lejet dhe certifikatat

- Certifikata e Biznesit
- Regjistrimi i TVSH-së
- Regjistrimi i punonjësve për skemën pensionale në ATK
- E aprovuar për mbrojtje nga zjarri
- E aprovuar për ujë
- Lidhja e energjisë elektrike

Dokumentet e importit

- Dokumenti i vetëm administrativ (d.m.th. Deklarata doganore)
- Fatura komerciale
- Certifikata e Origjinës (për Shtete me të cilat Kosova ka tregti të lirë ose ndonjë marrëveshje tjetër që mbulon përjashtimet në bazë të rregullave të origjinës).

Dokumentet e eksportit

- Dokumenti administrativ i vetëm (d.m.th. Deklarata doganore);
- Fatura komerciale

Rregulloret e tregtisë dhe marrëveshjet e tregtisë së lirë

Kosova është pjesë e CEFTA-s që nga viti 2007 dhe gjithashtu përfiton nga Marrëveshja Autonome e Tregtisë (ATP) me BE-në, tregtia pa doganë me SHBA-në dhe lidhjet tregtare me Japoninë, Norvegjinë dhe Turqinë. Kosova ka një regjim tregtar liberal, nga i cili dalin tri përfitime të mëdha, domethënë përmirësimi i mundësive të eksportit, një mjedis më të mirë investimi dhe marrëdhënie të qëndrueshme me fqinjët e saj. Kodi Doganor është i bazuar në Kodin Doganor të BE-së dhe është plotësisht në përputhje me rregullat e rena dakord të OBP-së mbi procedurat doganore dhe Sistemin e Përshkrimit të Harmonizuar të Mallrave dhe Kodimit.

- CEFTA: Të angazhuar për vendosjen e parimeve për zhvillimin e qëndrueshëm të një ekonomie tregu të pastër që nga një fazë shumë e hershme e zhvillimit, qeveria e Kosovës ka punuar për lehtësimin e lëvizjes së lirë të mallrave dhe shërbimeve përgjatë kufijve të vendit. Si rezultat, Kosova aktualisht gëzon tregtinë e lirë në kuadër të Marrëveshjes së Tregtisë së Lirë të Evropës Qendrore (CEFTA) duke u mundësuar prodhuesve të saj që të hyjnë në tregun rajonal që përfshin 28 milionë konsumatorë, pa asnjë detyrim doganor.
- Preferenca Tregtare Autonome (ATP): Përveç kësaj, Kosova përfiton nga qasja e papenguar dhe pa doganë në tregun e BE bazuar në Rezolutën e Këshillit të BE-së (ATP) të regjimit të Preferencave Tregtare Autonome të BE-së (2007/2000).
- Shtetet e Bashkuara: Tregtia pa takse doganore në tregun amerikan.
- Japonia dhe Norvegjia: Lidhjet tregtare me Japoninë dhe Norvegjinë, kufizimet sasiore dhe cilësore mbeten në fuqi vetëm për një numër shumë të kufizuar mallrash.
- Turqia: Kosova gjithashtu ka një marrëveshje të tregtisë së lirë me Turqinë, e cila do të hyjë në fuqi sapo të ratifikohet nga Parlamenti turk.

Ligji i Punës dhe rregulloret tjera

Punësimi në Kosovë rregullohet me Ligjin nr. 03/L-212 "Për punën", botuar në Gazetën Zyrtare nr. 90/2010 dhe hyrë në fuqi më 15 dhjetor 2010 ("Ligji i Punës i Kosovës"), Ligjin nr. 04/L-101 "Për fondet pensionale të Kosovës" i publikuar në Gazetën Zyrtare nr. 10/2012 dhe të hyrë në fuqi më 30 mars 2012 dhe Ligjin nr. 04/L-168 "Për ndryshimin dhe plotësimin e Ligjit nr. 04/L-101 "Për fondet pensionale të Kosovës" të publikuar në Gazetën Zyrtare nr. 08/2013 dhe të hyrë në fuqi më 23 prill 2013 (Ligji për pension) dhe akte të tjera normative të nxjerra nga organet legjislative të Kosovës në mënyrë që të rregullojnë tiparet e ndryshme të zonës së punësimit bazuar në ndryshimet e shpejta shoqërore dhe ekonomike që ndodhin.

Kosova ka një treg pune shumë fleksibil me një pykë të ulët tatimore dhe ngurtësi të ulët sa i përket punësimit dhe shkarkimit të punëtorëve. Sistemi i normës së tatimit mbi të ardhurat personale është një sistem taksimi progresiv me një normë tatimore prej 0-10%. Përveç kësaj, vetëm një kontribut pensional prej 5% të pagës totale paguhet nga punëdhënësi (ndërsa një tjetër 5% e pagës paguhet nga punonjësi). Që nga viti 2011, Kosova ka futur një pagë minimale prej 170 € ose 130 € për individët nën moshën 35 vjeçare. Që nga viti 2011 marrëdhëniet e punës janë të rregulluara me Ligjin për Punë (Nr. 03/L-212) i cili merr parasysh Konventat e ILO-së, Legjislacionin e BE-së dhe parimet themelore të tregut të lirë të punës dhe ekonomisë.

Që nga viti 2013, shëndeti dhe siguria në punë rregullohen me Ligjin për Shëndetin dhe Sigurinë në Punë (Nr. 04/L-161).

Ligji për të Drejtën e Shëndetit dhe Sigurisë është shumë i rëndësishëm kur kemi pasur parasysh reziqet më të mëdha shëndetësore dhe të sigurisë me të cilat punëtorët në sektorin e prodhimit të materialeve ndërtimore mund të përballen.

Prona industriale dhe patentimi në Kosovë

Të drejtat e pronësisë industriale administrohen dhe regjistrohen në Agjencinë e Pronësisë Industriale, brenda Ministrisë së Tregtisë dhe Industrisë.

Markat tregtare: rregullohen me Ligjin për Markat Tregtare (Ligji Nr. 04 / L-026).

Bartësi i së drejtës së një marke tregtare të regjistruar, pas regjistrimit, do të ketë të drejta ekskluzive në lidhje me mallrat dhe shërbimet që mbulon regjistrimi. Bartësi i markës tregtare ka të drejtë të parandalojë palët e treta që ta përdorin pa lejen e tij. Në veçanti, këto të drejta janë: përdorimi i markës

tregtare, autorizimi i një tjetri për të përdorur markën tregtare ose për të marrë mjet juridik për shkeljen e markës tregtare. Marka tregtare regjistrohet për një periudhë prej 10 viteve dhe mund të rinovohet për një kohë të pacaktuar.

Dizajni industrial: rregullohet me Ligjin për Dizajnin Industrial (Ligji Nr. 04/L-028). Me të drejtën e dizajnit industrial, dizajni mbrohet në atë masë sa është i ri dhe ka karakter individual. Mbrojtja e dizajnit industrial zgjat 5 vjet dhe mund të zgjatet deri në maksimum 25 vjet.

Patentat: janë të rregulluara me Ligjin për Patenta (Ligji Nr. 04/L-029). Një patentë duhet të jepet për çdo shpikje, në çdo fushë të teknologjisë që është e re, përfshin një hap inventiv dhe është e prekshme në industri. E drejta e patentës jepet për një kohëzgjatje prej 20 vjetësh.

Standardet specifike të industrisë

Zbatuar nga Agjencia e Kosovës për Standarde, standardet sektoriale kanë për qëllim rregullimin e metodave të llogaritjes, testimit dhe matjeve për produktet dhe punimet e ndërtimit. Rregullimi i standardeve të produkteve të ndërtimit bie nën përgjegjësinë e Ministrisë së Tregtisë dhe Industrisë. Ligji për Produktet e Ndërtimit Nr. 04/L-181 u miratua nga Kuvendi në korrik 2013. Deri në vitin 2013, tregu u rregullua me Ligjin Nr. 02/L-14 për produktet e ndërtimit të miratuar në vitin 2005 nën administrimin e UNMIK-ut. Siç u tha nga Programi Kombëtar për Reforma në Ekonomi, Kosova ka planifikuar të miratojë 1,600 standarde të reja me prioritet për produktet e ndërtimit deri në fund të vitit 2015.

Ligji Nr. 02/L-62 për Inspektoratin e Produkteve të Ndërtimit, i miratuar në vitin 2005 nën Administrimin e UNMIK-ut ka për qëllim rregullimin e inspektimit të të gjitha produkteve të ndërtimit që do të përfshihen përgjithmonë në punimet e ndërtimit. Ministria e Tregtisë dhe Industrisë ka investuar në infrastrukturën fizike të inspektoratit - një ndërtesë prej 4500 m² është kompletuar dhe pajisur me standarde - por institucioni aktualisht nuk është funksional. Është hartuar një ligj i përditësuar për shtrirjen e përgjegjësisë të Inspektoratit për kontrollet e konformitetit të produkteve të ndërtimit në kufi. Akreditimi i laboratorëve testues bie nën përgjegjësinë e Drejtorisë së Akreditimit të Kosovës në përputhje me Urdhëresën Administrative nr. 9/2004 të ndryshuar me Urdhëresën Administrative nr. 2008/11.

Rregulloret e mjedisit

Të gjitha mbeturinat e ndërtimit që nuk janë mbetje të rrezikshme duhet të trajtohen sipas Ligjit për Mbeturinat Nr. 04/L-060 dhe Udhëzimit Administrativ Nr. 05/07.

Menaxhimi i mbeturinave të rrezikshme të ndërtimit, kryesisht produktet e çimentos azbest dhe kampet fluoreshente kompakte që përmbajnë Merkur, rregullohen me aktet nënligjore të Ligjit për Mbeturinat: Udhëzimi Administrativ Nr. 07/2009 për menaxhimin e mbeturinave që përmbajnë azbest dhe Udhëzimi Administrativ 02/2011 për menaxhimin e mbeturinave të tubave fluoreshent që përmbajnë merkur. Aktualisht në Kosovë nuk ekziston opsion ligjor për trajtimin dhe/ose asgjësimin e materialeve të rrezikshme.

Kostoja e financimit në sektorin e prodhimit të materialeve ndërtimore dhe kërkesat për kredi

Deri në korrik 2017, norma efektive e interesit për kreditë e reja ishte 6.4% (Banka Qendrore e Kosovës, 2017). Norma efektive e interesit për huatë e investimeve (me afat maturimi deri në pesë vjet) është më e ulët në 5.8%.

Kërkesat për kredi

Certifikata e Regjistrimit të Biznesit e lëshuar nga Ministria e Tregtisë dhe Industrisë, Certifikata e TVSH-së dhe një dokument i quajtur 'Informacion rreth bizneseve'

Të dhënat financiare për të paktën 12 muaj

Lista e inventarit dhe pajisjeve të kompanisë, një kopje e veprës së pasurisë dhe "lista e pronësisë" e provave kolaterale.

Shtojca 2: Hartëzimi i ndërhyrjeve në sektor

Hulumtimi për këtë hartëzim u krye në shtator të vitit 2017. Të dhënat për këtë hartëzim u mbledhën nga sa më shumë burime që ishte e mundur, duke përfshirë një shumëllojshmëri të dokumenteve dhe analizave të publikuara. Të gjitha mbledhjet e të dhënave kishin për qëllim përgatitjen e një pasqyre të ndërhyrjeve të kaluara dhe aktuale të zhvillimit të zbatuara nga institucionet vendore dhe ndërkombëtare në sektorin e prodhimit të materialeve ndërtimore deri më tani. Në të njëjtën kohë, ky hartëzim adresoi nevojën për të identifikuar dhe përfshirë mësimet e nxjerra dhe rekomandimet për ndërhyrjet e ardhshme.

Sektori i materialeve ndërtimore në Kosovë karakterizohet nga një zinxhir i ndërlikuar vlerash. Ai përfshin prodhimin bazë dhe furnizimin e materialeve ndërtimore dhe një sërë shërbimesh të ofruara nga ndërmarrjet private dhe organizatat publike. Një përfaqësim i thjeshtuar i këtij zinxhiri vlerash sektorial përfshin: furnizuesit e lëndëve të para, prodhuesit, nënkontraktuesit, tregtarët e materialeve ndërtimore, kompanitë e ndërtimit, ofruesit profesional të shërbimeve, shërbimet e mirëmbajtjes, klientët/përdoruesit përfundimtar.

Lehtësimi i qasjes në përvojën praktike për studentët e AAP për profesionet e teknikëve dhe operatorëve të makinave.

Kjo ndërhyrje kishte për qëllim pajisjen e punonjësve të ardhshëm me aftësi praktike, në mënyrë që të risë mundësitë e punësimit për të diplomuarit e rinj dhe të pajisë sektorin me një fuqi punëtore cilësore. Në lidhje me sektorin e AAP-së, Ministria e Arsimit, Shkencës dhe Teknologjisë hartoi një Strategji për përmirësimin e praktikës profesionale në Kosovë 2013-2020 në vitin 2013. Ky dokument nuk është përcjellur nga ndonjë nga mekanizmat e parashikuar që do të lehtësonte bashkëpunimin ndërmjet shkollave profesionale dhe mjedisit ekonomik lokal.

Një nga masat e Programit Kombëtar për Reforma në Ekonomi gjithashtu iu referua "promovimit të praktikës profesionale" dhe përfshinte: funksionalizimin e Këshillit për Arsimin dhe Aftësimin Profesional (KAAP) dhe mekanizmat formal të konsultimit ndërmjet shkollave të AAP-së, bizneseve dhe institucioneve të tregut të punës; rishikimin e kurrikulave për të siguruar që të gjitha programet dhe shkollat të zbatojnë praktikën profesionale si dhe rritjen e numrit të bizneseve dhe organizatave tjera që ofrojnë praktikë profesionale.

Sipas kësaj ndërhyrjeje, me qëllim të rritjes së programeve të praktikës dhe të mësimdhënies, mund të përdoren disa stimuj punësimi për punëdhënësit, njëra prej tyre është klauzola sociale në kontratat e punëve publike. Klauzolat sociale kërkonin që kontraktorët të siguronin punësim për disa anëtarë të fuqisë punëtore nga radhët e të papunëve afatgjatë ose të ofronin mundësi për praktikantët. Një shembull i një programi të tillë është Beautiful Kosova që vitin e parë ka gjeneruar 1,905 punësime afatshkurtra, duke përfshirë 1,391 persona të regjistruar si të papunë afatgjatë.

Strategjia për përmirësimin e praktikës profesionale parasheh zhvillimin e kritereve dhe stimujve për ndërmarrjet pritëse. Sidoqoftë, siç është përmendur në dokumentin e PKRE 2015, KASH 2012-2014 ka treguar hapësirë fiskale të kufizuar në dispozicion në Kosovë dhe për këtë arsye hapësira fiskale për shpenzime të reja si stimujt fiskalë ose financiarë për ndërmarrjet pritëse të praktikës profesionale ishin të kufizuara, të paktën në periudhën afatshkurtër dhe atë afatmesme.

Plani Strategjik i Arsimit në Kosovë (PSAK) 2011-2016 është njohur midis prioriteteve të tjera, nevojës për të rritur mundësitë për praktikën profesionale të studentëve të Arsimit dhe Aftësisimit Profesional (AAP) në ndërmarrje. Strategjia për përmirësimin e praktikës profesionale në Kosovë 2013-2020 u miratua në janar të vitit 2014, një vit pasi ishte hartuar dhe dorëzuar. Mungesa e përvojës praktike është një çështje edhe për të diplomuarit e arsimit të lartë. Prandaj, strategjia e përmirësimit të praktikës profesionale duhet të shtrihet përtej shkollave të AAP-së në institucionet e arsimit të lartë.

Përmirësimi i depërtimit të profesionisteve femra në sektorin e ndërtimit

Tërheqja e grave në sektorin e prodhimit të materialeve të ndërtimit mbetet një sfidë e vështirë. Për shkak të natyrës inxhinierike dhe nganjëherë kushteve të vështira të punës që kërkohen nga sektori, shumica e grave punojnë në pozita administrative, pozita të kualifikuara dhe pozita profesionale. Shoqata e Rrjetit të Grave të Kosovës, aktive që nga viti 2000 dhe Shoqata Afariste e Gruas SHE-ERA e themeluar në vitin 1999, janë dy nga shoqata me traditë të gjatë në Kosovë. Me ekspertizën dhe mbështetjen e shoqatave të grave me një traditë të gjatë në Kosovë, duhet të themelohet një Rrjet i Profesionisteve të Grave të Reja në Inxhinieri, Ndërtim dhe Arkitekturë.

Reduktimi i shkallës së ekonomisë joformale

Strategjia Kombëtare 2014-2018 caktoi një qëllim për të zvogëluar shkallën e ekonomisë joformale në 5% midis viteve 2014 dhe 2018, duke rritur kështu bazën tatimore për rreth 52 milionë euro.

Rregullimi i tregut të tokave

Ligji Nr.04/L-040 për Rregullimin e Tokës u miratua nga Kuvendi në janar 2012. Tregu i tokës vazhdon të jetë i kufizuar nga mungesa e qartësisë mbi pronësinë dhe vështirësinë në vlerësimin e tokës.

Përmirësimi i eficiencës së energjisë

Që nga prilli i vitit 2011, Kosova ka një Plan Veprimi për Eficiencën e Energjisë për periudhën 2010 - 2018. Direktiva e re e Bashkimit Evropian për Eficiencën e Energjisë 2011/017217 përcakton 17% kursim të energjisë deri në vitin 2020 si një objektiv. Në këtë mënyrë, Qeveria miratoi ligjin për Eficiencën e Energjisë dhe gjithashtu një Plan të dytë Veprimi Kombëtar të Eficiencës së Energjisë për periudhën 2013-2015. Objektivi i miratuar i kursimit të energjisë ishte 9% deri në vitin 2018. Neni 11 i Ligjit për Eficiencën e Energjisë thotë se Ministria duhet të mbështesë masat e përcaktuara në Planin e Kosovës për Eficiencën e Energjisë. Kjo mbështetje përfshin kërkimin për mbështetje financiare nga Buxheti i Kosovës, nga organizatat ndërkombëtare që drejtojnë programe për nxitjen e eficiencës së energjisë dhe, kur është e mundur, nga përfshirja e financimit të efikasitetit të energjisë në marrëveshjet e bashkëpunimit dypalësh. Agjencia Kosovare për Eficiencën e Energjisë (AKEE) ka shumë projekte të mbështetura financiarisht nga donatorë të huaj dhe ndërkombëtarë, duke përfshirë por pa u kufizuar në BE, BB, kfw, UNDP, GIZ dhe BERZH.

Duke pasur parasysh furnizimin e tanishëm të pasigurt me energji elektrike, sobat me dru përdoren gjerësisht, por shumë prej tyre janë joefikas në mënyrën se si e konvertojnë energjinë. Rrjedhimisht, një numër i madh i druve priten çdo vit për të siguruar ngrohje në dimër dhe nuk janë duke u zëvendësuar. Performanca e energjisë nuk monitorohet ose zbatohet dhe shpesh rezultojnë në konsum të tepër të energjisë.

Shtojca 3: Pyetësori

1. Numri identifikues i të anketuarit ____

Sektori _____

2. Madhësia e kompanisë (për t'u plotësuar në fund)

1. Mikro [deri në 9 punëtorë]
2. E vogël [10 - 49 punëtorë]
3. Mesatare [50 - 249 punëtorë]
4. E madhe [mbi 249 punëtorë]

3. Vendbanimi 1. Rural 2. Qytet

4. Specifikoni vendndodhjen dhe komunën _____

A Informacione mbi Kompanisë

1. Cilat janë tri produktet kryesore të kompanisë suaj dhe përqindja e tyre në shitjen e përgjithshme?

Produktet/	Përqindja në shitjet e përgjithshme (gjithsej 100%)
1.	
2.	
3.	

2. Ju lutemi specifikoni statusin e pronësisë së kompanisë suaj?

Biznes individual	1
Partneritet i përgjithshëm	2
Partneritet i kufizuar	3
Shoqëri me përgjegjësi të kufizuar (SHPK.)	4
Shoqëri aksionare (SH.A)	5

2a. Mosha e pronarit? ____ (vite)

2b. Ju lutemi rrethoni etnicitetin e pronarit (të pronarit kryesor, nëse ka shumë)?

1. Shqiptar
2. Serb
3. Turk
4. Boshnjak
5. RAE
6. Goran

2c. Sa është përqindja e aksionarit kryesor të kompanisë? ____ (%) (Nëse kompania nuk është nën pronësi të vetme)

2d. Niveli i edukimit të pronarit (kryesor)?

____ (vite të edukimit)

88. Nuk e di

99. Refuzoj t'i deklaroj

3. A ka ndonjë femër në mesin e pronarëve të kompanisë?

1. Po
2. Jo (Nëse jo - kthehuni tek pyetja A-6)

4. Nëse po, cili është niveli i arsimimit të tyre? (Nëse më shumë gra janë pronare, vendosni nivelin mesatar të arsimit)

____ (vitet)

88. Nuk e di

99. Refuzoj të përgjigjem

5. Nëse po, cila është pjesa e tyre në kompani? ____ (%)

6. A mund të specifikoni shpërndarjen e aksioneve të kompanisë?

	A-6a	A-6b
Individë lokalë ose kompani private	1. Po 2. Jo	____ ____ (%)
Individë të huaj ose kompani private	1. Po 2. Jo	____ ____ (%)

7. Nëse janë individë të huaj ose kompani private, sa prej tyre janë investime të diasporës _____ (%)

B: Të dhëna për inpute dhe prodhim të kompanive/industrive

1. Ju lutemi specifikoni origjinën e lëndëve të para dhe materialeve gjysme të gatshme për prodhimin tuaj?

Origjina e lëndëve të para dhe materialeve gjysme të gatshme		
Vendore		
1.1 Prodhuar nga kompania	1. Po 2. Jo	____ (%)
1.2 Furnizim nga prodhuesit vendor	1. Po 2. Jo	____ (%)
Të importuara		
1.3 Furnizim nga tregtarët vendas	1. Po 2. Jo	____ (%)
1.4 Furnizim nga tregtarët e huaj	1. Po 2. Jo	____ (%)
1.5 Importuar direkt nga prodhuesit e huaj	1. Po 2. Jo	____ (%)
1.6 të tjera, ju lutemi specifikoni _____	1. Po 2. Jo	____ (%)

2. Ju lutemi specifikoni 3 produkte/mallra kryesore të importuara gjatë vitit 2016 sipas vendit të origjinës, pjesës së tyre në % në lidhje me tregjet/vendet importuese dhe vlera e përafërt e produkteve/mallrave) **(nëse kompania nuk është importuese vazhdoni me pyetjen B3)**

Nr.	Lënda e parë / Gjysme e gatshme	Tregjet/vendet importuese						Vlera totale e inputeve
		Shteti i parë	Vlera	Shteti i dytë	Vlera	Shtete tjera(specifikoni)	Vlera	Vlera
1								
2								
3								

3. Cila ishte vlera mesatare e lëndëve të para dhe mallrave gjysme të gatshme gjatë vitit 2016?

a) Vlera mesatare e lëndës së parë _____ (€)

4. Cila ishte kostoja mesatare mujore e kompanisë suaj për artikujt e mëposhtëm në vitin 2016?

a. Elektriciteti _____ (€)
b. Uji _____ (€)
c. Karburant _____ (€)
d. të tjera, ju lutemi specifikoni _____ (€)

5. Cila ishte vlera e përgjithshme e prodhimit të kompanisë tuaj në 2015 dhe 2016?

a. Vlera 2015 _____ €/ në vit
b. Vlera 2016 _____ €/në vit

99. Nuk ka përgjigje

5.a Ju lutemi na tregoni se cili rresht korrespondon me vlerën e prodhimit të kompanisë suaj në 2015 dhe 2016? **(Nëse anketuesi nuk i është përgjigjur pyetjes B-5)**

	2015	2016
1. deri në 10,000 €/vit		
2. 10,001 – 25,000 €/vit		
3. 25,001 – 50,000 €/vit		
4. 50,001 – 100,000 €/vit		

5. 100,001 – 250,000 €/vit		
6. 250,001 – 500,000 €/vit		
7. 500,001 – 1,000,000 €/vit		
8. 1.000,001 – 2,500,000 €/vit		
9. 2,500,001 – 5,000,000 €/vit		
10. 5,000,001 – 10,000,000 €/vit		
11. Mbi 10,000,000 €/vit		
99. Nuk ka përgjigje		

6. Çfarë lloje produktesh prodhoni?

- a. produktet finale _____ (%)
b. produkte gjysme të gatshme _____ (%)

7. Duke pasur parasysh produktet e shitura gjatë vitit 2015 dhe 2016, a mund të na siguron shkallën e kapaciteteve të kompanisë (nëse kërkohe shpjegime shtesë: përdorimi i kapaciteteve nënkupton përdorimin e të gjitha kapaciteteve të instaluar)

- a. 2015 _____ (%)
b. 2016 _____ (%)

8. Cilat janë pritjet tuaja për nivelin e të ardhurave gjatë këtij viti krahasuar me vitin e kaluar?

- a. Rritje për _____ %
b. Ulje për _____ %
c. Pothuajse njëjtë

9. Krahasuar me vitin e kaluar, këtë vit planifikoni:

- a. Rritje të numrit të të punësuarve për _____ (persona)
b. Zvogëlim të numrit të të punësuarve për _____ (persona)
c. Numër të njëjtë të të punësuarve

10. Cilat janë perceptimet tuaja në lidhje me industrinë në të cilën veproni?

- a. Sektori është duke u rritur
b. Sektori është duke u zvogëluar
c. Nuk ka ndryshime
88. Nuk e di

C: Të dhëna për shitjet

1. Ju lutemi specifikoni nivelin e shitjeve të kompanisë suaj në vitet 2015 dhe 2016

- a. 2015 _____ EUR
b. 2016 _____ EUR

99. Nuk ka përgjigje

2. Ju lutemi specifikoni se cili rresht korrespondon me vlerën e përgjithshme të të ardhurave të kompanisë suaj në 2015 dhe 2016? (Nëse i anketuari nuk i është përgjigjur pyetjes C-1)

	2015	2016
1. deri në 10,000 €/vit		
2. 10,001 – 25,000 €/ vit		
3. 25,001 – 50,000 €/ vit		
4. 50,001 – 100,000 €/ vit		
5. 100,001 – 250,000 €/ vit		
6. 250,001 – 500,000 €/ vit		
7. 500,001 – 1,000,000 €/ vit		
8. 1.000,001 – 2,500,000 €/ vit		
9. 2,500,001 – 5,000,000 €/ vit		
10. 5,000,001 – 10,000,000 €/ vit		
11. Mbi 10,000,000 €/ vit		
99. nuk ka përgjigje		

3. Bazuar në përgjigjen tuaj të mëparshme mund të specifikoni segmentimin e shitjeve në tregjet e brendshme dhe të jashtme?

	2015	2016
Shitjet vendore	a. _____ (%)	a. _____ (%)
Shitjet jashtë vendit	b. _____ (%)	b. _____ (%)

4. A mund të specifikoni se cilat prej pohimeve të mëposhtme korrespondojnë me shitjet që mungojnë në tregjet e eksportit?

1. Unë nuk kam për qëllim të eksportoje/nuk është pjesë e planit tim të biznesit
2. Unë planifikoj të eksportoje në të ardhmen, por kompania ime ende nuk është gati
3. Unë dua të eksportoje, por ka shumë pengesa.

5. Kush ishin klientët e shitjeve tuaja në tregun vendor në vitin 2016 dhe cila ishte pjesa e shitjeve në krahasim me shifrat e përgjithshme të shitjes?

Blerësit		
5.1 Kompani të tjera për përpunim të mëtejshëm	1. Po 2. Jo	— — — %
5.2 Shpërndarës/kompanitë e shitjes me shumicë	1. Po 2. Jo	— — — %
5.3 Kompanitë e shitjes me pakicë	1. Po 2. Jo	— — — %
5.4 Konsumatori final	1. Po 2. Jo	— — — %

6. Çfarë lloj produktesh/ shërbimesh keni shitur në tregun vendor në vitin 2016?

- a. Produktet/shërbimet e gatshme — — — (%)
- b. Produktet gjysmë të gatshme — — — (%)
- c. Lëndën e parë — — — (%)

D: Të dhënat mbi eksportet

1. Çfarë lloj produkti/ shërbimi keni eksportuar në vitin 2016?

- a. Produktet/shërbimet e gatshme — — — (%)
- b. Produktet gjysmë të gatshme — — — (%)
- c. Lëndën e parë — — — (%)

2. Kush ishin klientët e shitjeve tuaja në tregjet e eksportit në 2016 dhe sa ishte përqindja e shitjeve në krahasim me shifrat e përgjithshme të shitjeve (vendosni "0" në qoftë se nuk ka shitje te blerësit?

Blerësit		
Kompani tjera për përpunim të mëtejshëm	1. Po 2. Jo	— — — %
Distributor/kompanitë e shitjes me shumicë	1. Po 2. Jo	— — — %
Kompanitë e shitjes me pakicë	1. Po 2. Jo	— — — %
Konsumatori final	1. Po 2. Jo	— — — %

3. Në cilin vit kompania juaj ka filluar të eksportoje për herë të parë produktet/ shërbimet?

— — — — (viti)
88. Nuk e di (spontane)

4. Cila ishte vlera e përgjithshme e eksportit të kompanisë suaj në vitin 2015 dhe 2016?

- a. 2015 — — — — — (€)
- b. 2016 — — — — — (€)
88. Nuk e di (spontane)

5. Ju lutem specifikoni tri mallra kryesore të eksportuara gjatë vitit 2016 sipas shteteve, pjesëmarrja në % sipas tregjeve/shteteve të eksportit, si dhe tregjet potenciale për eksportin e këtyre produkteve

Nr.	Produkte/ shërbim	Tregjet e eksportit/ shtetet						Tregjet potenciale të eksportit	
		Shteti i parë	Vlera	Shteti i dytë	Vlera	Shtetet e tjera (specifikoni)	Vlera	Shteti i parë	Shtetet tjera (specifikoni)
1									
2									
3									

6. Cila ishte pengesa më e madhe me të cilën u përballët gjatë eksportimit? (Mos e lexoni listën, shëno përgjigjen më poshtë dhe kodin)

7. Cila ishte pengesa e dytë më e madhe me të cilën ballafaqoheshit gjatë eksportimit? (Mos e lexoni listën, shëno përgjigjen më poshtë dhe kodin)

	E përmendur së pari	E përmendur së dyti
Kosto e transportit	1	1
Standardet ndërkombëtare të cilësisë (sanitare dhe fitosanitare dhe standarde të tjera industriale	2	2
Mungesa e kredive të eksportit	3	3
Kostot e larta të garancive bankare	4	4
Procedurat e zhdoganimit	5	5
Efikasiteti i administratës doganore në shtetet tranzite ose importuese	6	6
Efikasiteti i agjentëve doganor/ ndërmjetësve	7	7
Situata politike në shtetin importues	8	8
Mundësi të kufizuara për të krijuar lidhje me rrjete të biznesit jashtë vendit	9	9
Infrastruktura në shtetet e tranzitit ose shtetet importuese	10	10
Të tjera (specifikoni)	97	97
Nuk e di	88	88
Refuzojnë të përgjigjen	99	99

8. Përveç pengesave të lartpërmendura, ju lutem vlerësoni nëse çështjet e mëposhtme pengojnë aktivitetet tuaja të eksportit. Ju lutem vlerësoni nga 0 (zero) - 10 (dhjetë) ku "0" = nuk është pengesë dhe 10 = pengesë e madhe.

Vlerësimi

Kosto e transportit	
Standardet ndërkombëtare të cilësisë (sanitare dhe fito-sanitare dhe standarde të tjera industriale	
Mungesa e financave	
Kostot e larta të garancive bankare	
Procedurat e zhdoganimit	
Efikasiteti i administrimit në shtetet tranzite ose importuese	
Efikasiteti i dobët i agjentëve doganor/ ndërmjetësve	
Situata politike në shtetin importues	
Mundësi të kufizuara për të krijuar lidhje me rrjete të biznesit jashtë vendit	
Infrastruktura në shtetet e tranzitit ose shtetet importuese	

9. Lidhur me pengesat e brendshme në kompani që ndikon në eksport, a mund të përmendni cila ishte pengesa më e madhe me të cilën u përballët? (Mos lexoni listën, shëno përgjigjen dhe kodin)

10. dhe cila është pengesa e dytë? (Mos lexoni listën, shëno përgjigjen dhe kodin)

	E përmendur së pari	E përmendur së dyti
Pamundësia për të përfunduar procesin e certifikimit sipas standardeve ndërkombëtare (për shkak të ambienteve të papërshtatshme, kapaciteteve njerëzore)	1	1
Pamundësia për të përfunduar trajnimin/trajnimin e punonjësve	2	2
Strukturat joefikase të menaxhimit	3	3
Mungesa e gatishmërisë së pronarit për të zgjeruar prodhimin	4	4
Pamundësia për vendosje efikase të produkteve	5	5
Pamundësia për të krijuar marrëdhënie me partnerët e biznesit jashtë vendit	6	6
Të tjera (specifikoni)	97	97
Nuk e di	88	88
Refuzojnë të përgjigjen	99	99

11. Përveç pengesave të përmendura më sipër, ju lutem specifikoni nëse çështjet më poshtë pasqyrojnë pengesat për eksportet. Ju lutemi vlerësoni prej 0 - 6, ku "0" nuk do të thotë asnjë pengesë dhe "6" pengesë shumë e madhe

Vlerësimi

Pamundësia për të përfunduar procesin e certifikimit sipas standardeve ndërkombëtare për shkak të hapësirave të papërshtatshme, kapaciteteve njerëzore	
Pamundësia për të përfunduar trajnimin/trajnimin e punonjësve	
Strukturat joefikase të menaxhimit	
Mungesa e gatishmërisë së pronarit për të zgjeruar prodhimin	
Pamundësia për vendosje efikase të produkteve	
Pamundësia për të krijuar marrëdhënie me partnerët e biznesit jashtë vendit	

E: Punësimi dhe burimet njerëzore të kompanisë/ industrisë

1. Cili është numri i përgjithshëm aktual dhe specifika gjinore e punonjësve:

Numri i punonjësve		
Viti	Burra	Gra
a. 2015	___ (#)	___ (#)
b. 2016	___ (#)	___ (#)
c. Tani	___ (#)	___ (#)

2. Si ishte shpërndarja e të punësuarve në vitin 2016 sipas këtyre specifikave?

- a. Punonjës me orar të plotë _____ (%)
b. Punonjës me orar të pjesshëm _____ (%)
c. Punonjës sezonal _____ (%)

3. Punonjësit sipas moshës në vitin 2016?

- a. Mes 18-25 vjeçar _____ (%)
b. Mes 26-50 vjeçar _____ (%)
c. Mbi 50 vjeç _____ (%)

4. Cili është numri i minoriteteve të punësuar (jo-shqiptarë) në vitin 2016?

1. PO, ju lutem specifikoni numrin e punonjësve ___ (nr.), dhe zgjidhni kombësinë e tyre

- 1.1.1 Shqiptar
1.1.2 Serb
1.1.3 Turk
1.1.4 Boshnjak
1.1.5 RAE
1.1.6 Goran

2. Jo

5. Cila ishte vlera e pagave për një muaj mesatar të vetëm në vitin 2015 dhe 2016?

- a. 2015 _____ (€)
b. 2016 _____ (€)

6. Cili ishte niveli arsimor i të punësuarve në vitin 2016?

	Burra	Gra
a. Shkolla fillore	___ (#)	___ (#)
b. Shkolla e mesme e ulët	___ (#)	___ (#)
c. Sholla e mesme	___ (#)	___ (#)
d. Universiteti	___ (#)	___ (#)
e. Diplomë post-universitare	___ (#)	___ (#)

7. A ofron kompania juaj trajnime për punonjësit?

Po

Jo (*nëse JO, vazhdoni me pyetjen E-8*)

8. Në vitin 2016 sa punonjës sipas gjinisë kanë marrë pjesë në trajnime?

Trajnimi	Burra	Gra
a. Trajnimi në punë (për prodhim)	___ (#)	___ (#)
b. Një formë tjetër e trajnimeve (kurse, punëtori, etj.)	___ (#)	___ (#)
c. Trajnimi për çështjet e përgjithshme (aftësitë e prezantimit, koha e menaxhimit, etj.)	___ (#)	___ (#)

9. Ju lutem specifikoni tri profesione që kryesisht nuk janë në dispozicion.

10. A mendoni se kompanitë e industrisë suaj përballen me problemet e paraqitura më poshtë?

	Po	Në një farë mase	Jo	Nuk e di
a. Mungesa e punonjësve me kualifikime adekuate/ aftësi	1	2	3	88
b. Punëtorët me kualifikime adekuate/ aftësi janë shumë të shtrenjtë (paga të larta)	1	2	3	88
c. Nuk ka të diplomuar të mjaftueshëm nga shkollat e mesme profesionale për sektorin tim	1	2	3	88
d. Të diplomuarit nga shkollat e mesme të ulëta profesionale për sektorin tim janë shumë të shtrenjtë (paga të larta)	1	2	3	88
e. Nuk ka të diplomuar të mjaftueshëm nga universiteti për sektorin tim	1	2	3	88
f. Të diplomuarit nga universiteti janë shumë të	1	2	3	88

shtrenjtë (paga të larta)				
---------------------------	--	--	--	--

F: Investimet dhe niveli i teknologjisë për kompaninë/ industrinë

1. Ju lutem specifikoni nëse kompania juaj zotëron ose ka me qira:

	Prona	Qiraja
Tokën	1	2
Ndërtesën	1	2
Makineritë dhe pajisjet	1	2

2. Sa është vlera e tokës në pronësi?

- a. Specifikoni vlerën e përafërt për vitin 2015: _____ (€)
b. Specifikoni vlerën e përafërt për vitin 2016: _____ (€)

3. Sa është vlera e ndërtesave që ju posedoni?

- a. Specifikoni vlerën e përafërt për vitin 2015: _____ (€)
b. Specifikoni vlerën e përafërt për vitin 2016: _____ (€)

4. Sa është vlera e teknologjisë (makinerisë dhe pajisjeve) që ju posedoni?

- Specifikoni vlerën e përafërt për vitin 2015: _____ (€)
Specifikoni vlerën e përafërt për vitin 2016: _____ (€)

5. A keni investuar në ndonjë produkt biznesi të ri apo shërbime?

- a. PO, specifikoni vlerën e përafërt të investimit _____ (€) dhe emrin e produkteve _____
b. JO

6. A ishin remitencat nga jashtë pjesë e investimeve në kompaninë tuaj?

- a. PO, specifikoni vlerën e përafërt të investimit _____ (€)
b. JO

7. A keni bërë ndonjë ndryshim të ri në kompaninë tuaj gjatë vitit 2016 lidhur me proceset, organizimin apo marketingun siç është dhënë më poshtë

1. Zbatimi i çdo metode të re ose përmirësimi i rëndësishëm i metodave ekzistuese të prodhimit në ndryshimin e teknikave, pajisjeve dhe/ ose softuerit.

Nëse PO ju lutemi specifikoni ndryshimet e zbatuara _____

2. Zbatimi i metodave inovative të marketingut, duke përfshirë ndryshime të rëndësishme në projektimin, paketimin, vendosjen, promovimin, çmimet e produkteve tuaja.

Nëse PO, përshkruani ndryshimet e zbatuara: _____

3. Zbatimi i metodave të reja organizative në praktikën e biznesit, organizimi i vendeve të punës ose marrëdhëniet me publikun

Nëse PO, përshkruani ndryshimet e zbatuara: _____

8. A është niveli aktual i mbrojtjes së pronës industriale duke ndikuar tek kompanitë në sektorin tuaj?

1. Jo, nuk është duke ndikuar
2. Po, pengon kompanitë në zhvillimin e produkteve/shërbimeve të reja
3. Po, pengon kompanitë në angazhimin e tyre në transferimin e aktiviteteve në kompani jashtë vendit.
88. Nuk e di

9. A ka regjistruar kompania juaj patentë në Kosovë?

1. Po (nëse po, ju lutem specifikoni vitin e regjistrimit: _____ (viti)
2. Jo

10. A mendoni se vështirësitë në regjistrimin e patentave shkaktojnë probleme në zhvillimin e biznesit?

1. Po, ju lutem specifikoni ndikimin në biznes _____
2. Jo

G: Mjedis biznesi

1. Ju lutem specifikoni se në çfarë shkalle çështjet e mëposhtme paraqesin pengesë për zhvillimin e biznesit, ku "1" paraqet pengesë të lartë. Shkalla e vlerësimit është 0 -17, ndërsa "0" do të thotë asnjë pengesë dhe "17" pengesë shumë të lartë.

Radhitja

Qasja në financim / kredi bankare	
Qasja në tokën e duhur	
Vështirësi në marrjen e lejeve të punës/ certifikatën e biznesit	
Niveli i lartë i korrupsionit	
Efikasiteti i ulët i gjykatave	
Efikasiteti i ulët i administratës doganore	
Mungesa e kostove të energjisë elektrike	
Fuqia punëtore e pakualifikuar (niveli i pamjaftueshëm i arsimit dhe përvojës së punës)	
Konkurrenca e sektorit joformal	

Administrimi i efikasitetit të taksave	
Niveli i taksave	
Vështirësi në marrjen e teknologjisë/ pajisjeve	
Shpenzimet e fuqisë punëtore (pagat e larta)	
Kostot e materialeve të prodhimit (lëndë e parë dhe materiale gjysmë-të gatshme)	
Cilësia e lëndëve të para	
Mungesa e fuqisë blerëse në tregun vendor	
Infrastruktura lokale (rrugët, furnizimi me ujë, ujërat e zeza etj.)	

2. Cila është përcaktimi i duhur i nivelit të taksave në Kosovë?

1. Shumë i ulët
2. I ulët
3. Mesatare
4. I lartë
5. Shumë i lartë

Përkthimi zgjedhjen tuaj në një deklaratë: _____

3. Cili është përshkrimi i duhur për punën e Administratës Tatimore të Kosovës?

1. Shumë efikasitet
2. Efikasitet
3. Mesatare
4. Efikasitet
5. Shumë efikasitet

Përkthimi zgjedhjen tuaj në një deklaratë: _____

4. Cili është përshkrimi i duhur për punën e Administratës Doganore të Kosovës?

1. Shumë efikasitet
2. Efikasitet
3. Mesatare
4. Efikasitet
5. Shumë efikasitet

Përkthimi zgjedhjen tuaj në një deklaratë: _____

H: SEKTORI FINANCIAR

1. Cila deklaratë përshkruan lehtësinë e financimit në sektorin tuaj?

1. Shumë e vështirë
2. E vështirë
3. Mesatare
4. E lehtë
5. Shumë e lehtë

Përkthimi zgjedhjen tuaj në një deklaratë: _____

2. Cila deklaratë përshkruan koston e financimit (niveli i normave të interesit) në sektorin tuaj?

1. Shumë e lartë
2. E lartë
3. Mesatare
4. E ulët
5. Shumë e ulët

Përkthimi zgjedhjen tuaj në një deklaratë: _____

3. Së fundi, ju lutemi jepni informacion për kompaninë tuaj në vitin 2016 mbi:

- | | | |
|----|----------------------------|-----------|
| a. | Koston totale operative | _____ (€) |
| b. | Koston totale të prodhimit | _____ (€) |
| c. | Të ardhurat e përgjithshme | _____ (€) |

D: DEMOGRAFIA

1. Gjinia e të anketuarit

1. Burrë
2. Grua

2. Mosha? ____ (vjeçar)

3. Niveli i arsimit në vite ____ (vite)

99. Nuk e di
98. Nuk ka përgjigje

4. Pozita në kompani? (Përgjigjet e shumëfishta janë të mundshme)

1. Drejtor Ekzekutiv
2. Udhëheqësi i financave
3. Pronar (për bizneset e vogla)

4. Bashkë-pronar
97. Tjetër (Specifikoni) _____
88. Nuk ka përgjigje
99. Nuk e di

Shtojca 4: Studimi cilësor

Prezantimi

Shpjegimi i qëllimit të studimit dhe qëllimit të intervistës

Pyetjet

Falënderimi i të intervistuarit

- 1) A mund të më jepni një përshkrim të shkurtër të kompanisë suaj si dhe aktivitetin kryesor të saj?
- 2) A mund të më tregoni në përgjithësi, si e vlerësoni ecurinë tuaj të biznesit që nga vitet e hershme në aspekt të qarkullimit vjetor, numrit të punonjësve dhe diversifikimit të produkteve?
- 3) Ju lutem më tregoni, si e vlerësoni nivelin e taksave në Kosovë? Po në lidhje me lehtësinë dhe koston e financimit në shtetin tuaj? A mund të tregoni cilat janë përvojat tuaja në lidhje me këto probleme?
- 4) Deri në çfarë mase mendoni se punonjësit tuaj aktual plotësojnë nivelin e kërkuar të aftësive dhe kompetencave të biznesit tuaj?
- 5) A mund të tregoni cilat janë problemet më të rëndësishme me të cilat ballafaqohet biznesi juaj sot? A mund të tregoni ndonjë zgjidhje për to?

Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Konkurrenca e Sektorit Privat në Zonat Rurale në Kosovë
Zyra e GIZ, Rruga Anton Çetta 1
10000 Prishtinë, Kosovë
T +381 (0)38 233 002 100
F +381 (0)38 233 002 530
info@giz.de
www.giz.de/kosovo