



REPUBLIKA E KOSOVËS

MINISTRIA E INDUSTRIË,
NDËRMARRËSISË DHE TREGTISË



STUDIM I ZINXHIRIT TË VLERËS SË PËRPUNIMIT TË METALEVE NË KOSOVË

RAPORT

TETOR 2023

STUDIM I ZINXHIRIT TË VLERËS SË PËRPUNIMIT TË METALEVE NË KOSOVË

RAPORT

TETOR 2023



Implemented by
giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



REPUBLIKA E KOSOVËS
MINISTRIA E INDUSTRIË,
NDËRMARRËSISË DHE TREGTISË

Publikuar nga:

Ministria e Industrisë, Ndërmarrësisë dhe Tregtisë

Rr. "Arbënor e Astrit Dehari", nr. 21.
Sheshi i Spitalit 10000 Prishtinë, Kosovë
T + 383 (0) 200 36 512
+383 (0) 200 36 543

E zkp.mti@rks-gov.net
I www.mint.rks-gov.net

dhe

Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Zyrat e regjistruara
Bonn dhe Eschborn, Gjermani

Zyra GIZ në Kosovë
Rr. Arkitekt Karl Gega Nr 38
10000 Prishtinë, Kosovë
T +383 38 233 002 100

E giz-kosovo-buero@giz.de
I www.giz.de/kosovo

Autor:

Anteja ECG
- Gerd Meier zu Köcker
- Mateja Dermastia

Dizajni/paraqitja:

Envinion

Kredite/burimet e fotografive:

Yakov Oskanov

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

Prishtina, 2023

MOHIMI I PËRGJEGJËSISË

Ky studim është financuar nga GIZ. Ky mohim informon lexuesit se pikëpamjet, mendimet dhe opinionet e shprehura në këtë studim i përkasin vetëm autorëve dhe nuk përfaqësojnë domosdoshmërisht këndvështrimin e GIZ.

Raporti përfaqëson një studim të zinxhirit të vlerës, ai është hartuar përmes intervistave të thelluara me NVM-të e sektorit përgjatë funksioneve të zinxhirit të vlerës. Pikëpamja e autorëve është bazuar në të dhënat e mbledhura. Mostra mund të jetë përfaqësuese për kapjen e dinamikës së tendencave të tregut dhe zinxhirit të vlerës; megjithatë, mund të mos përfaqësojë një pasqyrë të saktë sasiore të industrisë së sektorit. Autorët e studimit nuk mund të jenë përgjegjës për asnjë pasojë që mund të lindë nga përdorimi i informacionit në këtë raport nga një palë e tretë. Nuk ka asnjë pretendim se informacioni i paraqitur në raport është plotësisht i saktë.

Tabela e Përmbajtjes

MOHIMI I PËRGJEGJËSISË	3
Lista e shkurtesave.....	6
Përmbledhje ekzekutive	7
Hyrje.....	9
1 Metodologjia	11
2 Trendet globale në aspektin e prodhimit të metaleve	12
2.1 Ilustrim i Industrisë së Kosovës	13
2.2 Tregu i Industrisë Metalike të Kosovës	16
2.2.1 Analiza e produktivitetit dhe konkurrueshmërisë me vendet tjera	20
3 Harta e palëve të interesuara	24
4 Analiza e zinxhirit të vlerës	28
4.1 Harta e zinxhirit të vlerës së sektorit	29
4.2 Analiza e zinxhirit të vlerës: Pjesa e furnizimit	30
4.3 Analiza e zinxhirit të vlerës: Pjesa e Prodhuesve	32
4.3.1 Aktiviteti dhe operacionet e biznesit	32
4.3.2 Tregjet vendore dhe ato të eksportit	37
4.4 Burimet njerëzore	41
4.5 Inovacioni dhe dixhitalizimi	42
4.6 Pasqyra e rrjetëzimit	44
5 Politikat mbështetëse dhe rregullimi institucional	48
5.1 Promovimi dhe mbështetja e investimeve	50
5.2 Mbështetja e konkurrencës dhe inovacionit	51
5.2.1 Vlerësimi i konformitetit.....	52
5.3 Programet dhe aktivitetet e promovimit të eksportit.....	53
6 Mundësitë dhe barrierat.....	55
6.1 Mundësitë	55
6.2 Barrierat	56
7 Rekomandimet/Ndërhyrjet kryesore	59
8 Rruga përpara	72

Lista e shkurtesave

OAB	Organizatat Anëtare të Biznesit
KIE	Këshilli i Investitorëve Evropianë
CEFTA	Marrëveshja e Tregtisë së Lirë të Evropës Qendrore
KNK	Kontrolli Numerik Kompjuterik
ECIKS	Nisma Ekonomike për Kosovën
AE	Bashkëpunimi Evropian për Akreditim
PBN	Planifikimi i Burimeve të Ndërmarrjes
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
HS	Sistemi i Harmonizuar i Përshkrimit dhe Kodimit të Mallrave
OEK	Oda Ekonomike e Kosovës
GAWB	Agjenda e Gjellbër për Ballkanin Perëndimor
KPMM	Komisioni i Pavarur për Miniera dhe Minerale
API	Agjencia për Pronësi Industriale
ARBK	Agjencia e Regjistrimit të Bizneseve në Kosovë
KIESA	Agjencia për Investime dhe Përkrahjen e Ndërmarrjeve në Kosovë
AMK	Agjencia e Metrologjisë së Kosovës
AKS	Agjencia Kosovare për Standardizim
MaaS	Prodhimi si shërbim
MMPHI	Ministria e Mjedisit, Planifikimit Hapësinor dhe Infrastrukturës
MFPT	Ministria e Financave, Punës dhe Transferit
MIGA	Agjencia Shumëpalëshe e Garantimit të Investimeve
MIRECK	"Industria e Metaleve dhe Energjia e Ripërtëritshme" Klasteri i Kosovës
MINT	Ministria e Industrisë, Ndërmarrësisë dhe Tregtisë
MTI	Ministria e Tregtisë dhe Industrisë e Republikës së Kosovës
NACE	Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne
KKZHE	Këshilli Kombëtar për Zhvillim Ekonomik
OEM	Prodhuesit e pajisjeve origjinale
MSA	Marrëveshja e Stabilizim Asociimit
NVM	Ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme
ATK	Administrata Tatimore e Kosovës
QAP	Qendrat e Aftësimit Profesional (QAP)

Përmbledhje ekzekutive

Raporti i prezantuar bënë një vështrim më të thellësishëm të sektorit të prodhimit të metaleve në Republikën e Kosovës. Është një sektor, i cili në njërin anë është dukshëm nën transformim industrial, dhe në anën tjetër ky sektor ka përfituar nga sfidat aktuale të furnizimit si rezultat i pandemisë COVID-19 ose i krizës në Ukrainë. Përkundër faktit që cilësia e të dhënave statistikore është e kufizuar, nuk ka dyshim se ky sektor është zhvilluar mirë në të kaluarën e afërt. Afërsia, si dhe fokusi në rritje në prodhim janë trendet globale prej të cilave po përfiton industria prodhuese vendore.

Potenciali kryesor i rritjes së sektorëve të prodhimit të metaleve është eksporti. Kërkesa nga blerësit evropianë për produkte kosovare, kryesisht profile dhe pjesë të tjera gjysmë të gatshme, është e lartë. Rrjedhimisht, numri i kompanive aktive është rritur në të kaluarën e afërt (më shumë se 1.170 kompani), si dhe numri i të punësuarve (pothuajse 4.000). Duke u bazuar në intervistat realizuara me 48 kompani të përzgjedhura, shfrytëzimi aktual i prodhimit është mbi 80%, ndërsa 42% e kompanive të prodhimit të metaleve janë të përfshira në aktivitete eksporti. Raport i mirë cilësi-çmim konsiderohet si vlerë e shtuar konkurruese kryesore nga klientët e jashtëm.

Megjithatë, nëse krahasohet me konkurrentët rajonalë, industria e prodhimit të metaleve në Kosovë është rritur ngjashëm si vendet fqinje. Norma e rritjes së vlerës së shtuar për kokë banori në Kosovë ka qenë 3% gjatë vitit të kaluar, ndërsa produktiviteti i tërë sektorit të prodhimit ka qenë i ngjashëm me konkurrentët kryesorë rajonalë.

Mungesa e lëndës së parë dhe rritja e kostos së lëndës së parë janë trendet afatshkurtra që po ngrenë shqetësime të mëdha në lidhje me industrinë e ardhshme të prodhimit të metaleve në Kosovë. Studimi ka identifikuar pengesa të mëtejshme që mund të pengojnë sektorin vendor të prodhimit të metaleve që të zhvillohet po aq në mënyrë premtuese si në të kaluarën:

- Sektori i prodhimit të metaleve dominohet nga ndërmarrjet mikro dhe të vogla
- Shumica e produkteve dhe pjesëve të prodhuara kanë vlerë të shtuar të kufizuar
- Sektori është shumë i varur nga trendet ndërkombëtare dhe kërkesat e jashtme
- Ekziston një gatishmëri e ulët e kompanive për të investuar në inovacion dhe dixhitalizim
- Ka mungesë të konsiderueshme të punëtorëve të kualifikuar në dispozicion
- Njohuritë për tregjet ndërkombëtare janë të kufizuara
- Peizazhi i mbështetjes institucionale është embrional
- Mungojnë skemat e përshtatura të mbështetjes
- Sistemi kombëtar i vlerësimit të pajtueshmërisë nuk njihet ndërkombëtarisht

Rrjedhimisht, Raporti i Hartëzimit të Zinxhirit të Vlerës ka zbritur rekomandimet e mëposhtme, të cilat specifikohen më tej në Kapitullin 7.

Rekomandimi 1: Mbështetje në zhvillimin e fuqisë punëtore

Rekomandimi 2: Forcimi i sektorit dhe organizatave anëtare të biznesit

Rekomandimi 3: Krijimi i një sistemi vaçer për të nxitur inovacionin dhe dixhitalizimin në nivel firme

Rekomandimi 4: Krijimi i një grupi ekspertësh për efikasitetin e materialit për të ulur kostot e prodhimit

Rekomandimi 5: Orientimi i peizazhit të mbështetjes për promovimin e eksporteve

Rekomandimi 6: Krijimi dhe zbatimi i një Fondi të Inovacionit për sektorin privat

Rekomandimi 7: Nxitja e dialogut publiko-privat përmes një Forumi Kombëtar të Prodhimit

Rekomandimi 8: Krijimi i një sistemi të harmonizuar ndërkombëtarisht të vlerësimit të pajtueshmërisë

Në rast se rekomandimet rrjedhimisht aplikohen në praktikë, sektori vendor i prodhimit të metaleve do të rrisë ndjeshëm konkurrencën e tij afatgjate dhe do të jetë i përgatitur mirë për sfidat e ardhshme që lidhen me proceset e transformimit industrial, si dhe me pengesat e zinxhirit të furnizimit, të cilat me gjasë do të zgjasin përgjatë viteve në vijim.

Hyrje

Viteve të fundit, industria e prodhimit të metaleve në mbarë botën ka kaluar nëpër një proces të rëndësishëm të transformimit, i shtytur nga trendet si prodhimi i qëndrueshëm ose dixhitalizimi. Në ditët e sotme, makinat e kontrollit numerik kompjuterik (KNK) po bëhen pjesë integrale e industrisë së prodhimit të metaleve. Mes tjerash, printimi 3D po shfaqet shpejt si një nga mjetet më të gjithanshme në pothuajse secilën industri. Në fabrikimin e metaleve, prodhimi i aditivëve ofron një nivel të ri të personalizimit për një industri tashmë të gjithanshme, duke e bërë industrinë e fabrikimit të metaleve miqësore ndaj robotikës dhe dixhitalizimit në përgjithësi. Rritja e dixhitalizimit të prodhimit të metaleve rrit nevojën për rritjen e sigurisë kibernetike, për t'u siguruar që rrjetet të mbeten të sigurta.

Industria globale dhe evropiane e prodhimit të metaleve është e ekspozuar ndaj trendeve të tilla të reja, por edhe ndaj sfidave të reja. Ndikimi i pandemisë COVID-19 ose tensionet e vazhdueshme gjeopolitike, si lufta në Ukrainë dhe sanksionet e lidhura me të, kanë pasur ndikime të konsiderueshme në zinxhirët e furnizimit global, duke përfshirë edhe sektorin e prodhimit të metaleve. Goditjet e fundit të furnizimit, për shkak të mungesës dhe rritjes së çmimeve të naftës, kanë prekur edhe industrinë e metaleve. Këto rrethana, kanë rritur rëndësinë e afërsisë së akterëve të zinxhirit të furnizimit si masë zbutëse për të adresuar rritjen e çmimeve të transportit dhe mbështetjen në tregjet e mëdha tradicionale të furnizimit. Deformimi global i zinxhirit të furnizimit ushtron presion mbi përpunuesit e metaleve në rritje në tregun e BE-së për të diversifikuar zinxhirin e tyre të furnizimit dhe për të kërkuar gjithnjë e më shumë partnerë të rinj në vendet e Ballkanit Perëndimor. Këto zhvillime ndikojnë dukshëm në tregun kosovar të prodhimit të metaleve, dhe ofrojnë mundësi të reja rritjeje për ndërmarrjet vendore të angazhuara në këtë sektor. Gjatë punës në terren, tashmë kishte dëshmi të dorës së parë për rritjen e kërkesës së jashtme për produktet e prodhimit të metaleve nga Kosova.

Indikacionet e para për një trend të tillë shfaqen nëpërmjet rritjes së vazhdueshme të eksporteve, veçanërisht në vitet e fundit.

Industria e prodhimit të metaleve në Kosovë është dukshëm e ekspozuar ndaj proceseve të transformimit të lartpërmendur, si dhe ndaj sfidave të reja dhe është një sektor i rëndësishëm për vendin. Sipas Administratës Tatimore të Kosovës (ATK), ekzistojnë më shumë se 1,150 ndërmarrje që mbështesin pothuajse 4,000 vende të punës, me një rrugë të mirë të rritjes në vitet e fundit. Kriza aktuale në Ukrainë, si dhe tendenca e qartë për të shkurtuar zinxhirët ekzistues të vlerës, ofron perspektivë të mirë të rritjes për këtë sektor. Megjithatë, sektori i prodhimit të metaleve në Kosovë është ende i brishtë, pasi që kryesisht furnizon blerësit jashtë vendit dhe, rrjedhimisht, varet dukshëm nga kërkesat e jashtme, të cilat mund të ndryshojnë me shpejtësi për shkak të ndikimeve globale politike. Për më tepër, shumica e ndërmarrjeve janë shumë të vogla, me aftësi të kufizuara financiare dhe me një pozicion shpeshherë të dobët në treg¹.

Raporti aktual i hartëzimit të zinxhirit të vlerës është pjesë e rëndësishme e ndërhyrjeve të Ministrisë së Industrisë, Ndërmarrësisë, dhe Tregtisë së Republikës së Kosovës (MINT) dhe GLZ-it për të mbështetur konkurrencën e sektorëve të përzgjedhur industrialë. Metali është një brengë e madhe, dhe jo vetëm për shkak të rëndësisë së industrive vendore të prodhimit të metaleve, por edhe për shkak të trendeve të ardhshme globale. Integrimi i prodhuesve të metaleve të Kosovës në BE ose në zinxhirin e furnizimit global, do të ofrojë një mundësi të mirë për rritje, inovacion dhe rritje të konkurrencës. Industria prodhuese kosovare

¹ Shih kapitullin 4.3, por edhe studime të tjera, si Ministria e Tregtisë dhe Industrisë "Profili i Sektorit të Industrisë së Përpunimit të Metaleve", 2014

duhet të jetë e vetëdijshme për këtë, nëse synon të qëndrojë konkurruese dhe të mbetet partner i rëndësishëm i zinxhirëve global të vlerës.

Gjetjet dhe konkluzionet e këtij raporti identifikojnë hallkat që mungojnë, boshllëqet kryesore dhe kufizimet përgjatë zinxhirit të përzgjedhur të vlerës. Raporti gjithashtu ofron vështirime dhe konsiderata që duhen marrë parasysh në lidhje me ndërhyrjet e ardhshme të politikave.

1. Metodologjia

Raporti mbi hartëzimin e zinxhirit të vlerës shqyrton faktorët kritikë të suksesit të zinxhirëve përkatës të vlerës, për të fituar njohuri mbi boshllëqet e lidhura dhe për të kuptuar nxitësit kryesorë të zhvillimit të zinxhirit të vlerës. Për të siguruar një analizë të thellësishme të zinxhirit të vlerës të industrisë së përpunimit të metaleve, ekipi hulumtues ka aplikuar një metodologji të strukturuar. Analiza kryhet në fazat e shtjelluara më poshtë.

Së pari, ekipi hulumtues ka analizuar të dhënat dytësore, duke ekzaminuar raportet/studimet e publikuara relevante për sektorët dhe kontekstin, si dhe studimet dhe raportet që mbulojnë ekonominë globale. Ky hap i ka lejuar ekipit të portretizojë një hartë përkatëse të secilit sektor. Harta e zinxhirit të vlerës ofron një strukturë grafike e cila përshkruan se si një produkt në një industri lëviz nga lënda e parë përmes prodhimit të mallrave/shërbimeve, përpunimit të mallrave/shërbimeve dhe hapave të tjerë, derisa produkti/shërbimi të arrijë përfundimisht tek konsumatori fundor. Harta thekson gamën e aktiviteteve që zhvillohen brenda zinxhirit të vlerës.

Së dyti, ekipi hulumtues ka analizuar të dhënat e tregtisë së sektorëve përkatës, për të kuptuar më mirë dinamikën e tregut, kërkesën e brendshme dhe trendin e rritjes dhe konkurrencën e NVM-ve vendore në tregjet e eksportit. Të dhënat nga Agjencia e Statistikave të Kosovës dhe të dhënat e Doganës së Kosovës përfaqësojnë burimet kryesore.

Së treti, ekipi hulumtues ka zhvilluar një anketë përmes intervistave të thelluara me një mostër të kompanive për përpunimin e metaleve ku janë përzgjedhur 48 kompani. Mostra është përzgjedhur në bazë të strukturës së sektorit të NVM-ve, sipas të dhënave zyrtare publike të Agjencisë së Regjistrimit të Bizneseve të Kosovës, në koordinim të ngushtë me përfaqësuesit e Ministrisë së Industrisë, Ndërmarrësisë dhe Tregtisë dhe GIZ-it. Mostra ka siguruar prapenjë të kërkuar për kryerjen e analizës së kërkuar empirike, pasi ka siguruar një numër minimal të observimeve që shpërndarja e mostrës të priret të përafrojë shpërndarjen normale.

Së katërti, ekipi hulumtues ka aplikuar intervista në nivel të kompanisë. Më pas është kryer përpilimi i një grupi të të dhënave të strukturuar, siç është pastrimi i të dhënave, kontrolli i dyfishtë në rast të gabimeve dhe analiza e zinxhirit të vlerës duke u bazuar në analizën e të dhënave.

Dhe së fundi, për të trianguluar informacionet, ekipi hulumtues ka zhvilluar intervista me palët e interesuara që përfaqësojnë institucionet përkatëse, duke përfshirë shoqatat e sektorit, institucionet përkatëse kombëtare dhe akterë të tjerë përkatës, duke përfshirë tri intervista me palët e interesuara për secilin sektor. Megjithatë studimet e zinxhirit të vlerës bazohen në analizën cilësore dhe sasiore të të dhënave, metodologjia është e fuqishme për ofrimin e trendeve të vlefshme të tregut dhe analizën e zinxhirit të vlerës.

2. Trendet globale në aspektin e prodhimit të metaleve

Prodhimi i metaleve është duke kaluar nën një transformim të konsiderueshëm. Edhe pse rrallë diskutohet publikisht, ka tendenca të vazhdueshme me ndikim të konsiderueshëm në mënyrën se si ndodh procesi i prodhimit. Shtytësit kryesorë prapa kësaj janë ndryshimi i kërkesave të klientëve, një nevojë në rritje për prodhim të qëndrueshëm dhe potencialet e reja të ofruara nga transformimi dixhital.

Ashtu si shumë industri, **dixhitalizimi** është një trend që po transformon ndjeshëm prodhimin e metaleve në mbarë botën. Shumë trendë të tjerë të përshkruar më poshtë mundësohen kryesisht nga dixhitalizimi. Dixhitalizimi i procesit të prodhimit mundëson një shkallë më të lartë të automatizimit, aplikimin e teknologjive të bazuara në Inteligjencën Artificiale (p.sh. mirëmbajtja parashikuese ose mësimi i makinerive) ose rritjen e përdorimit të robotëve industrialë. Adoptimi i teknologjisë së dixhitalizuar do të rrisë gjithashtu nevojën për një siguri më të madhe kibernetike. Ngërthimi i më shumë funksioneve të dixhitalizimit në procesin e prodhimit të metaleve do të çojë në produktivitet, fleksibilitet dhe cilësi më të lartë. Industria 4.0 dhe Interneti i Gjërave janë nën-trende që nuk duhet të anashkalohen. Siç konfirmojnë gjetjet e studimit, shumë NVM kanë përfutur tashmë nga niveli i rritur i prodhimit dixhital. Përdorimi i sistemeve të **Planifikimit të Burimeve të Ndërmarrjes (PBN)** sështë shpesh një hap i parë premtues për të rritur nivelin e dixhitalizimit brenda një ndërmarrje, pasi ndihmon në thjeshtimin e proceseve dhe përmirësimin e rrjedhës së informacionit në mbarë kompaninë. Përfundimisht, dixhitalizimi mundëson aplikimin e modeleve të reja të biznesit, të cilat mund të bëhen të aplikueshme edhe për bizneset kosovare. Prodhimi si Shërbim (MaaS) ose Pajisjet si Shërbim (EaaS) janë vetëm dy shembuj për shërbimet e reja të biznesit që mundësohen nga dixhitaldixhitalizimi.

Rritja e automatizimit mbetet shtytësi kryesor për ndryshimin në sektorët e prodhimit të metaleve. Ajo përmban **automatizimin e fortë**, i cili mund të kuptohet si automatizimi i makinave fizike, siç janë makinat e saldimit ose të trajtimit të materialeve. **Automatizimi i butë** — mbledhja e të dhënave dhe gjurmimi në internet — mbetet më pak i zakonshëm në shumë mjedise prodhuese². Sensorët dhe pajisjet e tjera për mbledhjen e të dhënave po bëhen gjithnjë e më të lira, dhe ekziston një interes në rritje për mbledhjen e të dhënave. Qasjet e reja, si mirëmbajtja parashikuese ose përdorimi i robotëve industrialë nuk mund të zbatohen pa qasje të tilla të automatizimit të butë. Megjithatë, rritja e automatizimit ka edhe përparësi të tjera, siç është reduktimi i kostos ose fleksibiliteti më i lartë i prodhimit.

Përdorimi i **robotëve industrialë** në prodhimin e metaleve mund të kuptohet si pasojë logjike e të dyja trendeve të përmendura deri më tani. Robotët industrialë janë shumë të rëndësishëm për aktivitetet që mund të jenë shumë të rrezikshme për punëtorët njerëzor ose që mund të jenë të lehta për t'u zëvendësuar. Sot, teknologjia e robotikës ka evoluar deri në pikën ku këto pajisje mund të punojnë në mënyrë të sigurt së bashku me qeniet njerëzore për të realizuar detyrat. Rritja e përdorimit të robotëve industrialë mund të ndihmojë edhe në kompensimin e mungesës së fuqisë punëtore në industri. Në të njëjtën kohë, kjo i bën vendet e punës ekzistuese në këtë sektor më ambicioze dhe më tërheqëse, duke pasur parasysh rastin që punëtorët e rinj preferojnë të aplikojnë TIK-un dhe mekatronikën sesa thjesht të monitorojnë dhe mirëmbajnë makinat prerëse. Ndërsa robotët industrialë tashmë përdorën mirë në ndërmarrjet e avancuara të prodhimit të

² EuroScientist, 6 Trende dhe teknologji premtuese që përmirësojnë prodhimin e metaleve, 2021, <https://www.euroscientist.com/trends-metal-fabrication/>

metaleve, robotët mund të jenë në fillet e tyre në industrinë e përpunimit të metaleve. Megjithatë, ata po plotësojnë shpejt hapësirën e nevojshme. Robotët industrialë nuk janë të dedikuar vetëm për kompanitë e mëdha apo të teknologjisë së lartë, por ky trend është i rëndësishëm edhe për shumë NVM në Kosovë.

Makinat e kontrollit numerik kompjuterik (KNK) anë të teknologjisë moderne dhe po bëhen pjesë përbërëse e industrisë së përpunimit të metaleve. Makinat KNK janë gjithashtu bazë për secilin lloj të procesit të automatizimit. Megjithatë, performanca e këtyre makinave është përmirësuar ndjeshëm gjatë viteve të fundit, për të lejuar më shumë automatizim dhe procese komplekse të prodhimit. Ky trend ka çuar në aplikimin e makinerive KNK me 6 boshte nga viti 2019 e tutje, të cilat do të bëhen teknologji më moderne brenda pesë viteve të ardhshme. Megjithatë, makinat KNK me 4 dhe 5 boshte do të vazhdojnë të jenë shtylla kryesore e ndërmarrjeve moderne të prodhimit.

Prodhimi aditiv, si printimi 3D, ka gjetur rrugën e tij në zbatimet industriale. Megjithatë, kjo nuk ka qenë si zëvendësim për proceset tradicionale të prodhimit, siç është shpimi ose bluarja, por gjithnjë e më shumë për prodhimin e pjesëve rezervë ose për pjesët komplekse me vëllime të ulëta prodhimi. Përparimet e fundit në këtë fushë janë përqendruar në aftësinë për të prodhuar në mënyrë shtesë materiale të reja, si dhe për të rritur produktivitetin e proceseve të tilla të prodhimit. Prodhimi aditiv do të vazhdojë të jetë mjet shumë i gjithanshëm në pothuajse çdo industri. Aplikimet e ardhshme mund të nxiten më tej nga një prirje tjetër e rëndësishme, e që është prodhimi i qëndrueshëm. Prodhimi aditiv gjeneron shumë më pak mbeturina sesa proceset tradicionale të prodhimit. Gjithashtu kontribuon në përdorimin e më pak lubrifikantëve dhe kimikateve të tjera të përdorura shpesh në proceset tradicionale të prodhimit.

Rritja e dixhitalizimit të prodhimit të metaleve rrit nevojën për rritjen e **sigurisë kibernetike** për të siguruar mbajtjen e rrjeteve të sigurta. Një studim i fundit ndërkombëtar ka zbuluar se mes viteve 2017 dhe 2018, 88% e drejtuesve të prodhimit kanë raportuar së paku një incident kibernetik gjatë 12 muajve të kaluar³. Kjo mund të përfshijë një sulm, vjedhje të të dhënave ose kërcënime të tjera kibernetike. Kohët e fundit, IBM e quajti prodhimin si një nga industritë më të hakuara në botë. Kjo mbështetet nga disa studime që zbulojnë se NVM-të evropiane në sektorin e prodhimit nuk janë të përgatitura si duhet për sulme kibernetike⁴.

Aftësia për të shkëmbyer të dhëna nga të gjitha fushat e ndryshme të një kompanie në kohë reale ka ofruar shumë mundësi për të optimizuar produktivitetin dhe për të krijuar efikasitet në tërë procesin e prodhimit. Përdorimi i inteligjencës së drejtuar nga të dhënat për të nxitur njohuritë e biznesit dhe për t'i përkthyer ato në pika të zbatueshme nëpërmjet një PBN-je është vetëm një mënyrë se si NVM-të mund t'i kthejnë sfidat e dixhitalizimit në avantazh konkurrues.

Çfarë do të thotë kjo për sektorin kosovar të prodhimit të metaleve? Është e qartë se disa prej trendeve do të kenë ndikim afatshkurtër në këtë sektor, si rritja e automatizimit, dixhitalizimi i proceseve të prodhimit ose rritja e mëtejshme e përdorimit të makinerive KNK shumë produktive. Trendet tjera, si rritja e përdorimit të robotëve industrialë, do të jenë më të rëndësishme për ndërmarrjet më të mëdha që hyjnë në një treg prodhimi masiv, ku robotë të tillë mund të ofrojnë rritje të konsiderueshme të efikasitetit.

2.1 Ilustrim i Industrisë së Kosovës

Mungesa e të dhënave të zbërthyer, si dhe niveli i informalitetit në ekonominë e Kosovës e bën të vështirë vlerësimin e saktë të madhësisë dhe performancës së përgjithshme të sektorit të metaleve. Krahas të dhënave primare të mbledhura nga anketa, ky studim përdor të dhënat ekzistuese të disponueshme publik-

³ Raporti Vjetor Global i Mashtrimit dhe Rrezikut Kroll, 2018

⁴ Raporti i Rrjeteve të Artic Wolf, 2017

isht (ndonëse të pakta) për sektorin e metaleve, për të vlerësuar trendet e sektorit dhe për të siguruar një përafrim të situatës së përgjithshme të sektorit. Ministria e Industrisë, Ndërmarrësisë dhe Tregtisë (MINT) dhe Administrata Tatimore e Kosovës (ATK), janë burimet kryesore që ky studim i shqyrton.

Bazuar në të dhënat e outputeve të ofruara nga ATK, ka dëshmi të qarta të një trendi gjithnjë në rritje sa i përket sektorit të metaleve. Numri i përgjithshëm i bizneseve është rritur në 1,176 sosh, dhe qarkullimi i sektorit në tregun formal është më shumë se i dyfishuar në pesë vitet e fundit (Tabela 1). Në vitin 2021, sektori i prodhimit të metaleve në Kosovë mund të llogaritet të ketë vlerën prej EUR 235 milionë, bazuar në informacionet e marra nga Administrata Tatimore e Kosovës (shih Tabelën 1). Megjithatë, numri i kompanive aktive në sektorin e metaleve ka mbetur i qëndrueshëm gjatë viteve të fundit. Gjithashtu, të dhënat tregojnë se niveli i punësimit ka ndjekur kryesisht trendin e prodhimit. Kjo sugjeron një përmirësim të sektorit me një diferencë intensive dhe ekstensive. Ky informacion është thelbësor për sektorin privat, investitorët potencialë, politikëbërësit dhe palët e tjera të interesuara në Kosovë që mbështesin zhvillimin e sektorit privat.

Tabela 1. Madhësia e Sektorit të Metaleve në Kosovë (2017-2021)

Treguesi	2021	2020	2019	2018	2017
Numri i kompanive aktive	1.176	1.196	1.178	1.096	1.023
Numri i punonjësve	3.954	3.400	2.891	2.620	2.264
Qarkullimi total (EUR)	236.546.415	157.581.453	146.253.884	130.693.526	98.616.692

Burimi: Administrata Tatimore e Kosovës

Profili i Kompanive të Sektorit

Të dhënat zyrtare të disponueshme nga autoritetet tatimore të paraqitura në Tabelën 1 tregojnë tendencën rritëse të firmave aktive në sektorin e metaleve. Vitin e kaluar kanë qenë 1.176 kompani aktive në industri të ndryshme brenda sektorit; megjithatë, numri i firmave aktive është ulur lehtë vitin e kaluar. Rreth 20 firma janë mbyllur ose janë larguar përkohësisht nga tregu. Duhet theksuar se pas një viti pandemie në vitin 2020, një numër i vogël firmash në të gjithë sektorët kanë pezulluar përkohësisht aktivitetin e tyre, ndërsa një numër shumë i vogël i tyre janë mbyllur përgjithmonë.

Tabela 2. Struktura industriale e firmave në sektorin e metaleve

Divizioni (Sektori)	Grupi (Industria)	Klasa (Nën-sektori industrial)
Prodhimi i metaleve bazë	Prodhimi i hekurit dhe çelikut bazë dhe aliazheve të hekurit	Prodhimi i hekurit dhe çelikut bazë dhe aliazheve të hekurit
	Prodhimi i tubave, gypave, profileve të zbrazëta dhe pajisjeve të ngjashme prej çeliku	Prodhimi i tubave, gypave, profileve të zbrazëta dhe pajisje të ngjashme prej çeliku
	Prodhimi i produkteve të tjera të përpunimit të parë të çelikut	Tërheqja e ftohtë e shufrave
		Rrotullimi i ftohtë i shiritave të ngushtë
		Tërheqje e ftohtë e telit
	Derdhja e metaleve	Derdhja e hekurit
		Derdhja e çelikut
		Derdhja e metaleve të lehta
		Derdhja e metaleve të tjera me ngjyra
Prodhimi i produkteve metalike të përpunuara, përveç makinerive dhe pajisjeve	Prodhimi i produkteve metalike strukturore	Prodhimi i konstruksioneve metalike dhe pjesëve të strukturave
		Prodhimi i dyerve dhe dritareve prej metali
	Prodhimi i cisternave, rezervuarëve dhe kontejnerëve prej metali	Prodhimi i radiatorëve dhe kaldajave për ngrohje qendrore
		Prodhimi i cisternave tjera, rezervuarëve dhe kontejnerëve prej metali
	Farkëtimi, presimi, stampimi dhe formimi me rrokullisje i metaleve; metalurgjia e pluhurit	Farkëtimi, presimi, stampimi dhe formimi me rrokullisje i metaleve; metalurgjia e pluhurit
	Trajtimi dhe veshja e metaleve; përpunimit me makinë	Trajtimi dhe veshja e metaleve
	Prodhimi i produkteve të tjera metalike të fabrikuara	Prodhimi i fuçive prej çeliku dhe kontejnerëve të ngjashëm
		Prodhimi i paketimeve metalike të lehta
		Prodhimi i produkteve të telit, zinxhirëve dhe sustave
		Prodhimi i fiksuesve dhe produkteve të makinerive të vidhave
		Prodhimi i produkteve të tjera metalike të përpunuara n.e.c.

Sektori i metaleve në Kosovë është i organizuar në nëntë nën-sektorë (industri) kryesore që burojnë nga dy divizionet kryesore në nomenklaturën NACE ('Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne'), përkatësisht prodhimi i metaleve bazë dhe prodhimi i produkteve të përpunuara, përveç makinerisë dhe pajisjeve (Tabela 2). Divizioni i parë, prodhimi i hekurit dhe çelikut bazë dhe aliazheve të hekurit, përfshin kryesisht kompanitë për prodhimin e konstruksioneve metalike të përdorura kryesisht në sektorin e ndërtimit. Aktualisht, në këtë nën-sektor janë të regjistruara 102 kompani (aktive dhe joaktive). Në kategorinë e dytë, prodhimin e tubave, gypave, profileve të zbrazëta dhe pajisjeve përkatëse prej çeliku, janë 22 kompani të regjistruara, të angazhuara kryesisht në prodhimin dhe përpunimin e tubave dhe gypave të ndryshëm. Janë rreth 50 kompani të regjistruara për prodhimin e produkteve të përpunimit të parë të çelikut. Bizneset e këtij sektori industrial janë të fokusuar kryesisht në tregun vendor të sektorit të ndërtimit. Klasifikimi i fundit në ndarjen e parë përbëhet nga kompanitë, aktiviteti kryesor i të cilave është derdhja e çelikut dhe metaleve. Sipas të dhënave të ARBK-së, aktualisht në këtë grup janë të regjistruara rreth 70 kompani.

Divizioni i dytë i kompanive në sektorin e metaleve në Kosovë është më i madh, më i organizuar dhe më i ekspozuar ndaj tregjeve të eksportit. Fatkeqësisht, të dhënat e disponueshme nga ARBK nuk bëjnë dallim ndërmjet kompanive aktive dhe joaktive, ndërsa shifrat e përgjithshme janë shumë më të larta se ato të ATK-së (shih Tabela 1). Në bazën e të dhënave të ARBK-së, në këtë divizion janë të regjistruara rreth 2,200 firma. Duke supozuar se të dhënat nga ATK pasqyrojnë më saktë sektorin, mund të supozohet me siguri se shumica e këtyre firmave ose janë joaktive ose operojnë në tregje joformale. Prodhimi i produkteve metalike strukturore është nën-sektori më i madh me 1,194 kompani të regjistruara, pasuar nga trajtimi dhe veshja e metaleve me rreth 459 kompani të regjistruara. Prodhimi i cisternave, rezervuarëve dhe kontejnerëve është nën-sektori më i vogël, megjithëse premtues, për sa i përket numrit të kompanive në këtë divizion, i cili ka kontribuar ndjeshëm në eksportet e sektorit në vitet e fundit.

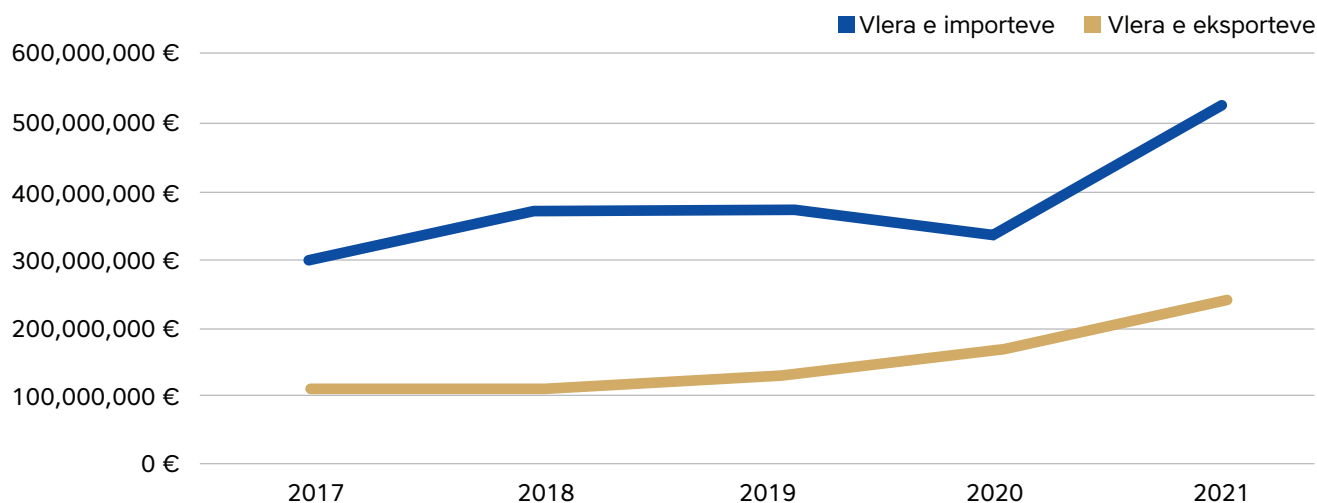
Sa i përket përqendrimit rajonal të kompanive për përpunimin e metaleve, rajoni i Prishtinës ka numrin më të madh, duke përfshirë kompaninë më të madhe për nga vlera e prodhimit dhe qarkullimi (Ferronikeli, me vendndodhje në Glllogoc).

2.2 Tregu i Industrisë Metalike të Kosovës

Eksportet e produkteve metalike të Kosovës kanë shënuar rritje konstante gjatë pesë viteve të fundit. Një rritje më e shprehur vihet re gjatë vitit të fundit, e shkaktuar kryesisht nga rritja e çmimeve, duke rezultuar në rritje nominale të lartë prej rreth 42%, por një rritje relativisht më e ulët e eksporteve reale ose e peshës neto të të gjitha metaleve të eksportuara me rreth 21%.

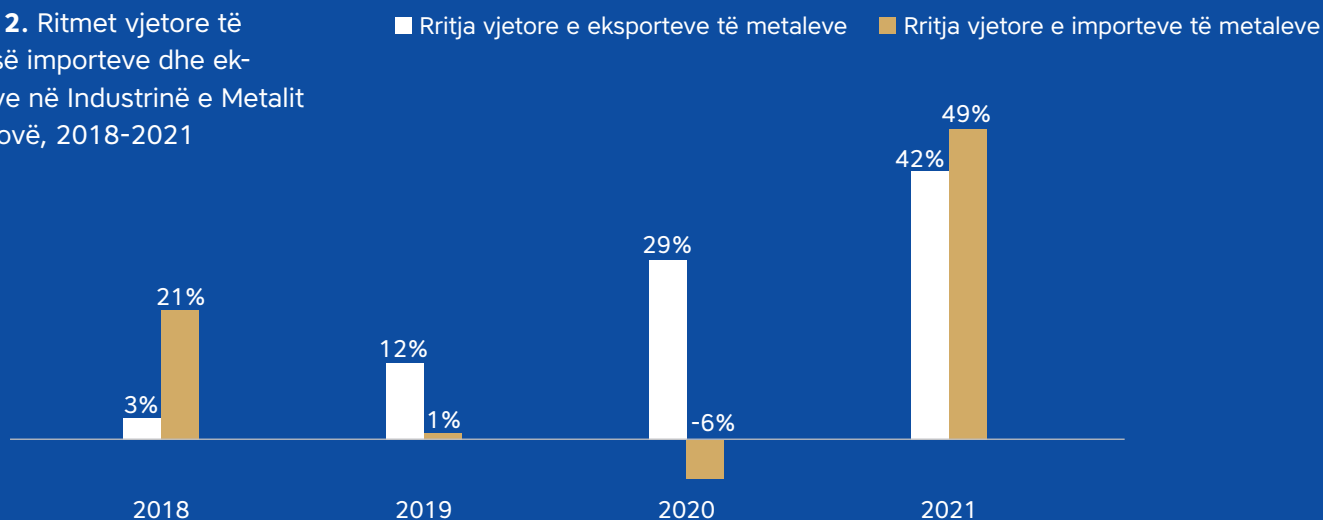
Siç është paraqitur në Figurën 1, nga rreth EUR 114 milionë në vitin 2017, eksportet e përgjithshme të lidhura me metalin janë më shumë se dyfishuar në pesë vite, duke arritur në rreth EUR 243 milionë në vitin 2021. Importet e produkteve metalike gjithashtu kanë treguar një trend të ngjashëm rritjeje, nga rreth EUR 306 milionë në vitin 2017, në rreth EUR 522 milionë në vitin 2021 (shih Figurën 1).

Duhet të theksohet se të dhënat statistikore të disponueshme në Kosovë janë pjesërisht jo-konsistente. Të dhënat e eksportit, siç janë paraqitur në Figurën 1, janë më të larta se qarkullimi i sektorit të metaleve (shih Tabelën 1). Të dhënat e ndërlidhura vijnë nga dy burime të ndryshme.

Figura 1. Vlera vjetore e importeve dhe eksporteve të Industrisë Metalike të Kosovës, 2017-2021

Burimi: Llogaritjet e autorit, të dhënat e Doganës së Kosovës

Duke i shikuar trendet e rritjes (shih figurën 2), eksportet e metaleve paraqesin një perspektivë premtuese, me një rritje vjetore të normës së rritjes së eksporteve, me një mesatare prej 28% gjatë tri viteve të fundit. Trend i kundërt vërehet në ritmet e rritjes së importeve midis viteve 2018 dhe 2020, duke rezultuar në një rritje negative në vitin 2020. Megjithatë, një rritje e shpejtë është shënuar në vitin 2021, me një rritje prej 49% krahasuar me një vit më parë. Këto ndryshime janë ndikuar kryesisht nga kriza e shkaktuar nga pandemia COVID-19, e cila ka prekur zinxhirin e furnizimit global. Është e rëndësishme të theksohet se rritja reale e eksportit në vitin 2021, për sa i përket peshës neto të metaleve, është rreth 21%, ndërsa rritja reale e importit është vetëm rreth 5%, që tregon një çmim relativisht më të lartë të importit në krahasim me çmimet e eksportit të metaleve në Kosovë.

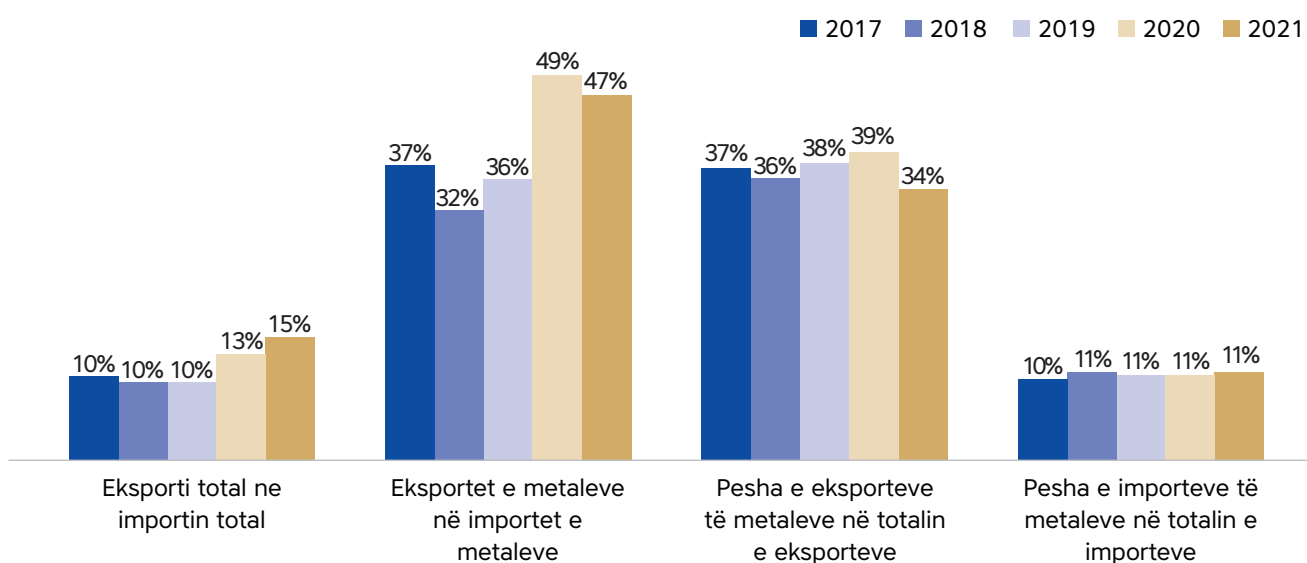
Figura 2. Ritmet vjetore të rritjes së importeve dhe eksporteve në Industrinë e Metalit në Kosovë, 2018-2021

Burimi: Llogaritja e autorit, të dhënat e Doganës së Kosovës

Raporti i eksporteve të metaleve ndaj importeve të metaleve është rritur ndjeshëm, nga rreth 37% sa ishte në vitin 2017, në rreth 47% në vitin 2021 (figura 3). Eksportet e sektorit të metaleve po rriten shumë më shpejt se sa importet, duke treguar një performancë dukshëm më të mirë tregtare në krahasim me trendin e përgjithshëm të tregtisë së vendit, pasi totali i eksporteve të Kosovës ndaj importeve është rritur nga rreth 10% në vitin 2017, në vetëm rreth 15% në vitin 2021.

Eksportet e metaleve zënë një pjesë të konsiderueshme të eksporteve të përgjithshme, duke u rritur nga rreth 36% në vitin 2017, në 39% në vitin 2020, por me një rënie (34%) në vitin 2021. Nga ana tjetër, pjesa e importeve të metaleve në totalin e importeve është stabile ndër vite, duke zënë rreth 11% të importeve të përgjithshme të Kosovës.

Figura 3. Industria Metalike e Kosovës, trendet e tregut, 2017-2021



Burimi: Llogaritjet e autorit, të dhënat e Doganës së Kosovës

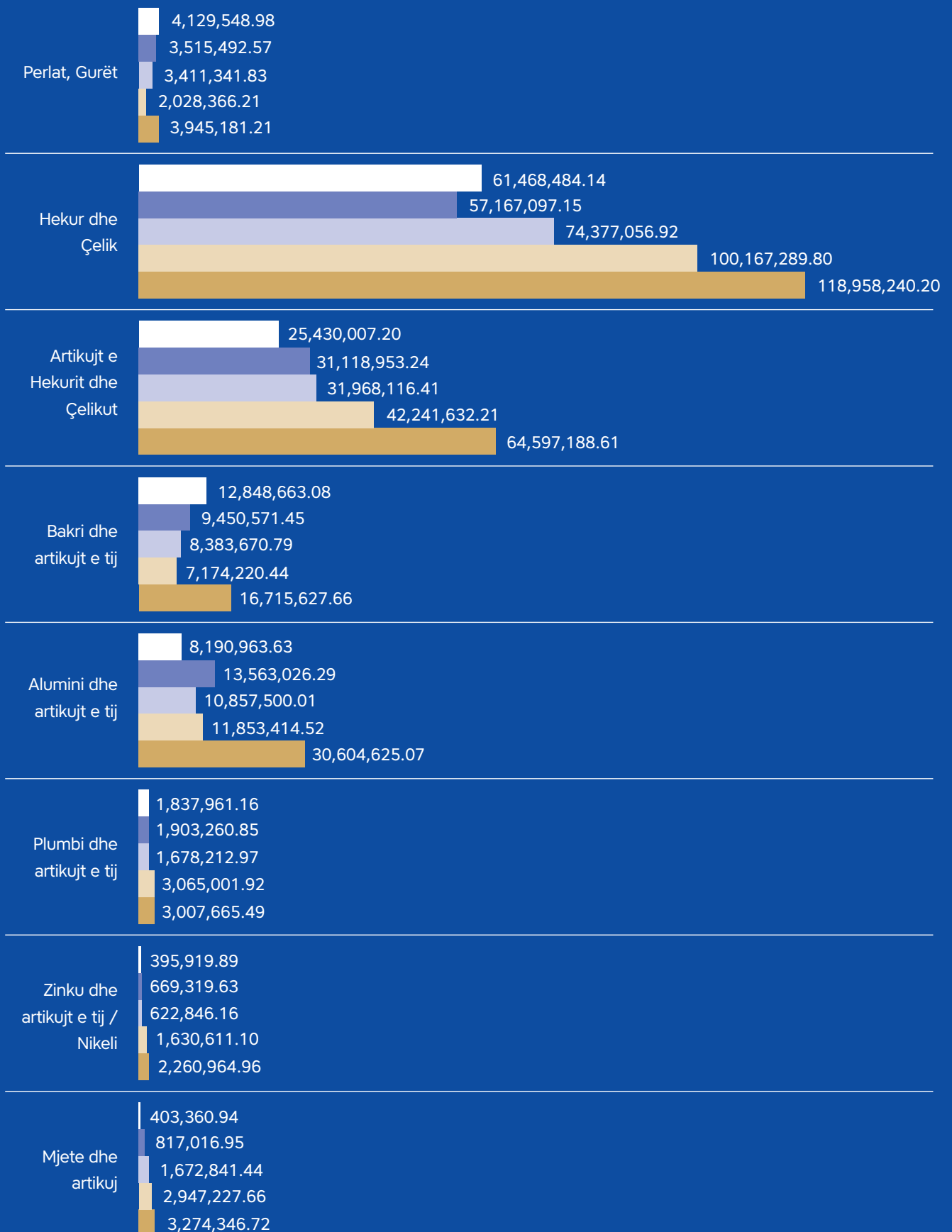
Për një analizë më të detajuar të tregtisë së industrisë së metaleve, shqyrtohen llojet kryesore të metaleve. Grupet e produkteve janë përcaktuar dhe analizuar duke ndjekur kodet e produkteve të përdorura nga Dogana e Kosovës, të cilat janë të harmonizuara me Statistikat e Tregtisë Ndërkombëtare të Kombeve të Bashkuara, Sistemet e Harmonizuara të Përshkrimit dhe Kodimit të Mallrave (HS). Sipas sistemit të kodimit HS të Doganës së Kosovës, janë analizuar grupet e mëposhtme;

- Perlat, gurët e çmueshëm ose gjysmë të çmueshëm/metalet/ bizhuteria imituese
- Hekuri dhe çeliku (kryesisht metale bazë dhe skrap)
- Artikuj prej hekuri ose çeliku (produkte prej hekuri dhe çeliku)
- Bakri dhe artikujt prej tij
- Alumini dhe artikujt prej tij
- Plumbi dhe artikujt prej tij
- Zinku/Nikeli dhe artikujt prej tij
- Artikuj të ndryshëm prej metali bazë, vegla, kallaj, cermet

Figura 4 më poshtë tregon trendet e eksportit sipas llojit të metaleve, ndërmjet viteve 2017-2021. Rritja e vazhdueshme paraqitet qartë nga dy kategori produktesh, përkatësisht hekuri dhe çeliku i papërpunuar dhe artikujt prej hekuri dhe çeliku.

Figura 4. Eksportet e sektorit metalik, sipas llojit të metaleve, 2017-2021

■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021



Burimi: Llogaritjet e autorit, grupi i të dhënave të Doganës së Kosovës

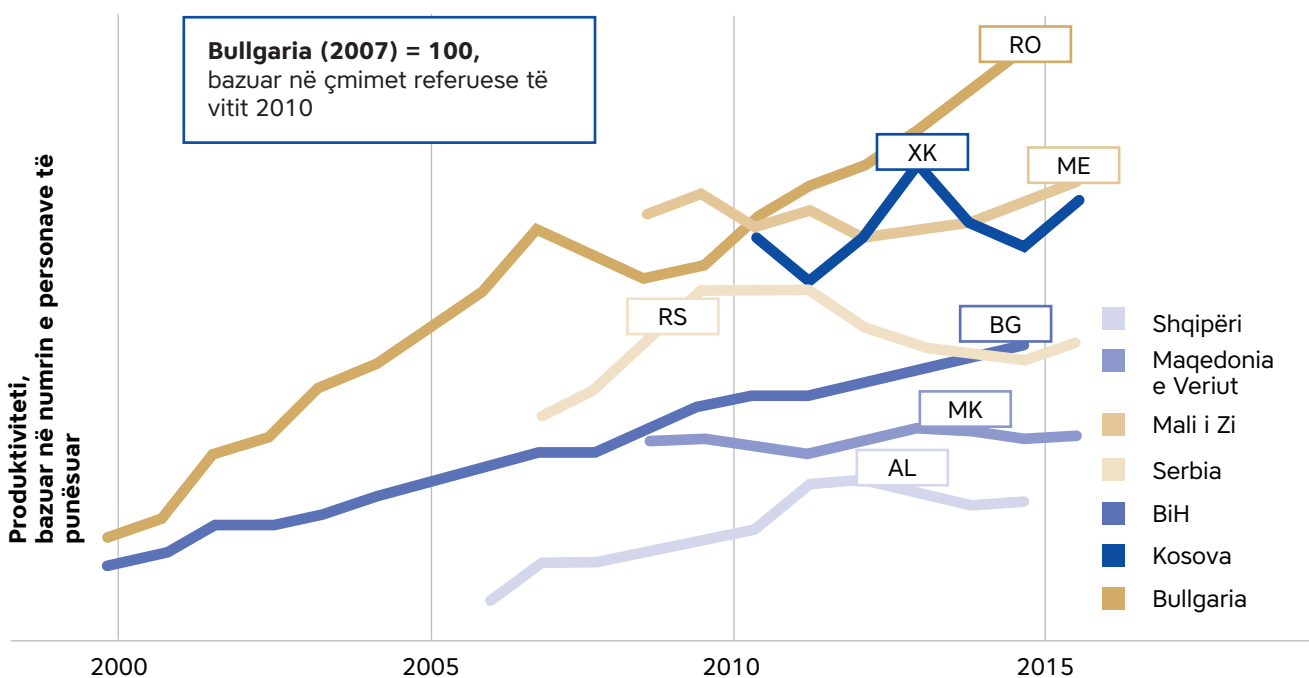
Ndër të gjitha kategoritë, produktet metalike të papërpunuara prej hekuri dhe çeliku⁵ kanë shënuar një trend pozitiv të rritjes së eksporteve neto, nga rreth EUR 60 milionë sa ishte në vitin 2017, për të arritur në rreth EUR 118 milionë në vitin 2021. Një trend i ngjashëm i rritjes vërehet tek artikujt prej hekuri dhe çelikut, duke u rritur nga rreth EUR 25 milionë sa ishte në vitin 2017, në rreth EUR 64 milionë në vitin 2021. Lloji i tretë më i eksportuar i metalit është alumini dhe artikujt e lidhur me të, duke arritur në rreth EUR 30 milionë në vitin 2021 nga një bazë më e ulët prej rreth EUR 8 milionë në vitin 2017. Bakri dhe artikujt e lidhur gjithashtu kanë arritur rreth EUR 16 milionë në eksporte në vitin 2021, nga rreth EUR 12 milionë sa ishte në vitin 2017. Kategoritë e tjera, duke përfshirë plumbin, zinkun, nikelin, perlat dhe gurët e çmueshëm, si dhe veglat dhe artikujt e lidhur, përbëjnë rreth 5% të të gjitha eksporteve të metaleve (rreth EUR 12 milionë). Përkundër peshës relativisht më të ulët në eksportet e përgjithshme, plumbi, zinku, veglat dhe artikujt e lidhur kanë regjistruar një trend rritjeje gjatë tri viteve të fundit.

Një trend i ngjashëm vërehet në importe, ku peshën kryesore të importeve të metaleve e zënë metalet bazë të hekuri dhe çelikut dhe artikujt prej hekuri e çeliku. Plumbi dhe artikujt e lidhur me të janë e vetmja kategori metalike me bilanc pozitiv tregtar, me rreth EUR 3 milionë eksporte, krahasuar me rreth EUR 578,000 importe në vitin 2021.

2.2.1 Analiza e produktivitetit dhe konkurrueshmërisë me vendet tjera

Kur krahasohet konkurrueshmëria e Kosovës me vendet e rajonit, nivelet e produktivitetit dhe rritja e industrisë mund të shihen si treguesit më të rëndësishëm. Këta janë tregues të rëndësishëm të pozicionit konkurrues të një vendi. Intervistat me përfaqësues të sektorit privat dhe palët e interesuara kanë treguar se konkurrentët kryesorë në sektorët e prodhimit të metaleve janë të vendosur në vendet fqinje me Kosovën, veçanërisht në Shqipëri, BiH, Bullgari, Mal të Zi, Maqedoninë e Veriut dhe Serbi.

Figura 5. Nivelet e produktivitetit, ekonomia e përgjithshme



Burimi: wiiw Baza e të dhënave të produktivitetit të Ballkanit Perëndimor, Publikimi i BE KLEMS 2019

⁵ Kjo kategori që përmban hekur dhe çelik janë kryesisht metale të papërpunuara, skrap dhe produkte të metaleve bazë

Sipas bazës së të dhënave të produktivitetit të Ballkanit Perëndimor, (wiiw) shkalla e rritjes së vlerës së shtuar për kokë banori në Kosovë ishte 3% ndërmjet viteve 2009-2017, e që është e krahasueshme me vendet e tjera të Ballkanit Perëndimor. Vetëm Serbia dhe Maqedonia e Veriut kanë pasur vlera më të ulëta. Figura 5 tregon se si është zhvilluar produktiviteti kombëtar në vende të caktuara me kalimin e kohës. Shumica e vendeve fqinje kanë shënuar progres të mirë, duke përfshirë edhe Kosovën. Treguesit e produktivitetit të Rumanisë janë dukshëm më të lartë se ato të vendeve të tjera. Produktiviteti i Shqipërisë është më i ulët se ai i vendeve të tjera dhe ka ngecur gjatë viteve të fundit⁶.

Të dhënat për kostot e punës për njësi nuk janë të disponueshme për Kosovën, dhe krahasimi me vendet e tjera të Ballkanit Perëndimor nuk është i mundur. Shkalla e papunësisë ka qenë 25.7%, që është më e larta nga vendet e Ballkanit Perëndimor⁷.

Spektori i prodhimit në Kosovë ka një përqindje mesatare sektoriale të vlerës së shtuar prej 13.1%, që është e ulët në krahasim me vendet e tjera të Ballkanit Perëndimor. Vlerat për Serbinë dhe Rumaninë janë shumë më të larta (mbi 20%). Në BdeH, Kosovë dhe Mal të Zi sektori i tregtisë me shumicë dhe pakicë ka përqindjen më të madhe të vlerës së shtuar, me rreth 15%⁸. Baza e të dhënave të produktivitetit të Ballkanit Perëndimor zbulon norma të larta të rritjes së produktivitetit në pasuri të paluajtshme dhe në sektorin e bujqësisë për Kosovën, por vetëm norma mesatare të rritjes për sektorin e prodhimit. Megjithatë, rritja mesatare e produktivitetit në sektorin e prodhimit është rreth 8% (2012 – 2018), që është dukshëm më e lartë se ajo për Shqipërinë, Serbinë dhe Maqedoninë e Veriut.

Në lidhje me performancën e nivelit të industrisë, vetëm disa vende (veçanërisht BiH dhe Maqedonia e Veriut) kanë treguar një zhvendosje të konsiderueshme drejt prodhimit në vitet e fundit. Në disa raste, ka pasur një zhvendosje drejt tregtisë me shumicë dhe pakicë (Mali i Zi dhe Kosova), ndërtimi (Mali i Zi dhe Maqedonia e Veriut) dhe, në masë më të vogël, shërbimet e biznesit me njohuri intensive. Një përqindje në rritje për shërbimet e TIK-ut vërehet në Kosovë dhe Serbi⁹.

Për sa i përket konkurrencës relative të eksporteve të metaleve të Kosovës, performanca e eksportit të nën-sektorëve metalikë vlerësohet si relative në raport me trendin e rritjes në importimin e produkteve të ngjashme në tregun e BE-së. Figura 6 tregon se sektori i metaleve në Kosovë mbetet shumë konkurrues në krahasim me tregun e BE-së gjatë të kaluarës së afërt. Figura ilustron normën mesatare të rritjes së importeve të metaleve në tregun e Bashkimit Evropian gjatë periudhës 2017-2021 (boshti vertikal dhe horizontal) kundrejt normës mesatare të përgjithshme të rritjes së eksporteve të metaleve prodhuese të Kosovës ndërmjet viteve 2017 dhe 2021 (boshti vertikal dhe horizontal), për pjesën kryesore të llojeve të metaleve. Çdo lloj përshkruhet nga një fluskë. Për secilin lloj metali, vlera përkatëse në boshtin vertikal dhe horizontal paraqet normën mesatare të rritjes së importeve të BE-së gjatë periudhës 2017-2021, ndërsa vlera përkatëse në boshtin vertikal dhe horizontal paraqet normën mesatare të rritjes së eksporteve të Kosovës ndërmjet viteve 2017-2021. Importet në tregun e Bashkimit Evropian ofrojnë një potencial tregu për kompanitë kosovare. Rritja mesatare e importeve është më e lartë tek artikujt prej plumbi, alumini dhe

6 Reiter, Oliver; Schwarzhappel, Monika; Stehrer, Robert (2020) : Productivity and competitiveness of the Western Balkan countries: An analysis based on the wiiw Western Balkan Productivity Database, Policy Notes and Reports, No. 37, The Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw), Vienna.

7 OECD, 2021, Competitiveness in South East Europe, 2021, A Policy Outlook, <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/66c185f2-en/index.html?itemId=/content/component/66c185f2-en>

8 Reiter, Oliver; Schwarzhappel, Monika; Stehrer, Robert (2020) : Productivity and competitiveness of the Western Balkan countries: An analysis based on the wiiw Western Balkan Productivity Database, Policy Notes and Reports, No. 37, The Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw), Vienna.

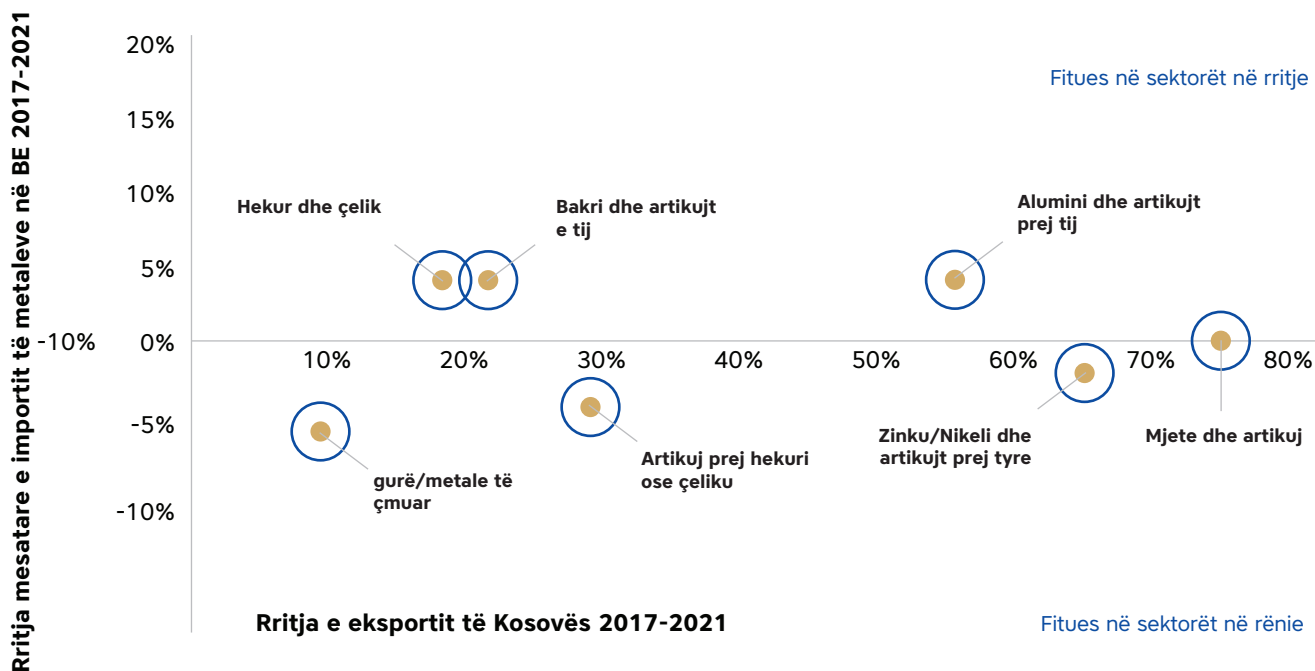
International Economic Studies (wiiw), Vienna.

9 wiiw Baza e të dhënave të produktivitetit të Ballkanit Perëndimor, <https://data.wiiw.ac.at/annual-database.html>

bakri, pasuar nga hekuri dhe çeliku dhe veglat metalike. Një ritëm pak më i ulët i rritjes shihet tek importet e gurëve dhe metalet e çmueshme.

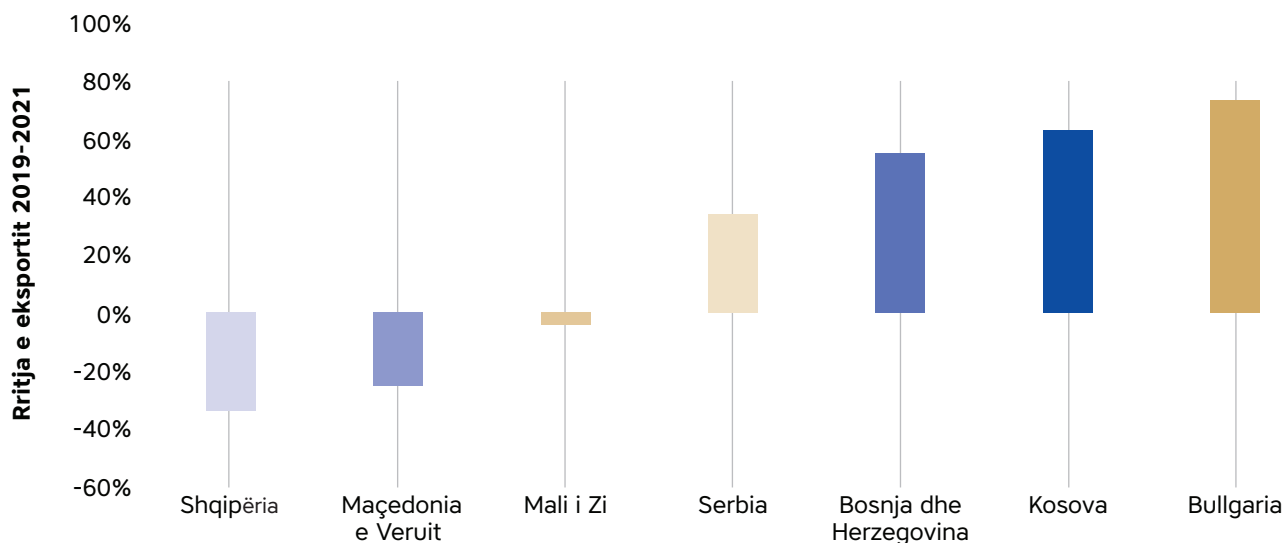
Siç ilustron në diagram, në të gjitha llojet e metaleve, eksportet e metaleve kosovare kanë një normë mesatare të lartë të rritjes, me ritme më të larta të eksportit të veglave dhe artikujve metalikë (rreth 74%), e pasuar nga zinku dhe nikeli dhe artikujt përkatës, eksportet e plumbit dhe aluminit. Një normë e lartë e rritjes së eksporteve të veglave dhe artikujve metalikë mund të sugjerojë një tendencë të shtuar të kompanive metalike të Kosovës për të eksportuar produkte me vlerë të shtuar. Duke pasur parasysh se tregu i BE-së ofron një treg të madh potencial, ai përfaqëson një nga tregjet kryesore të synuara për një rritje të ardhshme të industrisë së prodhimit të metaleve në Kosovë. Normat e rritjes së llojeve të metaleve të eksportuara ndjekin të njëjtin trend në rritje si importet e metaleve në tregun e BE-së, veçanërisht për plumbin, aluminin, bakrin dhe deri në një farë mase për veglat dhe artikujt metalikë të lidhur.

Figura 6. Rritja e furnizimit kombëtar dhe kërkesës ndërkombëtare për produkte metalike të eksportuara nga Kosova në vitin 2021



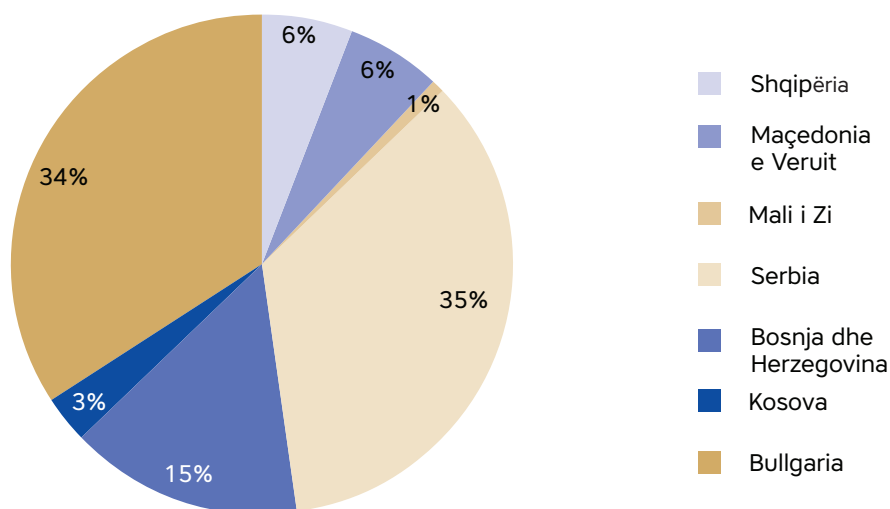
Burimi: Llogaritjet e autorit, Qendra Ndërkombëtare e Tregtisë, të dhënat e Doganës së Kosovës, periodha: 2017 - 2021

Kur merret parasysh periodha e shkurtër (2019-2021), modeli i eksportit ka ofruar vlera edhe më të larta, jo vetëm për Kosovën, por edhe për shumë vende të tjera fqinje, siç është paraqitur në Figurën 7. Shumica e tyre kanë një industri shumë më të madhe të prodhimit të metaleve. Për shembull, eksportet e metaleve të Serbisë dhe Bullgarisë në vitin 2021 ishin secila më shumë se EUR 2 miliardë për të dy nën-sektorët e hekurit dhe çelikut, si dhe për artikujt prej hekuri dhe çeliku, krahasuar me rreth EUR 250 milionë për Kosovën. Kur e shikojmë për së afërmi nën-sektorin e përzgjedhur (Hekuri dhe Çeliku), Bullgaria dhe BdeH shfaqin ritme të ngjashme apo edhe më të larta të rritjes në të kaluarën e afërt krahasuar me Kosovën, ndërsa Serbia shfaqë një performancë pak më të ulët. Nga ana tjetër, Maqedonia e Veriut dhe Mali i Zi duket se kanë humbur konkurrencën në të dy nën-sektorët kryesorë të konsideruar.

Figura 7. Zhvillimi i eksportit të hekurit dhe çelikut ndërmjet viteve 2019 dhe 2021

Burimi: Llogaritjet e autorit, Qendra Ndërkombëtare e Tregtisë

Përkundër normave mjaft mbresëlënëse të rritjes së industrisë kosovare të prodhimit të metaleve gjatë viteve të fundit, duhet të merret parasysh se pjesa e vëllimit të eksportit të metaleve të Kosovës është shumë e vogël në krahasim me atë të shumicës së shtatë vendeve fqinje (3% vëllimi i përgjithshëm i eksportit prej rreth EUR 3.5 miliardë në vitin 2021, shih Figura 8). Në tregun kryesor të eksportit, konkurrentët kryesorë rajonalë të Shqipërisë vijnë kryesisht nga Serbia dhe Maqedonia e Veriut (përveç Turqisë, Greqisë dhe Italisë). Sa i përket Maqedonisë së Veriut, si tregu i dytë më i rëndësishëm i eksportit për produktet metalike kosovare, konkurrentët rajonalë janë kryesisht nga Serbia, Shqipëria dhe Bullgaria (përveç Ukrainës, Rumanisë dhe Greqisë)¹⁰.

Figura 8. Përqindja e vëllimit të eksportit të produkteve metalike dhe hekurit sipas vendeve të përzgjedhura për vitin 2021

Burimi: Llogaritjet e autorit, Qendra Ndërkombëtare e Tregtisë

¹⁰ Bazuar në të dhënat tregtare të QNT 2021

3. Harta e palëve të interesuara

Palë të ndryshme të interesit luajnë rol të rëndësishëm në kontekstin e zhvillimit të zinxhirit të vlerës së prodhimit të metaleve. Palët e tilla të interesit mund të ndahen në tri grupe sipas roleve të tyre përkatëse.

Palët primare të interesit janë të përfshirë drejtpërdrejt dhe aktivisht në zinxhirin e vlerës së prodhimit të metaleve. Palët dytësore të interesit kanë një marrëdhënie indirekte pasi shumica e tyre janë përgjegjëse për mjedisin e biznesit në të cilin janë ngërthyer zinxhirët e vlerës së frutave. Kjo nuk do të thotë se ata janë më pak të rëndësishëm për zhvillimin e zinxhirit të vlerës së prodhimit të metaleve. Palët terciare të interesit janë akterë të jashtëm që as nuk marrin vendime dhe as nuk përfitojnë drejtpërdrejt nga operacionet e zinxhirit të vlerës.

Nga njëra anë, akterët e ndryshëm luajnë rol të ndryshëm mundësues në ekosistemin e prodhimit të metaleve në Kosovë. Nga ana tjetër, ata ndonjëherë mund të kenë interesa të ndryshme, megjithëse dinamika mes tyre është interesante për t'u kuptuar. Palët e interesuara, si ministritë apo shoqatat kanë marrëdhënie indirekte me subjektet kryesore prodhuese, pasi shumica e tyre janë përgjegjëse për mjedisin e biznesit në të cilin janë ngërthyer zinxhirët e vlerës së prodhimit të metaleve. Kjo nuk do të thotë se ata janë më pak të rëndësishëm për zhvillimin e këtij zinxhiri të vlerave.

Ata mund të kenë ndikim të fortë në zonat ku strehohen refugjatët dhe të ndikojnë në vendimet e grupeve të tjera të interesit. Tabela 3 paraqet akterët kryesorë të identifikuar dhe rolet e tyre kryesore.

Tabela 3. Palët kryesore të interesit në zinxhirin e vlerës së prodhimit të metaleve

Nr.	Palët e interesuara (grupet)	Interesi	Rëndësia	Ndikimi	Shembujt
Palët primare të interesit					
1	NVM-të	NVM-të nga sektori i prodhimit të metaleve mbulojnë të gjithë zinxhirin e vlerës. Ata ndërveprojnë me furnitorët dhe blerësit e tyre. Çdo përmirësim i zinxhirit të vlerës së prodhimit të metaleve në të cilin janë përfshirë NVM-të do të përmirësojë konkurrencën e tyre dhe do të çojë në krijimin e vendeve të reja të punës.	4	2	
2	Jo NVM-të	Kompanitë e mëdha nga sektori i prodhimit të metaleve mbulojnë tërë zinxhirin e vlerës së brendshme. Ata janë akterë dominues me pozicione të forta tregu dhe shpesh të përfshirë në zinxhirët e furnizimit global të lidhur. Firmat e mëdha janë në gjendje të hyjnë në segmente të reja të tregut vendor ose ndërkombëtar. Ata luajnë rol kyç në industrinë e prodhimit të metaleve në Kosovë.	4	4	
3	Universitetet dhe Institucionet e Kdhe Zh (kërkime dhe zhvillim)	Universitetet dhe institucionet e K dhe Zh-së supozohet të ofrojnë të diplomuar të trajnuar mirë, si dhe të ofrojnë zgjidhje inovative dhe teknologji të reja prodhimi që do të prezantohen nga industria vendore. Bashkëpunimi i ngushtë me sektorin privat është një çelës për të përmirësuar aftësinë inovative të sektorit të prodhimit të metaleve.	3	2	Universiteti i Prishtinës

Nr.	Palët e interesuara (grupet)	Interesi	Rëndësia	Ndikimi	Shembujt
Palët dytësore të interesit					
4	Ministria e Industrisë, Ndërmarrësisë dhe Tregtisë (MINT)	MINT është përgjegjës për të mbështetur sektorin privat duke ofruar kushte të përshtatshme kornizë për rritje dhe konkurrencë. Rritja e strategjive dhe ndërhyrjeve përkatëse të ofruara nga MINT mund të ndihmojë industrinë e prodhimit të metaleve për të konkurruar më mirë në nivel kombëtar dhe ndërkombëtar dhe për të nxitur investimet në këtë sektor.	4	4	
5	Ministritë e tjera	Ministritë e tjera mund të mbështesin indirekt zhvillimin e zinxhirit të vlerës së sektorit të prodhimit të metaleve në Kosovë. Për shembull, nëpërmjet përmirësimit të programeve të arsimit dhe trajnimit, mbështetjes së infrastrukturës së K dhe Zh-së ose programit të stimulimit (taksave).	3-4	3	Ministria e Financave, Punës dhe Transferit Ministria e Arsimit, Shkencës dhe Teknologjisë, Ministria e Ekonomisë
6	Iniciativat Kllaster ose Organizatat e tjera të Anëtarësimit të Biznesit (OAB)	Ky grup i palëve të interesuara supozohet të forcojë kapacitetin inovativ dhe konkurrencën e industrisë vendase të prodhimit të metaleve. Rrjetëzimi, shkëmbimi i përvojave, transferimi i njohurive, fillimi i bashkëpunimit, ndërtimi i komunitetit ose bërja e ndeshjeve janë disa nga aktivitetet e ofruara nga ky grup i palëve të interesuara..	3	1	MIRECK ITP
7	Oda Ekonomike e Kosovës (OEK)	OEK i shërben ekonomisë së Kosovës dhe vepron si një partner i rëndësishëm për shumë institucione kombëtare. Ofron dialog social, nxit zhvillimin ekonomik dhe politika të mira makroekonomike.	4	3	

Nr.	Palët e interesuara (grupet)	Interesi	Rëndësia	Ndikimi	Shembujt
8	Agjencitë për mbështetjen e investimeve	Ka disa subjekte, si KIESA apo ECIKS, të cilat janë të mandatuara për të promovuar dhe mbështetur investimet dhe investitorët që janë të interesuar të angazhohen në Republikën e Kosovës. Të gjitha këto subjekte ofrojnë një gamë të gjerë shërbimesh për investitorët, duke filluar nga mbështetja në para-investimet deri tek shërbimet e kujdesit pas.	2	2	KIESA ECIKS
9	Shoqatat e Sektorëve	Shoqatat luajnë një rol të rëndësishëm pasi ato përfaqësojnë "zërin" e industrisë. Lobimi, avokimi, përfaqësimi i sektorit ose ofrimi i informacionit janë aktivitete tipike.	4	3	Shoqata e prodhuesve të metaleve Klubi i prodhuesve të Kosovës
Palët terciare të interesit					
10	Partnerët ndërkombëtarë dhe institucionet e BE-së	Ka shumë partnerë ndërkombëtarë aktivë në Kosovë për të ofruar mbështetje për entitete të ndryshme të sektorit privat dhe publik. Ata të gjithë synojnë të përmirësojnë kushtet kornizë për rritje, qëndrueshmëri dhe krijimin e vendeve të punës.	3	3	GIZ USAID

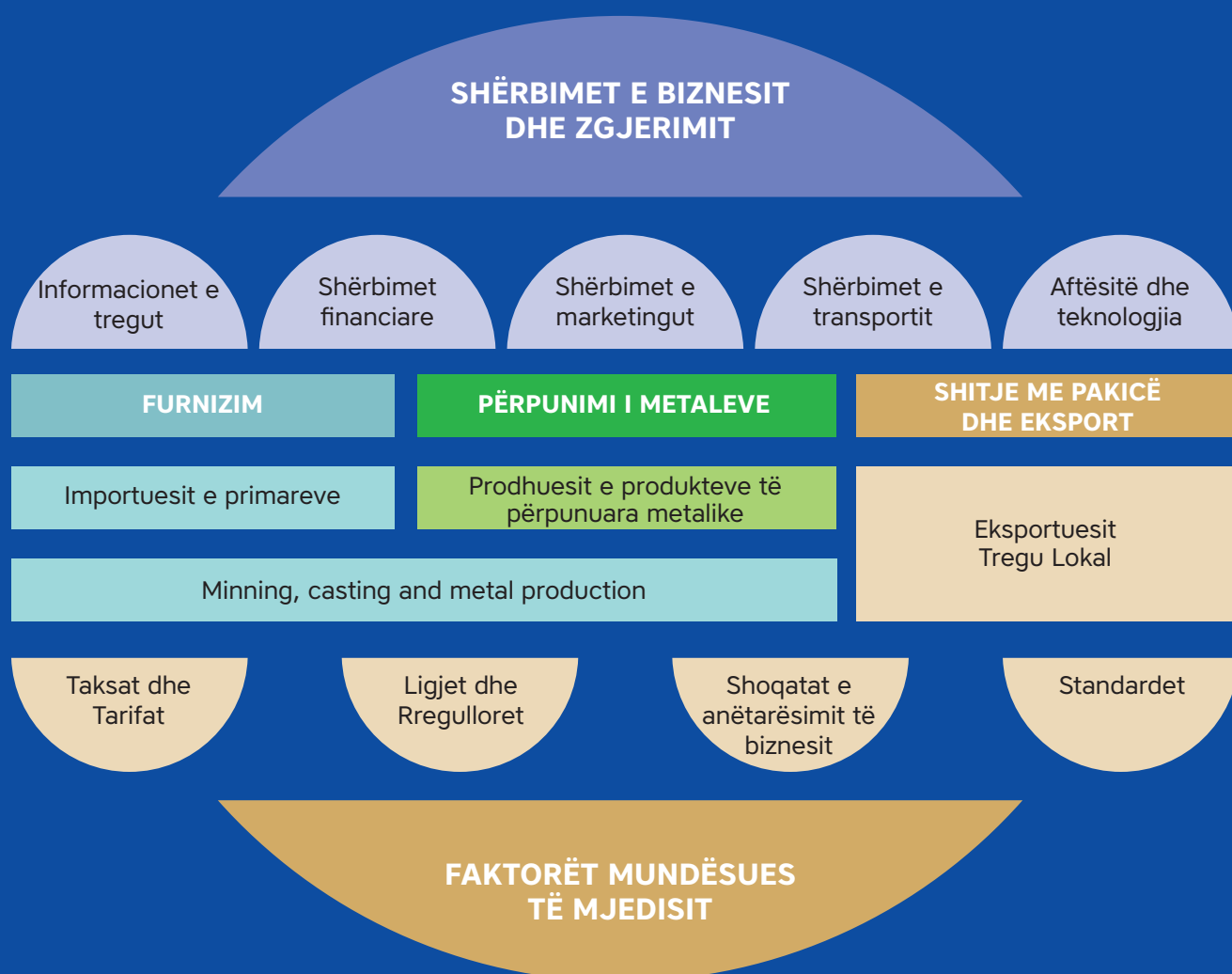
Burimi: Hulumtimet vetanake

4. Analiza e zinxhirit të vlerës

4.1 Harta e zinxhirit të vlerës së sektorit

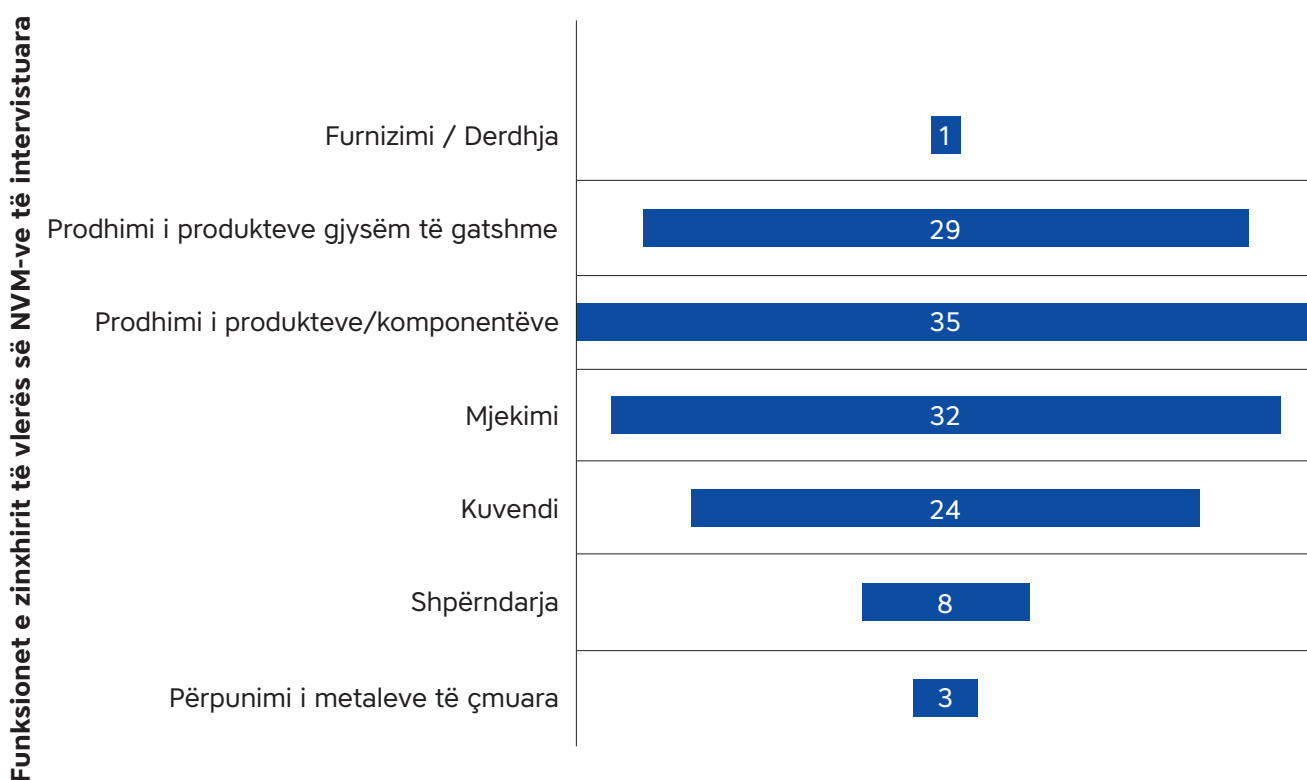
Figura e mëposhtme përshkruan hartën e zinxhirit të vlerës së sektorit të metaleve. Furnizimi, përpunimi i metaleve dhe shitja me pakicë dhe eksporti përfaqësojnë tri funksionet e zinxhirit bazë të vlerës. Objektivi i këtij studimi ka qenë industria e përpunimit të metaleve, dhe në këtë mënyrë studimi është fokusuar në ndërmarrjet që kryejnë këtë funksion. Një vështrim në industrinë e përpunimit të metaleve zbulon një zinxhir mjaft të thjeshtë vlerash, ku lënda e parë e importuar përpunohet në Kosovë, kryesisht në produkte gjysmë të përpunuara dhe me vlerë të kufizuar, dhe më pas ose shitet në tregun vendor ose eksportohet. Shërbimet mbështetëse organizohen rreth sektorit, veçanërisht në lidhje me financat, marketingun, informacionin dhe aftësitë e tregut dhe teknologjinë. Shumica e këtyre shërbimeve mbështetëse nuk janë specifike për industrinë e përpunimit të metaleve, dhe kështu shpesh dështojnë të përmbushin kërkesat e industrisë. Në fund, mjedisi favorizues karakterizohet kryesisht nga ligjet dhe rregulloret, si dhe sistemi i taksave dhe tarifave, ndërkohë që kompanitë rrallëherë organizohen në shoqatat e anëtarësimit të bizneseve (SHAB) dhe standardet e cilësisë nuk zbatohen shumë shpesh.

Figura 9. Harta e zinxhirit të vlerës së përpunimit të metaleve



Gjetjet e prezantuar në këtë seksion bazohen në gjetjet nga anketa me NVM-të e përpunimit të metaleve. Për këtë studim, në përgjithësi janë intervistuar 48 NVM. Në përgjithësi, ekziston një indikacion se NVM-të e përpunimit të metaleve në Kosovë nuk janë të specializuara në funksione specifike të zinxhirit të vlerës. Kjo vlerësohet nga fakti se shumica e NVM-ve të intervistuar të zinxhirit të vlerës kryejnë funksione të ndryshme të zinxhirit të vlerës. Një NVM e intervistuar kryen mesatarisht 3 funksione të zinxhirit të vlerës. Kjo është paraqitur në grafikun e mëposhtëm, ku vërehet se pjesa më e madhe e funksioneve të zinxhirit të vlerës së kryer janë prodhimi i produkteve/komponentëve, i pasuar nga trajtimi i metaleve dhe prodhimi i produkteve gjysmë të gatshme. Me fjalë të tjera, mbi 60% e kompanive të përpunimit të metaleve kryejnë këto tre funksione të zinxhirit të vlerës.

Figura 10. Funksionet e zinxhirit të vlerës së NVM-ve të intervistuar

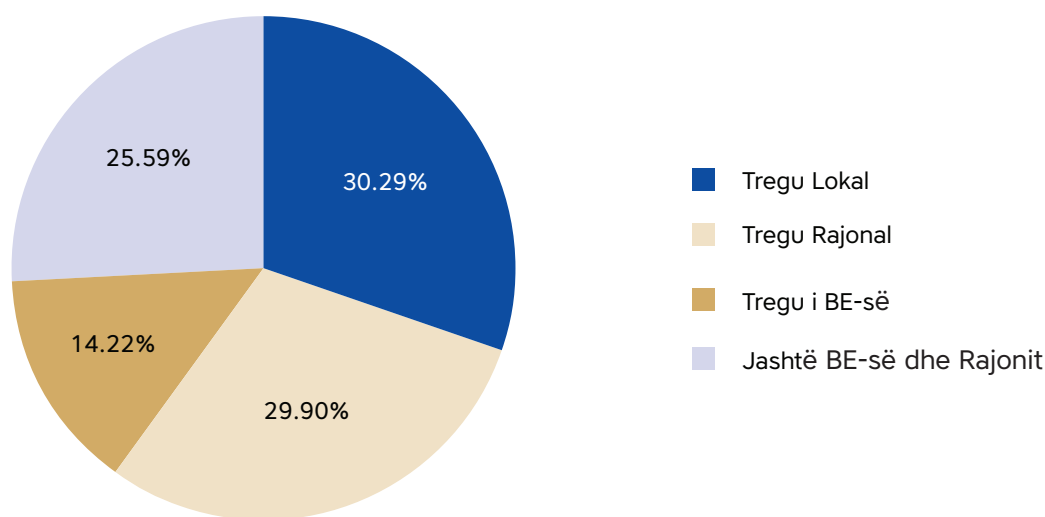


Burimi: Të dhënat e anketës, llogaritja e autorëve

4.2 Analiza e zinxhirit të vlerës: Pjesa e furnizimit

Ndërmarrjet e intervistuar pretendojnë se përdorin kanale të ndryshme për furnizimin e lëndës së parë, kryesisht për të zvogëluar varësinë nga një burim. Rreth 21% e kompanive pretendojnë se i plotësojnë nevojat e tyre për furnizim vetëm nga tregu vendor, ndërsa 19% të tjerë blejnë një pjesë të prodhimit primar në tregun vendor, përmes ndërmjetësve për furnizimin e produktit primar. Nga ana tjetër, 15% e kompanive të intervistuar importojnë tërë prodhimin e tyre primar direkt nga tregjet jashtë rajonit dhe BE-së. Meqenëse shumica e firmave të prodhimit të metaleve janë firma mikro ose të vogla (shih Fig. 11) marrja e lëndëve të para nga jashtë Kosovës është sfidë, pasi që sasia e lëndës së parë mbetet shumë e vogël, gjë që e bën importin të vështirë dhe pakrahasueshëm më të shtrenjtë.

Figura 11. Pjesa e furnizimit me lëndë të parë në bazë të origjinës



Burimi: Të dhënat e anketës, llogaritja e vetë autorëve

Tregu vendor dhe ai rajonal duket se paraqesin një peshë të ngjashme (rreth 30%) për sa i përket peshës së importeve të lëndëve të para. Kjo pasohet nga oferta nga vendet jo-rajonale dhe që nuk janë anëtare të BE-së, të cilat përbëjnë pak më shumë se një të katërtën e peshës së importit të furnizimit. Në fund, pak më shumë se 14% e furnizimit me metale importohet nga tregu i BE-së. Arsytet mbizotëruese për importimin nga BE-ja apo jashtë BE-së është cilësia zakonisht më e lartë e lëndës së parë, si dhe mungesa e disponueshmërisë së lëndëve të para të caktuara në Kosovë. Ndonjëherë kompanitë më të mëdha kanë gjithashtu strategji të shumëfishta të burimeve, që do të thotë se ato marrin furnizime nga disa burime, duke përfshirë nga BE-ja dhe jashtë BE-së.

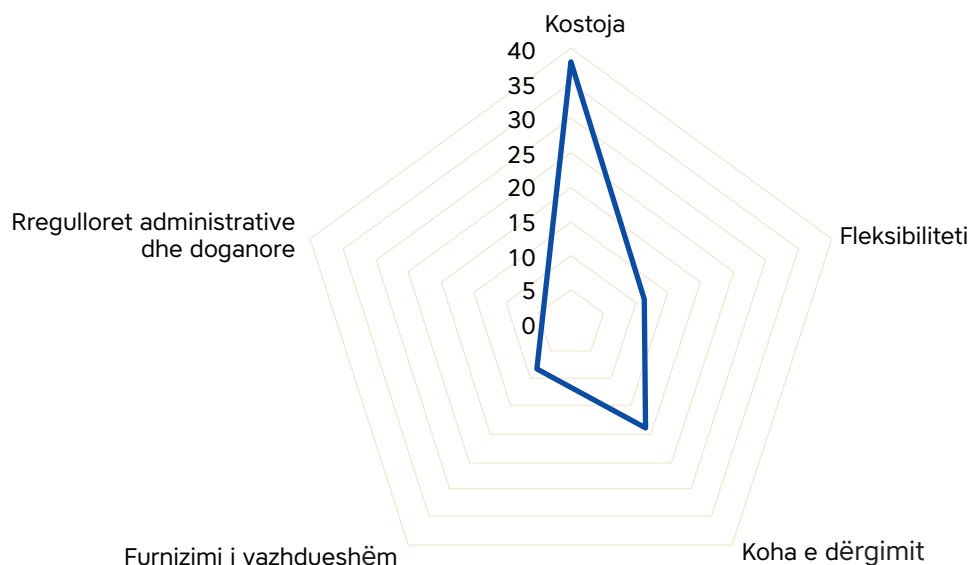
Shumica e ndërmarrjeve e identifikojnë furnizimin me lëndë të parë si një nga barrierat më të mëdha për aktivitetin e tyre të biznesit. Konkretisht, mbi 62% e ndërmarrjeve të intervistuar theksojnë ofertën si kufizim kryesor të biznesit. Ndër arsyet më të rëndësishme për këtë janë vështirësitë me të cilat përballlet sigurimi i furnizimit të qëndrueshëm, ndërsa kostoja e lartë e furnizimit është identifikuar gjithashtu si kufizim. Siç është paraqitur në Figurën 11, shumica e ndërmarrjeve nuk kanë burime në nivel vendor, dhe furnizimi i tyre varet nga trendet dhe sfidat globale. Problemet me sigurimin e furnizimit janë shfaqur veçanërisht të rëndësishme pas pandemisë COVID-19 me rritjen e kostos së produkteve primare dhe transportit. Kjo është

përkeqësuar nga lufta e fundit dhe e vazhdueshme në Ukrainë, e cila paraqet një eksportues të madh global të çelikut dhe produkteve të ngjashme.

Nëse hyjmë në më shumë detaje për të kuptuar më mirë kufizimin kryesor të furnizimit, kostoja e furnizimit është shfaqur si kufizimi më i rëndësishëm për çështjen e furnizimit të lëndës së parë. Mbi 65% e ndërmar-rjeve të intervistuar kanë theksuar se kostoja e furnizimit është sfida e tyre më e madhe për sa i përket furnizimit. Kompanitë përmendën se me rritjen e fundit të kostos së furnizimit me metal, çmimet e metaleve në vitet e fundit janë dyfishuar. Kjo së bashku me rritjen e lartë të kostove të transportit u theksua si sfida më e rëndësishme e lidhur me furnizimin.

Sfida e dytë e lidhur me furnizimin, lidhet me kohën e realizimit të dërgesave. Rreth 40% e kompanive të in-tervistuara pohojnë se koha e realizimit të dërgesave është shumë e gjatë. Sipas tyre, kjo ndodhë për shkak të distancës së origjinës së furnizimit dhe kohës që nevojitet për përgatitjen e dërgesës. Kjo pasohet nga fleksibiliteti, përkatësisht konsistenca në furnizim. Është interesante të theksohet se kërkesat administrative dhe doganore janë sfidat më pak të theksuara. Konkretisht, më pak se 10% e kompanive e kanë përshkruar kuadrin rregullator si sfidë, ku duket se dominon pagesa e tatimit mbi vlerën e shtuar.

Figura 12. Intensiteti i sfidave të lidhura me ofertën (në përqindje)..

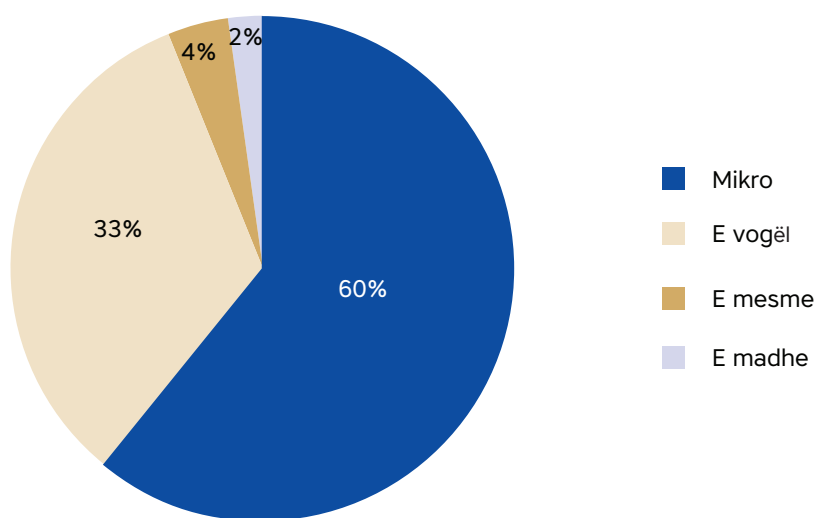


Burimi: Të dhënat e anketës, llogaritja e autorëve

4.3 Analiza e zinxhirit të vlerës: Pjesa e Prodhuesve

Shumica e kompanive të intervistuar duket se kanë më pak se 10 punonjës. Këto janë kategorizuar si ndërmarrje mikro dhe përbëjnë 61% të grupit të mostrës. Kategoria e dytë më e madhe janë ndërmarrjet e vogla (11 – 50 punonjës), e cila ishte mbi 33% e grupit të mostrës së intervistës. Rreth 4% janë ndërmarrje të mesme (51 – 250 punonjës) - dhe ndërmarrjet e mëdha janë vetëm 2% e kompanive të mostrës (mbi 250 punonjës). Gjetjet e anketës tregojnë se sektori ka rritur fuqinë punëtore me rreth 3,6% në vitin 2021 krahasuar me vitin 2020.

Figura 13. Madhësia e Ndërmarrjes e subjekteve të mostrës.



Të dhënat e anketës, llogaritja e autorëve

4.3.1 Aktiviteti dhe operacionet e biznesit

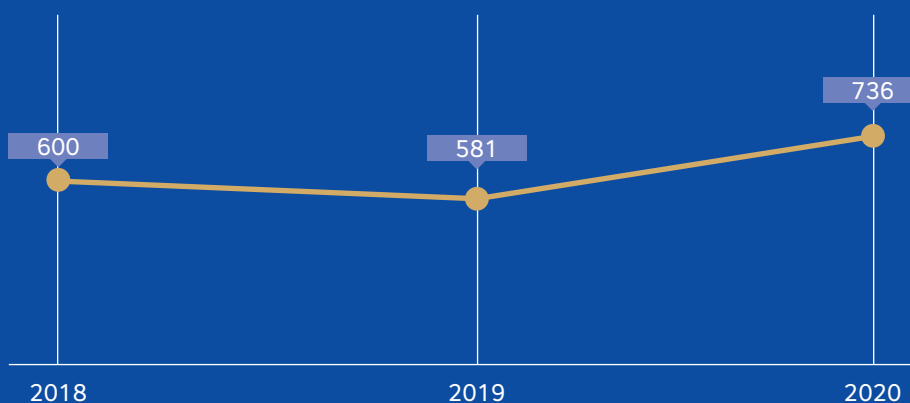
Sipas Ministrisë së Industrisë, Ndërmarrësisë dhe Tregtisë së Kosovës (MINT)¹¹, në vitin 2021, sektori i përpunimit të metaleve ka regjistruar një qarkullim prej mbi EUR 116 milionë. Sektori aktualisht numëron 736 ndërmarrje, të cilat kanë të punësuar 3,112 punonjës. Këto shifra duket se janë në kundërshtim me shifrat e marra nga Administrata Tatimore (shih Tabelën 1, si dhe Kapitullin 2.1), ku janë regjistruar 1,176 firma dhe 3,954 punonjës.

Siç paraqitet në Figurën 14, sektori i përpunimit të metaleve ka pësuar rritje të qëndrueshme në vitet e fundit, veçanërisht për sa i përket numrit të ndërmarrjeve dhe punonjësve.

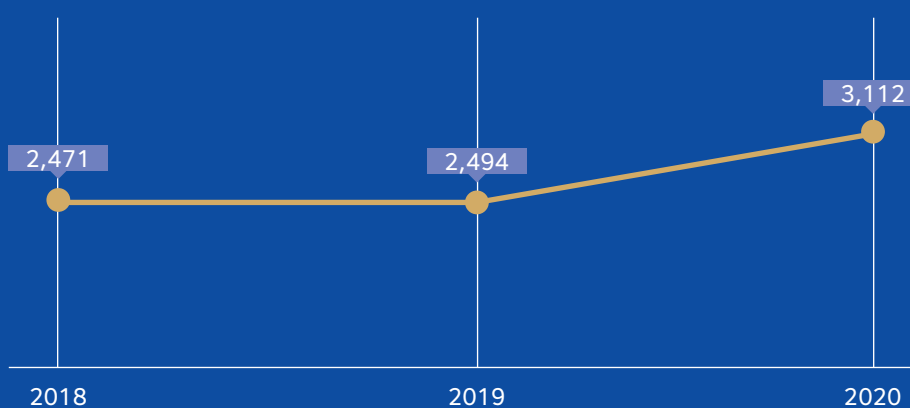
¹¹ Ministria e Industrisë, Ndërmarrësisë dhe Tregtisë (2021). 'Sektori C - industria përpunuese'.

Figura 14. Performanca e industrisë së përpunimit të metaleve në Kosovë në treguesit kryesorë

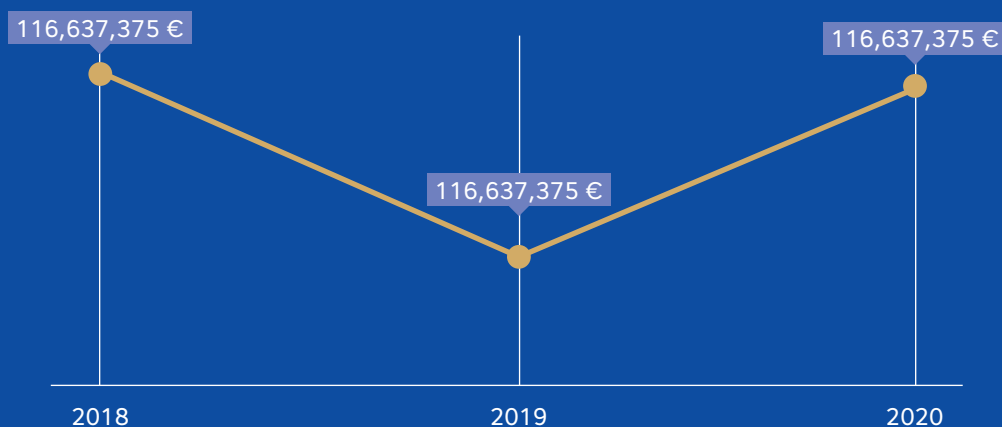
Numri i Ndërmarrjeve



Numri i Punonjësve



Qarkullimi



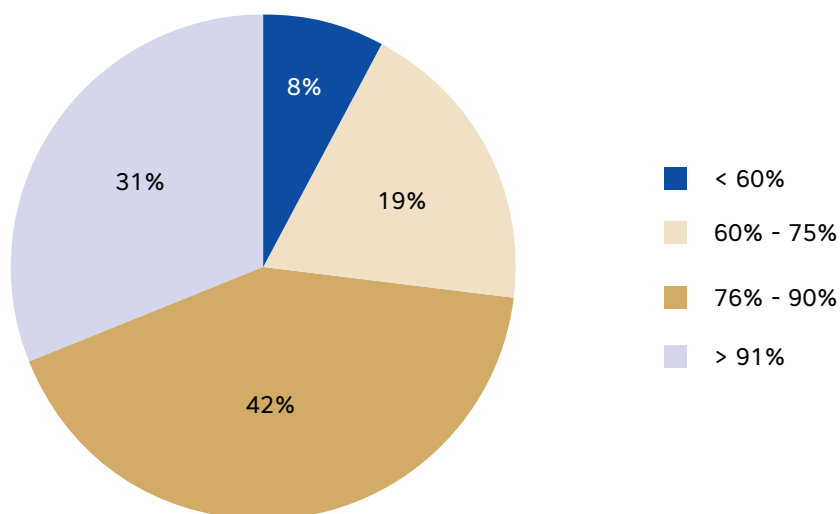
I njëjti burim tregon se janë edhe 121 ndërmarrje të tjera, të etiketuara si prodhuese të metaleve – të cilat nuk janë paraqitur në Figurën 13 – që fokusohen veçanërisht në sektorin e përpunimit të metaleve. Për më tepër, gjetjet e paraqitura nga MINT në Raportin e Industrisë së Përpunimit tregojnë se sektori i metaleve përbëhet nga gjithsej 857 ndërmarrje, që paraqet mospërputhje prej rreth 340 ndërmarrjesh, krahasuar me gjetjet e administratës tatimore – që, siç paraqitet në Tabelën 1, tregon rreth 1,200 ndërmarrje në këtë sektor. Dyshohet se kjo mund të jetë për arsyt e mundshme si në vijim: përjashtimi i prodhuesve të makinerive dhe pajisjeve nga MINT, keq-raportimi i mundshëm i aktivitetit të biznesit në administratën tatimore dhe ndërmarrjet që janë të regjistruara dhe aktive në administratën tatimore, por që raportojnë zero aktivitet ekonomik.

Bazuar në këto supozime, mund të argumentohet se sektori i metaleve në Kosovë përbëhet prej rreth 1,000 ndërmarrjeve që janë aktive (gjë që është në përputhje me të dhënat e ATK-së).

Që nga viti 2018, numri i ndërmarrjeve në industrinë e përpunimit të metaleve është rritur për rreth 23%, ndërsa punësimi është rritur për mbi 26%. Megjithatë, pavarësisht trendeve pozitive, sektori i përpunimit të metaleve ka pasur sfida gjatë viteve të fundit. Gjetjet nga intervistat me ndërmarrjet e përpunimit të metaleve tregojnë se pavarësisht ndikimit të drejtpërdrejtë të pandemisë COVID-19 për shkak të masave të bllokimit, ky sektor është prekur shumë edhe nga rritja e lartë e çmimeve të transportit dhe furnizimit. Kjo e fundit është ndikuar edhe së fundmi nga zhvillimet në luftën në Ukrainë.

Në përgjithësi, NVM-të e intervistuar raportojnë shkallë relativisht të lartë të shfrytëzimit të kapaciteteve. Shkalla e shfrytëzimit të kapaciteteve është raportuar mesatarisht në 82%, ndërsa 41% e të gjithë të anketuarve pretendon se kanë një shfrytëzim të kapacitetit prodhues me mbi 90% (shih Fig. 15). Ndërmarrjet me vlera më të ulëta se 80% të shfrytëzimit të kapaciteteve prodhuese përmendën se mungesa e mundësive të tregut, konkurrenca e çmimeve dhe mungesa e lëndës së parë të mjaftueshme janë arsyt kryesore që qëndrojnë pas normave të tilla të ulëta të shfrytëzimit. Pothuajse të gjitha kompanitë që shfrytëzojnë nivele të larta të kapaciteteve të tyre planifikojnë të zgjerohen përmes investimeve në kapitalin fizik.

Figura 15. Shpërndarja e kapaciteteve shfrytëzuese të prodhimit



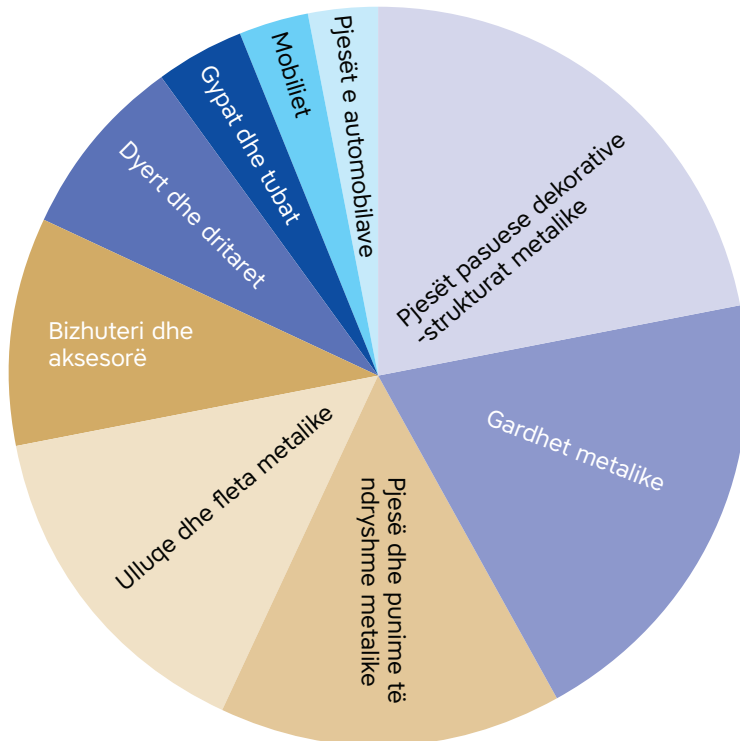
Burimi: Të dhënat e anketës, llogaritja e autorëve

Është interesant të theksohet se kapacitetet e shfrytëzimit të prodhimit për ndërmarrjet me më pak se 10 të punësuar janë edhe më të larta (89%), ndërsa ato me mbi 25 e më shumë të punësuar janë rreth 71%. Kështu, mund të argumentohet se potenciali i mëtejshëm i krijimit të vendeve të punës është më real për ndërmarrjet shumë të vogla në krahasim me ndërmarrjet e mesme.

Në grafikun e mëposhtëm paraqitet një grumbullim i produkteve që prodhohen nga NVM-të e intervistuar. Grafiku përshkruan grupet e produkteve bazuar në frekuencën e raportuar. Strukturat metalike, duke përfshirë profilet dhe pjesët, ofrohen më shpesh nga kompanitë vendore. Gardhet metalike dhe pjesët pasuese dekorative qëndrojnë në intensitet të ngjashëm prodhimi. Këto pasohen nga një grup i frekuencave të produkteve që përfshin pjesë dhe punime të ndryshme metalike (p.sh. kosha plehrash, skara, etj.), ulluqe dhe fleta metalike (që bazohen kryesisht në punime alumini), bizhuteri dhe aksesorë (duke përfshirë punimet me ar dhe argjend). Në pjesën e poshtme të prodhimit, frekuencat janë dyert dhe dritaret, gypat dhe tubat, mobiliet dhe pjesët e automobilave.

Në përgjithësi, këto produkte mund të konsiderohen si jo shumë komplekse dhe të vështira për t'u prodhuar. Kështu, vlera e shtuar e produkteve të tilla është e kufizuar. Me përjashtime shumë të rralla, ndërmarrjet nga Kosova janë të përfshira në prodhimin e komponentëve, p.sh. për aplikimet e automobilave ose teknologjisë mjekësore.

Figura 16. Shpërndarja e produkteve kosovare të përpunimit të metaleve



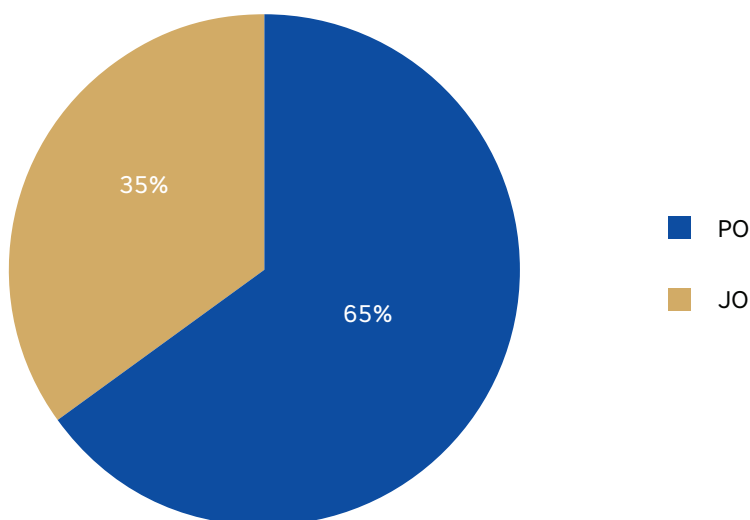
Burimi: Të dhënat e anketës, llogaritja e autorëve

Kompanitë e përpunimit të metaleve theksojnë vazhdimisht sfidat me të cilat po përballen me rritjen e kostove të furnizimit dhe transportit, të cilat janë të lidhura ngushtë me zhvillimet e fundit globale. Rritja e fundit e kostos së furnizimit dhe transportit të metaleve ka nxitur një rritje të ndjeshme të çmimit të produkteve të përpunuara metalike. Kjo është përkthyer drejtpërdrejt në një kufizim konkurrues për kompanitë kosovare të përpunimit të metaleve. Vendet e tjera kanë firma më të mëdha, me fuqi më të lartë negociuese ose ndërhyrje të zbatuara për të forcuar pjesën e furnizimit të industrive prodhuese. Në vende të tjera, janë shfaqur rrjetet e prodhuesve vendorë që grumbullojnë kërkesa të ngjashme të ndërmarrjeve më të vogla, gjë që rrit gjithashtu fuqinë e tyre negociuese.

Në përputhje me sugjerimin se kompanitë vlerësojnë dhe preferojnë bashkëpunimin me akterë të tjerë të zinxhirit të vlerës, 65% e akterëve të intervistuar kanë konfirmuar se kanë angazhuan nën-kontraktorë për të realizuar detyrat (shih figura 17). Ky lloj bashkëpunimi duket se është krijuar në sektor dhe është marrëdhënie e dyanshme, pasi rreth 25% e kompanive janë të nën-kontraktuara edhe me kompani të tjera të sektorit.

Pengesat më të shpeshta për bashkëpunim, që janë përmendur nga të anketuarit, janë madhësia e tregut të Kosovës, besimi midis akterëve, konkurrenca e pandershme dhe respektimi i kontratave.

Figura 17. Përqindja e NVM-ve që nënkontraktjnë prodhimin e tyre me NVM-të e tjera



Burimi: Të dhënat e anketës, llogaritja e autorëve

Kur u pyetën lidhur me shërbimet dhe nevojat për trajnim për rritjen e ardhshme në tregjet e brendshme dhe të eksportit, shumica e kompanive kanë sugjeruar investime në ngritjen e kapaciteteve të burimeve të tyre njerëzore. Për më tepër, shumë të anketuar kanë sugjeruar edhe mbështetjen për përmirësimin e teknologjive, makinerive dhe pajisjeve. Kryesisht për faktin se makinat e tyre aktuale janë të vjetruara ose për të ndjekur më mirë trendin e ardhshëm. Shpesh është përmendur edhe përputhja e granteve dhe mekanizmave të tjerë financiarë për të përsheptuar dhe hequr rrezikun e planeve të tyre të investimeve. Kur bëhet fjalë për investimet në teknologji, makineri apo pajisje, duhet të kihet parasysh se shumica e ndër-

marrjeve janë shumë të vogla, zakonisht pa likuiditet të mjaftueshëm për investimet e tyre dhe nuk janë të disponueshme për banka.

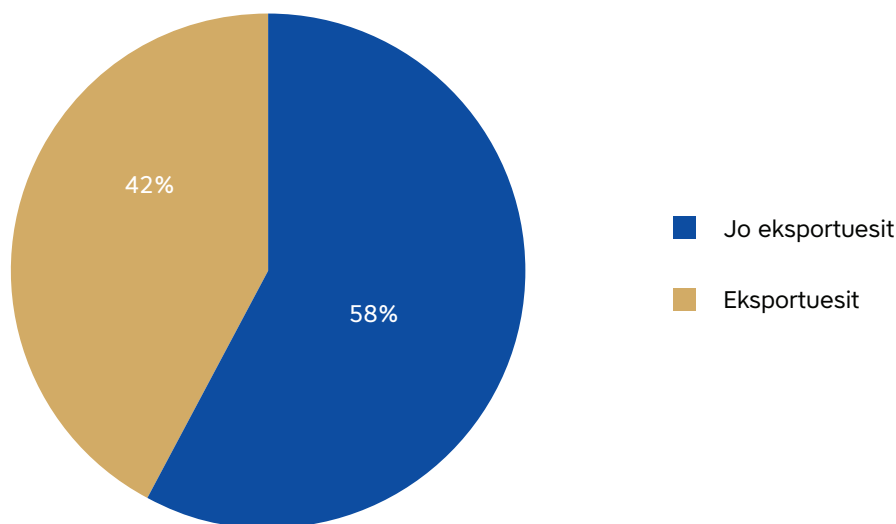
Më shpesh është përmendur trajnimi i burimeve njerëzore për zhvillimin e produkteve të reja, që kanë të bëjnë me teknologjitë e reja, logjistikën dhe menaxhimin e aksioneve, strategjitë e çmimeve ose trajnimet e përgjithshme për produktet e lidhura me metalin.

Për sa i përket avantazheve të mjedisit të biznesit, kostos së punës dhe normat aktuale tatimore konsiderohen si avantazhi më i madh. Për një rritje më të qëndrueshme, kompanitë preferojnë të kenë një bursë në vend, liberalizimin e vizave me vendet e BE-së dhe mundësitë për qasje më të mirë në treg në destinacione të eksportit.

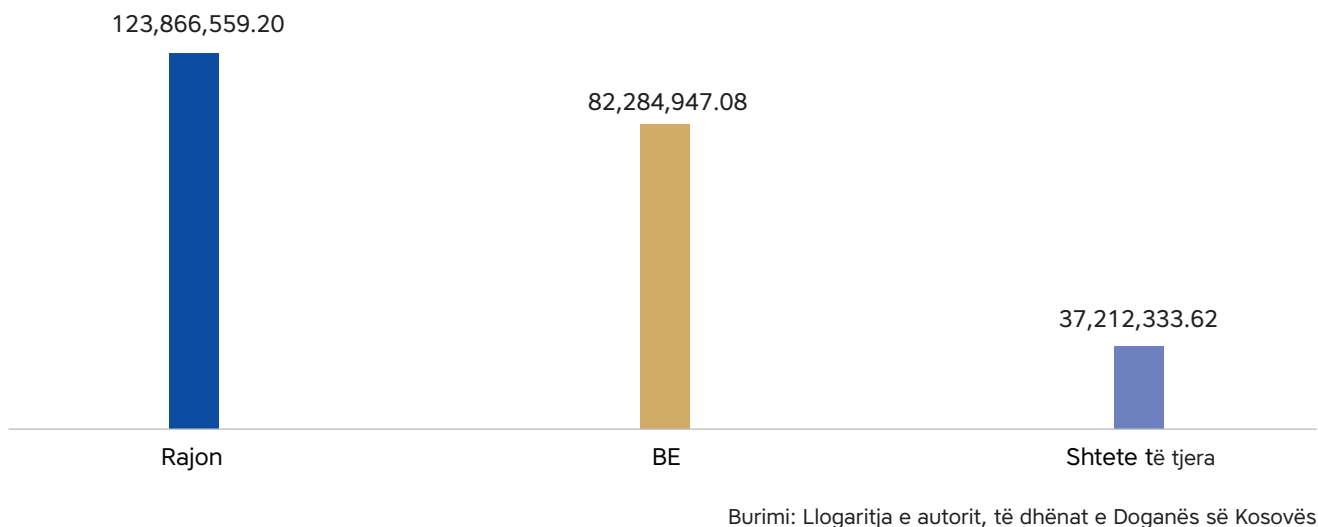
4.3.2 Tregjet vendore dhe ato të eksportit

Siç është paraqitur në figurën e mëposhtme, rreth 42% e ndërmarrjeve të intervistuar ushtrojnë aktivitete të eksportit. Kjo është një gjetje e rëndësishme, që tregon se ky sektor është shumë i orientuar drejt eksportit. Pjesa e mbetur prej 58% e ndërmarrjeve që janë të përqendruara vetëm në tregun vendor, kanë treguar se kapacitetet e tyre të kufizuara nga njëra anë, dhe mungesa e lidhjeve dhe kanaleve të eksportit nga ana tjetër, janë arsye kryesore për mos angazhimin në eksport.

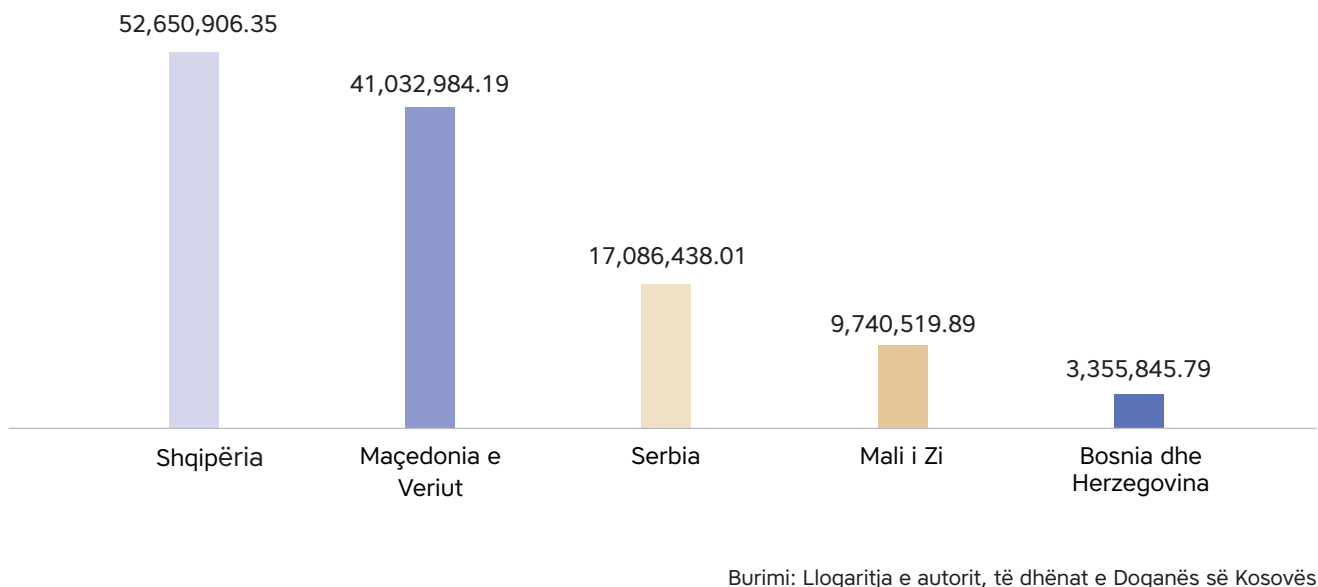
Figura 18. Përqindja e eksportuesve dhe e jo-eksportuesve



Duke i shikuar tregjet e eksportit sipas vendeve, Figura 19 na tregon se vendet e rajonit janë destinacioni kryesor për eksportuesit kosovarë, që përbëjnë mbi 50% të të gjitha eksporteve. Destinacioni i dytë i synuar janë vendet e BE-së, të cilat përbëjnë rreth 33% të të gjitha eksporteve, ndërsa të gjitha vendet e tjera me rreth 15%.

Figura 19. Eksportet e sektorit metalik të Kosovës, sipas rajonit, 2021

Duke i shikuar vendet e rajonit si destinacion kryesor i eksportit, të dhënat tregojnë se Shqipëria është partneri kryesor i eksportit për industrinë metalike të Kosovës, duke zënë mbi 42% të të gjitha eksporteve të metaleve në rajon. Destinacioni i dytë për eksportet e metaleve është Maqedonia e Veriut, me rreth 33%, e pasuar nga Serbia, Mali i Zi dhe Bosnja dhe Hercegovina në një shkallë shumë më të ulët.

Figura 20. Eksportet e sektorit metalik të Kosovës, sipas shteteve, 2021

Italia duket të jetë partneri kryesor eksportues i BE-së, duke pranuar 53% të të gjitha produkteve metalike kosovare të eksportuara në BE në vitin 2021¹². RSa i përket vendeve të tjera, eksportet e metaleve në Turqi në vitin 2021 kanë arritur në rreth EUR 10 milionë, pasuar nga Kazakistani me rreth EUR 9,5 milionë.

¹² Eksportet kryesore në Itali përbëhen nga nikeli dhe artikujt përkatës të nxjerrë dhe prodhuar nga Newco Ferronikeli në Kosovë.

Për më tepër, është interesante të theksohet se rreth 75% e ndërmarrjeve që eksportojnë kanë 10 ose më shumë punonjës, ndërsa shumica e ndërmarrjeve me më pak se 10 punonjës nuk eksportojnë fare. Duket se ekziston një ndërvlerë e qartë midis madhësisë kritike të ndërmarrjeve për sa i përket numrit të punëdhënësve dhe aftësisë për të eksportuar.

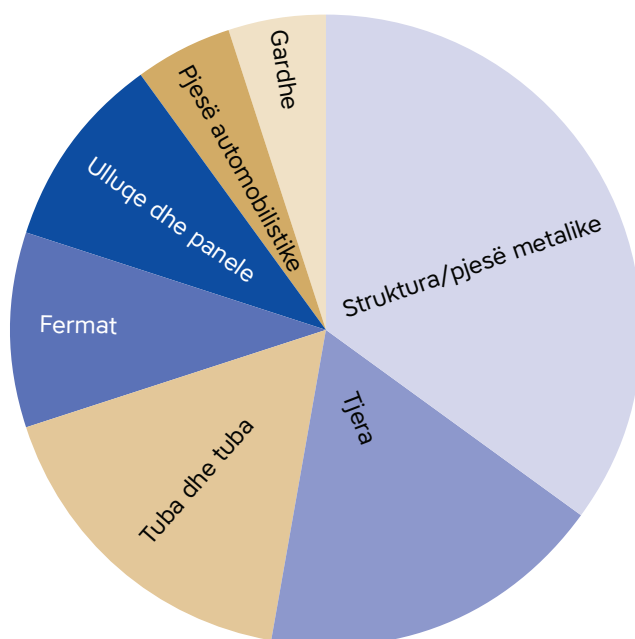
Tregu më i rëndësishëm për NVM-të që eksportojnë është tregu i BE-së. Siç tregohet nga figura e mësipërme, rreth 43% e prodhimit shitet në tregun e BE-së, e pasuar nga një pjesë prej 41% në tregun vendor. Tregu rajonal, si dhe jashtë BE-së dhe rajonit, përbën përqindjen e tregut që më së paku qaset nga ndërmarrjet e përpunimit të metaleve që eksportojnë. Të dyja tregjet përbëjnë rreth 16% të përqindjes së përgjithshme të tregut. Është interesante se këto destinacione janë tregu primar i furnizimit për kompanitë kosovare. Kjo paraqet një gjetje të rëndësishme – kompanitë kosovare të përpunimit të metaleve në përgjithësi importojnë lëndën e tyre të parë nga vendet jashtë BE-së dhe më pas e shesin atë në tregun e BE-së.

Gjermania, Italia dhe Zvicra dominojnë si destinacione evropiane të eksportit për kompanitë kosovare të përpunimit të metaleve, pasuar nga Franca, Suedia, Kroacia, Sllovenia dhe Norvegjia, të cilat gjithashtu janë destinacione të shpeshta të eksportit për kompanitë kosovare të përpunimit të metaleve.

Diversiteti i produkteve metalike të eksportuara duket mjaft i ulët. Ndër produktet metalike më të eksportuara janë strukturat metalike, pjesët dhe panelet. Në mënyrë të konsiderueshme, më të ulëta në frekuencë janë gypat dhe tubat, të pasuara nga ulluqet dhe panelet, format dhe produktet, pjesët e automobilave dhe gardhet. Në fund, kompani të caktuara kanë përmendur se eksportojnë edhe produkte të tjera të lidhura me metalin, si dyer metalike, korniza dritësh, produkte të interierit, etj.

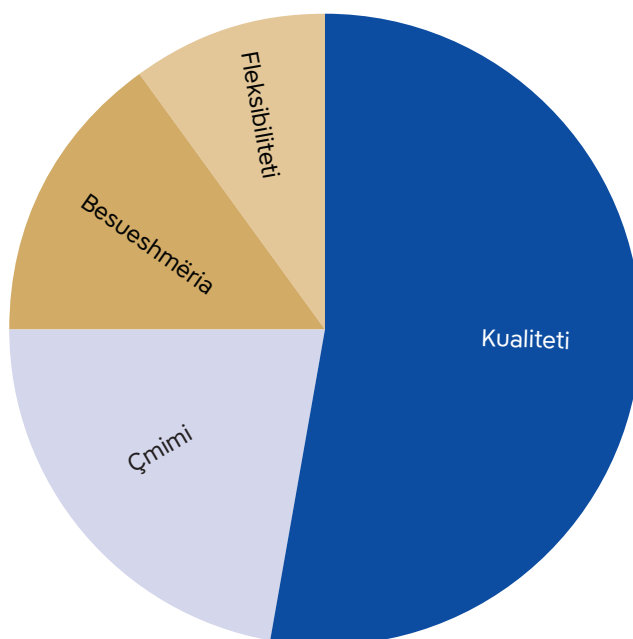
Në Figurën 21b janë paraqitur faktorët kryesorë të suksesit që qëndrojnë pas eksportit të këtyre produkteve. Cilësia vlerësohet si faktori më i rëndësishëm i suksesit në depërtimin në tregjet e eksportit, pasuar nga çmimi, besueshmëria dhe fleksibiliteti. Megjithatë, duhet theksuar se produktet e eksportuara nuk janë shumë të ndërlukuara, që do të thotë se faktorët e suksesit të eksportit fokusohen vetëm në ato produkte.

Figura 21a. Produktet metalike të eksportit



Burimi: Të dhënat e anketës, llogaritja e vetë autorëve

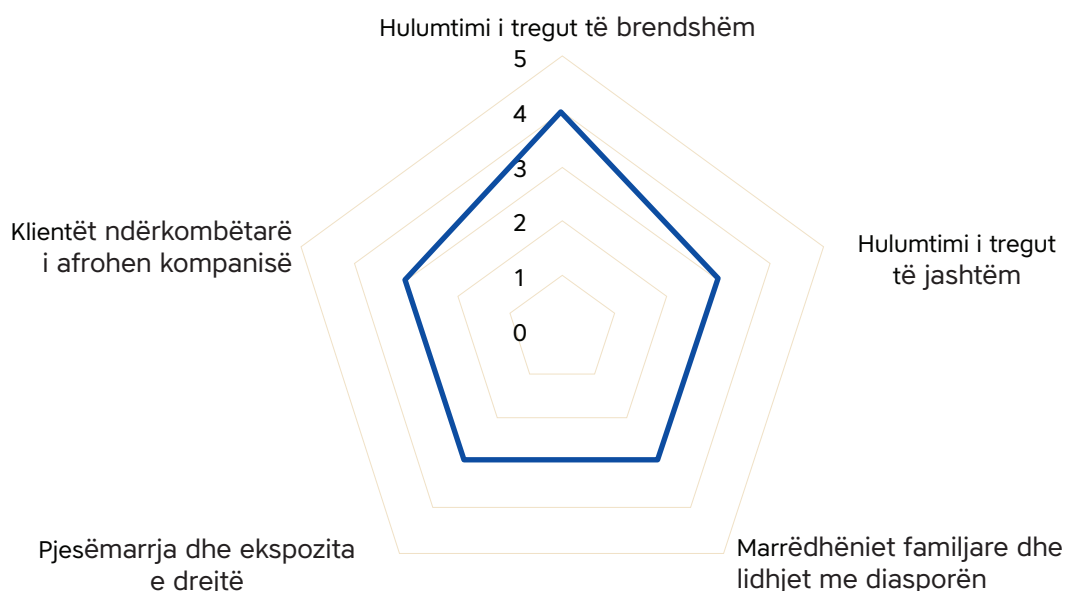
Figura 21b. Faktorët e suksesit të eksportit



Burimi: Hetim vetanak

Grafiku në vijim paraqet metodat që aplikojnë kompanitë e përpunimit të metaleve në Kosovë për të hyrë në tregje të reja dhe për të identifikuar klientët. Metoda më e përdorur është hulumtimi i tregut, i kryer kryesisht brenda vendit. Përdorimi i metodave të tjera, si hulumtimi i jashtëm i tregut ose pjesëmarrja e drejtë vlerësohet ngjashëm nga ndërmarrjet e intervistuar. Lidhjet familjare dhe lidhjet me diasporën vlerësohen si mjeti i dytë më i rëndësishëm për qasjen dhe depërtimin në treg. Kjo thekson rëndësinë e lidhjeve të diasporës, përmes lidhjeve familjare dhe rrjeteve të biznesit, në qasjen në treg për kompanitë kosovare. Ndonëse e vlerësuar si metoda më pak e shpeshtë, por me dallime të vogla nga të tjerat, është interesante që disa ndërmarrje kanë raportuar se kompanitë/klientët ndërkombëtarë u drejtohen rregullisht atyre drejt-përdrejt. Detajet e vlerësimit në lidhje me vlerësimin e pesë metodave për identifikimin e tregut dhe klientit janë paraqitur më poshtë.

Figura 22. Qasja në treg dhe mjetet e identifikimit të klientit



Burimi: Të dhënat e anketës, llogaritja e autorëve

Gjatë intervistave, të anketuarve u është kërkuar që të vlerësojnë konkurrencën e biznesit të tyre. Kjo është bërë duke aplikuar një vlerësim të ngjashëm me shkallën Likert. Aspekti më i vlerësuar sa i përket përparësive konkurruese është cilësia, me një vlerësim me notë prej 4,91 nga 5. Pothuajse të gjitha ndërmarrjet e intervistuar janë pajtuar se cilësia e produktit të tyre është përparësia e tyre më e fortë. Kjo është edhe më e evidente kur vlerësohen këto aspekte për sa i përket tregut të eksportit me një vlerësim me notë prej 5 nga 5. Nga ana tjetër, vlerësimet e ndërmarrjeve nuk janë aq të mira në punën me lloje të vogla dhe shpërndarje të shpejtë. Kjo është veçanërisht e rëndësishme për eksportin, me një vlerësim me notë prej 3,64 nga 5, ku një pjesë e konsiderueshme e ndërmarrjeve pretendojnë se puna me lloje të vogla është disavantazh për aktivitetin e tyre të biznesit. Ata preferojnë të punojnë me porosi të mëdha dhe me më shumë fleksibilitet, veçanërisht për tregun e eksportit. Përpikëria (me 4,74 për tregun vendor dhe 4,44 për tregun e eksportit) dhe koha e dorëzimit (4,69 për tregun vendor dhe 4,27 për tregun e eksportit) vlerësohen gjithashtu si përparësi konkurruese të biznesit nga ndërmarrjet e intervistuar.

Edhe çmimi i produkteve vlerësohet në nivelet më të ulëta të konkurrencës, pasi që kompanitë kosovare ankohen se duhet të jenë shumë konkurruese, prandaj nuk mund të vendosin çmime “të mira”. Megjithatë, çmimi konsiderohet si një disavantazh më shumë për tregun vendor sesa për eksportin. Kjo kryesisht për faktin se shumë klientë vendorë nuk e vlerësojnë cilësinë e produkteve aq sa e vlerësojnë klientët ndërkombëtarë. Për rrjedhojë, kompanitë argumentojnë se ato mund të jenë shumë konkurruese për sa i përket çmimit për tregun e eksportit. Megjithatë, për shkak të rritjes së çmimeve në lëndën e parë, kjo përparësi konkurruese mund të zhduket në të ardhmen. Oferta e produktit, për sa i përket vetive inovative dhe unike, njihet gjithashtu si një nga elementët më të dobët konkurrues nga shumë kompani të intervistuar. Kjo nuk është befasi, pasi kryesisht prodhohen produkte me vlerë të shtuar të kufizuar.

Ekziston një perspektivë shumë pozitive për rritjen e eksporteve. Rreth 63% e ndërmarrjeve të intervistuar vlerësojnë se do të rrisin shitjet e tyre eksportuese në tri vitet e ardhshme, krahasuar me 36% të tyre që pretendojnë se presin që niveli i eksporteve të mbetet i njëjtë. Kompanitë me një perspektivë pozitive për rritjen e eksporteve parashikojnë një rritje prej gati 50% të nivelit të eksportit brenda tri viteve të ardhshme. Interesant është fakti se asnjë nga kompanitë nuk mendon se do të ketë ulje të nivelit të eksportit në të ardhmen e afërt. Perspektiva pozitive e ndërmarrjeve është në përputhje me trendet globale të furnizimit. Shtrembërimi i zinzhirit të furnizimit global ushtron presion mbi përpunuesit në rritje të metaleve në tregun e BE-së për të diversifikuar zinzhirin e tyre të furnizimit dhe për të kërkuar gjithnjë e më shumë partnerë të rinj në vendet e Ballkanit Perëndimor. Këto zhvillime ofrojnë mundësi të mira rritjeje, të cilat u konfirmuan nga firmat e intervistuar.

4.4 Burimet njerëzore

Kompanitë e intervistuar në sektorin e metaleve raportojnë një trend në rritje të punësimit, mesatarisht, duke u rritur për rreth 15% në vitin 2021, në përputhje me rritjen e shitjeve dhe natyrën intensive të punës së sektorit. Përqindja e grave të punësuar është relativisht e ulët, duke zënë mesatarisht rreth 15% të të gjithë të punësuarve. Nga të gjithë të punësuarit, rreth 26% kanë diploma të arsimit të lartë. Sa i përket niveleve të pagave, 27% e kompanive të sektorit paguajnë paga më të larta se mesatarja e industrisë.

Në përgjithësi, pagat e paguara nga kompanitë prodhuese kosovare janë relativisht të ulëta në krahasim me kompanitë në të njëjtin rajon të Evropës, e cila krahas përparësive krahasuese të sistemit tatimor të Kosovës në krahasim me vendet e BE-së, paraqet një nga burimet kryesore të përparësisë për prodhuesit kosovarë të metaleve.

Në total, pothuajse një e treta e të intervistuarve kanë konfirmuar se kanë probleme për të gjetur punëtorë. Mirëpo, duket se ekziston një varësi e qartë midis madhësisë së firmës dhe sfidave të personelit. 55% e të anketuarve nga firmat e vogla kanë pohuar se për ta është sfidë gjetja e stafit të duhur. E kundërta e kësaj, firmat më të mëdha nuk kanë raportuar të kenë pasur probleme në këtë aspekt, pasi ato kanë qasje më të mirë tek punëtorët e kualifikuar për shkak të reputacionit të mirë dhe mundësisë për të paguar paga më të larta. Ndërmarrjet mikro nuk janë ankuar shumë, thjesht sepse vetëm disa prej tyre janë në kërkim të punëtorëve (të rinj).

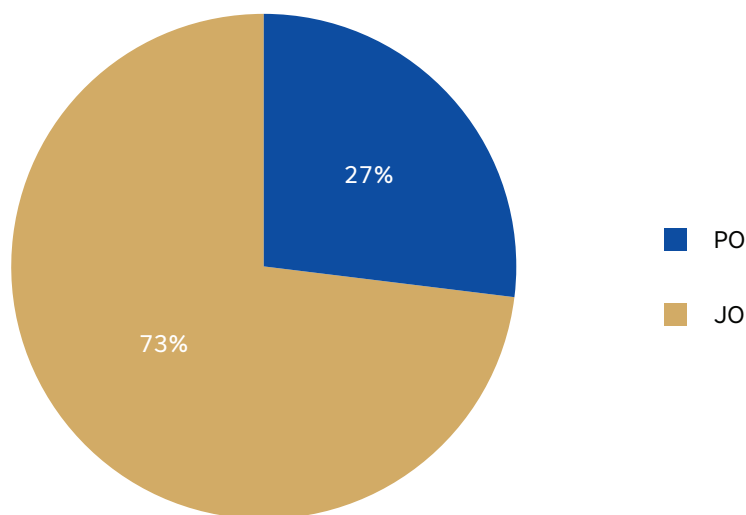
Kur u pyetën për pengesat kryesore që lidhen me aftësitë e kërkuara të nevojshme në treg, mungesa e punonjësve të kualifikuar dhe migrimi janë dy pengesat më të shpeshta të përmendura nga kompanitë. Profesione kryesore që shihet se mungojnë në treg përfshijnë, ndër të tjera: saldatorë, teknikë/operatorë makinerie, inxhinierë ndërtimi dhe makinerie, projektues dhe ekonomistë.

Rritja e mëtejshme e dixhitalizimit të sektorit të prodhimit të metaleve do të kërkojë edhe më shumë aftësi dhe kompetenca. Ka të ngjarë që ky trend të ushtrojë edhe më shumë presion mbi ndërmarrjet për të gjetur punëtorë të kualifikuar, dhe mund të bëhet një nga pengesat mbizotëruese për rritjen e mëtejshme. Ndërmarrjet shumë të vogla do të sfidohen sidomos për të gjetur punëtorë me aftësi të përshtatshme, pasi që kushtet e punës për biznese më të mëdha janë zakonisht më tërheqëse sesa për ndërmarrjet shumë të vogla. (p.sh. paga më të larta, rrugë më të mira për zhvillimin në karrierë, etj.)

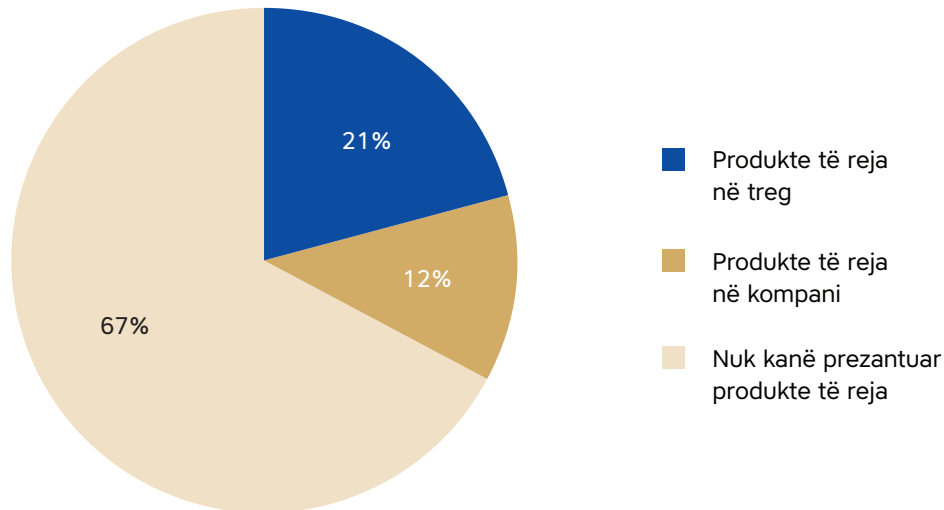
4.5 Inovacioni dhe dixhitalizimi

Sektori i metaleve në Kosovë duket se ndjek një model tradicional sa i përket zhvillimit të produkteve të reja. Nivelet e investimeve në inovacion dhe dixhitalizim duket se janë relativisht të ulëta. Në tri vitet e fundit, vetëm 27% e kompanive kanë ndërmarrë ndonjë lloj investimi të rëndësishëm për të nxitur inovacionin ose dixhitalizimin (Figura 23). Në përputhje me këtë observim, gjetjet tregojnë se vetëm 21% e kompanive të intervistuar kanë aplikuar produkte që janë të reja në treg, derisa vetëm rreth 12% e kompanive kanë aplikuar produkte që janë të reja vetëm për kompaninë e tyre (Figura 24). Rreth 67% e ndërmarrjeve nuk kanë aplikuar produkte të reja në dy vitet e fundit. Këto janë kryesisht kompani që bëjnë prodhim me kontratë sipas nevojave të klientëve të tyre.

Figura 23. Përqindja e ndërmarrjeve që kanë investuar ndjeshëm në inovacion dhe dixhitalizim gjatë dy viteve të fundit



Burimi: Të dhënat e anketës, llogaritja e autorëve

Figura 24. Shkalla e aplikimit të produkteve të reja

Burimi: Të dhënat e anketës, llogaritja e autorëve

Përsëri, duket se ekziston një varësi e qartë e marrëdhënieve ndërmjet madhësisë së ndërmarrjeve dhe gatishmërisë/aftësisë për të investuar në inovacion dhe dixhitalizim, ndërsa një gjë të tillë e kanë bërë vetëm 12% të mikro ndërmarrjeve. Trende të ngjashme mund të gjenden kur bëhet fjalë për produkte të reja.

Ndër kompanitë që kanë investuar në inovacion dhe dixhitalizim, investimet kryesore përfshinin përmirësimin e makinerive, linjat e reja të prodhimit, dhe në disa raste trajnimi dhe zhvillimi i softuerit. Aplikimi i produkteve të reja ka rritur kënaqësinë e klientëve, por në disa raste po ashtu ka përmirësuar edhe efikasitetin dhe menaxhimin e operacioneve.

Mungesa e burimeve financiare dhe inxhinierëve të zhvillimit, si dhe çrregullimet financiare dhe operacionale të shkaktuara nga pandemia COVID-19, janë përmendur si pengesat kryesore për të mos investuar në inovacion (produkte ose procese të reja) apo dixhitalizim.

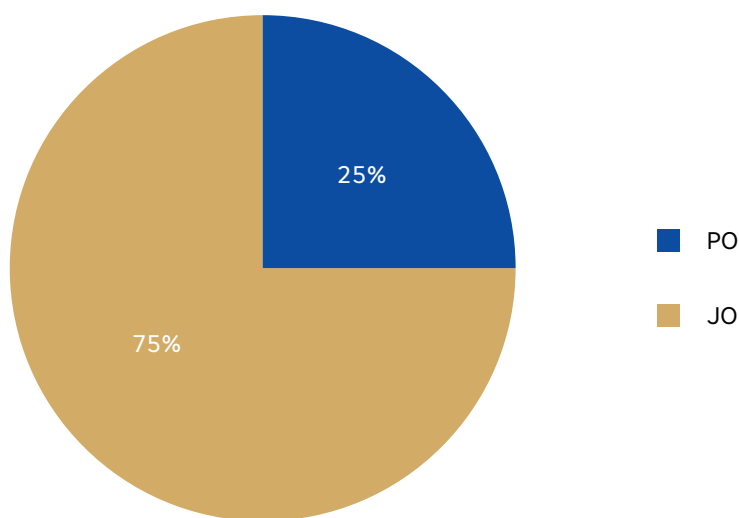
Është me rëndësi të theksohet se pavarësisht intensitetit shumë të ulët të investimeve në dixhitalizim, rreth 93% e ndërmarrjeve kanë konsideruar se niveli i tyre i dixhitalizimit është proporcional me kërkesën e tregut dhe trendet e dixhitalizimit, duke treguar një vetëkënaqësi me gjendjen e tyre të përmirësimeve dixhitale. Nëse vërtet kështu qëndron apo nëse është perceptim i pasaktë, atëherë ka nevojë për hetime të mëtejshme. Duke pasur parasysh faktin se shumica e produkteve të prodhuara janë relativisht të thjeshta, ndërsa portfolio i produkteve për kompani është relativisht i vogël, gjetjet nuk janë befasisëse. Zakonisht, kërkesa për dixhitalizim rritet nga vëllimi i prodhimit, kompleksiteti dhe spektri i produkteve të prodhuara. Megjithatë, ka dëshmi të mira që dixhitalizimi mund të sigurojë përparësi konkurruese edhe për ndërmarrjet e vogla me vëllime më të vogla të prodhimit. Intervistat me ekspertë të sektorit konfirmuan përshtypjen se niveli i dixhitalizimit është më i ulët se ai i shteteve të ngjashme të Evropës Perëndimore ose Lindore

Më tej, gjetjet tregojnë se bashkëpunimi ndërmjet ndërmarrjeve apo midis ndërmarrjeve dhe institucioneve të K dhe ZH është shumë i rrallë. Asnjë prej kompanive nuk ka raportuar për ndonjë bashkëpunim konkret në inovacion ose K dhe ZH të përbashkët. Për këtë observim ka arsye të ndryshme, ku si arsye mbizotëruese përmenden mungesa e besimit, qasja në financa ose njohuritë për kërkesat e ardhshme të tregut.

4.6 Pasqyra e rrjetëzimit

Sektori i metaleve duket kryesisht i paorganizuar, pasi shumica e kompanive operojnë individualisht dhe pa asnjë bashkëpunim formal. Vetëm rreth 25% e kompanive të sektorit të metaleve të intervistuar kanë deklaruar se kanë një marrëdhënie formale me një nga shoqatat ekzistuese të biznesit në Kosovë. Shumica e atyre që kanë marrëdhënie formale janë anëtarë të Klasterit të Industrisë së Metaleve dhe Energjisë së Ripërtëritshme të Kosovës (KIMERK), ose të njërës prej odave ekonomike në Kosovë, duke përfshirë

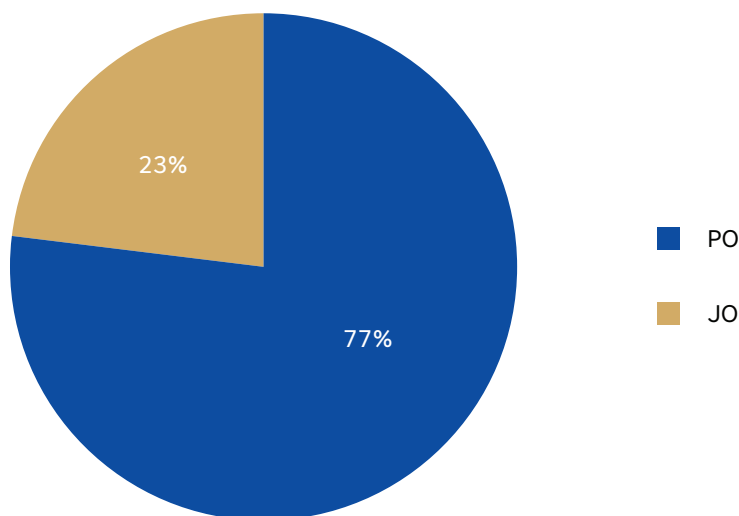
Figura 25. Përqindja e NVM-ve që janë anëtare të organizatave të biznesit



Burimi: Të dhënat e anketës, përlogaritja e autorëve

Intervistat me drejtues ose koordinatorë të këtyre rrjeteve/shoqatave (jashtë odave) zbuloi se shumica e këtyre ndërmjetësve u mungon masa kritike. Është e rëndësishme të theksohet se në mesin e 75% të kompanive që nuk janë anëtare të asnjë shoqate biznesore, shumica dërrmuese e tyre nuk kanë asnjë informacion për ekzistencën e shoqatave të lidhura me sektorin, ose për përfitimet që mund t'u sjellin ato. Përveç kësaj, disa firma të intervistuar nuk janë të kënaqura me mënyrën se si funksionojnë shoqatat. Një numër relativisht i lartë i shoqatave në sektorin e prodhimit të metaleve, që synojnë të njëjtit akterë të sektorit, mund të jetë gjithashtu një arsye pse anëtarësimi është i ultë.

Kompanitë që janë anëtare të ndonjëres prej shoqatave të biznesit konsiderojnë se kjo u sjell përparësi atyre përkitazi me qasjen më të mirë në njohuritë e tregut, qasje më të mirë në trajnim, gjetjen e blerësve të rinj dhe rrjeteve të biznesit, dhe në veçanti, qasje më të lehtë në tregjet e eksportit.

Figura 26. Vlerësimi i NVM-ve lidhur me rëndësinë e afërsisë me aktorët tjerë për rritjen e biznesit;

Burimi: Të dhënat e anketës, llogaritje e autorit

Rreth 77% e të intervistuarve konsideruan afërsinë me aktorët e tjerë të sektorit si shumë të rëndësishme për zhvillimin e biznesit të tyre. Duke qenë të vendosur pranë furnitorëve, kompanitë e transportit dhe të tjerave konsiderohen se ofrojnë një përparësi të caktuar konkurruese për kompanitë e sektorit. Në parim, ky observim thekson potencialin e OAB-ve ose shoqatave të sektorit për të përfituar nga një afërsi e tillë, dhe për të mbledhur aktorët e ndërlidhur sipas rrethanave.

4.7 Potenciali ndërsektorial

Produktet metalike mund të prodhohen për sektorë të ndryshëm, duke filluar nga teknologjitë mjekësore tek automobilat dhe gjenerimi i energjisë. Kërkesat dhe kompetencat e nevojshme në lidhje me prodhimin e metaleve janë shpesh të ngjashme. Sa i përket ndërmarrjeve të prodhimit të metaleve në Kosovë, pjesa më e madhe e produkteve të prodhuara janë të destinuara për sektorin e ndërtimit. Meqenëse përqendrimi në një sektor është zakonisht i rrezikshëm dhe kufizon potencialin e mëtejshëm të rritjes, diversifikimi mund të jetë një opsion për të siguruar qëndrueshmërinë dhe reziliencën e këtij sektori në të ardhmen. Tabela më poshtë përshkruan sektorët e mundshëm që mund të bëhen të rëndësishëm për prodhuesit e metaleve të interesuar për diversifikimin e portofolios së produkteve të tyre, si dhe një justifikim paraprak të pengesave ekzistuese.

Tabela 4. Sektorët potencialë për diversifikimin e sektorit të prodhimit të metaleve në Kosovë

Sektori	Madhësia e tregut në Kosovë	Madhësia e tregut në BE	Pengesa e hyrjes në BE
I automob-ilave	I vogël	I madh Pavarësisht se tendenca për e-Mobilitetin do të zvogëlojë kërkesën për komponentë metalikë në të ardhmen, vëllimi i tregut është ende relativisht i lartë.	E mesme , duke qenë se sektori i automobilave ka kërkesa të larta për sa i përket cilësisë, sasisë së furnizimit dhe aftësisë për t'u bërë pjesë e integruar e zinxhirëve të furnizimit global. Ekzistojnë kërkesa të larta në lidhje me certifikimin. Megjithatë, nëse shoqërohet me IHD të mjaftueshme të bëra nga PPO-të ose entitetet e Nivelit 1, pengesat mund të ulen ndjeshëm.
I aviacionit	I vogël	I madh Sektori i aviacionit është tërheqës për të gjithë furnitorët. Sidomos pasi industria evropiane e aviacionit është përsëri në rritje.	Shumë e lartë , duke qenë se sektori i aviacionit ka kërkesa shumë të larta për sa i përket fleksibilitetit të furnitorëve, saktësisë së pjesëve të prodhuara. Kërkesat e detyrueshme të certifikimit janë gjithashtu shumë të larta.
Energjia	I mesëm	I madh Kërkesa për furnizim me energji të qëndrueshme dhe të ripërtëritshme është një shtytës kyç për këtë sektor, dhe do të sigurojë një rritje të mëtejshme të këtij sektori.	E ulët , meqenëse sektori është shumë i larmishëm dhe vetëm një pjesë e vogël ka kërkesa specifike të sigurisë së lartë. Megjithatë, ky sektor mund t'i shërbejë një sektori premtues hyrës për përpjekjet e diversifikimit.
Teknologjia mjekësore	I vogël	I mesëm , Ky sektor është më i vogël se p. sh. sektori i automobilave dhe ende tërheqës për shumë furnitorë. Investimet e ardhshme në mirëqenien dhe përmirësimin e sektorit shëndetësor do të sigurojë kërkesën për pajisje të ndryshme mjekësore.	E lartë , kryesisht për shkak të standardeve të larta të sigurisë dhe cilësisë. Shumica e produkteve dhe komponentëve i përkasin të ashtuquajturave zona të obligueshme, ku certifikimi i produktit dhe sistemit është i detyrueshëm (p. sh. sipas direktivave të BE-së për pajisjet mjekësore).
Inxhinieri Mekanike	I mesëm	I mesëm , Ky sektor është në transformim dhe rritje të vazhdueshme. Nën-sektori i prodhimit të makinerive për qëllime të veçanta, e cila shpesh është ende intensive e punës, mund të jetë tërheqëse për ndërmarrjet më të larta të Kosovës	E mesme , sepse certifikimi nuk është aq mbizotërues. Nëse ndërmarrja mund të demonstrojë kompetenca dhe aftësi është një sektor mjaft i hapur.

Burimi: Mendimet e ekspertëve¹³¹³ Bazuar në intervistat me pesë ekspertë evropianë nga sektorët e automobilave, teknologjive të pajisjeve mjekësore, energjisë dhe inxhinierisë, të kryera në qershor 2022

Për sa i përket mundësive specifike të eksportit për industrinë e automobilave, shumica e ndërmarrjeve të intervistuar (mbi 54%) mendojnë se kompanitë kosovare kanë potencial për të prodhuar dhe eksportuar për industrinë globale të automobilave. Mirëpo, ky perceptim mund të mos jetë kështu në realitet, pasi presioni i kërkesave të çmimeve dhe certifikimit është i lartë. Gjithashtu kërkesat për të prodhuar pjesë shumë precize janë të larta. Është karakteristikë për vendet fqinje, si Serbia apo Bullgaria, që kanë arritur të krijojnë një industri të jashtëzakonshme automobilistike, se të parat ishin investimet e rëndësishme të PPO-ve ose firmave të Nivelit 1. Sa i përket Serbisë, firmat si Continental, ZF, Michelin apo FIAT kanë investuar miliarda euro në këto vende për të vendosur një industri të tillë furnizimi automobilistik. Pa IHD kaq të mëdha nuk ka gjasa që Kosova të kthehet në një furnizues të automobilave.¹⁴ Mirëpo, diskutimet e fundit me investitorët e huaj potencialë kanë qenë në drejtimin se ka interes nga jashtë Kosovës për të investuar ndjeshëm në prodhim dhe montim për sektorin e automobilave në vend. Ka arsye shtesë se pse potenciali për të prodhuar për industrinë e automobilave është më i ulët në krahasim me sektorët e tjerë.

Një numër i madh i ndërmarrjeve të intervistuar vlerësojnë se shumë nën-sektorë të përpunimit të metaleve kanë potencial të lartë eksporti dhe rritjeje. Një referencë specifike jepet për fletët metalike, strukturat, alumini, çeliku, dritaret dhe dyert, etj. Zhvillimi dhe trajnimi i fuqisë punëtore janë theksuar si thelbësore për shfrytëzimin e këtyre potencialeve.

¹⁴ Për më shumë informacione se si Serbia u bë një furnizues i automobilave shih: <https://ras.gov.rs/en/sector/automotive>

5. Politikat mbështetëse dhe rregullimi institucional

Korniza ligjore dhe e politikave që prek sektorin e metaleve në Kosovë rregullohet nga ministritë, si Ministria e Industrisë, Ndërmarrësisë dhe Tregtisë (MINT), Ministria e Mjedisit, Planifikimit Hapësinor dhe Infrastruktura (MMPHI), Ministria e Financave, Punës dhe Transferit (MFPT), dhe agjencitë e pavarura rregullatore, përkatësisht Komisioni i Pavarur për Miniera dhe Minerale (KPMH).

MINT është përgjegjëse për zhvillimin e politikave të lidhura me sektorin e industrisë, duke nxitur rritjen e sektorit privat, dhe promovimin e politikave dhe ndërhyrjeve që përmirësojnë mjedisin e biznesit. Politikat ekzistuese dhe mjediset institucionale synojnë dhe mbështesin kryesisht promovimin e investimeve, mbështetjen e konkurrencës dhe promovimin e eksporteve.

Nën ombrellën e MINT-it, ekzistojnë disa agjenci vartëse. Detyrat e tyre kryesore janë zbatimimi i politikave ekzistuese për të mbështetur zhvillimin e sektorit privat. Ndër agjencitë më relevante janë:

- Agjencia për Investime dhe Përkrahjen e Ndërmarrjeve në Kosovë (KIESA), është institucioni përgjegjës për promovimin e investimeve dhe eksporteve në Kosovë. Mes tjerash, KIESA është aktive në organizimin e ekspozimit të kompanive kosovare në panaire ndërkombëtare apo në zbatimin e misionit tregtar jashtë vendit. Disa nga masat mbështetëse të ofruara nga KIESA përfshijnë grantet financiare, mbështetjen teknike dhe këshillat për certifikimin me standardet e cilësisë, këshillimi i bizneseve, etj.
- Agjencia për Pronësi Industriale (API), është përgjegjëse për regjistrimin dhe mbrojtjen e të drejtave të pronësisë industriale.
- Agjencia Kosovare për Standardizim (AKS), vepron si agjenci përgjegjëse për standardizim dhe Agjencia Kosovare e Akreditimit (AKA) si agjenci përgjegjëse për akreditim, duke synuar zbatimin e një sistemi kombëtar të vlerësimit të konformitetit, që është e favorshme për të mbështetur sektorin privat kosovar për të përmbushur standardet kombëtare dhe ndërkombëtare.
- Agjencia e Metrologjisë së Kosovës (AMK), është përgjegjëse për zhvillimin dhe ofrimin e mjeteve matëse kombëtare, duke përfshirë shërbimet e kalibrimin.
- Agjencia e Regjistrimit të Bizneseve në Kosovë (ARBK), është përgjegjëse për regjistrimin e bizneseve të reja.

Ministria e Mjedisit është institucioni përgjegjës për çështjet mjedisore. Kosova tani është nënshkruese e Agjendës së Gjelbër për Ballkanin Perëndimor (GAWB)¹⁵ një iniciativë e udhëhequr nga BE-ja për promovimin e ekonomive 'të gjelbërta' në rajon, e cila do të kenë implikime në sektorët industrialë. Megjithatë nuk ka plane të qarta e specifike të veprimit për vendin, kur bëhet fjalë për angazhimet që rrjedhin nga GAWB, të gjashtë vendet e Ballkanit Perëndimor janë zotuar të shqyrtojnë dhe rishikojnë, aty ku është e nevojshme, tërë legjislacionin përkatës për të mbështetur dekarbonizimin progresiv të sektorit të energjisë, dhe të përa-

¹⁵ Deklarata e Sofjes për Agjendën e Gjelbër për Ballkanin Perëndimor: <https://www.rcc.int/docs/546/sofia-declaration-on-the-green-agenda-for-the-western-balkans-rn>

frohet me Ligjin e BE-së për Klimën, me vizion arritjen e neutralitetit klimatik deri në vitin 2050¹⁶. Pavarësisht se çfarë politikash dhe masash mund të dalin nga kjo marrëveshje, tashmë është e qartë se gjithnjë e më shumë blerës evropianë po shtojnë përpjekjet e tyre për qëndrueshmëri. Kjo gjithashtu ndikon në biznesin e furnitorëve, pasi qëndrueshmëria duhet të sigurohet përgjatë gjithë zinxhirit të furnizimit. Sa më shumë ndërmarrjet kosovare të fokusohen tek ekspertët, aq më shumë do të preken. Prodhim i qëndrueshëm, duke përmbushur standardet mjedisore dhe të sigurisë së punëtorëve, si dhe efikasiteti material, do të bëhen faktorë kyç të suksesit. Do të ishte e dobishme nëse Ministria e Mjedisit dhe ministritë e tjera aktive në këtë fushë të mund të përmirësojnë kushtet kornizë që lehtësojnë ndërmarrjet nga sektori i prodhimit të metaleve për të përmbushur më mirë këto kërkesa për qëndrueshmërisë në të ardhmen e afërt.

MFPT dhe agjencia e saj ekzekutive, Administrata Tatimore e Kosovës, janë institucione ligjore përgjegjëse për tatimin dhe politikën fiskale në Kosovë. Vlen të theksohet se politika fiskale bazohet në praktikën e mira të BE-së dhe perceptohet si biznes miqësor ndaj sektorit privat në Kosovë. Dogana e Kosovës është përgjegjëse për zbatimin e rregulloreve doganore, konkretisht për mbledhjen e detyrimeve doganore si dhe një pasqyrë të tregtisë dhe mbrojtjes së markave tregtare dhe të tjera. Meqenëse Kosova vepron sipas marrëveshjeve të CEFTA-s dhe aspiron integrimin eventual në BE, Dogana e Kosovës funksionon në përputhje me standardet e BE-së.

Sistemi arsimor i Kosovës ofron një sërë programesh në gjashtë universitete publike, mbi 80 shkolla të arsimit dhe aftësimin profesional, dhe dhjetëra ofrues të arsimit privat, si në nivelin e arsimit të mesëm ashtu edhe atë të lartë. Megjithatë, nuk ka asnjë program arsimor të fokusuar në ekspertizën teknike dhe inxhinierike të sektorit të metaleve. Firmat në sektorin e prodhimit të metaleve zakonisht kërkojnë punonjës që janë diplomuar në programe të lidhura me makineri ose të paktën të kenë kryer kurse afatshkurtra të ofruara nga Qendrat e Aftësimin Profesional (QAP) në Kosovë. QAP-të ofrojnë shërbime të trajnimit profesional mbi njohuritë dhe aftësitë praktike për personat e papunë dhe punëkërkuar tjerë, në mënyrë që të përshtaten më mirë me nevojat e tregut të punës. Aktualisht, ekzistojnë 8 QAP anëmbanë Kosovës të cilat ofrojnë shërbime trajnimi në më shumë se 30 profile të ndryshme, duke përfshirë disa që kanë të bëjnë me sektorin e metaleve (d.m.th. saldimi, instalimi i ngrohjes qendrore, etj.).

Mirëpo, nga intervistat u zbulua se sistemi arsimor publik nuk është në gjendje që të sigurojë në mënyrë të duhur fuqinë punëtore të kualifikuar nga sektori privat. Kërkesa industriale ka ndryshuar në mënyrë dramatike gjatë viteve të fundit, pasi që, mes tjerash, sektori është nën presion të konsiderueshëm transformimi. Kurrikulat aktuale të destinuara për punëtorët në sektorin e prodhimit të metaleve, si për salduesit ose rregulluesit e makinerive, janë të vjetruara. E njëjta gjë vlen edhe për pajisjet e trajnimit. Ndërsa makinat MNK gjithnjë e më shumë po bëhen moderne në Kosovë, të trajnuarit nuk mund të kenë qasje në to gjatë programeve të tyre arsimore. Aftësitë moderne, si mekatronika ose TIK-u në prodhim nuk mbështeten në QAP-të.

16 Ligji Evropian për Klimën: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32021R1119&from=EN>

5.1 Promovimi dhe mbështetja e investimeve

Promovimi i investimeve mbetet një gurthemel në përpjekjet kombëtare për të mbështetur zhvillimin e sektorit privat. Sipas vlerësimeve, rrjedha e re e investimeve të huaja direkte (IHD) në Kosovë në vitin 2020 ishte EUR 340 milionë, krahasuar me shifrën e vitit 2019 prej EUR 270 milionë¹⁷. Në të kaluarën e afërt janë rritur sidomos IHD-të në sektorët e ushqimit dhe pijeve, TIK-ut, infrastrukturës, energjisë dhe përpunimit të drurit, p.sh. investimet në sektorin e përpunimit të drurit janë fokusuar në prodhimin e kuzhinave, banjove, dyerve, mobileve të veshura me susta, të druri, metali dhe xhami të kombinuara.

Për promovimin e investimeve të mëtejshme në Kosovë, Programi i Qeverisë 2021-2022 synon të rishikoj disa fusha, si dhe rishikimin e politikave në promovimin dhe mbështetjen e investimeve. Këto përfshijnë kornizën ligjore për investimet strategjike, promovimin e zonave ekonomike, si dhe ndërtimin e reformave institucionale dhe hartimin e politikave për të nxitur investimet sipas Agjendës së Reformës Evropiane. Për më tepër, Qeveria synon të bëjë një analizë për investimet e mundshme në zonat ekonomike me qëllim të përmirësimit të funksionalitetit dhe atraktivitetit të tyre. Në këtë kuadër, programi synon të krijojë edhe zona të reja ekonomike me qëllim të stimulimit të transferimit të teknologjisë, me theks të veçantë në dhënien prioritet investimeve të diasporës në Kosovë dhe vendeve potenciale që janë të interesuara të investojnë në Kosovë.

Gjatë viteve të fundit janë miratuar ligje dhe rregullore të ndryshme sipas standardeve ndërkombëtare, siç janë politikat dhe kornizat ligjore të lidhura me IHD-të, të përmirësuara me kalimin e kohës, si Ligji për Investimet e Huaja Direkte i miratuar në vitin 2014 apo Ligji për Investimet Strategjike i vitit 2017. Është e rëndësishme të theksohet se Ligji për Investimet Strategjike rendit disa industri që kanë potencial strategjik. Këto industri përfshijnë energjinë, infrastrukturën, industrinë e prodhimit, shëndetësinë, minierat, transportin dhe telekomunikacionin, turizmin, bujqësinë dhe industrinë e ushqimit dhe pijeve, si dhe menaxhimin e mbetjeve. Ligjet dhe rregulloret e tjera, që në mënyrë direkte dhe indirekte sigurojnë korniza ligjore më gjithëpërfshirëse, janë p.sh. Ligji për Kamatë-Vonesat në Transaksionet Tregtare, Ligji për Falimentimin, Ligji për Parandalimin e Pastrimit të Parave dhe Luftimin e Financimit të Terrorizmit dhe Ligjin për Themelimin e Fondit Kosovar për Garanci Kreditorë.

Pavarësisht progresit në politikat e investimeve, rënia në zhvillimin e promovimit dhe lehtësimit të investimeve mbetet një sfidë. Kjo lidhet me disa faktorë që pengojnë tërheqjen e IHD-ve. Këta faktorë përfshijnë vonesat në integrimin rajonal dhe global, jostabilitetin politik, korrupsioni, jo-konsistenca e furnizimit me energji, sektori joformal, sfidat në sigurimin e mbrojtjes së të drejtave pronësore dhe fakti që shumë ligje nuk zbatohen siç duhet.

Përkundër përpjekjeve të KIESA-s dhe Këshillit të Investitorëve Evropianë (KIE), të cilat synojnë të promovojnë dhe sigurojnë një klimë më të mirë investuese në Kosovë, si dhe Marrëveshja e Stabilizim-Asociimit (MSA), Marrëveshja e Tregtisë së Lirë e Evropës Qendrore (CEFTA) dhe marrëveshjet e shmangies së tatimit të dyfishtë, të nënshkruara me disa vende, Kosova ende ka një shkallë të ulët të investimeve¹⁸. OOrgane të tjera janë themeluar me qëllim të promovimit të mëtejshëm të IHD-ve në Kosovë, si Këshilli Kombëtar për Zhvillimin Ekonomik (KKZHE), i themeluar nga Platforma për Dialog ndërmjet Qeverisë së Kosovës dhe In-

17 Investimet e Huaja Direkte në Kosovë, 2021, Oda Ekonomike Amerikane në Kosovë, <https://www.amchamksv.org/wp-content/uploads/2021/07/FDI-in-Kosovo.pdf>

18 OECD (2021), "Kosovo profile", in Competitiveness in South East Europe 2021: A Policy Outlook, Botim i OECD-së, Paris. DOI: <https://doi.org/10.1787/573f3543-en>

vestitorëve, si dhe masa të tjera, si garancitë e investimeve në kuadër të Agjencisë Shumëpalëshe të Garantimit të Investimeve (MIGA)¹⁹. Burimi i investimeve të ulëta në Kosovë dhe perceptimet pjesërisht negative të investitorëve po ashtu lidhen me koordinimin joefikas institucional të organeve të ndryshme qeveritare.

Shumë institucioneve që janë të ngarkuara me tërheqjen e IHD-ve, si KIESA, u mungojnë kapacitetet dhe burimet njerëzore/financiare të mjaftueshme për të menaxhuar, për shkak të roleve që duhet të luajnë²⁰. Megjithatë, Kosova e ka përmirësuar lehtësinë e të bërit biznes dhe ka përmirësuar lehtësimin e shërbimeve dhe aktiviteteve vijuese. Si rezultat, Kosova renditet e 12-ta nga 190 vende sa i përket lehtësisë së nisjes së biznesit²¹. Një studim tregon se investitorët e huaj kanë perceptime pozitive në lidhje me blerësit, furnitorët dhe klientët, ndërsa nga ana tjetër, investitorët e huaj kanë perceptime negative në lidhje me jostabilitetin politik, gjë që ndikon në vendimin e tyre për të investuar në Kosovë. Është interesante të shihet se pandemia e COVID-19 nuk ka pasur shumë ndikim në aktivitetet e IHD-ve në Kosovë. Zhvillimet e fundit lidhur me luftën në Ukrainë mund ta bëjnë Kosovën edhe më interesante për IHD-të. Edhe pse ende jo e bazuar në një analizë të shëndoshë, intervistat me palët e interesit kanë treguar interesim të shtuar nga investitorët e huaj, edhe për një sektor tradicional, si sektori i prodhimit të metaleve.

5.2 Mbështetja e konkurrencës dhe inovacionit

Mekanizmat institucionalë, që janë përgjegjës për promovimin dhe forcimin e sektorit privat, janë të dobët. Mungon kuadri ligjor në lidhje me politikën e ndërmarrësisë dhe atë të industrisë në drejtim të ofrimit të synimeve të qarta për përmirësimin e mjedisit të biznesit dhe nxitjen e zhvillimit industrial. Pavarësisht se funksioni kryesor i Ministrisë së Industrisë, Ndërmarrësisë dhe Tregtisë është të japë këshilla në lidhje me politikën industriale, ajo në fakt ka kapacitete të kufizuara për ta bërë këtë.

Në dispozicion nuk ka skemë grantesh që ofron u mbështetje monetare për konkurrencën dhe inovacionin ndërmarrjeve. Në të kaluarën ka pasur disa prova, por këto përpjekje të ndryshme nuk kanë pasur sukses. Për shembull, në vitet 2018/2019 është hartuar një Strategji Kombëtare për Inovacion dhe Ndërmarrje, mirëpo ajo asnjëherë nuk është mbështetur me skema apo ndërhyrje të dedikuara mbështetëse. Përfundimisht bën vetëm Ligji për Rimëkëmbjen Ekonomike, që është miratuar nga Qeveria në vitin 2020, me synimin për të stimuluar sektorin privat që ishte prekur nga COVID-19. Stimujt përfshinin subvencionimin e pagave të punonjësve që kanë humbur vendet e punës dhe heqjen e tatimit mbi vlerën e shtuar (TVSH) për lëndët e para.²²

Programi i fundit i Qeverisë së Kosovës 2021 – 2025, synon ndërmarrjen e disa masave që do të çojnë në përmirësimin e transparencës dhe cilësi më të mirë të shërbimeve, si dhe në rritjen e efektivitetit të administratës për ndërmarrjet dhe qytetarët. Karakteristikat e kësaj ndërhyrjeje janë arritja e dy objektivave kryesore, së pari duke përmirësuar koordinimin ndërinstitucional në lidhje me inspektimet e aktiviteteve të biznesit dhe duke dixhitalizuar procesin e inspektimit²³.

19 Ekonomia e Tregut të Lirë, 2019, Investimet e Huaja Direkte në Kosovë. Raporti i Kërkimit për Klimën e Investimeve, Potencialeve dhe Barrierave nga Instituti për Ekonominë e Tregut të Lirë (IETL). Free Market Economy (IFME).

20 OECD (2021), "Kosovo profile", in Competitiveness in South East Europe 2021: A Policy Outlook, Botim i OECD-së, Paris. DOI: <https://doi.org/10.1787/573f3543-en>

21 OECD (2021), "Kosovo profile", in Competitiveness in South East Europe 2021: A Policy Outlook, Botim i OECD-së, Paris. DOI: <https://doi.org/10.1787/573f3543-en>

22 BERZH. Raporti i Tranzicionit 2021-22. <https://2021.tr-ebrd.com/countries/#>

23 Qeveria e Kosovës (2022), Programi i Reformave Ekonomike 2022-2024 në Kosovë, <https://mf.rks-gov.net/desk/inc/media/23D2D3B1-81C1-41FE-B6C0-2D5C739A6F69.pdf>

Fondi për Inovacion dhe Zhvillim të Teknologjisë është një shembull i mirë se si financimi i zhvillimit të aftësive brenda ndërmarrjeve çon në përmirësimin e kompetencave të punëtorëve²⁴. Mekanizma të tjerë për të mbështetur ndërmarrjet përmes shërbimeve institucionale për NVM-të inovative janë Qendra e Inovacionit në Kosovë (QIK) dhe Gjirafa Lab. Këto institucione janë të bazuara në donatorë, për shembull QIK përmes programeve donatore norvegjeze, suedeze dhe gjermane dhe granteve të BE-së. Gjirafa Lab mbështetet nga Agjencia e Shteteve të Bashkuara për Zhvillim Ndërkombëtar (USAID). Një mekanizëm tjetër për të mbështetur ndërmarrjet e orientuara drejt inovacionit është Qendra Inovative Jakova, e themeluar nga Ministria e Tregtisë dhe Industrisë (MTI), me mbështetjen e Ambasadës Amerikane në Kosovë²⁵.

Si përmbledhje, ekzistojnë disa programe dhe ndërhyrje, por vetëm deri në një masë të kufizuar. Mungojnë skema të dedikuara mbështetëse që ofrojnë mbështetje monetare për të hequr rrezikun e investimeve në inovacion ose për të mbështetur bashkëpunimin ndërmjet sektorit privat dhe atij akademik për K dhe ZH të përbashkët ose zhvillimin e teknologjisë/produktit. Nëse ofrohet ndonjë mbështetje në fushën e inovacionit dhe konkurrencës, ajo është vetëm mbështetje institucionale. Sipas intervistave të kryera, cilësia dhe intensiteti i shërbimeve të ofruara nga këto institucione ndryshon.

5.2.1 Vlerësimi i konformitetit

Testimi, inspektimi dhe certifikimi janë shërbime të rëndësishme për sektorin privat, në mënyrë që të sigurohet pajtueshmëria me standardet kombëtare ose ndërkombëtare, apo për të përmbushur kërkesat thelbësore të sigurisë. Agjencia Kosovare për Standardizim (AKS) dhe Drejtoria për Akreditim e Kosovës (DAK) në kuadër të MINT janë organet qeveritare përgjegjëse për aktivitetet e standardizimit dhe akreditimit në Kosovë. Detyrat kryesore të AKS-së janë:

- Organizimi i procedurave për formulimin e standardeve; miratimi dhe zbatimi i standardeve të tilla; certifikimi i produkteve, shërbimeve, sistemeve të cilësisë dhe personelit.
- Organizimi i procedurave për standardizimin, akreditimin dhe certifikimin bazuar në sistemet ndërkombëtare dhe evropiane të standardizimit.
- Miratimi, përshtatja dhe zbatimi i standardeve ndërkombëtare dhe evropiane, përveç në fushën e telekomunikacionit.
- Rishikimi i standardeve ekzistuese në Kosovë, dhe
- Mirëmbajtja dhe administrimi i arkivit të standardizimit mbi standardet e huaja dhe vendore; sipas kërkesës, t'u komunikojë informatat teknike subjekteve vendore dhe të huaja që zhvillojnë veprimtari afariste në territorin e Kosovës.²⁶

Kosova nuk ka ndonjë organ kombëtar të certifikimit të produkteve, por ka ekspertë të certifikuar në ISO 9001 dhe në fusha të ngjashme që bashkëpunojnë me organizma certifikues të njohur ndërkombëtarisht. Vendi është anëtar i Bashkëpunimit Evropian për Akreditim (AE), Bashkëpunimit Ndërkombëtar për Akreditimin e Laboratorëve (BNAL), dhe ka miratuar kodin e sjelljes së Forumit Ndërkombëtar të Akreditimit (FNA).

Përkundër faktit se DKA është anëtare e organizatave të lartpërmendura, ajo nuk është e ashtuquajtura "nënshkruese" e AE/MBL dhe/ose BNAL MNJR. Kjo nënkupton se rezultatet e testimit ose certifikatat e

24 OECD/ETF/EU/EBRD (2019), SME Policy Index: Western Balkans and Turkey 2019: Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe, SME Policy Index, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/g2g9fa9a-en>

25 OECD/ETF/EU/EBRD (2019), SME Policy Index: Western Balkans and Turkey 2019: Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe, SME Policy Index, OECD Publishing, Paris: <https://doi.org/10.1787/g2g9fa9a-en>

26 Standardet për Tregtinë, tetor 2021, Administrata Ndërkombëtare e Tregtisë, <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/kosovo-standards-trade>

lëshuara nga një subjekt kosovar nuk njihen ndërkombëtarisht. Kjo rezulton në faktin se nëse klientët ndërkombëtarë kërkojnë rezultate testimi ose certifikata nga furnitorët kosovarë, ata duhet të caktojnë organe të huaja të vlerësimit të konformitetit. Kjo mund të konsiderohet si një disavantazh i madh për industrinë kosovare të prodhimit të metaleve. Për fat të mirë, certifikimi nuk është çështje e tillë mbizotëruese për sektorin e prodhimit të metaleve, krahasuar me sektorët e tjerë, siç janë sektorët e ushqimit dhe pijeve. Në rast se klientët ndërkombëtarë kërkojnë certifikata, certifikata më e kërkuar është ajo e ISO 9000 për menaxhimin e cilësisë, dhe ka shumë organizma të huaj certifikues në Kosovë që ofrojnë shërbime të tilla. Mirëpo, në rast se sektori synon të diversifikohet më tej në zonat ku certifikimi i produkteve metalike bëhet i detyrueshëm (p.sh. aviacioni ose pajisjet mjekësore), kjo mungesë e njohjes ndërkombëtare të sistemit kombëtar të vlerësimit të konformitetit të Kosovës do të bëhet një pengesë reale.

5.3 Programet dhe aktivitetet e promovimit të eksportit

Bazuar në intervistat e kryera, eksporti duket se do të jetë mundësia kryesore e rritjes për sektorët e prodhimit të metaleve. Kështu, promovimi i eksportit mund të bëhet çelës për të mbështetur ndërmarrjet në këtë drejtim. Promovimi i eksportit modern përmban aspekte të ndryshme, duke filluar nga aktivitetet tradicionale, si mbështetja në panairët tregtare ose misionet e delegimit për sigurimin e informacioneve të tregut dhe partnerët e rrjetëzimit për konferenca dhe ngjarje, si pjesë e aktiviteteve të promovimit të vendndodhjes. Aktivitete të tilla shpesh mbështeten me mbështetje financiare, si huatë ose kreditë e eksportit. Duke pasur zyra jashtë vendit është shpesh një tjetër skemë mbështetëse, e cila njihet nga ndërmarrjet e interesuara për të hyrë në tregjet e huaja.

Përveç mbështetjes institucionale të ofruar nga KIESA, ekzistojnë disa programe mbështetëse për të ndihmuar sektorin privat në Kosovë që të ndërkombëtarizojë operacionet. Projekti i Konkurrueshmërisë dhe Gatishmërisë së Eksportit (2017 - tetor 2022; në vazhdim), financuar nga Banka Botërore, synon të mbështesë certifikimin e produkteve për eksport (shih gjithashtu Kapitullin 5.2.1), të forcojë kapacitetet e firmave të orientuara nga eksporti dhe të ulë kostot e inspektimeve për firmat.

Ky projekt ka dy komponentë kryesore:

- të ndërtojë një mjedis më të mirë biznesi për eksport, dhe
- të ndihmojë firmat që të jenë të gatshme për të konkurruar në tregjet ndërkombëtare²⁷.

Projekti Krijimi i Punësimit përmes Promovimit të Eksportit (në vazhdim që nga viti 2018), i financuar nga Ministria Federale Gjermane për Bashkëpunim Ekonomik dhe Zhvillim (BMZ) synon të eksplorojë potencialin në tregjet ndërkombëtare. Ky projekt ofron informacione në lidhje me procedurat, rregulloret e produkteve dhe certifikatat në BE, si dhe përgatit firmat për tregun e BE-së. Ky projekt synon promovimin e shërbimeve publike dhe private të ofruara, të cilat mund të gjenerojnë punësim dhe kanë potencial për eksport.

Aktiviteti i Rritjes së udhëhequr nga eksportet (ELG) në Kosovë (gusht 2020 – gusht 2025) është një projekt në vazhdim, i financuar nga Agjencia Amerikane për Zhvillim Ndërkombëtar (USAID). Aktiviteti promovon sisteme tregun qëndrueshëm dhe të vetë-mbajtur për të përmirësuar konkurrencën në nivel lokal, rajonal dhe global. Aktiviteti përdor një qasje të sistemit të tregut të përafëruar me Politikën e Angazhimit të Sektorit Privat të USAID-it dhe fokusohet në tre sektorë kryesorë të orientuar nga eksporti - përpunimi i drurit, përpunimi i ushqimit dhe teknologjitë e informacionit dhe komunikimit (TIK) - për të rritur konkurrencën e tyre

²⁷ Kosova: Projekti i konkurrueshmërisë dhe gatishmërisë për eksport, vegëza: <https://projects.worldbank.org/en/projects-operations/project-detail/P152881> (Accessed March 2021).

në mënyrë të qëndrueshme. Përfituesit kryesorë përfshijnë akterët e sistemit të tregut dhe sektorin privat²⁸.

Përpyqje të konsiderueshme janë bërë edhe në të kaluarën, siç është programi i promovimit të eksportit “Rritja e Konkurrueshmërisë dhe Promovimi i Eksportit” i cili u zbatua në maj 2016 - tetor 2018. Qëllimi ishte të përkrahen firmat për të përmirësuar performancën dhe konkurrencën e produkteve dhe shërbimeve të eksportit të prodhuara në Kosovë. Objektivi i programit ishte zvogëlimi i deficitit tregtar për rritjen ekonomike dhe punësimin në sektorin privat në Kosovë²⁹.

Mbështetja e mëtutjeshme për zhvillimin e tregtisë në Kosovë është zbatuar në mars 2018 – korrik 2020, financuar nga BE-ja. Ajo synonte të integronte dhe forconte rolin e qeverisë në qeverisjen ekonomike, duke u fokusuar në funksionet rregullatore më efektive, që janë në përputhje me detyrimet që rrjedhin nga MSA-ja. Ky projekt kishte katër komponentë: i) marrëveshjet tregtare; ii) politikat tregtare; iii) vlerësimin e ndikimit; iv) të drejtat e pronësisë industriale. Në përgjithësi, ky projekt synonte edhe ndërtimin e kapaciteteve të forta institucionale dhe politikat e përafruara me praktikën e BE-së, si dhe të mbështes/përmirësoj tregtarët eksportues dhe importues³⁰. Përfituesi kryesor është Ministria e Tregtisë dhe Industrisë.

Mirëpo, është karakteristikë e dukshme se të gjitha këto projekte dhe iniciativa janë financuar nga donatorët, e jo nga qeveria e Kosovës.

28 <https://www.usaid.gov/kosovo/fact-sheets/usaid-export-led-growth>

29 Rritja e Konkurrueshmërisë dhe Promovimi i Eksportit, vegëza: <https://kosovoprojects.eu/project/increase-of-competitive-ness-and-export-promotion/>

30 Projekti për rritjen e konkurrencës dhe nxitjen e eksportit, vegëza: <https://kosovoprojects.eu/project/further-support-to-the-development-of-trade-in-kosovo/>

6. Mundësitë dhe barrierat

Intervistat me ndërmarrjet dhe në nivel të palëve të interesuara kanë identifikuar një gamë të gjerë mundësish dhe kufizimesh lidhur me zhvillimin e ardhshëm të sektorit të prodhimit të metaleve. Shumica e tyre janë ndër-sektoriale dhe të vlefshme për gjithë nën-sektorët e sektorit të prodhimit të metaleve.

6.1 Mundësitë

Bazuar në gjetjet, mund të identifikohen një sërë mundësish, të cilat mund të konsiderohen si shtytës të ardhshëm të sektorit të prodhimit të metaleve në Kosovë:

1. Prodhimi i metaleve përfaqëson një sektor në rritje, me mundësi veçanërisht të mira të eksportit

Të dhënat statistikore konfirmojnë një trend pozitiv në këtë sektor gjatë viteve të fundit. Ndikimi i pandemisë COVID-19 ose tensionet e vazhdueshme gjeopolitike, si lufta në Ukrainë dhe sanksionet përkatëse, kanë ndikime të konsiderueshme në zinxhirët e furnizimit global, nga të cilat mund të përfitojnë vende si Kosova. Shumë kompani evropiane filluan të zhvendosin rrjetin e tyre të furnizuesve drejt vendeve të Ballkanit si pjesë e strategjisë së tyre të afërsisë. Intervistat me palët e interesuara konfirmuan më tej një interes në rritje të investitorëve për Kosovën si lokacion prodhues. Ndërsa mundësitë për rritjen e aktiviteteve të eksportit duken premtuese, tregu i brendshëm mbetet i kufizuar.

2. Ndërmarrjet vendore janë në gjendje të përmbushin cilësinë e detyrueshme të klientëve vendor dhe ndërkombëtarë

Sipas intervistave në nivel të firmave, cilësia dhe çmimi i produkteve dhe pjesëve të prodhuara në Kosovë përfaqëson përparësinë kryesore konkurruese. Ndërsa faktorë të tjerë përcaktues, si përpikëria, fleksibiliteti ose dërgesa në kohë kanë gjithashtu rëndësi, një raport i përshtatshëm çmim/cilësi duket të jetë i rëndësishëm më të madhe për klientët ndërkombëtarë. Në kohëra të pengesave të zinxhirëve të furnizimit, klientët ndërkombëtarë përqendrohen më shumë në cilësinë dhe besueshmërinë, sesa vetëm tek çmimi. Të jesh në gjendje të ofrosh një raport të mirë cilësi/çmim përbën një vlerë të shtuar të rëndësishme, si dhe ofron mundësi premtuese të rritjes për ndërmarrjet vendore, posaçërisht nëse Kosova do të proklamohet si vend me prodhim cilësor të besueshëm.

3. Industria vendore e prodhimit të metaleve është në gjendje të mbulojë një shumëllojshmëri të gjerë produktesh dhe materialesh

Gjetjet tregojnë se prodhuesit vendor janë në gjendje të prodhojnë një spektër të gjerë produktesh, duke filluar nga ulluqet e deri tek tubacionet. E njëjta gjë mund të vërehet kur bëhet fjalë për materialet që do të prodhohen. Të dyja kompetencat përfaqësojnë një bazë premtuese dhe një mundësi të mirë rritjeje, për të zgjeruar më tej spektrin e produktit si pjesë e strategjive të diversifikimit në nivel të firmave. Kallimi më lart në prodhimin e produkteve dhe pjesëve më komplekse ofron mundësi të mëtejshme rritjeje, meqenëse kompleksiteti aktual i produkteve të prodhuara është ende relativisht i ulët në krahasim me homologët ndërkombëtarë. Prodhuesit vendor të komponentëve më kompleksë për aplikime me cilësi të

lartë (p.sh. për prodhimin e automobilave, aviacionit ose makinerive për qëllime të veçanta) janë ende një përjashtim në Kosovë.

4. Sektori i prodhimit qëndron lart në agjendën politike

Masat dhe ndërhyrjet specifike të mbështetjes publike për ndërmarrjet nga sektori i prodhimit mbetën një përjashtim në të kaluarën. Ndërhyrjet janë bërë kryesisht për nxitjen e eksportit, ndërsa fushat e tjera ku sektori ka pasur nevojë për mbështetje, si inovacioni, dixhitalizimi, zhvillimi i aftësive ose rrjetëzimi dhe bashkëpunimi, kanë qenë të neglizhuar. Në ditët e sotme, duket se ekziston një ndërgjegjësim më i lartë i politikave, se sektori vendor i prodhimit të metaleve ka nevojë për skema mbështetëse të përshtatshme, të cilat adresojnë barrierat dhe dobësitë specifike të sektorit. Studimi aktual duket të jetë hapi i parë për të drejtuar një procesi që shpresojmë të shpie drejt përmirësimit të kushteve kornizë për sektorin e prodhimit të metaleve në Kosovë.

6.2 Barrierat

Në vijim janë listuar barrierat/kufizimet kryesore, të cilat mund të pengojnë konkurrencën e të gjithë sektorit të prodhimit të metaleve. Adresimi i këtyre kufizimeve pritet të nxisë sektorin e prodhimit të metaleve dhe të ndërtojë zinxhirë vlerash më të qëndrueshme, më efikase dhe më të integruara për prodhimin e metaleve në të ardhmen.

1. Sektori i prodhimit të metaleve dominohet nga ndërmarrjet mikro dhe të vogla

Shumica dërrmuese e prodhuesve kosovarë janë firma mikro dhe të vogla, me kapacitete shumë të kufizuara prodhuese dhe financiare. Këto të fundit i pengojnë ato të investojnë në rritjen e kapaciteteve apo në makineri, pajisje ose teknologji të reja të nevojshme për t'iu përgjigjur si duhet trendeve të reja të tregut dhe nevojave të klientëve. Firmat e tilla të vogla gjithmonë kanë probleme për të fituar qasje në mjetet e nevojshme financiare. Kapacitetet e kufizuara të prodhimit kufizojnë pastaj çdo mundësi të rritjes. Dalja në arenën ndërkombëtare bëhet sfiduese për ndërmarrje të tilla të vogla, pasi mungojnë përvojat, kompetencat dhe kapacitetet përkatëse. Madhësia e kufizuar e firmës mund të konsiderohet si pengesë kryesore për mundësitë e rritjes në të ardhmen.

2. Shumica e produkteve dhe pjesëve të prodhuara kanë vlerë të shtuar të kufizuar

Megjithëse raporti i çmimit të mirë/cilësi mund të konsiderohet si përparësi e dedikuar e konkurrencës, duhet theksuar se shumica e produkteve të prodhuara në Kosovë nuk janë shumë komplekse dhe, si rrjedhojë, kanë vlerë të shtuar të kufizuar. Kjo i ekspozon prodhuesit vendor ndaj konkurrencës së madhe nga vendet e tjera me paga të ulëta, siç konfirmohet nga shumë të intervistuar. Proceset e prodhimit të tubave, ulluqeve ose profileve janë ato që mund të automatizohen/dixhitalizohen shumë lehtë, duke rezultuar në uljen e konsiderueshme të kostos. Nëse konkurrentët fokusohen në prodhimin plotësisht të automatizuar të produkteve të tilla, prodhuesit kosovarë mund të shtyhen lehtësisht nga zinxhirët ekzistues të furnizimit. Pasi që shumica e ndërmarrjeve në Kosovë janë të vogla, ato nuk kanë mjete të tilla për të investuar si duhet në automatizim/dixhitalizim për t'iu përgjigjur si duhet konkurrentëve potencial.

3. Varësia e lartë nga tendencat ndërkombëtare dhe kërkesa e jashtme

Në të kaluarën, prodhuesit kosovarë të metaleve ishin në gjendje t'i përgjigjeshin si duhet kërkesës ndërkombëtare. Ajo që duket të jetë një forcë e përkushtuar, është gjithashtu, në këmbim, një shqetësim

i madh. Duke qenë aq i varur nga trendet dhe kërkesat ndërkombëtare, dhe duke mos qenë në gjendje të ndikojë në modele të tilla të kërkesës në të ardhmen (p.sh. nga produkte ose teknologji të reja ose shumë inovative), paraqet një rrezik të madh. Kjo i lë shumicën e prodhuesve vendor relativisht të verbër dhe i kufizon ata vetëm për të qenë në gjendje t'u përgjigjen kërkesave të përditshme nga klientët e tyre.

4. Rritja e kostos për furnizim dhe transport

Varësia e lartë nga furnizimi me lëndë të parë nga jashtë përbën një kërcënim të madh për prodhuesit vendorë. Sasia e kufizuar e lëndëve të para të tilla të ndërmarrjeve individuale, të kërkuara nga furnitorët e tyre, u siguron atyre fuqi të kufizuar negociuese. Kjo si pasojë, çon në kohë relativisht të gjatë të dërgimit dhe kosto të larta të blerjes. Meqenëse raporti çmim/cilësi mund të konsiderohet si përparësi kryesore konkurruese, çdo rritje e ndjeshme e çmimeve të blerjes së lëndës së parë do të ulë ndjeshëm këtë përparësi konkurruese.

5. Gatishmëria e ulët për të investuar në inovacion dhe dixhitalizim

Ekziston një ndjenjë e përbashkët midis prodhuesve të metaleve që kanë rritur investimet në inovacion, dixhitalizimi dhe teknologji të reja janë të nevojshme për të mbetur konkurrues në të ardhmen. Praktika ka treguar se vetëm një numër i vogël i ndërmarrjeve kanë qenë të gatshme ose në gjendje të investojnë në përputhje me rrethanat. Arsytet për një ngurrim të tillë variojnë nga mungesa e qasjes në financa për çfarëdo investimi mbi mungesën e njohurive se si dhe ku të investohet. Barriera kryesore, sërish, është madhësia e kufizuar e ndërmarrjeve, pasi 60% e firmave të vogla dhe të mesme po investojnë në inovacion apo dixhitalizim, krahasuar me vetëm 12% të mikro-ndërmarrjeve.

6. Disponueshmëria e ulët e punëtorëve të kualifikuar

Kompanitë e intervistuar kanë raportuar një trend në rritje të punësimit, mesatarisht, duke u rritur për rreth 15% në vitin 2021. Ky trend mund të ishte edhe më i fuqishëm nëse ndërmarrjet do të kishin arritur të gjenin punëtorë të kualifikuar. 55% e të anketuarve të firmave të vogla kanë konfirmuar se po bëhet sfidë për ta që të gjejnë staf të trajnuar si duhet, veçanërisht firmat që shohin potencial të mirë të rritjes dhe kanë nevojë për punëtorë të trajnuar si duhet. Duket se është më e lehtë për ndërmarrjet më të mëdha të marrin staf të trajnuar si duhet. Trendet e ardhshme drejt automatizimit, dixhitalizimit ose analizës së të dhënave, do të rrisin edhe më shumë kërkesën për punëtorë të kualifikuar.

7. Njohuri të kufizuara dhe qasje në tregjet ndërkombëtare

Nuk ka dyshim se opsionet kryesore të rritjes për sektorin e prodhimit të metaleve në Kosovë qëndrojnë në rritjen e eksportit. E kundërta e kësaj, shumica e ndërmarrjeve duket se kanë njohuri të kufizuara për tregjet e huaja dhe rrjeti i tyre ndërkombëtar është gjithashtu i kufizuar. Ndërmarrjet mikro dhe të vogla nuk mund të përballojnë të kenë një njësi të dedikuar që ndërton inteligjencën e duhur të tregut ndërkombëtar. Mbështetja institucionale është e kufizuar dhe skemat aktuale të mbështetjes nuk mund të plotësojnë kërkesat e ndryshme të sektorit. Kjo e bën shumë sfiduese për prodhuesit vendor daljen në arenën ndërkombëtare, si dhe kufizon mundësitë ekzistuese të rritjes.

8. Peizazhi i mbështetjes institucionale në fazë embrionale

Një pasqyrë mbështetëse programatike dhe institucionale e zhvilluar mirë është një karakteristikë e një ekosistemi të favorshëm rajonal. Sa i përket Kosovës, pasqyra e mbështetjes institucionale është ende në fazën embrionale. Pavarësisht faktit që ekzistojnë disa shoqata sektoriale dhe OAB që ofrojnë mbështetje për ndërmarrjet vendore nga sektori i prodhimit të metaleve, sektori privat duket se heziton të përdorë mbështetjen dhe shërbimet e ofruara. Intervistat kanë identifikuar dy arsye mbizotëruese. Së pari, shumica e të anketuarve nuk ishin në dijeni për ndërmjetësuesit e tillë dhe mbështetjen e tyre të

ofruar. Kur hedhim një vështrim më të afërt në këto shoqata dhe OAB-të, bëhet e qartë se shumica e tyre kanë mungesë të personelit dhe janë në gjendje të ofrojnë vetëm mbështetje shumë të kufizuar. Fakti që këto subjekte hezitojnë të bashkëpunojnë dhe të bashkojnë burimet e tyre të kufizuara, duket se nuk është i favorshëm në këtë kontekst.

9. Mungesa e skemave mbështetëse të përshtatura

Një vështrim më i thellë i skemave ekzistuese të mbështetjes dhe ndërhyrjeve, që janë të favorshme për prodhimin vendor të metaleve, ka zbuluar se jepet vetëm një mbështetje shumë e kufizuar. Derisa vendet fqinje, si Serbia³¹, Mali i Zi³² ose Bullgaria³³ investojnë shumë në inovacion dhe në dixhitalizimin e sektorit të prodhimit vendor, në Kosovë nuk ka shumë mbështetje programore. Deri më tani, në Kosovë ekziston promovimi i eksportit, i cili nuk e plotëson kërkesën e brendshme. Inovacioni, qasja në financa ose dixhitalizimi janë fusha në Kosovë ku nuk ekzistojnë skema të duhura mbështetëse. Është e kuptueshme që fokusi aktual i është kushtuar promovimit të eksportit dhe IHD-ve, por kjo duket e pamjaftueshme për të mbështetur industrinë e prodhimit vendor.

10. Mungon njohja ndërkombëtare e sistemit kombëtar të vlerësimit të konformitetit

Siç është përshkruar në Kapitullin 5.2.1, sistemi kombëtar i vlerësimit të konformitetit të Republikës së Kosovës nuk është i njohur ndërkombëtarisht. Kjo do të thotë se certifikatat dhe rezultatet e testimit të përgatitura në vend nuk pranohen nga klientët e huaj. Ky fakt mund të konsiderohet si një barrierë e dedikuar, pasi potenciali kryesor i rritjes qëndron tek eksporti. Në praktikë, kjo do të thotë se kompanitë e prodhimit të metaleve duhet të sigurojnë rezultate testimi ose certifikata nga laboratorë ose organizma certifikues nga vende të huaja që janë të njohura ndërkombëtarisht (p.sh. Gjermania, Italia, Sllovenia, etj.). Rritja e kostove dhe humbja e kohës (p.sh. duke dërguar mostra testuese nëpër Evropë) janë pasojat që pengojnë konkurrencën e firmave të lidhura ose të të gjithë sektorit.

31 Fondi i Inovacionit i Serbisë ka miratuar mbi EUR 44 milionë për 340 projekte inovative, EUR 4.8 milionë për 917 vauçer inovacioni dhe EUR 2.33 milionë për mbështetje në transferimin e teknologjisë. Gjithsej janë miratuar pak më shumë se EUR 52.8 milionë. <http://www.inovacionifond.rs/en/fond/about-fund>

32 Strategjia e Specializimit të Mençur 2019 – 2024 për Malin e Zi, <https://www.hgk.hr/documents/smart-specialization-strategy-of-montenegro5c8a159a9255d.pdf>

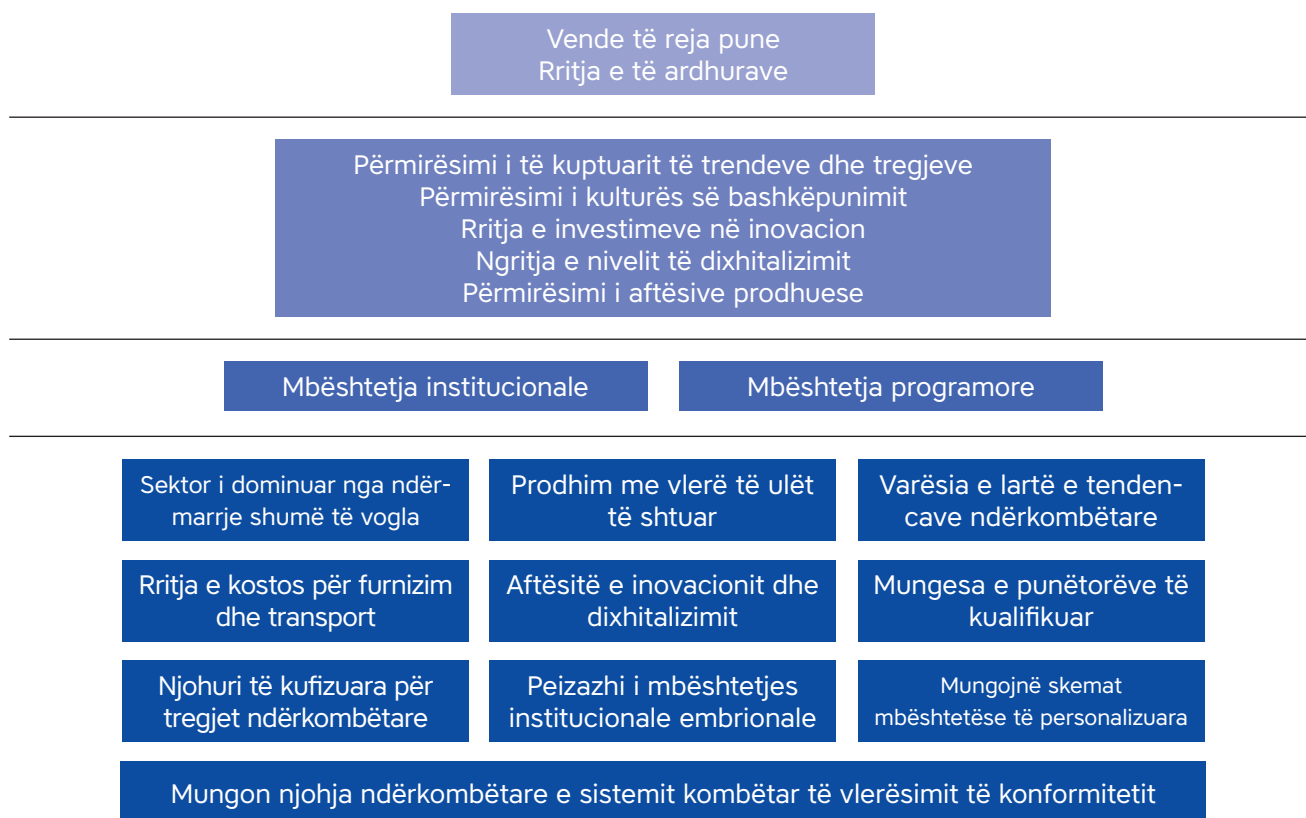
33 Strategjia e Specializimit të Mençur 2014 – 2020 për Bullgarinë, https://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/innovations/ris3_26.10.2015_en.pdf

7. Rekomandimet/ Ndërhyrjet kryesore

Pavarësisht faktit se sektori i prodhimit të metaleve është zhvilluar pozitivisht gjatë viteve të fundit, ai është ende në gjendje të brishtë. Sektori është dukshëm në transformim, dhe modelet e zinxhirëve global të vlerës, ku janë përfshirë shumë ndërmarrje vendore, po ndryshojnë. Këto tendenca përmbajnë shumë mundësi, por edhe kërcënime. Kërcënimet vijnë edhe nga vendet fqinje, sektorët e prodhuesit të metaleve të cilëve janë pjesërisht shumë më të zhvilluara, por edhe produktiviteti industrial është pjesërisht shumë më i lartë se në Kosovë.

Edhe pse Kosova fiton vëmendje më të madhe nga investorët e huaj, dhe gjithnjë e më shumë firma ndërkombëtare janë të interesuara për të përfshirë furnizuesit vendas në zinxhirin e tyre të furnizimit, ekzistojnë barrierat dhe kufizime të rëndësishme që mund të pengojnë zhvillimin e ardhshëm të mbarë sektorit. Për më tepër, rritja e kostos për lëndën e parë dhe transportin ka gjasa se do të rrisë kostot e prodhimit të shumicës së produkteve dhe elementeve të prodhuara në Kosovë. Meqenëse raporti çmim/cilësi është një nga përparësitë kryesore konkurruese të industrisë vendore të prodhimit të metaleve, çdo rritje në sigurimin e burimeve dhe në prodhim mund të zvogëlojë përparësitë konkurruese ekzistuese në të ardhmen e afërt.

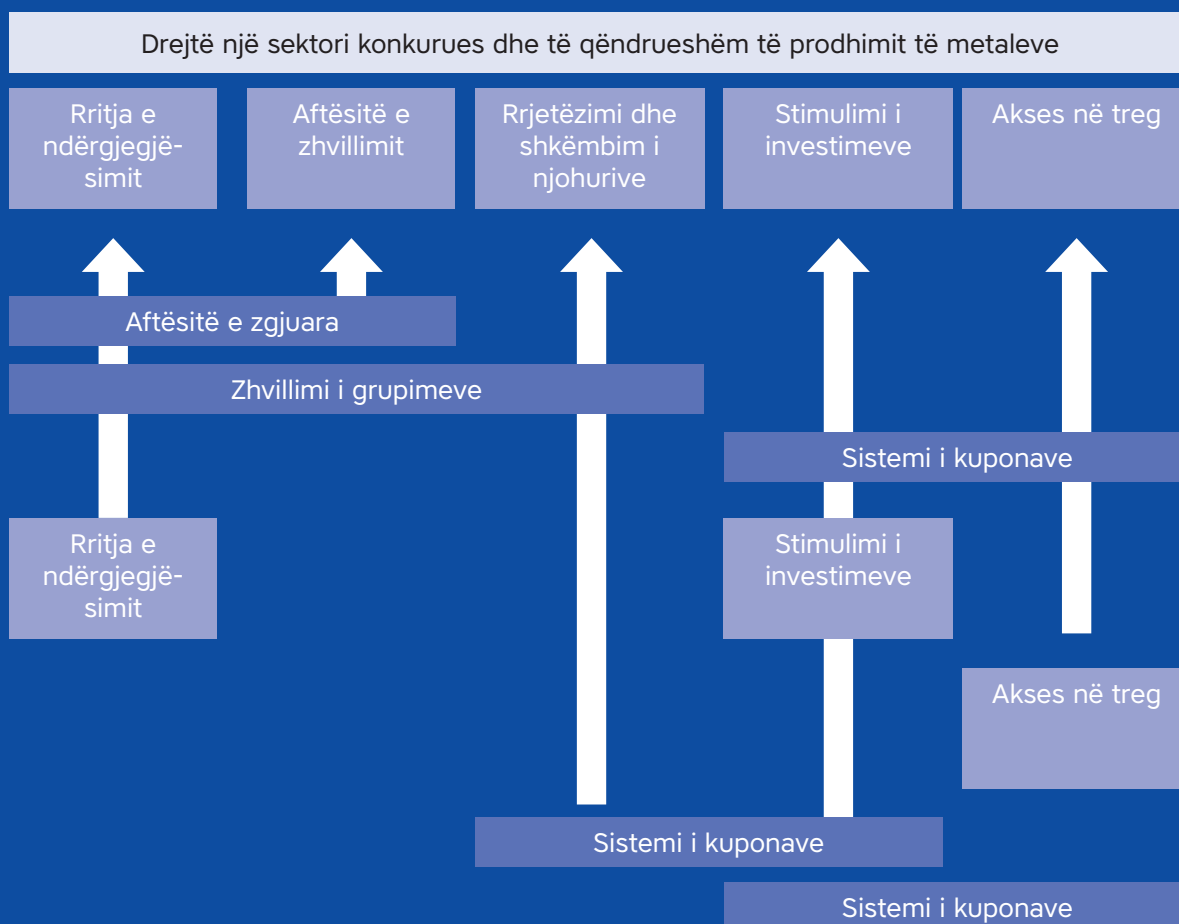
Figura 27. Teoria e ndryshimit të ndërhyrjeve të propozuara



Objektivat kryesore të ndërhyrjeve të propozuara synojnë të përmirësojnë konkurrencën e të gjithë sektorit të prodhimit të metaleve duke adresuar në mënyrë specifike barrierat dhe kufizimet e identifikuara (shih Figura 27). Qëllimi i përgjithshëm mund të arrihet përmes një sërë ndërhyrjesh në nivel institucional dhe programor. Këto ndërhyrje do të përfshihen në qasjet strategjike afatgjata dhe në angazhimin e Qeverisë për të përmirësuar kushtet kornizë të sektorit të prodhimit në Kosovë. Grupi i ndërhyrjeve të propozuara përbëhet nga mbështetja institucionale dhe programore, që trajton një ose disa pengesa/kufizime të identifikuara në këtë studim (shih Kapitulli 6). Fokusi është dhënë në ndërhyrje/rekomandime të tilla, të cilat janë në kuadër të MINT.

Me pak fjalë, janë propozuar gjashtë ndërhyrje (programe) të dedikuara që trajtojnë njërën prej shumë fushave të përmirësimit, sikurse janë paraqitur në Figurën 28. Vëmendje e përkushtuar i kushtohet që këto ndërhyrje të jenë plotësuese, por edhe të jenë të mirë-ndërlidhura.

Figura 28. Gjashtë ndërhyrje të propozuara dhe fusha për përmirësim



Rekomandimi 1: Mbështetja për zhvillimin e fuqisë punëtore

Arsyetimi: Modeli i ri i transformimit në sektorët e prodhimit të metaleve ka pasoja të konsiderueshme për aftësitë e punëtorëve dhe fuqisë punëtore. Në të kaluarën, kompetencat në mekanikë kishin rëndësi, por në ditët e sotme kompetencat në mekatronikë, softuer dhe automatizim janë vendimtare për suksesin. Megjithatë, sistemi arsimor kombëtar nuk është ende i përgatitur për kërkesat e ardhshme të sektorit të prodhimit të metaleve. Edhe në rast se bëhen përpjekje për përmirësimin e kurikulave dhe infrastrukturës së qendrave kombëtare të arsimit dhe aftësimin profesional, kjo do të marrë kohë dhe është e paqartë se deri në çfarë mase do të jetë e mundur që këto institucione të ofrojnë mbështetjen, që realisht është e nevojshme.

Kështu që, duhet të identifikohen mënyra të reja se si të mbështetet më mirë dhe më shpejt zhvillimi i aftësive në sektorin e prodhimit të metaleve. Barrierat kryesore për të mbështetur punonjësit në zhvillimin e aftësive janë mungesa e nevojave për trajnim, mungesa e ofruesve të trajnimit dhe mungesa e mjeteve financiare.

Një ndërhyrje premtuese mund të jetë **“skema e grantit “Shkathtësitë prodhuese të së nesërme”**. Përfituesit kryesorë të skemës së grantit janë NVM-të dhe zejët nga sektori i prodhimit, të cilët mund të marrin këshilla në formulimin e strategjive të aftësive dhe mbështetje financiare për zhvillimin e aftësive përmes vauçerëve të trajnimit.

- Ndërmarrjet mund të marrin mbështetje në vlerësimin e nevojave për trajnim të punëtorëve të tyre, p.sh. pjesë e një strategjie të aftësive, e cila mund të kuptohet si një parakusht për aktivitetet e ardhshme të trajnimit.
- Ndërmarrjet mund të marrin vauçer për programet e trajnimit, të cilat janë të rëndësishme për zhvillimin e aftësive obligative.
- Ofruesit e arsimit dhe trajnimit, organizatat shkencore, shoqatat ose organizatat anëtare të biznesit mund të marrin mbështetje për të zhvilluar dhe zbatuar programe të reja trajnimi dhe mbështetje shtesë për formimin e partneriteteve ndërkombëtare me ofrues trajnimesh nga jashtë.

Fushëveprimi i **skemës së granteve “Shkathtësitë prodhuese të së nesërme”** do të fokusohet në procesin e prodhimit dhe fushat e lidhura me to. Për shkak të rritjes së transformimit dixhital të industrisë së prodhimit, skema do të inkurajojë gjithashtu zhvillimin e aftësive dixhitale.

Vauçerët mbulojnë shpenzimet për

- Kostot e personelit të trajnerëve për orët/ditët gjatë të cilave trajnerët marrin pjesë në trajnim;
- Kostot operative të trajnerëve dhe të kursantëve që lidhen drejtpërdrejt me projektin e trajnimit, si shpenzimet e udhëtimit, kostot e akomodimit, materialet dhe furnizimet që lidhen drejtpërdrejt me projektin, amortizimi i mjeteve dhe pajisjeve, në masën që ato të përdoren ekskluzivisht për projektin e trajnimit;
- Kostot e shërbimeve këshillimore të lidhura me projektin e trajnimit; dhe
- Kostot e personelit të kursantëve dhe kostot e përgjithshme indirekte (kostot administrative, qiraja, shpenzimet e përgjithshme) për orët gjatë të cilave kursantët marrin pjesë në trajnim.

Nëse zbatohet me sukses, skema e granteve **“Shkathtësitë prodhuese të së nesërme”** mund të rrisë ndërgjegjësimin për nevojën e shtuar për të investuar në punonjësit e vet. Ajo lehtëson hartimin dhe zbatimin e programeve të trajnimit të personalizuar, por gjithashtu i mundëson ofruesit të trajnimit të zgjerojnë njohuritë e tyre.

Shembull i praktikës së mirë

Janë disa vende evropiane që kanë zbatuar me sukses skemat e ngjashme të vauçerëve të trajnimit, si Kroacia apo Sllovenia. Qasja **Sllovene** është shumë e suksesshme, ku Vauçerët e tillë për zhvillimin e aftësive (dixhitale) janë një nxitje për ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme me mundësinë e bashkëfinancimit 60%. Sa i përket zbatimit, ka thirrje të rregullta publike për publikimin e vauçerëve të tillë, si pjesë e **Fondit të Ndërmarrjeve Sllovene (SPS)**. Ekzistojnë lloje të ndryshme të skemave të vauçerëve, por kjo ka për qëllim të rrisë kompetencat në ndërmarrje. Ka evidencë që skema e vauçerëve inkurajon ndërmarrjet që të ofrojnë aftësi adekuate për punonjësit dhe stafin drejtues për fushat kryesore të biznesit të tyre dhe bashkëfinancimin e kostove të pranueshme të trajnimit (grup, individual) për rritjen e kompetencave (kostot e kontraktimit). Shuma maksimale për vauçer është e kufizuar në EUR 10,000³⁴.

Rekomandimi 2: Forcimi i organizatave anëtare të sektorit dhe biznesit

Arsyetimi: Pasqyra kombëtare e organizatave anëtare të biznesit, shoqatave sektoriale dhe iniciativave të grupimeve është ende i brishtë ose as që ekziston. Shumica e të intervistuarve u përgjigjën se nuk dinin për ndonjë shoqatë të lidhur. Të tjerët duket se kanë mungesë të personelit dhe nuk janë në gjendje të ofrojnë shërbime të orientuara nga kërkesa për klientët e tyre. Për më tepër, duket se ka tendenca drejt konkurrencës ndërmjet organizatave të tilla. Përkundrazi, organizata të tilla luajnë një rol të rëndësishëm, dhe kur shikohen konkurrentët e tjerë (p.sh. B dhe H ose Serbia), bëhet e qartë se vendet e tilla kanë një peizazh shumë më të maturuar të organizatave të tilla.

Objektivi kryesor i intervenimit të propozuar “Zhvillimi i Klasterit të Kosovës” është përmirësimi i konkurrencës së ndërmarrjeve nga sektori i prodhimit, duke u mundësuar atyre të angazhohen në aktivitete me vlerë më të shtuar. Objektivi do të arrihet përmes mbështetjes së organizatave të anëtarësimit të biznesit, shoqatave ose nismave të klasterëve që promovojnë bashkëpunimin dhe rrjetëzimin ndërmjet firmave. Këto aktivitete do të mundësohen përmes mbështetjes së skemës së organizatave klaster. Skema do të mbështesë organizatat e klasterit për të ofruar shërbime për një sërë aktivitete, duke përfshirë rrjetëzimin, përputhjen, ndërmjetësimin e aftësive, ofrimin e trajnimeve, ndërkombëtarizimin, bashkimin e kapaciteteve prodhuese ose aktivitetet e zakonshme të inovacionit. Mbështetja e ofruar nga organizatat e klasterit do të rrisë kapacitetin e anëtarëve të klasterit përfitues për të bashkëpunuar, rrjetëzuar dhe inovuar, gjë që do t’u mundësojë atyre të bëhen më konkurrues në sektorin e tyre kyç. Skema e granteve “Zhvillimi i Klasterit të Kosovës” nuk do të fokusohet ekskluzivisht në sektorët e prodhimit të metaleve, por në industritë e përzgjedhura kryesore kombëtare.

Përfitues të skemës janë personat juridikë që synojnë të menaxhojnë iniciativat klaster, OAB-të ose rrjete të ngjashme. Anëtare të klasterit mund të jenë bizneset e reja (startup-et), ndërmarrjet e vogla, të mesme dhe të mëdha, organizata kërkimore dhe përhapëse të njohurive, ofrues të shërbimeve të biznesit dhe njohurive, organizata qeveritare ose persona të tjerë juridikë.

³⁴ <https://www.podjetniskisklad.si/en/>

Skema do të mbështesë organizatat kllaster për:

- Animimin e iniciativave kllaster, për të lehtësuar bashkëpunimin, shkëmbimin e informacioneve dhe ofrimin ose orientimin e shërbimeve të specializuara dhe të personalizuar të mbështetjes së biznesit,
- Rritjen e ndërgjegjësimit të firmave të kllasterit për tendencat përkatëse, ndryshimin e kërkesave të tregut dhe potencialet e inovacionit,
- Këshillimin dhe trajnimin e firmave të kllasterit për krijimin e partneriteteve të ndërsjella dhe përputhjes,
- Vlerësimin e nevojave për trajnim të firmave të kllasterit, si dhe mbështetje për përdorimin e vauçerëve të trajnimit (shih Rekomandimi 1),
- Fillimin e bashkëpunimit ndërkombëtar të biznesit dhe përfshirja në zinxhirët global të vlerës (në linjë me agjencitë kombëtare të promovimit të eksporteve, si KIESA),
- Fillimin e transferimit të teknologjisë dhe komercializimi i inovacionit, duke marrë përsipër rolin e ndërmjetësit dhe përshpejtuesit të teknologjisë,
- Aktivitetet e markës dhe komunikimit,
- Organizimin e forumeve, grupeve të punës, seminareve apo formateve të tjera për shkëmbimin e njohurive dhe përvojës,
- Zhvillimin dhe zbatimin e aktiviteteve dhe shërbimeve që kontribuojnë në rrjetëzimin, shkëmbimin e përvojave, ndërtimin e besimit, shkëmbimin e njohurive, zhvillimin e aftësive, gjenerimin e biznesit ose zhvillimin e ndërsjellë të produkteve, teknologjive ose shërbimeve inovative,

Intervistat me palët e interesuara treguan një potencial prej 5 – 10 iniciativave kllaster në Kosovë në industritë kryesore të përzgjedhura.

Shembull i praktikës së mirë

Skema rumune e granteve klaster mbështet kryesisht kërkimin, zhvillimin dhe transferimin e njohurive midis industrisë dhe akademisë brenda iniciativave klaster, në mënyrë që të krijohet një bashkëpunim me cilësi të lartë dhe modern për Kërkim dhe Zhvillim. Në këtë kontekst, programi ofron mbështetje financiare për organizatat klaster. Prioritetet e sektorit janë Bio-ekonomia; TIK-u, Hapësira dhe Siguria; Energjia, Mjedisi dhe Ndryshimet Klimatike; Materialet e Avancuara; Shëndetësia; Trashëgimia dhe identiteti kulturor; Teknologjitë e reja dhe emergjente.

Skema e granteve mbështet zhvillimin e klasterit në aktivitetet e mëposhtme

- Nxitja e bashkëpunimit mes akademisë dhe sektorit privat,
- Aktivitetet mbështetëse të inovacionit midis pjesëmarrësve në klaster, dhe
- Masat mbështetëse të bashkëpunimit, shërbimet e biznesit dhe masat për përmirësimin e shkëmbimit të informacionit në klaster.

Derisa dy shtyllat e para synojnë mbështetjen e akterëve të klasterit në fushën e Kërkimit dhe Zhvillimit dhe inovacionit, si pjesë e shtyllës së tretë, programi rumun i mbështetjes së klasterit siguron financim të plotë për organizatat klaster për të menaxhuar si duhet iniciativat e klasterit.

Mbështetja e organizatave klaster zbatohet nga “Romanian Cluster Association” (Clustero), e cila është themeluar në vitin 2011 si platformë për bashkëpunim, shkëmbim të informacioneve dhe mbështetje për zhvillimin e klasterëve rumun. Aktualisht, 47 nga klasterët më aktivë rumun janë aktive në sektorët si tekstili, energjia e ripërtëritshme, elektronika dhe programet kompjuterike, inxhinieria mekanike, druri dhe mobilet, si dhe sektori agro-ushqimor.

Zhvillimi i klasterëve ofron informacione të rregullta mbi kuadrin ligjor për punën e klasterit, mundësitë e financimit, ngjarjet, mbështetje dhe këshilla për krijimin, zhvillimin dhe bashkëpunimin brenda dhe ndërmjet klasterëve përmes rrjeteve. Shoqata gjithashtu mbështet interesat e anëtarëve të saj në nivel kombëtar dhe ndërkombëtar (qeveria rumune, Bashkimi Evropian, etj.), monitoron dhe vlerëson performancën e klasterëve dhe organizon kurse dhe trajnime.

Aktualisht Clustero fokusohet në tri sfida kryesore:

- Promovimi i inovacionit dhe ndërkombëtarizimi i anëtarëve të klasterit.
- Mbështetja drejt përsosmërisë së menaxhimit të klasterëve përmes kurseve specifike të trajnimit.
- Promovimi i shkëmbimit ndërkombëtar të përvojave dhe pjesëmarrjes në nisma dhe projekte të përbashkëta.

Skema rumune e mbështetjes së klasterëve ka një buxhet vjetor prej EUR 7 milionë.

Burimi: Clustero

Rekomandimi 3: Krijimi i një sistemi të vauçerëve për të stimuluar inovacionin dhe dixhitalizimin në nivel të firmave

Arsyete: Gjetjet tregojnë se shumica e prodhuesve hezitojnë të merren me tema të lidhura me inovacionin dhe dixhitalizimin. Shkalla e ulët e investimeve të kompanive në tema të tilla është e dukshme. Ka shumë arsye për një ngurrim të tillë. Ndërmarrjet në Kosovë nuk janë në gjendje të investojnë në inovacion dhe dixhitalizim dhe kanë rezultate më të dobëta të inovacionit ndaj konkurrentëve në vendet fqinje. Për më tepër, shpesh nuk ka njohuri të mjaftueshme brenda ndërmarrjes për të vendosur se ku dhe si të fillojë. Së fundi, ndërmarrjet vuajnë nga mungesa e qasjes tek ofruesit e kualifikuar të shërbimeve të biznesit që mund t'i mbështesin ato në përputhje me rrethanat.

Rekomandohet hartimi dhe zbatimi i një programi të ashtuquajtur Vauçer për t'iu përgjigjur si duhet kufizimeve të lartpërmendura. Një program vauçer zakonisht përbëhet nga stimujt ekonomik të dhënë nga qeveritë lokale, rajonale dhe kombëtare për ndërmarrjet me synimin për të adresuar qëllimet e paracaktuara. Në këtë kontekst, programet vauçer kanë për qëllim të adresojnë ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme (NVM-të e tutje)³⁵. Programet vauçer janë të shtrira mirë në Evropë dhe më gjerë, dhe është dëshmuar se janë mjet efektiv për të mbështetur NVM-të në fusha të ndryshme. Ndërsa në të kaluarën, vauçerët e inovacionit kanë qenë lloji mbizotërues i vauçerëve, sot vauçerët lëshohen edhe për të mbështetur ndërmarrjet në dixhitalizim (p.sh. Vauçer për Transformimin Dixhital, Belgjikë), transformim (p.sh. Vauçer për Transformim Baden-Württemberg³⁶) dhe zhvillimi i aftësive (shih Rekomandimi 1).

Rekomandohet zbatimi i një programi vauçer që stimulon aktivitetet e lidhura me inovacionin dhe dixhitalizimin brenda ndërmarrjeve. Vauçerët mund të përdoren nga ndërmarrjet për të marrë mbështetje nga konsulentët, ofruesit e trajnimit ose institucionet e K dhe ZH. Mbështetja e kërkuar mund të mbulojë:

- Diagnostikimin dhe auditimin e inovacionit
- Shërbimet e lidhura me inovacionin (hulumtimi i kontratës, vërtetimi i konceptit, prototipizimi, testimi dhe vlefshmëria, aktivitetet demonstruese, rritja), transferimi i teknologjisë dhe shërbimet e komercializimit (të tilla si hartimi dhe mbrojtja e patentave)
- Shërbimet e testimit, certifikimit dhe standardeve
- Shërbimet e këshillimit të biznesit, duke përfshirë hulumtimin e tregut, dizajnin dhe markën; strategjitë e biznesit dhe planifikimi; projekte për përmirësimin e funksionimit dhe menaxhimit

Shuma e vauçerëve duhet të jetë e kufizuar, p.sh. EUR 10,000 për vauçer dhe aplikant (brenda 24 muajve)

35 Skemat vauçer në shtetin anëtar, Komisioni Evropian, 2017, https://ec.europa.eu/information_society/newsroom/image/document/2019-32/member_states_use_of_voucher_schemes_0D31F683-AA92-B7FF-6848A233BD

36 <https://www.transformationswissen-bw.de/beratung/beratungsgutschein>

Shembull i praktikës së mirë

Qeveria rajonale e Wallonisë në Belgjikë i lëshon NVM-ve lokale vauçer për transformimin dixhital dhe sigurinë kibernetike, për të stimuluar investimet në transformim dhe dixhitalizim. Vauçerët mbështesin zbatimin e masave të ndryshme dhe mbulojnë kostot deri në EUR 60,000. Kjo gjithashtu përfshin mbështetjen për analizën e rrezikut dhe përcaktimin e politikave të sigurisë kibernetike (deri në EUR 20,000). Vauçerët lëshohen nga rajoni i Wallonisë. Në vitin 2017 dhe 2018, çdo vit janë lëshuar vauçer me vlerë EUR 1.5 milionë. Skema e vauçerëve ka qenë pjesë e paketës për masat mbështetëse të RTI-së, të përshtatura posaçërisht për NVM-të, dhe ka siguruar EUR 800,000 shtesë investime private të NVM-ve përfituese. Ndërmjet marsit 2017 dhe nëntorit 2018, më shumë se 350 NVM kanë përfituar fonde. Sistemi i vauçerëve i Wallonisë përfaqëson një skemë të shpejtë dhe fleksibël të mbështetjes, që kërkohet nga industria vendore³⁷.

Rekomandimi 4: Krijimi i një grupi ekspertësh për efikasitetin e materialit për të ulur kostot e prodhimit

Arsyetimi: Tlinduria e prodhimit të metaleve në Kosovë është nën presion në rritje të kostos, kryesisht lidhur me lëndët e para dhe transportin. Ndërsa vetë qeveria ka pak mundësi për të mbështetur drejtpërdrejt sektorin privat në këtë drejtim, ka skema të tjera mbështetëse që mund të ndihmojnë ndërmarrjet e prodhimit të metaleve të ulin kostot përmes përdorimit më efikas të lëndës së parë.

Shumë NVM në Kosovë nuk janë të vetëdijshme për potencialin e efikasitetit material. Për shembull, një pjesë e konsiderueshme e lëndëve të para dhe kostove të lidhura me to mund të kursehen nëse optimizohen fushat e brendshme të prodhimit dhe proceseve logjistike. Reduktimi ose ripërdorimi i skrapit dhe mbetjeve prodhuese, krijimi i qasjeve të reja të prodhimit drejt prodhimit pothuajse në formë rrjete ose përdorimi i qasjeve të efijencës së energjisë dhe materialit. Sistemet e përmirësuara të cilësisë mund të zvogëlojnë shpërndarjen e produkteve të gabuara ose të dëmtuara. Menaxhimi modern i ruajtjes mund të ndihmojë gjithashtu në optimizimin e proceseve të tilla.

Ndërhyrja “Grupi i Ekspertëve të Efijencës së Materialeve në Kosovë” synon të rrisë njohuritë dhe kapacitetet në vend për të mbështetur ndërmarrjet nga sektori i prodhimit të metaleve për të shpalosur më mirë potencialet e tyre përmes efijencës së materialit. Kjo ndërhyrje synon të identifikojë, trajtojë dhe vërë në dispozicion 20 – 30 ekspertë vendor që mund të punojnë me ndërmarrjet e interesuara për strategjitë e efijencës materiale. Ekspertët veprojnë si specialistë neutralë dhe ofrojnë një gamë të plotë shërbimesh për të identifikuar kursimet e mundshme në konsumin e lëndëve të para dhe të energjisë, për t’i mbështetur ata në financimin dhe zbatimin e masave të efijencës së materialit, si dhe për të ofruar informacione mbi temën në ngjarje, kurse trajnimi dhe rrjete. Puna e ekspertëve të efijencës materiale do të subvencionohet për të nxitur bashkëpunimin ndërmjet ekspertëve dhe ndërmarrjeve përfituese.

Menaxhimi i kualifikimit të ekspertëve si dhe i zbatimit të skemës mund të bëhet nga subjekte publike, si shoqatat, OAB apo odat.

Qasje të ngjashme, por me fokus në dixhitalizim dhe jo në efijencë të materialit, është zbatuar në B dhe H³⁸ apo Serbi në të kaluarën.

37 <https://portail-wallonie.valid.wallonie.be/en/demarches?recherche=voucher>

38 <https://www.giz.de/en/worldwide/76894.html>

Shembull i praktikës së mirë

Agjencia e Efiçencës së Burimeve të Saksonisë së Ulët (Gjermani) synon të mbështesë kompanitë për të reduktuar konsumin e energjisë dhe materialeve përmes masave të efiçencës, duke ulur kështu kostot, dhe në të njëjtën kohë, duke përmirësuar konkurrencën në nivel të firmave. Konsulentët me përvojë të agjencisë hedhin një vështrim në terren mbi operacionet, proceset dhe konsumin, identifikojnë potencialin për përmirësim dhe sugjerojnë masat e mundshme. Kompanitë më pas marrin një raport konsultimi me rezultatet më të rëndësishme dhe mundësitë e kursimit, si dhe informacionet mbi mundësitë e financimit dhe hapat e ardhshëm. Konsulenca është pa pagesë për kompanitë e këshilluara, dhe financohet nga fondet shtetërore. Kompanitë e interesuara kontaktojnë drejtpërdrejt agjencinë dhe pajtohen për aktivitetet e përbashkëta. Konsultimet kryhen nga konsulentë të kualifikuar të energjisë nga një grup konsulentësh.

Rekomandimi 5: Integrimi i peizazhit të mbështetjes për promovimin e eksporteve

Arsyetime: ThGjetjet kanë treguar se shumë ndërmarrje kanë hyrë me sukses në tregje të reja dhe janë bërë furnizues për partnerë nga jashtë. Eksporti mbetet një nga shtytësit kryesorë për rritjen e qëndrueshme. Edhe pse shumë ndërmarrje tashmë eksportojnë, ka ende hapësirë të konsiderueshme për rritje. Qëllimi përfundimtar do të jetë krijimi i kushteve kornizë të favorshme për ndërmarrjet për të kaluar në arenën ndërkombëtare, gjë që shkon përtej programeve individuale të mbështetjes të drejtuara nga donatorët.

Deri më tani, qeveria ka disa programe në zbatim dhe entitete të emëruara, si KIESA, për të promovuar përpjekjet për ndërkombëtarizimin e sektorit privat. Megjithatë, këto veprime duken të fragmentuara, jo gjithmonë të përafruara, shpesh tradicionale dhe, deri tani, jo të mjaftueshme për të krijuar kushte kornizë të favorshme për promovimin e eksporteve. Mungon çfarëdo strategjie sistematike.

Deri më tani, nuk ka instrumente financiare që mbështesin ndërmarrjet e interesuara për të depërtuar në arenën ndërkombëtare. Përderisa vendet e tjera ofrojnë kredi të favorshme që mund t'i ndihmojnë ndërmarrjet të eksportojnë dhe të rrisin biznesin e tyre jashtë vendit ose sigurimet e transaksioneve të eksportit dhe investimeve jashtë vendit nga rreziqet jo tregtuese janë në dispozicion, instrumentet e tilla mungojnë në Kosovë. Për më tepër, nevojitet mbështetje që ofron të gjitha aspektet e ndërkombëtarizimit, nga identifikimi i tregjeve premtuese mbi përputhjen/shkëmbimin B2B me blerësit ndërkombëtarë, e deri tek mbështetja financiare për përpjekjet e ndërkombëtarizimit para-financues, të paktën firmat me potencial të lartë eksporti. Mbështetja e tillë monetare është e rëndësishme, pasi që shumica e bizneseve kosovare janë shumë të vogla me kapacitete të ulëta financiare.

Institucionet ekzistuese, si KIESA, duhet të forcohen për të ofruar një rol më të fortë dhe më aktiv në këtë drejtim. Pjesëmarrja e rregullt dhe ekspozitat në panaire ndërkombëtare në bashkëpunim me KIESA-n, trajnimi i firmave se si të ndërkombëtarizohen, si dhe fuqizimi i rrjeteve të diasporës, janë aktivitete që të gjitha do të ndihmonin sektorin të depërtojë në arenën ndërkombëtare. Rritja e dukshmërisë së Kosovës, si qendër për industrinë prodhuese, do të bëhet pjesë e një strategjie të dedikuar të brendimit.

Shembull i praktikës së mirë

Ndërkombëtarizimi është një pjesë e integruar e Strategjisë Kombëtare të Specializimit të Mençur. Me një pjesë të eksportit prej 80% në vitin 2020, ndërkombëtarizimi është opsioni mbizotërues i rritjes për kompanitë vendore. Rrjedhimisht, qeveria ofron një mjedis mbështetës për bizneset në zhvillim që kërkojnë të lulëzojnë ndërkombëtarisht.

Si pjesë e përpjekjeve të saj për ndërkombëtarizim, Sllovenia ka zhvilluar një strategji konsekuente të brendimit për të komunikuar më mirë pikën e saj unike të shitjes ("Ekonomia sllovene është e gjelbër, krijuese dhe e mençur, gjë që dëshmohet nga fokusi i saj në ekonominë e gjelbër dhe zhvillimin e qëndrueshëm për t'u bërë një shoqëri e avancuar, me karbon të ulët, që i përgjigjet në mënyrë aktive sfidave globale dhe bashkë-krijon tendenca të reja"). Qeveria sllovene dhe organet institucionale publike ofrojnë shumë shërbime pa pagesë për partnerët, investitorët, furnizuesit dhe eksportuesit ekzistues dhe potencial sllovenë, duke i ndihmuar ata të përmirësojnë operacionet e tyre ndërkufitare, duke rritur diversifikimin gjeografik të eksporteve sllovene dhe duke krijuar kushte më të mira për kompanitë sllovene në tregjet e huaja. SPOT Global, i drejtuar nga SPIRIT Sllovenia, funksionon si qendër e vetme për të gjithë informacionin e nevojshëm³⁹. Subjektet e përfshira në masat mbështetëse të ndërkombëtarizimit janë të pajisura në mënyrë adekuate dhe funksionojnë në mënyrë profesionale. SPIRIT është gjithashtu e ngarkuar me zbatimin e skemave ekzistuese të mbështetjes financiare për promovimin dhe ndërkombëtarizimin e eksporteve.

Skemat mbështetëse kanë të bëjnë me:

- promovimin e konkurrencës dhe qëndrueshmërisë së eksporteve sllovene,
- tërheqjen, mbështetjen dhe mbajtjen e investitorëve të huaj në Slloveni,
- mbështetjen e kompanive sllovene që investojnë jashtë vendit,
- përmirësimin e dukshmërisë ndërkombëtare të ekonomisë sllovene,
- përmirësimi i funksionimit të vetë ekosistemit mbështetës të ndërkombëtarizimit.

Përveç masave tradicionale, si bashkëfinancimi i kërkimeve të tregut dhe aktiviteteve që lidhen me panairët tregtare dhe ngjarjet e biznesit për të inkurajuar kompanitë për të hyrë në tregjet e huaja, mbështetja synohet gjithashtu në format e reja të inkurajimit të ndërkombëtarizimit të kompanive, p.sh., dixhitalizimi i kompanive, e-përmbytja si pjesë e operacioneve të biznesit, modeleve të reja të biznesit, partneriteteve me synimin për të hyrë së bashku në një treg të huaj të zgjedhur dhe iniciativa të ngjashme.

Përveç kësaj, mbështetja është gjithashtu e fokusuar te furnitorët, që përfshin informacione të personalizuar për furnitorët sllovenë, një bazë të dhënash të eksportuesve sllovenë Sloexport, shpërndarjen e kërkesës suaj midis eksportuesve sllovenë, organizimin e misionëve të gjetjes së fakteve, lidhjet me industrinë dhe autoritetet lokale, dhe këshillimet për çështje praktike. Informacione më të detajuara lidhur me furnitorët potencialë sllovenë, mjedisin e biznesit, industritë dhe informacione të tjera specifike për biznesin mund të gjenden në portalin Sllovenia Partner.

39 <https://www.sloveniabusines.eu/>

Rekomandimi 6: Krijimi dhe zbatimi i një Fondi të Inovacionit për sektorin privat

Arsyetimi: Gjetjet kanë treguar se shumica e prodhuesve të metaleve nuk kanë investuar as në inovacion dhe as në proceset e transformimit dixhital. Një aftësi e ulët për të inovuar, diversifikuar ose për t'u përshtatur me klientët e ardhshëm është pasoja logjike. Shumë nga të anketuarit janë plotësisht të vetëdijshëm për investime të tilla, por nuk kanë qasje të duhur në financa dhe njohuri. Ndërhyrja "Fondi i Inovacionit" i përgjigjet kësaj situate, duke përmirësuar konkurrencën e firmave brenda sektorit të prodhimit, duke nxitur diversifikimin dhe duke u mundësuar firmave përfituese të angazhohen në aktivitete me vlerë të shtuar. Skema do të mbështesë projekte bashkëpunuese të inovacionit dhe transformimit dixhital që bashkojnë kompani ose kompani të ndryshme dhe organizata kërkimore për zhvillimin e teknologjive të reja dhe produkteve dhe shërbimeve të reja ose të përmirësuar.

Për të arritur këtë qëllim, qasja e propozuar do të ndikojë në:

- Rritjen e kapacitetit inovativ të ndërmarrjeve përmes granteve të përputhshme. Mbështetja e ofruar në formën e granteve të tilla për zhvillimin e produkteve dhe shërbimeve të reja do të mundësojë 1) përmirësimin e disponueshmërisë së financimit për aktivitetet e inovacionit, 2) rritjen e aktiviteteve të transferimit të njohurive dhe teknologjisë (duke mbështetur kërkimin kontraktual, blerjen dhe licencimin e IPR dhe licencimit të IPR dhe asete të tjera jo-materiale), 3) rritje e qasjes në shërbimet këshilluese dhe mbështetëse të inovacionit, 4) rritje e personelit të disponueshëm për aktivitete inovative dhe 5) përmirësim i disponueshmërisë së objekteve dhe pajisjeve cilësore kërkimore.
- Përmirësimi i lidhjeve me aktorët e inovacionit. Mbështetja e ofruar për konzorciumet do të inkurajojë dhe forcojë lidhjet dhe partneritetet e inovacionit midis aktorëve të inovacionit brenda sektorit të prodhimit.

Aktivitetet e pranueshme sipas skemës janë:

- Kërkimi industrial
- Zhvillimi eksperimental
- Studimet e fizibilitetit
- Vizita studimore për të përmirësuar njohuritë/ekspertizën nga partnerët ndërkombëtarë
- Shërbime inxhinierike për prodhuesit e metaleve
- Investimet në burimet e ripërtëritshme të energjisë dhe masa të tjera për të kaluar nga konsumi tradicional i energjisë fosile në burimet e ripërtëritshme.

Shembull i praktikës së mirë

Serbia ishte një nga vendet e para të Ballkanit Perëndimor që ka miratuar të ashtuquajturin imperativ të inovacionit - ideja se pjesëmarrja e suksesshme në ekonominë botërore e bazuar në njohuri mbështetet në aftësinë për të inovuar dhe përshtatur kapacitetet teknologjike dhe kërkimore bazuar në një qasje bashkëpunuese. Fondi i Inovacionit ekziston për më shumë se 10 vite, dhe synon kryesisht të rrisë kapacitetin e NVM-ve dhe bizneseve fillestare dhe burimet e disponueshme për rritjen e tyre. Kështu, Fondi është pjesë e një strategjie më të gjerë shtetërore të inovacionit.

Misioni i Fondit është të mbështesë zhvillimin e inovacionit përmes instrumenteve të duhura mbështetëse financiare, teknike dhe këshilluese, në mënyrë që të fuqizojë ndërmarrjet inovative dhe të forcojë lidhjen midis kërkimit dhe zhvillimit, nga njëra anë, dhe sektorit të biznesit, nga ana tjetër, duke respektuar etikën, standardet dhe praktikat më të larta financiare dhe të biznesit.

Fondi synon të përmirësojë lidhjet midis shkencës, teknologjisë dhe ekonomisë dhe të kontribuojë në inkurajimin e zhvillimit të ndërmarrjes inovative, duke:

- supporting innovative entrepreneurship, especially in the early stages of development;
- connecting scientific research organisations and private companies for the development and commercialisation of innovations;
- enabling new products, technologies and services to enter the international market;
- establishing long-term institutional support of the state for innovative entrepreneurship in cooperation with international financial institutions, organisations, donors and the private sector.

Deri më tani për programet e fondit janë ndarë më shumë se EUR 65 milionë. Në të njëjtën kohë, një nga prioritetet e Qeverisë së Republikës së Serbisë është përmirësimi i konkurrencës së shkencës, kërkimit dhe inovacionit në funksion të zhvillimit ekonomik, gjë që reflektohet në sigurimin e fondeve më të mëdha për financimin e inovacioneve përmes fondit, veçanërisht. që nga viti 2018.

Që nga fillimi i tij, Fondi i Inovacionit ka financuar 340 projekte inovative⁴⁰.

Burimi: Fondi i Inovacionit Serbi

⁴⁰ <http://www.inovacionifond.rs/en/fond/about-fund>

Rekomandimi 7: Stimulimi i dialogut publik-privat përmes një Forumi Kombëtar të Prodhimit

Arsyetimi: Nga konstatimi ka rezultuar se nuk ka komunikim të vazhdueshëm ndërmjet përfaqësuesve të sektorit publik dhe atij privat aktiv në sektorin e prodhimit të metaleve. Interesi për shoqatat e sektorit dhe OAB-të që mund të shërbejnë për një platformë komunikimi ose koordinimi është i ulët. Përkundrazi, praktika ka treguar se një Dialog Publik-Privat (DPP) mund të shërbejë si platformë e shkëlqyer për të iniciuar dhe thelluar një dialog të ndërsjellë me palët e interesuara publike dhe private rreth prodhimit, me vëmendje të veçantë ndaj sektorit të metaleve. Edhe pse ekzistojnë platforma DPP në nivel kombëtar (p.sh. Këshilli Kombëtar për Ekonominë dhe Investimet), rekomandohet të krijohet një DPP që synon të mbështesë prodhuesit kosovarë (p.sh. i quajtur Forumi Kombëtar i Prodhimit) që mbledh së bashku akterë të ndryshëm dhe vazhdon diskutimin rreth përmirësimeve të kushteve kornizë për sektorin e prodhimit. Forumi mund të bëhet një ngjarje e fuqishme dhe të arrijë më tej me përfaqësuesit e qeverisë dhe sektorit privat. Mund të përfshijë masa për ndërgjegjësimin e publikut, si çmimet e inovacionit ose të prodhimit të qëndrueshëm.

Rekomandimi 8: Krijimi i një sistemi të harmonizuar ndërkombëtarisht të vlerësimit të konformitetit

Arsyetimi: Sistemi kombëtar i vlerësimit të konformitetit të Republikës së Kosovës nuk është i njohur ndërkombëtarisht. Kjo rezulton në një disavantazh të dedikuar konkurrues. Duhet theksuar se jo vetëm sektori i prodhimit të metaleve është me aftësi të kufizuara, por edhe shumë sektorë të tjerë që janë të orientuar drejt eksportit. Përkundër faktit se në të kaluarën ka pasur disa aktivitete të donatorëve ndërkombëtarë për përmirësimin e sistemit kombëtar të vlerësimit të konformitetit, Drejtoria e Përgjithshme e Akreditimit të Kosovës (DAK) ende ka statusin e një anëtari të asociuar, por jo të një anëtari të plotë të AE. Rajonet kryesore konkurruese, si Serbia, Rumania ose Maqedonia e Veriut kanë sistem konformiteti të njohur ndërkombëtarisht. Duhet të bëhen më shumë përpjekje nga ana e DAK për të përmbushur kërkesat ndërkombëtare të dhëna nga AE. Rekomandohet të vendosni një udhërrëfyes të besueshëm, përfshirë. Plani i veprimt, se si DAK dhe Qeveria e Kosovës do t'i përmbushin kërkesat për t'u bërë anëtare e plotë e AE dhe nevojiten veprime mbështetëse. Një rishikim i ndërsjellë i kolegëve me një nga anëtarët e plotë të AE mund të ndihmojë në identifikimin e dobësive dhe hapësirën për përmirësime.

8. Rruga përpara

Industria e përpunimit të metaleve në Kosovë ka arritur një pikë jashtëzakonisht kritike. Për shkak të sfidave gjeopolitike dhe proceseve të vazhdueshme të transformimit dixhital që ndodhin në të njëjtën kohë, sektori po përballet me trazira të mëdha. Është një shans i mirë që sektori të përfitojë nga potencialet në zhvillim dhe të bëhet një vend prodhimi atraktiv ndërkombëtar. Potenciali i identifikuar në këtë studim jep arsye të mira për shpresë.

Megjithatë, ekzistojnë një sërë sfidash përpara, të cilat, në skenarin më të keq, mund të kenë ndikim shumë negativ në konkurrencën e sektorit. Edhe vendet fqinje janë zhvilluar relativisht mirë në vitet e fundit, dhe kjo vlen edhe për produktivitetin industrial, i cili është më i lartë në këto vende sesa në Kosovë. Transformimi dixhital kërkon investime të mëdha në makineri, teknologji dhe burime njerëzore. Në të njëjtën kohë, kërkohet një rishikim në lidhje me rastet e përshtatshme të biznesit. Shërbimet me njohuri intensive janë opsione që duhen shfrytëzuar. Nëse kompanitë nuk arrijnë të përfitojnë nga mundësitë që ofron transformimi dixhital, ekziston rreziku që ato të humbasin konkurrencën e tyre ndërkombëtare dhe lidhjen teknologjike me klientët ndërkombëtar. Duke qenë se sektori për nga natyra është shumë i orientuar drejt eksportit, kjo do të kishte pasoja të rënda.

Studimi paraqet propozime konkrete për zgjidhje, që mund të ndihmojnë sektorin të ruajë dhe zgjerojë më tej konkurrencën e tij. Megjithatë, për të pasur sukses, janë të nevojshme investime të konsiderueshme publike dhe private. Ndërhjert e propozuara synojnë pikërisht dhënien e drejtimeve konkrete për sektorin privat për ta bërë më të lehtë investimin e tyre në teknologjitë dhe njohuritë e ardhshme. Në këtë mënyrë, do të mund të mbështetej në mënyrë të qëndrueshme sektori i prodhimit të metaleve.

Ndërhjert e rekomanduara nuk varen vetëm nga projektimi i përshtatshëm, por edhe nga zbatimi profesional. Megjithatë, ka pak përvojë se si të zbatohen ndërhjert të tilla dhe skema financimi në vend. Është e rëndësishme të shmangen gabimet e së kaluarës, të cilat janë bërë në shumë vende të Ballkanit Perëndimor. Ndërhjert duhet të zbatohen në mënyrë të orientuar drejt kërkesës, duhet të jenë të shpejta dhe relativisht jo-burokratike. Kompanitë kanë nevojë për vendime të shpejta dhe pritje me muaj të tërë.

Studimi hedh themelet për një dialog publik-privat rreth gjetjeve dhe ndërhjertve të propozuara, të cilat në fund duhet të nxisin një përdorim të fondeve të kufizuara publike ku ato mund të kenë ndikimin më të madh në sektorin e prodhimit të metaleve.

