



Shfrytëzimi i burimeve natyrore dhe produkteve minimalisht të përpunuara në Kosovë

Vlera e Shtuar e Prodhimit,
Zëvendësimi i Importit dhe
Konkurrueshmëria e Eksportit

2026



Shfrytëzimi i burimeve natyrore dhe produkteve minimalisht të përpunuara në Kosovë

Vlera e Shtuar e Prodhimit, Zëvendësimi i Importit dhe
Konkurrueshmëria e Eksportit

Maj 2026



Publikuar nga:

Ministria e Industrisë, Ndërmarrësisë, Tregtisë dhe Inovacionit

Rr. "Arbënor e Astrit Dehari", nr. 21. Sheshi i Spitalit 10000 Prishtinë,
Kosovë

zkip.mti@rks-gov.net

www.mint.rks-gov.net

Mbështetur nga:

Ky publikim është realizuar me mbështetjen e projektit "Rritja e qëndrueshme dhe gjithëpërfshirëse në Kosovë", financuar nga Dukati i Madh i Luksemburgut dhe implementuar nga Ministria e Industrisë, Ndërmarrësisë, Tregtisë dhe Inovacionit, dhe LuxDev, Agjencia e Luksemburgut për Bashkëpunim Zhvillimor.

Autorët:

civitta



Gerd Meier zu Koecker – Konsulent Ndërkombëtar

Ermal Lubishtani

Mimoza Mirashi

Alketa Buçaj

Përmbajtja e këtij publikimi është përgjegjësi e vetme e Civitta dhe REX Consulting dhe në asnjë mënyrë nuk mund të konsiderohet se pasqyron pikëpamjet e Dukatit të Madh të Luksemburgut.

E drejta autoriale © 2026: Ministria e Industrisë, Ndërmarrësisë, Tregtisë dhe Inovacionit. Të gjitha të drejtat e rezervuara. Asnjë pjesë e këtij publikimi nuk mund të riprodhohet, të ruhet në ndonjë sistem reproduktimi, apo të transmetohet, në asnjë formë apo nga asnjë mjet, qoftë elektronik, apo mekanik, fotokopjues, regjistruar apo tjetër, pa e cituar burimin.

Përmbajtja

Tabelat.....	6
Figura.....	6
Lista e shkurtimeve	7
Përmbledhje ekzekutive	9
1. Hyrje.....	16
2. Qëllimet.....	19
3. Metodologjia	21
4. Statusi aktual i shfrytëzimit të burimeve natyrore dhe të produkteve me përpunim minimal në Kosovë	25
5. Trendet e fundit në importet dhe eksportet e industrisë prodhuese të Kosovës	28
6. Gjetjet.....	31
6.1. Grupi i produkteve: Produkte të avancuara ndërtimore	33
6.1.1. Trendet aktuale të tregut	33
6.1.2. Mundësitë dhe sfidat	34
6.1.3. Vlerësim i thelluar i kategorive të përzgjedhura të produkteve	34
6.1.4. Tregjet kryesore të eksportit	42
6.1.5. Modeli i investimit	44
6.2. Grupi i produkteve: Produkte të përpunuara bujqësore	45
6.2.1. Trendet aktuale të tregut	45
6.2.2. Mundësitë dhe sfidat	46
6.2.3. Vlerësim i thelluar i kategorive të produkteve të përzgjedhura	46
6.2.4. Tregjet kryesore të eksportit	56
6.2.5. Modeli i Investimit	58
6.3. Grupi i Produktit: Produktet bazuar në drurë	60
6.3.1. Trendet aktuale të tregut	60
6.3.2. Mundësitë dhe sfidat	60
6.3.3. Vlerësim i thelluar i kategorive të përzgjedhura të produkteve	61
6.3.4. Tregjet kryesore të eksportit	67
6.3.5. Modeli i Investimit	69
6.4. Përfundime ndërkategorike	71
7. Politikat dhe ndërhyrjet drejt kushteve të favorshme kornizë	74
7.1. Rekomandimi 1: Masa për rritjen e ndërgjegjësimit për të promovuar shfrytëzimin e burimeve natyrore dhe produkteve me vlerë të shtuar më të lartë	75
7.2. Rekomandimi 2: Zhvillimi i aftësive	77
7.3. Rekomandimi 3: Mbështetja për klasterët dhe shoqatat sektoriale	79
7.4. Rekomandimi 4: Krijimi i rrjeteve furnizues – përpunues	82
7.5. Rekomandimi 5: Mbështetja e inovacionit	83
7.6. Rekomandimi 6: Mbështetja për investime në makineri dhe pajisje	87
7.7. Rekomandimi 7: Vendosja e një sistemi ndërkombëtarisht të njohur të vlerësimit të përputhshmërisë	89
7.8. Rekomandimi 8: Thjeshtimi dhe forcimi në kuadrin e mbështetjes për promovimin e eksportit	92
8. Përfundime	98
9. Shtojcat	101
Shtojca 1: Lista e dokumenteve të rishikuara	101
Shtojca 2: Burimet e të dhënave dhe korniza metodologjike	102
Shtojca 3: Paketë e ardhshme e mjeteve të matjes	105
Shtojca 4: Përmbledhje Ekzekutive e Analizës së Mjedisit Tregtar për Kategoritë Prioritare të Produkteve në Kosovë	108

Tabelat

Tabela 1. Analiza VSH për dritaret prej alumini	39
Tabela 2. Analiza VSH për prodhimin e artikujve plastikë për ndërtim (NACE Rev. 2: 22.23)	41
Tabela 3. Destinacionet e eksportit të renditura	43
Tabela 4. Analiza VSH për Ajvar: Përpunimi dhe konservimi i tërë i frutave dhe perimeve (NACE Rev 2. 10.39)	51
Tabelë 5. Analiza VSH për reçel: Përpunimi dhe ruajtja e tjera e frutave dhe perimeve (NACE Rev 2. 10.39)	51
Tabelë 6. Analiza VSH për bimët mjekësore dhe aromatike, dhe produktet jo-drusore (NACE Rev. 2: 10.83)	54
Tabelë 7. Analiza VSH për prodhimin e verës (NACE Rev. 2: 11.02)	56
Tabelë 8. Destinacionet e eksportit të renditura	57
Tabela 9. Analiza VSH për mobilje të tapiciruara NACE Rev. 2: 31.09 Prodhimi i mobiljeve të tjera	64
Tabela 10. Analiza e VSH për shtëpi druri të parapërgatitura	66
Tabela 11. VSH për parketin e dyshemesë	67
Tabelë 12. Destinacionet e eksportit të renditura	69
Tabela 13. Përmbledhje e kategorive të produkteve të përzgjedhura dhe produkteve derivuese të analizuara	109

Figura

Figura 1. Procesi i tunelit për përzgjedhjen dhe validimin e produkteve	22
Figura 2. Prodhimi i frutave dhe perimeve në tonë për ha. Burimi: Agjencia e Statistikave e Kosovës	26
Figura 3. Matrica Bethesda, Burimi: Llogaritjet e autorit	32
Figura 4. Eksportet e verës sipas destinacionit dhe tendenca e eksportit total (2021–2024).....	55
Figura 5. Portofoli i ndërhyrjeve për të rritur shfrytëzimin e burimeve natyrore dhe të mallrave me vlerë të shtuar të lartë në Kosovë.....	74

Lista e shkurtimeve

CAGR	Norma e Rritjes Vjetore të Përbërë
CE	Përputhshmëri Evropiane (shënimi i përputhshmërisë me BE-në)
CEFTA	Marrëveshja e Tregtisë së Lirë e Evropës Qendrore
CH	Zvicra (kodi i vendit, konteksti tregtar)
CPR	Rregullorja për Produktet e Ndërtimit (BE)
CTH	Ndryshimi i Nënndarjes Tarifore
DAK	Drejtoria e Akreditimit i Kosovës
EA	Bashkëpunimi Evropian për Akreditim
EA MLA	Bashkëpunimi Evropian për Akreditimin – Marrëveshja shumëpalëshe
BERZH	Banka Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim
EFTA	Shoqata Evropiane e Tregtisë së Lirë
FSC	Këshilli i Administrimit të Pyjeve
FSSC 22000	Certifikimi i Sistemit të Sigurisë Ushqimore
FTA	Marrëveshja e Tregtisë së Lirë
BPV	Bruto Produkti Vendor
GIZ	Shoqëria Gjermane për Bashkëpunim Ndërkombëtar
HACCP	Analiza e Rreziqeve dhe Pikët Kritike të Kontrollit
HS	Sistemi i Harmonizuar (klasifikimi i produkteve)
Kodi HS	Kodi i Sistemit të Harmonizuar
ISO	Organizata Ndërkombëtare për Standardizim
ITC	Qendra Ndërkombëtare e Tregtisë
ASK	Agjencia e Statistikave të Kosovës
KIESA	Agjencia e Mbështetjes së Investimeve dhe Ndërmarrjeve të Kosovës
LUXDEV	Agjencia e Zhvillimit të Luksemburgut
BMA	Bimë mjekësore dhe aromatike
MBPZHR	Ministria e Bujqësisë, Pyjeve dhe Zhvillimit Rural
ME	Ministria e Ekonomisë
MMPHI	Ministria e Mjedisit, Planifikimit Hapësinor dhe Infrastrukturës
MINT	Ministria e Industrisë, Ndërmarrësisë dhe Tregtisë
NMVM	Ndërmarrje Mikro, të Vogla dhe të Mesme
VSH	Vlera e Shtuar në Prodhim
NACE Rev. 2	Klasifikimi Statistikor i Veprimtarive Ekonomike në Komunitetin Evropian, Rishikimi 2
SBZHR	Strategjia për Bujqësi dhe Zhvillim Rural
SKZH	Strategjia Kombëtare e Zhvillimit
OECD	Organizata për Bashkëpunim Ekonomik dhe Zhvillim
PRODCOM	Sistemi i Statistikave të Prodhimit të BE-së për Mallrat e Përpunuara
H&Zh	Hulumtim dhe Zhvillim
MSA	Marrëveshja e Stabilizimit dhe Asociimit (BE–Kosova)
SZHIMB 2030	Strategjia për Zhvillim Industrial dhe Mbështetje të Biznesit 2030 (Kosova)

PËRMBLEDHJE EKZEKUTIVE

Përmbledhje ekzekutive

Konteksti ekonomik dhe industrial në Kosovë

Sektori i prodhimit të Kosovës është në një fazë kyçe, i karakterizuar nga një numër i madh i NMVM-ve dhe një numër i vogël prodhuesish industrialë. Industritë kryesore përfshijnë materialet e ndërtimit, përpunimin e ushqimit, produktet prej druri, metalet bazë dhe plastikën – sektorë që përbëjnë shtyllën kurriore të punësimit dhe prodhimit vendor.

Vlera e shtuar në prodhim (VSH) mbeti rreth **16% e BPV-së (bruto produkti vendor)** në vitet e fundit, e qëndrueshme por nën nivelin 18–22% të zakonshëm në ekonomitë e ngjashme. Në vitin 2025, prodhimi u rrit me rreth 3.8% (tremujorët 1–3) ndërsa sektori u rimëkëmb, megjithatë pjesa e tij në ekonomi nuk u rrit. Pavarësisht rritjes së përgjithshme të BPV-së, prodhimi nuk u bë motori i transformimit ekonomik që i nevojitet Kosovës.

Deficiti tregtar i vendit mbetet shumë i lartë (më shumë se **47% të BPV-së** gjatë periudhës 2022–2024) dhe u zgjerua nga 4.2 në gati 4.9 miliardë euro. Ky çekuilibër i vazhdueshëm tregtar thekson varësinë e madhe të Kosovës nga mallrat e importuara dhe thekson urgjencën për të rritur kapacitetin e prodhimit vendor.

Kornizat e Kosovës i njohin këto çështje. *Strategjia për Zhvillim Industrial dhe Mbështetje Biznesi 2030 (SZHIMB 2030)* dhe *Strategjia Kombëtare e Zhvillimit 2030 (SKZH 2030)* theksojnë nevojën për përmirësim industrial, rritje të konkurrueshmërisë në eksport dhe reduktim të deficitit strukturor tregtar. Në përputhje me këto strategji, ky studim trajton hendekun midis disponueshmërisë *ekzistuese* të burimeve dhe krijimit të *papërbushur* të vlerës vendore. Qëllimi është të gjenden mënyra praktike për të shfrytëzuar burimet natyrore të Kosovës dhe produktet me përpunim minimal për të rritur vlerën e shtuar (VSH), për të promovuar zëvendësimin e importeve dhe për të forcuar performancën e eksportit.

Një sfidë kryesore është **shtimi i kufizuar i vlerës**: një pjesë e madhe e prodhimit të burimeve natyrore të Kosovës dhe mallrave gjysmë të përpunuara eksportohen me përpunim minimal, ndërsa industritë vendore importojnë një vëllim të lartë të inputeve që mund të siguroheshin ose përpunoheshin lokalisht. Kjo çon në një "rrjedhje të konsiderueshme të vlerës" – mundësitë për krijimin e vlerës vendore humbasin kur lëndët e para dërgohen jashtë ose kur produktet e përfunduara importohen në vend që të prodhohen në Kosovë. Si rezultat, rritjet në prodhimin industrial nuk kanë sjellë përfitime proporcionale në produktivitet, diversifikim të eksporteve ose reduktim të varësisë nga importet.

Për këtë arsye, u përgatit ky studim për të mbështetur Ministrinë e Industrisë, Ndërmarrësisë, Tregtisë dhe Inovacionit (MINTI) në identifikimin e produkteve me vlerë të shtuar më të lartë ose me një përdorim më të madh të lëndëve të para vendore. Qëllimi është të reduktohet varësia e Kosovës nga importet, duke forcuar njëkohësisht konkurrueshmërinë e eksporteve të saj.

Metodologjia dhe Qasja e Prioritetizimit

Metodologjia synonte të ngushtonte një univers të gjerë produktesh në disa grupe prioritare me potencial të lartë përmes një procesi të strukturuar në tre hapa, konkretisht:

- **Shqyrtim i gjerë:** Të gjitha grupet e produkteve të prodhimit fillimisht u analizuan duke përdorur të dhëna të detajuara tregtare
- **Filtri i prioritetizimit:** Secili grup u vlerësua sipas shkallëzueshmërisë, kërkesës dhe vlerës së shtuar
- **Përzgjedhja:** Analiza kuantitative e ndjekur nga konsultime – përzgjedhja e produkteve me konvergjencën më të mirë

Kjo qasje siguroi që mundësitë industriale të Kosovës të vlerësoheshin në fazë, nga skenimi fillestar deri te përzgjedhja përfundimtare, duke balancuar analizën e të dhënave me njohuri praktike.

Gjetjet Kryesore

Bazuar në procesin e prioritizimit, studimi identifikoi **tre grupe produktesh prioritare** me potencial të fortë për të rritur vlerën e shtuar vendore, për të reduktuar varësinë nga importet dhe për të zgjeruar eksportet. Më poshtë është një përmbledhje e përgjithshme e gjetjeve për secilin grup prioritar:

Grupi i Produkteve: Produkte të Avancuara Ndërtimore

Kategoritë e Produkteve:

- Prodhimi i dritareve dhe dyerve prej alumini me karakteristika të integruara të performancës termike (NACE 25.12)
- Prodhimi i elementeve të fasadave dhe sistemeve të fasadave të lehta për mbështjellje të ndërtesave me efikasitet energjetik (NACE 22.23)
- Prodhimi i bravave, menteshave dhe aksesoreve metalikë funksionalë për sisteme të avancuara të përpunimit të drurit.(NACE 25.72).

Ky është një nga segmentet **më konkurruese** dhe i orientuar drejt eksportit të prodhimit **në Kosovë**. Ai përfshin dyer, dritare dhe fasada të bazuara në alumin dhe polimerë, me eksporte që tregojnë rritje të fortë. Avantazhi i Kosovës nuk qëndron në lëndët e para, por në fabrikim, montim dhe **integrim të sistemeve**. Firmat shtojnë vlerë përmes inxhinierisë precize dhe prodhimit të sistemeve të certifikuar, me efikasitet energjetik. Edhe pse inputet importohen, Kosova kap vlerën përmes përpunimit të mëtejshëm dhe montimit.

Mundësi

- Kërkesa globale për komponentë ndërtimorë me efikasitet energjetik është në rritje, e nxitur nga standardet e BE-së dhe politikat e rinovimit.
- Me përmirësimin e kapaciteteve prodhuese dhe certifikimit, Kosova mund të reduktojë importet dhe të rrisë eksportet.
- Firmat lokale tashmë janë konkurruese në tregjet rajonale dhe mund të zgjerohen më tej me mbështetjen e duhur.

Sfida

- Shumë firmave u mungon ekspertiza e avancuar teknike dhe e dizajnit e nevojshme për produkte të integruara me performancë të lartë.
- Nuk ekziston një sistem kombëtar certifikimi i njohur ndërkombëtarisht, duke i detyruar firmat të mbështeten në shërbime të huaja me kosto të lartë.
- Financimi për makineri, trajnime dhe certifikim është i kufizuar për shkak të qasjes së kufizuar në kredi afatgjata të përballueshme.

Me investimet e duhura dhe mbështetjen e politikave, ky sektor ofron potencial të lartë për të rritur vlerën e shtuar vendore dhe për të zgjeruar eksportet me cilësi të lartë.

Grupi i Produkteve: Produkte të Përpunuara Bujqësore

Kategoritë e Produkteve:

- Produkte të përpunuara të frutave dhe perimeve**, duke përfshirë reçelra, krema, perime turshi dhe përgatitje të gatshme për përdorim (NACE 10.39)
- Bimë Mjekësore dhe Aromatike, dhe produkte me bazë nga produkte jo-drusore**, duke përfshirë barëra të thata, ekstrakte dhe vajra esenciale (NACE Rev. 2: 10.83, 10.89)
- Prodhimi i verës**, me fokus në verëra të ambalazuara, të markuara dhe të diferencuara për nga cilësia, në vend të prodhimit në masë (NACE 11.02)

Produktet e përpunuara bujqësore përfshijnë produkte ushqimore dhe pijesh të nxjerra nga **bujqësia e Kosovës**, duke përfshirë reçelë, çajra, nutraceutikë, produkte bulmetore, mish, lëngje, verëra dhe mallra të tjera të përpunuara. Ndërsa **kërkesa lokale dhe potenciali për zëvendësimin e lëndëve të para** janë të forta, shumica e **përpunimit me vlerë të shtuar ndodh jashtë Kosovës**.

Mundësi

- **Krijimi i vlerës është më i fortë në fazat e mesme dhe të mëvonshme**, duke kaluar nga shitja e lëndëve të para në përpunim, paketim dhe markim të produkteve me jetëgjatësi në raft (p.sh. ajvar, reçelra, çajra, vajra esenciale).
- **Zëvendësimi i importeve dhe eksporte në tregje të ngushta janë** të realizueshme duke pasur parasysh kërkesën në rritje për ushqime natyrale dhe minimalisht të përpunuara, si dhe qasjen e Kosovës në tregjet e CEFTA-s dhe BE-së, në varësi të përmbushjes së standardeve të cilësisë.

Sfida

- **Furnizim i paqëndrueshëm** me lëndë të para për shkak të fragmentimit të fermave, koordinimit të dobët dhe mungesës së klasifikimit, gjurmueshmërisë dhe kontraktimit afatgjatë, duke i detyruar përpunuesit të mbështeten në importe për qëndrueshmëri.
- **Kapacitet i kufizuar teknik në sigurinë ushqimore dhe përputhshmërinë me standardet**, ku firmat e vogla hasin vështirësi në përmbushjen e standardeve të detyrueshme ndërkombëtare për shkak të kostove të larta dhe sistemeve të dobëta mbështetëse.
- **Investimi i kufizuar në përpunim**, ruajtje në të ftohtë dhe certifikim kufizon aftësinë e përpunuesve më të vegjël për t'u zgjeruar ose për t'u përmirësuar.

Nëse këto pengesa trajtohen përmes **koordinimit të zinxhirit të furnizimit, zhvillimit të aftësive dhe përmirësimit të përputhshmërisë**, Kosova mund të çlirojë vlerë të konsiderueshme në agro-përpunim. Kjo do të forconte industrinë vendore, **do të reduktonte importet e ushqimit dhe do të rrisë të ardhurat rurale** përmes lidhjeve më të forta midis bujqësisë dhe prodhimit.

Grupi i Produkteve: Produkte me Bazë Druri

Kategoritë e Produkteve:

- Prodhimi i mobilieve të tjera (NACE Rev. 2: 31.09)
- Prodhimi i punimeve të tjera të zdrëktshme dhe montimit për ndërtim (NACE Rev. 2: 16.23)
- Prodhimi i dyshemeve parket të montuara (NACE Rev. 2: 16.22)

Ky grup produktesh përfshin **mobilje, pajisje të brendshme dhe elementë ndërtimi prej druri**. Kosova ka një traditë të fortë në punimin e drurit dhe një bazë prodhuesish të aftë. Ndërsa eksporton produkte bazë druri si karrige dhe mobilje të thjeshta, **artikujt me vlerë më të lartë** si mobilje me tapiceri dysheme parketi dhe sisteme modulare **importohen** kryesisht. Kjo tregon një potencial të qartë për **përmirësim industrial**.

Mundësi

- **Vlera më e madhe gjendet në fazat e mëvonshme**, veçanërisht në dizajn, përfundim dhe integrim të sistemeve. Drejtimet premtuese përfshijnë:
- **Mobilie të inxhinieruara dhe modulare** (p.sh. kuzhina, sisteme zyrash).
- **Komponentë të parafabrikuar të ndërtimit prej druri**, si panele dhe trarë të laminuar.
- **Dysheme dhe panele me vlerë të shtuar**, duke përfshirë parket dhe pllaka të inxhinieruara, ku vlera krijohet përmes përpunimit dhe cilësisë së sipërfaqes, jo vetëm nga druri i papërpunuar.

Sfida

- **Furnizimi me dru është i paqëndrueshëm**, me cilësi të paqëndrueshme dhe mungesë certifikimi. Menaxhimi i pyjeve dhe infrastruktura janë të pazhvilluara, dhe shumica e firmave importojnë lëndë të para.
- **Kapaciteti për dizajn dhe zhvillim të produkteve është i kufizuar**. Shumë firma janë të vogla dhe u mungon qasja në ekspertizë profesionale të dizajnit ose njohuri mbi trendet ndërkombëtare.
- **Certifikimi dhe testimi** shpesh duhet të kryhen jashtë vendit, gjë që rrit kostot dhe shkakton vonesa për firmat që synojnë të përmbushin standardet e eksportit ose të ndërtimit.
- **Qasja në financim për përmirësimin e pajisjeve është e kufizuar**. Firmat kanë vështirësi të investojnë në makina CNC, tharëse apo sisteme përfundimi të nevojshme për të siguruar cilësi të qëndrueshme.

Përmirësimi i dizajnit, përfundimit, përputhshmërisë me standardet e BE-së dhe praktikave të qëndrueshme si certifikimi FSC dhe riciklimi i drurit mund të ndihmojnë industrinë e drurit të Kosovës **të zgjerojë eksportet, të reduktojë importet** dhe të ketë qasje **në tregjet e gjelbra**. Me **zinxhirë furnizimi** më të fortë, **infrastrukturë** lokale **certifikimi** dhe **financim** më të mirë, sektori mund të bëhet një burim kryesor i **vendeve të punës me aftësi të larta** dhe **prodhimit me vlerë të lartë**. Rëndësishëm, gjetjet konfirmojnë se grupet dhe kategoritë e produkteve të përzgjedhura janë të zbatueshme komercialisht brenda kuadrit ekzistues tregtar të Kosovës dhe ofrojnë rrugë reale për përmirësim në nivel ndërmarrjeje, të bazuara në kapacitetet industriale ekzistuese dhe jo në industrializim të ri.

Rekomandime

Për të shfrytëzuar këto gjetje në zdrukhtarinë e avancuar ndërtimore, përpunimin bujqësor dhe prodhimin me bazë druri, raporti paraqet një portofol me **rekomandime konkrete politike**. Këto janë hartuar si një paketë e integruar masash për të adresuar kufizimet kryesore të identifikuara dhe për të krijuar një mjedis më të favorshëm për rritjen industriale vendore. Më poshtë është një përmbledhje e përgjithshme e ndërhyrjeve të rekomanduara politike:

1

Themelimi i rrjeteve furnizues-përpunues

- **Të krijohet një Program Mbështetës për Rrjetin Furnizues-Përpunues** për të lidhur furnizuesit vendas të lëndëve të para dhe përpunuesit prodhues në sektorë kyç (si përpunimi i ushqimit dhe drurit). Të ofrohet bashkëfinancim dhe lehtësim për partneritete që përputhin furnizimin vendas me kërkesën e industrisë.
- **Të ndërtohen marrëdhënie afatgjata, të bazuara në besim**, përmes institucionalizimit të ndërveprimit të vazhdueshëm dhe shkëmbimit të informacionit midis të dy anëve të zinxhirit të vlerës. Me kalimin e kohës, kjo do të forcojë besueshmërinë e furnizimit vendor, do të përmirësojë kapacitetet e furnizuesve dhe do të reduktojë varësinë nga inpute të importuara, ndërsa furnizimi lokal bëhet më i zbatueshëm dhe më efikas.

2

Mbështetje për klasteret dhe shoqatat sektoriale

- **Të lansohet një Program Mbështetës për Zhvillimin e Klasterëve** për të financuar projekte bashkëpunuese nga klasterët e industrisë dhe shoqatat në zinxhirët e vlerës prioritarë. Iniciativat e mbështetura duhet të mundësojnë krijimin e lidhjeve, trajnime të përbashkëta, markim kolektiv dhe promovim të eksportit për të ndihmuar kompanitë të përmirësohen së bashku.
- **Të ofrohet mbështetje e bazuar në performancë për klasterët ekzistues ose në zhvillim** me angazhimin e provuar të kompanive. Të jepet prioritet klasterëve që përputhen me përdorimin e lëndëve të para vendore dhe zinxhirëve të vlerës prodhuese, dhe të kërkohen rezultate të qarta për të siguruar përgjegjshmërinë.

3

Mbështetje Investimesh për Makineri dhe Pajisje

- **Të themelohet një Skemë Investimi për Makineri** (p.sh. një program "TechInvest Kosovo") për të ndihmuar prodhuesit të sigurojnë makineri dhe teknologji moderne për prodhim me vlerë të shtuar më të lartë. Në kuadër të kësaj skeme, ndërmarrjet e kualifikuara marrin grante që mbulojnë rreth 30% të kostove të investimit në pajisje, duke nxitur përmirësime që ato mund të mos i kryenin vetë.
- **Të prioritetizohen projektet e përmirësimit me ndikim të lartë** që thellojnë përpunimin vendas, përmirësojnë efikasitetin dhe rrisin vlerën e produktit. Thirrjet për financim duhet të favorizojnë propozimet që rrisin qartë vlerën e shtuar vendore për njësi, nxisin produktivitetin, mundësojnë

cilësi/çmime më të larta të produkteve, ose zëvendësojnë inpute të importuara. Duke synuar investime që zhvendosin firmat në faza më të avancuara të prodhimit, programi do të forcojë konkurrueshmërinë dhe krijimin e vendeve të punës në bazën industriale të Kosovës.

4

Vendosja e një sistemi ndërkombëtarisht të njohur të vlerësimit të përputhshmërisë

- **Të zbatohet i planit të veprimit 2027–2029 EA–MLA** për Drejtorinë e Akreditimit të Kosovës (DAK), me një investim të dedikuar, për të hequr barrierat teknike tregtare dhe për të hapur qasjen në tregun e BE-së për produktet vendore në sektorë prioritarë si **punimet me dru, mobiljet dhe ushqimet**.
- **Të përfundohen fazat kryesore përgatitore** deri në vitin 2027, duke përfshirë një analizë të plotë të mungesave, një vlerësim simulues dhe dorëzimin e një pakete aplikimi në përputhje me standardet **ISO/IEC 17025, 17020 dhe 17065**.
- **Të organizohet përmbyllja e procesit të vlerësimit ndërmjet palëve të EA-së në vitin 2028**, duke adresuar mos-përputhjet dhe siguruar një rekomandim pozitiv nga Këshilli i Marrëveshjes Multilaterale të EA-së.
- **Të bëhet operacioni i statusit MLA pritet të finalizohet më së voni në vitin 2029**, duke i mundësuar DAK-ut të lëshojë certifikata të njohura ndërkombëtarisht, promovimin e përdorimit të tyre mes eksportuesve dhe integrimin e tyre në **politikën e doganave, lehtësimit të tregtisë dhe qasjen në treg**.

5

Mbështetje për Inovacionin

- **Të prezantohet Programi i Kuponëve për Inovacion në Kosovë** për të nxitur inovacionin në fazë të hershme në produkte dhe procese. Këto grante të vogla i lejojnë ndërmarrjet të kenë qasje në ekspertizë të jashtme për studime fizibiliteti, prototipim dhe testim pa bartur gjithë koston, duke ulur rrezikun e provimit të ideve të reja. **Kuponët** mbështesin inovacionin në fazë të hershme duke kthyer idetë për përmirësim në propozime konkrete projektsh.
- **Të themelohet një Fond për Përputhjen e Inovacionit në Kosovë (FPI Kosova)** që bashkëfinancon projekte më të mëdha inovacioni të synuara për prodhim me vlerë më të lartë (p.sh. zgjerimi i një linje të re produkti ose përmirësimi i procesit). Ky fond i dedikuar do të ofronte grante të konsiderueshme përputhëse për zbatimin e iniciativave të inovacionit, në mënyrë që kompanitë me projekte të qëndrueshme për përmirësim të mund të sigurojnë kapitalin e nevojshëm për t'i realizuar ato. Duke kombinuar kuponat për zhvillimin e ideve me grantet për zbatimin, firmat mbështeten nga koncepti deri te komercializimi

6

Thjeshtimi dhe forcomi në kuadrin e mbështetjes për promovimin e eksportit

- **Të funksionalizohet BIC-i brenda KIESA-s** në një horizont 24-mujor, duke filluar me miratimin e mandatit formal, rekrutimit të stafit dhe vendosjen e qeverisjes së brendshme, të mbështetur nga një plan pune dhe buxhet dyvjeçar.
- **Të ndërtohen kapacitetet themelore** përmes rekrutimit të analistëve, trajnimit të stafit mbi standardet e eksportit dhe mjetet e të dhënave, dhe licencimit të bazave kryesore të të dhënave (p.sh. TradeBMA, Eurostat, Statista) për të ofruar njohuri të thella të tregut me cilësi të lartë.
- **Të lansohen shërbime inteligjente tregtare** duke përfshirë raporte mbi tendencat sektoriale, profile vendesh, një zyrë ndihme për eksportin dhe monitorim të tenderëve, të ofruara përmes një portali dixhital të dedikuar me qasje të përshtatshëm për NMVM-të.

- **Të integrohen shërbimet BIC në programet e kuponëve dhe në kontaktimin me NMVM-të**, duke bërë të dhënat e tregut një kërkesë thelbësore për aplikimet KEV dhe duke udhëhequr kompanitë se si të përdorin inteligjencën për të pasur sukses jashtë vendit.
- **Të zbatohen shërbimeve të avancuara** si chatbot-e të bazuara në AI, njoftime të automatizuara dhe panele të personalizuar, ndërkohë që ndiqen treguesit kryesorë të performancës dhe zgjerimi i shërbimeve bazuar në përdorimin dhe ndikimin tek NMVM-të.

7

Zhvillimi i aftësive përmes sistemit të kuponëve

- **Të prezantohet një Program të kuponëve për Përmirësimin e Dijes dhe Inovacionit** (që bashkëfinancon shërbime trajnimi dhe këshillimi për prodhuesit dhe furnizuesit e lëndëve të para për të zhvilluar aftësitë teknike dhe menaxheriale të nevojshme. Ndërmarrjet e kualifikuara marrin kupona për të blerë trajnime nga ofrues të akredituar (p.sh. qendra profesionale, universitete, ekspertë të industrisë), duke ulur koston dhe rrezikun e përmirësimit të aftësive për prodhim me vlerë të shtuar më të lartë.
- **Të bashkëpunohet me institutet e trajnimit dhe ekspertët e industrisë** për të ofruar trajnime të shpejta, specifike për sektorin, që adresojnë boshllëqet kritike të aftësive (p.sh. standardet e cilësisë, teknikat e reja të përpunimit për materialet lokale).
- **Të sigurohet që programi i kuponëve të jetë miqësor për NMVM-të**, me procese të thjeshta aplikimi dhe disponueshmëri gjatë gjithë vitit, për të maksimizuar përdorimin nga firmat e vogla.

8

Masat për rritjen e ndërgjegjësisë për të promovuar përdorimin e burimeve natyrore dhe produkteve me vlerë të shtuar më të lartë

- **Të organizohen ngjarje të synuara për rritjen e ndërgjegjësisë** (punëtori dhe forume specifike për sektorë dhe produkte) për të demonstruar përfitimet e përdorimit të lëndëve të para vendore dhe kalimit në prodhim me vlerë më të lartë. Këto iniciativa duhet të komunikojnë qartë kursimet e kostove, fitimet nga profiti dhe mundësitë e reja të tregut.
- **Të organizohen për çdo vit një konference kombëtare** për përmirësimin e zinxhirit të vlerës dhe furnizimin vendor, duke mbledhur drejtues biznesi, ministri dhe partnerë për të mbajtur përdorimin e lëndëve të para vendore dhe prodhimin me vlerë të shtuar të lartë në krye të agjendës ekonomike. Përdorni këtë platformë për të mbajtur dialogun publik-privat dhe për të forcuar rëndësinë strategjike të përmirësimit industrial.

Sfida kryesore e Kosovës është strukturore: **jo mungesa e burimeve apo tregjeve, por përvetësimi i pamjaftueshëm i vlerës së shtuar në prodhim**. Megjithatë, ekzistojnë rrugë realiste për përmirësim në tre grupet e produkteve të identifikuar. Mundësia e Kosovës qëndron jo në konkurrencë vetëm me çmim, por në ndërtimin e një baze prodhuese të ankoruar në produkte me vlerë më të lartë, të certifikuar dhe të orientuara drejt tregut, të mbështetur nga institucione të forta dhe instrumente të synuara politike. Suksesi i ardhshëm varet nga kalimi drejt një kornize sistematike politike që lidh aftësitë, inovacionin, financat, infrastrukturën e cilësisë dhe qasjen në treg.

HYRJE

1

1. Hyrje

Ky raport është përgatitur në kuadër të Projektit KSV/023 – Rritje e qëndrueshme dhe gjithëpërfshirëse në Kosovë dhe konsolidon punën analitike të kryer në kuadër të detyrës "Shfrytëzimi i burimeve natyrore dhe produkteve minimalisht të përpunuara në Kosovë." Studimi mbështet Ministrinë e Industrisë, Ndërmarrësisë, Tregtisë dhe Inovacionit (MINTI) në identifikimin **e mundësive konkrete për të rritur Vlerën e Shtuar të Prodhimit (VSH), për të promovuar zëvendësimin e importeve dhe për të forcuar potencialin eksportues të Kosovës** përmes përdorimit më efektiv dhe inovativ të burimeve natyrore vendore dhe të lëndëve të para gjysmë të përpunuara.

Ekosistemi prodhues i Kosovës karakterizohet nga një strukturë dyfishe që kombinon një bazë të gjerë të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme me një numër të kufizuar prodhuesish me intensitet kapitali dhe më të avancuar teknologjikisht. Kjo strukturë pasqyron si qëndrueshmërinë ashtu edhe fragmentimin, me aktivitetin prodhues të përqendruar kryesisht në **industrinë e lidhura me ndërtimin, përpunimin e ushqimit, produktet prej druri, metalet bazë dhe plastikën**. Së bashku, këto sektorë përbëjnë **shtyllën kurrizore të aktivitetit industrial vendor** dhe përbëjnë pjesën më të madhe të punësimit dhe të vlerës së shtuar brenda sektorit prodhues.

Nga një perspektivë makroekonomike, prodhimi vazhdon të luajë një rol të qëndrueshëm, por ciklik në ekonominë e Kosovës. Në vitin 2025 (Q1–Q3), vlera e shtuar në prodhim u rrit me një normë mesatare prej rreth 3.8%, duke treguar një rimëkëmbje graduale, por duke mbetur nën nivelet e mëparshme të performancës.¹ Si pjesë e vlerës bruto të shtuar totale, prodhimi përbënte **rreth 16.0% në vitin 2025**, në përgjithësi në përputhje me kontributin e tij historik në ekonomi dhe duke konfirmuar **rëndësinë strukturore** të sektorit **pavarësisht luhatjeve afatshkurtra në normat e rritjes**. Një pjesë e prodhimit prej rreth 13% të PBB-së vendos Kosovën në përgjithësi në përputhje me disa ekonomi të vogla të orientuara nga shërbimet, por nën nivelin që zakonisht lidhet me përmirësimin e qëndrueshëm industrial dhe rritjen e udhëhequr nga eksporti.² Në ekonominë e ngjashme që kanë forcuar me sukses konkurrueshmërinë e eksporteve dhe kanë reduktuar deficitin tregtar, prodhimi shpesh përbën **18–22% të vlerës totale të shtuar**, me kontribute më të larta nga segmentet e prodhimit me vlerë të mesme dhe të lartë.³

Kufizimet strukturore të sektorit të prodhimit të Kosovës janë mirë të dokumentuara në Strategjinë për Zhvillim Industrial dhe Mbështetje të Biznesit 2030. Strategjia vë në dukje se, pavarësisht rritjes relativisht të fortë të BPV-së, prodhimi **nuk është bërë një nxitës i transformimit ekonomik**, pasi pjesa e tij në vlerën e shtuar bruto ka mbetur kryesisht e pandryshuar gjatë dekadës së fundit. Vlera e shtuar e prodhimit për frymë **mbetet ndjeshëm nën treguesit rajonalë dhe të BE-së**, duke reflektuar një përqendrim në aktivitete me teknologji të ulët, përpunim të kufizuar të burimeve natyrore dhe zinxhirë të dobët vlerësorë vendorë.⁴ Burimet natyrore ekzistuese shpesh **eksportohen si lëndë të para ose materiale të papërpunuara minimalisht**, ndërsa disa industri përpunimi **mbështeten shumë në inpute të importuara**, duke rezultuar në një rrjedhje të konsiderueshme të vlerës jashtë ekonomisë vendore. Këto veçori strukturore shpjegojnë pse rritjet e prodhimit nuk janë përkthyer në fitime proporcionale të produktivitetit, qëndrueshmërisë së eksportit apo reduktimit të varësisë nga importet. Kjo diagnozë tregon

¹ Agjencia e Statistikave e Kosovës, Të dhënat e Llogarive Kombëtare – PBB tremujore sipas aktiviteteve <https://askapi.rks.gov.net/Custom/c4cbb545-6ef7-4d5f-9fd9-e04f1b415b7c.pdf>

² Ibid

³ Në ekonominë evropiane të ngjashme me baza më të forta prodhuese (Gjermania, Sllovenia, Italia, Hungaria etj.), *Vlera e Shtuar e Prodhimit* zakonisht përbën **rreth 18-22% të PBB-së ose më shumë**, duke ilustruar shkallën e kontributit industrial në ekonominë e diversifikuar. Burimi: Prodhimi, vlera e shtuar (% e PBB)- Treguesit e Zhvillimit Botëror, Banka Botërore. <https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.ZS>

⁴ Qeveria e Kosovës (2023). *Strategjia për Zhvillim Industrial dhe Mbështetje të Biznesit (SIDBS) 2030*. Ministria e Industrisë, Ndërmarrësisë dhe Tregtisë

një sfidë strukturore, më shumë sesa ciklike: rritja nuk kufizohet nga mungesa e burimeve apo aktivitetit, por nga mënyra se si prodhimi pozicionohet brenda zinxhirëve të vlerës dhe ku kapet në fund vlера.

Është pikërisht ky **hendek midis burimeve ekzistuese dhe krijimit të papërbushur të vlerës vendore** që trajtohet nga ky detyrim. Ky detyrim është plotësisht në përputhje me kornizën strategjike të zhvillimit të Kosovës, veçanërisht me Strategjinë për Zhvillim Industrial dhe Mbështetje të Biznesit (SZhIMB) 2030 dhe me Strategjinë Kombëtare të Zhvillimit (SKZH) 2030, të cilat theksojnë përmirësimin industrial, konkurrueshmërinë e eksportit dhe reduktimin e deficitit strukturor tregtar. Ndërsa Kosova zotëron një bazë të larmishme burimesh natyrore dhe inpute prodhimi, sektori i prodhimit vazhdon të mbështetet në mënyrë të konsiderueshme në lëndë të para dhe mallra të ndërmjetme të importuara, duke sjellë humbje mundësish për krijimin e vlerës vendore. Ky studim i përgjigjet drejtpërdrejt kësaj sfide duke identifikuar rrugë realiste për të transformuar burimet e disponueshme në vend në produkte të prodhuara me vlerë më të lartë.

Raporti integron rezultatet e katër detyrave analitike të ndërlidhura në një analizë të vetme, koherente. Këto detyra përfshijnë zhvillimin e një **kuadri matjeje dhe prioritizimi, analizë të detajuar të tregtisë dhe prodhimit, vlerësimin e marrëveshjeve tregtare dhe destinacioneve të eksportit, dhe formulimin e rekomandimeve të zbatueshme politike**. Në vend që t'i trajtojë këto detyra si komponentë të pavarur, raporti i paraqet ato si një proces analitik të vazhdueshëm që shkon nga gjenerimi i provave të validimi i tregut dhe, në fund, te veprimi politik.

QËLLIMET

2

2. Qëllimet

Qëllimi i përgjithshëm i këtij studimi është të mbështesë MINT-in në identifikimin e rrugëve praktike dhe të bazuara në prova për të rritur vlerën e shtuar, për të promovuar zëvendësimin e importeve dhe për të forcuar konkurrueshmërinë e eksportit të Kosovës përmes përdorimit më efektiv të burimeve natyrore vendore dhe të mallrave me përpunim minimal. Më konkretisht, studimi synon të:

- 1 **Të vendoset një kornizë analitike matëse** që i mundëson MINT-it të identifikojë, vlerësojë dhe prioritzojë në mënyrë sistematike kategoritë e produkteve të bazuara në burime dhe gjysmë të përpunuara me potencial për shtesë vlerë më të lartë, zëvendësim të importeve dhe rritje të eksportit, dhe që mund të ripërdoret për punë analitike dhe politike në të ardhmen.
- 2 **Analizojë rrjedhat tregtare dhe strukturën e prodhimit të Kosovës** për të identifikuar lëndët e para dhe produktet me përpunim minimal që aktualisht importohen në vëllime të konsiderueshme, si dhe produktet e eksportuara ku Kosova tregon një Avantazh Krahësues të Zbuluar (RCA) konkurrues ose në zhvillim në tregjet globale, dhe për të vlerësuar se ku ekzistojnë mundësi reale për të zgjeruar prodhimin, për të rritur vlerën e shtuar në prodhim dhe për të forcuar performancën e eksportit përmes përpunimit të mëtejshëm, inovacionit dhe integritit të përmirësuar në zinxhirët rajonale dhe globale të vlerës.
- 3 **Vlerësimi i potencialit të eksportit të kategorive të produkteve të përzgjedhura** nën marrëveshjet ekzistuese tregtare të Kosovës, duke shqyrtuar kushtet preferenciale të qasjes në treg, rregullat e origjinës, kërkesat jo-tarifore dhe tendencat e tregut, për të identifikuar destinacionet prioritare të eksportit dhe pikat reale të hyrjes në tregjet rajonale dhe ndërkombëtare.
- 4 **Formulimi i rekomandimeve konkrete dhe të zbatueshme për politikë që mbështesin MINT-in** në avancimin e objektivave të zhvillimit industrial nën SIDBS 2030 dhe SKZH 2030, me fokus në forcimin e zinxhirëve të furnizimit vendor, reduktimin e varësisë nga importet, rritjen e konkurrueshmërisë në nivel firme dhe mbështetjen e investimeve në prodhim me vlerë të shtuar më të lartë.

Duke i pasur parasysh së bashku, këto objektiva sigurojnë që studimi të shkojë përtej analizës përshkruese dhe të ofrojë udhëzime praktike, të lidhura me tregun dhe relevante për politikën për të informuar zbatimin e politikave industriale dhe programimin e ardhshëm në Kosovë.

METODOLOGJIA

3

3. Metodologjia

Metodologjia e zbatuar në këtë studim është hartuar për të mbështetur një vlerësim gjithëpërfshirës dhe të rëndësishëm për politikën, mbi mënyrën se si Kosova mund të shfrytëzojë më mirë burimet natyrore dhe produktet me përpunim minimal për të rritur vlerën e shtuar në prodhim, për të promovuar zëvendësimin e importeve dhe për të forcuar konkurrueshmërinë e eksportit. Qasja analitike integron hulumtimin e literaturës, analizën sasiore të tregtisë, vlerësimin e zinxhirit të vlerës dhe analizën e politikave në një kornizë koherente që shkon nga gjenerimi i provave të validimi i tregut dhe formulimi i politikave.

Në vend që të trajtojë komponentët analitikë individualë si ushtrime të pavarura, metodologjia ndjek një logjikë të integruar në të cilën identifikimi i produktit, performanca tregtare, kushtet e qasjes në treg dhe implikimet e politikave shqyrtohen në një mënyrë që forcojnë njëra-tjetrën. Kjo siguron qëndrueshmëri në të gjithë hapat analitikë dhe lejon që gjetjet nga një komponent të informojnë drejtpërdrejt fazat e mëvonshme të analizës.



Zhvillimi i një kornize matëse dhe korniza e raportit

- Faza e parë u përqendrua në rishikimin e kërkimeve ekzistuese dhe në krijimin e një kornize praktike për MINT që mund të përdoret jo vetëm për këtë detyrë, por edhe në studime të ardhshme. Kjo përfshin shabllone Excel, mjete kërkimore dhe mënyra për të matur ndikimin.



Analizimi i rrjedhave tregtare dhe Vlerës së Shtuar të Prodhimit (VSHVSH) për produkte inovative, të zëvendësueshme dhe Produktet e eksportueshme

- Faza e dytë përfshiu një analizë të thelluar të të dhënave tregtare dhe potencialit të prodhimit, duke identifikuar se cilët materiale të disponueshme në vend mund të transformohen në produkte të reja, inovative, duke zëvendësuar disa importe dhe duke rritur eksportet.



Analiza e Tregtisë Marrëveshjet dhe destinacionet e eksportit

- Faza e mëvonshme u zhvendos në fushën e politikave, duke eksploruar marrëveshjet ekzistuese tregtare të Kosovës për të identifikuar tregjet ndërkombëtare më premtuese për produktet e propozuara.



Zhvillimi i Politikave Veprimet Rekomandimet

- Faza e fundit bashkoi gjithçka në formën e rekomandimeve specifike dhe të zbatueshme të politikave. Ato ndjekin formatin SMART (Specifike, të Matshme, të Arritshme, Relevante dhe të Kufizuara në Kohë) dhe mbështesin MINT-in në realizimin e qëllimeve të tij strategjike.

Gjatë gjithë studimit, **angazhimi i palëve të interesuara** u trajtua si një parim metodologjik ndërsektorial dhe jo si një aktivitet i pavarur. U zhvilluan intervista të synuara me palët e interesuara dhe punëtori të strukturuar validimi në pikat kyçe të procesit analitik për t'u siguruar që gjetjet të mbeteshin të bazuara në realitetet e tregut dhe kufizimet e politikave. Pjesëmarrësit përfshinin përfaqësues nga institucionet qeveritare përkatëse, shoqatat e biznesit, kompani individuale në sektorët e analizuar, organizata mbështetëse të eksportit dhe palë të tjera të interesuara të ekosistemit. Këto ndërveprime shërbyen për të verifikuar supozimet analitike, për të përmirësuar priorizimin e produkteve, për të testuar mundësinë e

përmirësimit të rrugëve të zhvillimit dhe për të vlerësuar praktikueshmërinë e veprimeve të propozuara politike. Procesi iterativ i konsultimit dhe verifikimit forcoi qëndrueshmërinë, besueshmërinë dhe rëndësinë për politikën e rezultateve, dhe siguroi përputhshmërinë me prioritetet strategjike të MINT-it nën SZhIMB 2030 dhe SKZH 2030.

Në përgjithësi, qasja metodologjike kombinon **kërkimin e literaturës, analizën sasiore të tregtisë, vlerësimin e zinxhirit të vlerës, konsultimet me palët e interesuara, vizitat në biznese dhe punëtoritë e verifikimit**, duke siguruar që gjetjet të jenë analitikisht të qëndrueshme, të rëndësishme për tregun dhe të përputhen me prioritetet e politikave të MINT-it nën SZhIMB 2030 dhe SKZH 2030.

Korniza e Matjes, Struktura e Raportit dhe Hulumtimi

Baza analitike e studimit ndërtohet mbi konsolidimin e provave ekzistuese dhe zhvillimin e një kuadri praktik matës që mund të mbështesë si analizën aktuale ashtu edhe punën e ardhshme politike të MINT. Kjo përfshin një rishikim të strukturuar të studimeve sektoriale të zinxhirit të vlerës, si dhe dokumente analitike dhe politike përkatëse që lidhen me zhvillimin industrial, inovacionin dhe tregtinë.

Një element metodologjik qendror është qasja me formë hinke për **prioritizimin e produkteve**, e cila aplikon filtërim progresiv për të kaluar nga universi i gjerë i produkteve të tregtuara drejt një grupi të fokusuar të kategorive të produkteve me potencial të lartë. Kjo qasje kombinon treguesit sasiorë të tregtisë me kriteret cilësorë që lidhen me shkallëzueshmërinë, potencialin e inovacionit dhe konvergjencën midis burimeve natyrore dhe kapaciteteve prodhuese. Kjo siguron që përzgjedhja e produkteve të mos bazohet vetëm në performancën historike të tregtisë, por gjithashtu të reflektojë shtimin e vlerës dhe rrugët e inovacionit në të ardhmen.



Figura1 . Procesi me formë kanaulli për përzgjedhjen e shkurtër dhe validimin e produkteve

Analiza e Rrjedhave të Tregtisë dhe Vlerës së Shtuar të Prodhimit

Duke u bazuar në kuadrin e matjes, analiza e rrjedhave tregtare fokusohet në rrjedhat tregtare për vitet 2019-2024, duke identifikuar produktet me **potencial të fortë për zëvendësimin e importeve, zgjerimin e eksportit dhe rritjen e vlerës së shtuar në prodhim**. Analiza mbështetet kryesisht në të dhëna të detajuara tregtare në nivelin me gjashtë shifra të HS-së, të plotësuara nga bazat e të dhënave ndërkombëtare tregtare për të mundësuar krahasimin me tendencat globale.

Mjetet kryesore analitike përfshijnë llogaritjen e **Raportëve të Varësisë nga Importet** (proxy i bazuar në tregti), **vlerësimin e performancës së eksportit, analizën e Avantazhit Krahases të Zbuluar (RCA)** dhe **kërkesën botërore përmes importeve botërore**, për të identifikuar produktet ku Kosova tregon forca

konkurruese ose në zhvillim në tregjet ndërkombëtare që mund të zgjerohen më tej.⁵ Këta tregues u kombinuan në një matricë konkurrueshmërie që lidh dinamikën e rritjes së eksportit me avantazhin krahasues, duke lejuar që produktet të klasifikohen sipas performancës aktuale dhe potencialit të ardhshëm.

Pas një selektimi sasior, kategoritë e produkteve të përzgjedhura u vlerësuan sipas kriterieve të peshësura që marrin parasysh shkallëzueshmërinë, tendencat e kërkesës globale, rritjen e muSKZHme të vlerës së shtuar në prodhim dhe shkallën në të cilën prodhimi mund të mbështetet në burimet vendore. Grupe të kategorive të produkteve të përzgjedhura më pas u shqyrtuan përmes hartëzimit të zinxhirit të vlerës dhe kontributit të ekspertëve për të vlerësuar realizueshmërinë, rrugët e inovacionit dhe potencialin e përpunimit në nivelin me katër shifra NACE Rev. 2, si dhe në nivelin e derivateve të produkteve CPA / PRODCOM (6-shifror).

Marrëveshjet Tregtare dhe Destinacionet e Eksportit

Potenciali i eksportit të kategorive të produkteve të përzgjedhura vlerësohet brenda kornizës së marrëveshjeve tregtare ekzistuese të Kosovës, duke përfshirë **Marrëveshjen e Stabilizimit dhe Asociimit BE–Kosovë, CEFTA, EFTA, dhe Marrëveshjen e Tregtisë së Lirë me Turqinë**. Metodologjia zbaton një analizë me shtresa që shqyrton trajtimin preferencial tarifor, periudhat e tranzicionit dhe dispozitat e kuotave, së bashku me rregullat e zbatueshme të origjinës, duke përfshirë kumulimin pan-euro-mesdhetar.

Analiza gjithashtu merr parasysh masat jo-tarifore, të tilla si standardet teknike, kërkesat SPS dhe TBT, detyrimet e certifikimit dhe procedurat e vlerësimit të përputhshmërisë, për të vlerësuar gatishmërinë për eksport dhe kostot e përputhshmërisë. Këto elementë integrohen me analizën e tendencave të tregut për të përcaktuar avantazhin relativ të eksportit të çdo kategorie produktesh dhe për të identifikuar tregjet prioritare të eksportit ku prodhuesit e Kosovës mund të konkurrojnë në mënyrë realiste.

Veprimet Politike dhe Rekomandimet

Komponenti përfundimtar analitik sintetizon gjetjet nga analiza e tregtisë, zinxhirit të vlerës dhe qasjes në treg në rekomandime konkrete dhe të zbatueshme të politikave, të synuara për të promovuar zëvendësimin e importeve dhe për të forcuar vlerën e shtuar në prodhim. Fokusi është në përkthimin e njohurive analitike në ndërhyrje praktike që mund të zbatohen brenda kuadrove ekzistuese institucionale dhe të burimeve.

Rekomandimet e politikave janë formuluar në përputhje me parimin SMART dhe trajtojnë kufizimet si nga ana e ofertës ashtu edhe nga ana e kërkesës, duke përfshirë disponueshmërinë e lëndëve të para, kapacitetet e ndërmarrjeve, nevojat për investime dhe inovacion, kushtet e qasjes në treg dhe mbështetjen rregullatore dhe institucionale. Vëmendje e veçantë i kushtohet grupeve të produkteve me një përqendrim të lartë të vlerës së shtuar në prodhim dhe rrugëve realiste të inovacionit, duke siguruar që rekomandimet të mbështesin drejtpërdrejt objektivat strategjike të MINT-it nën SZHIMB 2030 dhe SKZH 2030.

⁵ **Raporti i Varësisë nga Importet (RVI)**-Ky tregues mat dominimin relativ të importeve brenda rrjedhave totale të tregtisë për një produkt të caktuar. Ai nuk përfaqëson konsumimin e dukshëm, por është një tregues i dobishëm i intensitetit të importeve kur të dhënat për prodhimin vendor nuk janë të disponueshme. **Performanca e eksportit** i referohet tendencave në vlerat e eksportit, vëllimet dhe normat e rritjes me kalimin e kohës. **Avantazhi Krahasues i Zbuluar (RCA)** është një tregues tregtar i përdorur gjerësisht që krahason pjesën e eksporteve të një vendi për një produkt me pjesën përkatëse në eksportet globale; një vlerë RCA mbi 1 tregon një avantazh relativ në eksport.

**STATUSI AKTUAL I
SHFRYTËZIMIT
TË BURIMEVE NATYRORE
DHE TË PRODUKTEVE
ME PËRPUNIM MINIMAL
NË KOSOVË**

4

4. Statusi aktual i shfrytëzimit të burimeve natyrore dhe të produkteve me përpunim minimal në Kosovë

Kosova zotëron një bazë të larmishme burimesh natyrore, duke përfshirë gurin gëlqeror, argjilën, gurin dekorativ, agregatët e gurorëve dhe produktet bujqësore, të cilat ofrojnë një bazë strukturore për prodhimin vendas.⁶ Megjithatë, shfrytëzimi aktual i këtyre burimeve mbetet i kufizuar në aspektin e vlerës së shtuar. Në shumë raste, burimet natyrore eksportohen të papërpunuara ose të përpunuara minimalisht, ose zëvendësohen nga importet e produkteve të përfunduara me vlerë më të lartë. Në sektorët e lidhur me ndërtimin, Kosova importon sasi të mëdha çimentoje, pllaka qeramike, produkte guri të përpunuara dhe minerale ndërtimi, pavarësisht se ka depozita vendore të afta të mbështesin prodhimin vendas. Pengesa kryesore **nuk është disponueshmëria e burimeve, por kapaciteti i pamjaftueshëm i përpunimit, teknologjia e vjetëruar dhe infrastruktura e kufizuar e certifikimit**. Si rezultat, aktivitetet me vlerë të shtuar si prerja, polirimi, qelqosja, kompozimi dhe standardizimi i produkteve kryhen shpesh jashtë vendit, duke çuar në një rrjedhje të konsiderueshme të vlerës potenciale të shtuar në prodhim.

Një model i ngjashëm vërehet edhe në përdorimin e inputeve industriale me përpunim minimal. Kosova importon sasi të konsiderueshme **produktesh metalike gjysmë të përfunduara, profilash plastike, panele druri dhe përgatitjesh kimike** që, në parim, mund të **përpunohen më tej në vend**. Ndërsa firmat vendore janë aktive kryesisht në aktivitete të mëtejshme si montimi, përzjerja dhe përfundimi, integrimi në fazat e hershme të prodhimit mbetet i kufizuar. Riciklimi i metaleve dhe plastikës ka filluar të marrë rëndësi vetëm kohët e fundit, dhe aktivitetet ekzistuese të riciklit mbeten me shkallë të vogël dhe të lidhura dobët me prodhimin vendor. Si rezultat, potenciali i materialeve të ricikluara për t'u përdorur si inpute industriale mbetet kryesisht i papërdorur, dhe integrimi i inputeve qarkore në zinxhirët e vlerës prodhuese është ende në një fazë të hershme zhvillimi.

Bazuar në të dhënat mbi përdorimin e tokës bujqësore nga Agjencia e Statistikave e Kosovës, struktura bujqësore e Kosovës karakterizohet nga një **dominim i fortë i përdorimit të tokës për blegtori**. Lugina dhe kullotat përbëjnë rreth **51.5% të tokës bujqësore totale**, duke treguar se më shumë se gjysma e aktivitetit bujqësor është e orientuar drejt kullotjes dhe prodhimit të bagëtive. **Toka e punueshme përbën 44.9%**, ndërsa **kulturat e përhershme përbëjnë vetëm 3.3%**, gjë që tregon një përdorim të kufizuar të tokës për kultivimin e frutave, vreshtave dhe kopshteve të reja.

Një shqyrtim më i afërt i përdorimit të tokës arë tregon **intensitet të ulët dhe diversifikim të kufizuar**. Perimet e kultivuara në fusha të hapura dhe në serra së bashku përbëjnë **më pak se 5% të tokës arë**, ndërsa kopshtet me pemë, vreshtat, kopshtet të vogla dhe kopshtet familjare së bashku përfaqësojnë **rreth 8–9%**.⁷ Si rezultat, më shumë se katër të pestat e tokës bujqësore i janë kushtuar përdorimeve të gjera, kulturave për ushqim blegtorie, ose mbeten të nënshfrytëzuara nga këndvështrimi i vlerës së shtuar ekonomike. Kjo sugjeron se kufizimi bujqësor i Kosovës qëndron më pak në disponueshmërinë e tokës dhe më shumë në intensitetin e kufizuar dhe strukturën e përdorimit të tokës.

Pavarësisht këtij modeli strukturor, Sektori A ofron një **bazë të larmishme të inputeve biologjike të rëndësishme për prodhimin me vlerë të shtuar**. Prodhimi i frutave, duke përfshirë mollët, dardhat, kumbullat dhe qershitë, tregon rendimente të qëndrueshme dhe vëllime të mjaftueshme për të mbështetur përpunimin në shkallë të vogël dhe të mesme në lëngje, puré, reçel, fruta të thata dhe përbërës për konditorinë. Kultivimi i manaferrave është zgjeruar ndjeshëm në vitet e fundit, veçanërisht për framboza,

⁶ Raporti Vjetor i Komisionit të Pavarur të Minierave. <https://kosovo-mining.org/kpmm/raportet-vjetore/>

⁷ Agjencia e Statistikave e Kosovës. Të dhënat e Anketës së Bujqësisë së Familjeve <https://askdata.rks-gov.net/pxweb/en/ASKdata/>

⁸ Bujqësia e Kosovës në Shifra 2023 https://www.mbpzhr-ks.net/repository/docs/Kosovo_Agriculture_in_numbers_2023.pdf

manaferra, manaferra të zeza dhe aronia, duke mbështetur eksportet e frutave të ngrira dhe mundësi për përpunim me vlerë më të lartë në përputhje me kërkesën globale në rritje për produkte të pasura me antioksidantë.

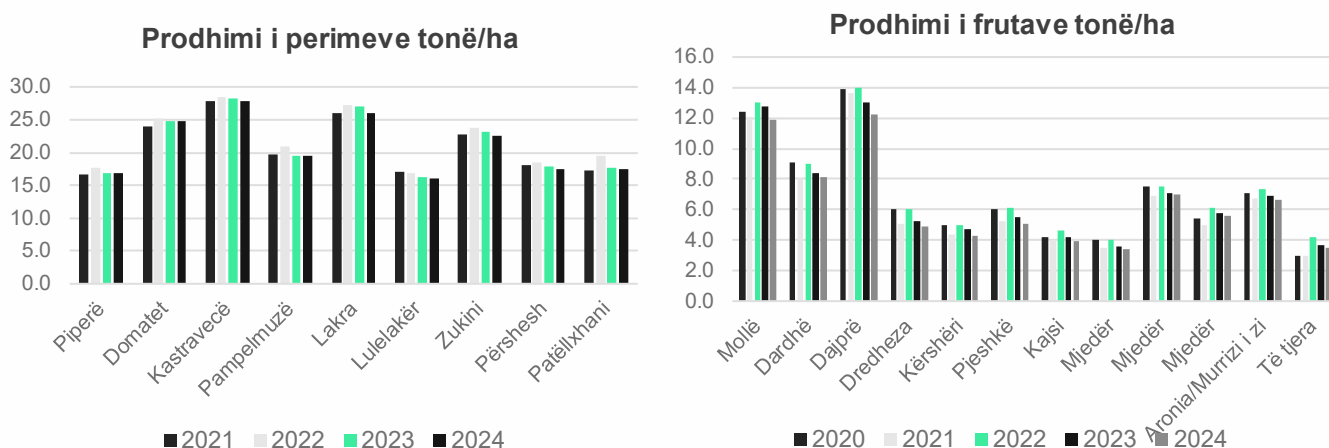


Figura2 . Prodhi i frutave dhe perimeve në tonë për ha. **Burimi:** Agjencia e Statistikave e Kosovës

Bimët mjekësore dhe aromatike (BMA) forcojnë më tej **bazën e burimeve**. Sipas inventarit të Organika-KS, BMA të kultivuara mbulojnë **më shumë se 400 hektarë**, me prodhim **që tejkalon 670 tonë**, të plotësuar nga mbledhja e rregulluar e bimëve të egra. Ndërsa këto produkte aktualisht eksportohen kryesisht në formë të thatë ose gjysmë të përpunuar, potenciali i konsiderueshëm për shtimin e vlerës mbetet i papërdorur në ekstrakte, vajra esenciale, nutraceutikë dhe kozmetikë natyralë.

Burimet pyjore sigurojnë lëndë të parë për marangozeri dhe prodhimin e mobiljeve, megjithatë cilësia, kapaciteti i tharjes dhe **kufizimet e standardizimit** pengojnë zëvendësimin e paneleve të importuara dhe produkteve druri gjysmë të përpunuara. Në tërësi, burimet bujqësore dhe pyjore të Kosovës ofrojnë shkallë dhe shumëllojshmëri të mjaftueshme për përmirësim selektiv, veçanërisht në segmentet e bazuara në NMVM, të specializuara dhe të përpunimit premium, në vend të prodhimit industrial në shkallë të gjerë.

Në përgjithësi, statu quo-ja tregon mundësi të konsiderueshme të papërfituara për shfrytëzim më të thellë vendor të burimeve natyrore dhe mallrave me përpunim minimal. Vlerësimet e palëve të interesuara theksojnë se përmirësimi i kapacitetit të përpunimit, forcimi i integritetit të zinxhirit të furnizimit dhe përputhja e nxitjeve të investimeve drejt prodhimit me vlerë të shtuar do t'i mundësonte Kosovës të ruante një pjesë më të madhe të vlerës ekonomike nga bazat ekzistuese të burimeve të saj.

**TRENDET E FUNDIT
NË IMPORTET DHE
EKSPORTET E INDUSTRIË
PRODHUESE TË KOSOVËS**

5

5. Trendet e fundit në importet dhe eksportet e industrisë prodhuese të Kosovës

Trendet e fundit në **importet dhe eksportet e prodhimit** të Kosovës pasqyrojnë një strukturë prodhimi që mbetet shumë e varur nga lëndët e para të importuara, inputet gjysmë të përpunuara dhe mallrat e përfunduara, së bashku me një bazë eksporti relativisht të ngushtë, por që po forcohet gradualisht. Prodhimi vazhdon të luajë një rol të rëndësishëm në ekonomi, duke përbërë mesatarisht **rreth 16% të vlerës totale bruto të shtuar në vitin 2025**, një nivel gjerësisht i krahasueshëm me vitet e mëparshme, por **ende nën potencialin që nënkupton baza e burimeve të Kosovës dhe ambiciet industriale**.⁹

Këto karakteristika strukturore reflektohen qartë në balancat e jashtme të Kosovës. Bazuar në statistikat zyrtare të publikuara nga Banka Qendrore e Kosovës, gjatë periudhës 2022–2024, deficit i tregtisë së mallrave **tejkaloj vazhdimisht 47% të BPV-së**, duke u zgjeruar në terma absolutë nga 4.2 miliardë € në gati 4.9 miliardë €. ¹⁰ Ky deficit i vazhdueshëm është nxitësi kryesor i pabarazisë së llogarisë rrjedhëse dhe thekson **varësinë e madhe të Kosovës nga mallrat e importuara, përfshirë produktet e përpunuara** që, në parim, mund të zëvendësoheshin të paktën pjesërisht përmes përpunimit vendor. Ndërsa bilanci i shërbimeve është zgjeruar në mënyrë të qëndrueshme, duke arritur **më shumë se 17% të BPV-së në vitin 2024**, dhe ofron një efekt të rëndësishëm stabilizues, ai mbetet i pamjaftueshëm për të kompensuar hendekun strukturor në tregtinë e mallrave. Të dhënat paraprake për vitin 2025 konfirmojnë se ky model vazhdon, me një deficit të madh të mallrave që vazhdon të tejkalojë fitimet nga eksportet e shërbimeve.

Në anën e importeve, Kosova regjistron varësi të lartë nga importet në shumicën e nëndegëve të prodhimit. Importet dominohen nga **produktet ushqimore të përpunuara, produktet metalike gjysmë të përfunduara, profilat plastike, panelet prej druri, përgatitjet kimike dhe materialet e lidhura me ndërtimin**. Në shumë raste, këto importe janë teknologjikisht të krahasueshme me produktet që mund të montoheshin ose përpunohen më tej në vend. Analiza tregon se, ndërsa firmat vendore janë aktive në aktivitetet e mëposhtme si montimi, përzjerja, përfundimi dhe paketimi, **integrimi i sipërm në përpunimin e lëndëve të para dhe prodhimin e ndërmjetëm mbetet i kufizuar**, duke penguar kapjen e vlerës vendore.

Ndërsa, eksportet prodhuese të Kosovës janë të përqendruara në një **numër relativisht të vogël kategorish produktesh**, duke përfshirë komponentët e ndërtimit, produktet metalike, mallrat e përzgjedhura plastike, produktet druri dhe ushqimet agro-përpunuese. Disa nga këto kategori shfaqin avantazh krahasues të zbuluar konkurrues ose në zhvillim në tregjet rajonale dhe ato të përzgjedhura të BE-së, gjë që tregon se Kosova tashmë ka krijuar një bazë në segmente ku barrierat e hyrjes janë të menaxhueshme dhe efektet e të mësuarit nëpërmjet përvojës janë të forta. Megjithatë, shporta e eksportit mbetet e pabalancuar drejt **mallrave gjysmë të përpunuara dhe produkteve me kompleksitet më të ulët**, me depërtim të kufizuar në segmentet e produkteve me vlerë më të lartë, të certifikuara dhe të bazuara në sistem.

Një veçori kyçe e tendencave të fundit tregtare është **lidhja e dobët midis disponueshmërisë së burimeve vendore dhe strukturës së tregtisë**. Në bujqësi dhe pylltari, Kosova prodhon fruta, perime, manaferra, bimë mjekësore dhe aromatike, dhe drurë në sasi të mjaftueshme për të mbështetur përpunimin në shkallë të vogël dhe të mesme. Megjithatë, importet e produkteve ushqimore të përpunuara, paneleve druri dhe komponentëve të mobiljeve mbeten të larta, duke pasqyruar **kufizimet në organizimin e zinxhirit të furnizimit, qëndrueshmërinë e cilësisë dhe kapacitetin e përpunimit, më shumë sesa mungesën e lëndëve të para**. Një model i ngjashëm vërehet edhe te inputeve industriale: ndërsa riciklimi

⁹ Agjencia e Statistikave e Kosovës. Llogaritë Kombëtare. PBB tremujore sipas metodës së prodhimit. <https://askapi.rks.gov.net/Custom/c4cbb545-6ef7-4d5f-9fd9-e04f1b415b7c.pdf>

¹⁰ Banka Qendrore e Kosovës. Bilanci i Pagesave – Seritë kohore të sektorit të jashtëm. <https://bqk-kos.org/statistikat/serite-ko-hore/>

i metaleve dhe plastikës po shfaqet si një temë me interes në rritje, rrjedhat e riciklimit mbeten të kufizuara për të mbështetur prodhimin vendor.

Në përgjithësi, tendencat e fundit tregtare theksojnë se sfida kryesore e Kosovës nuk është qasja në treg, por aftësia e kufizuar e ndërmarrjeve për të përfshirë fazat me vlerë të shtuar më të lartë të prodhimit dhe për të zëvendësuar mallrat e përfunduara të importuara me alternativa të përpunuara në vend. Vazhdimësia e një deficiti të madh tregtar të mallrave, pavarësisht një teprice në rritje të shërbimeve, forcon rëndësinë strategjike të politikave që synojnë rritjen e vlerës së shtuar të prodhimit, forcimin e lidhjeve të prodhimit vendor dhe zgjerimin e prodhimit të orientuar drejt eksportit aty ku avantazhet konkurruese tashmë ekzistojnë.

GJETJET

6

6. Gjetjet

Analiza e bazuar në tregtinë e mallrave dhe konsultimet me palët e interesuara treguan se sfida e prodhimit të Kosovës nuk qëndron në mungesën e aktivitetit tregtar ose kapacitetit të prodhimit vendor, por në **thellësinë e kufizuar të vlerës së shtuar brenda segmenteve ekzistuese të prodhimit**. Ndërsa importet mbeten strukturalisht të larta dhe eksportet relativisht të përqendruara, vlerësimi i përbashkët i intensitetit të importeve, Raporteve të Varësisë nga Importet dhe Avantazhit Krahases të Zbuluar theksoi një numër të kufizuar aktiviteteve prodhuese ku aftësitë vendore, kërkesa e tregut dhe potenciali i përmirësimit.

Duke u bazuar në këto gjetje, fokusi analitik në këtë seksion ndryshon nga një shqyrtim i gjerë i bazuar në tregti drejt një **vlerësimi të synuar në nivel produkti**, me qëllim identifikimin **e kategorive konkrete të prodhimit ku përmirësimi mund të ndodhë në mënyrë realiste brenda ekosistemit aktual industrial të Kosovës**. Ky tranzicion ndjek një logjikë të strukturuar, të bazuar në formën e një konike, siç përshkruhet në metodologji.

Në **fazën e parë**, u vlerësua i gjithë universi i kategorive të produkteve të prodhimit në **nivelin HS-6**, duke mundësuar një **krahësim të detajuar të vlerave të importeve, rritjes së eksportit, bilanceve tregtare, IDR, RCA, dhe kërkesës botërore** përmes importeve për të gjitha mallrat e prodhuara. Ky hap zbuloi një përqendrim të fortë të importeve në një numër relativisht të vogël grupesh produktesh, shumë prej të cilave përputhen me fusha ku Kosova tashmë ka njëfarë aktiviteti prodhimi ose eksporti. Këto përputhje sinjalizuan mundësi jo për industrializim të ri, por për përmirësim gradual brenda bazave ekzistuese të prodhimit.

Në **fazën e dytë**, produktet HS-6 të lidhura ngushtë u konsoliduan në **grupe kompozite produktesh** bazuar në ngjashmëritë në **proceset e prodhimit, zinxhirët e vlerës dhe tregjet përfundimtare**. Ky hap reduktoi fragmentimin analitik dhe mundësoi një pamje strategjike të segmenteve të prodhimit në vend të linjave tarifore të izoluara. Tetë grupe të tilla kompozite produktesh dolën si të rëndësishme, duke kombinuar rëndësi të matshme tregtare, përputhshmëri me kapacitetet vendore dhe ekspozim ndaj kërkesës ndërkombëtare të qëndrueshme ose në rritje. Këto përfshijnë:

Produkte të Avancuara Ndërtimore

Materiale Ndërtimi të Gjelbra

Sisteme Precize për Transferimin e Lëngjeve

Bojëra dhe Veshje të Avancuara

Rripa Transportues dhe Produkte Industriale prej Gome

Produkte me Bazë Druri

Përpunimi i Granitit dhe Mermerit

Produkte të përpunuara bujqësore

Tetë grupet kompozite u identifikuan sepse ato demonstrojnë njëkohësisht rëndësi të matshme tregtare, mundësi për shtimin e vlerës së prodhimit, dhe përputhshmëri me bazën e burimeve vendore të Kosovës dhe kapacitetet ekzistuese industriale. Ky listë i shkurtuar u prezantua gjatë punëtorisë së verifikimit, ku morën pjesë përfaqësues nga institucionet qeveritare, shoqatat sektoriale dhe palë të tjera kyçe, për të lehtësuar reagime të strukturuar dhe prioritetizim fillestar.

Figura 3 ilustron pozicionimin e këtyre tetë grupeve të përbëra produktesh duke paraqitur konkurrueshmërinë e tyre të eksportit (RCA) kundrejt rritjes së kërkesës globale (CAGR i importeve botërore). Matrica dallon midis mundësive në zhvillim, segmenteve të pjekura dhe kategorive "yll" me potencial të lartë, duke ofruar një bazë transparente për prioritzim.

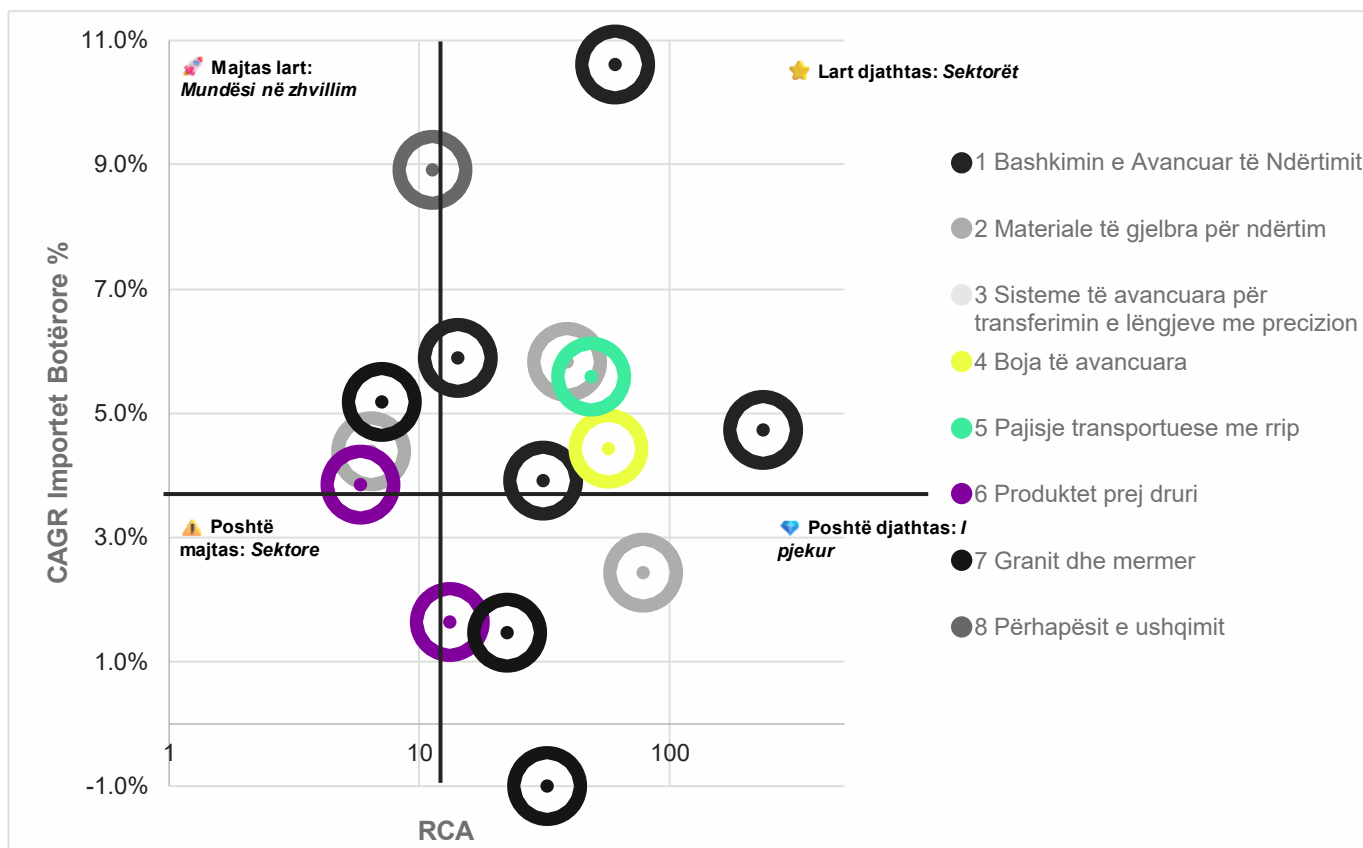


Figura3 . Matrica Bethesda, **Burimi:** Llogaritjet e autorit

Duke u bazuar në këtë hap validimi, përzgjedhja e **tre kategorive** përfundimtare të **produkteve prioritare** ndoqi një qasje me dy nivele.

Së pari, tetë grupet u vlerësuan bazuar në një grup të peshësuar kriteresh analitike, të dizajnuara për të kapur si potencialin ekonomik ashtu edhe mundësinë e zbatimit. Këto kriterë përfshinin: shkallëzueshmërinë brenda strukturës ekzistuese industriale, perspektivat e kërkesës globale, kushtet e qasjes në treg, rritjen e muSKZHme të vlerës së shtuar në prodhim, dhe shkallën e mbështetjes në burimet vendore dhe zinxhirët e furnizimit. Çdo kriter u caktua me një peshë që reflekton rëndësinë e tij për objektivat e përmirësimit industrial, dhe grupet e produkteve u pikëzuan në përputhje me to për të siguruar një vlerësim transparent dhe të krahasueshëm.

Shkallëzueshmëria (30%)	Kërkesa Globale (20%)	Qasja në treg dhe marrëdhëniet tregtare (10%)	Potenciali për Rritjen e Vlerës së Shtuar në Prodhim (VSH) (30%)	Mbështetja në burime vendore dhe zëvendësimi i importeve (10%)
----------------------------	--------------------------	--	---	---

Së dyti, rezultatet e vlerësimit të peshuar u diskutuan dhe u validuan përmes konsultimeve me palët e interesuara, duke siguruar që gjetjet sasiore të kontrolloheshin kundrejt realiteteve të tregut dhe prioriteteve të politikave. Ky proces i kombinuar analitik dhe konsultiv rezultoi në përzgjedhjen e tre kategorive prioritare produktesh, që përfaqësojnë konvergjencën më të fortë të konkurrueshmërisë, potencialit të përmirësimit dhe konsensusit të palëve të interesuara.

Prandaj, tre kategoritë e përzgjedhura, **produkte të avancuara ndërtimore, produkte të përpunuara bujqësore dhe produktet me bazë druri**, nuk janë tregje të izoluar, por segmente themelore që lidhin furnizues të shumtë të lëndës së parë, përdorues përfundimtarë dhe industri të ngjitura. Së bashku, ato përbëjnë një pjesë domethënëse prej të importeve dhe eksporteve të përpunimit të Kosovës, duke ofruar njëkohësisht rrugë realiste për përmirësim të nxitur nga përpunimi, integrimi i sistemeve, dizajni, certifikimi dhe markimi, e jo vetëm nga shkalla e prodhimit.

Për të operacionalizuar këtë priorizim, analiza në Seksionin 6 kalon nga grupimet strategjike të kategoritë konkrete të produkteve, duke aplikuar një kornizë të qëndrueshme klasifikimi. Konkretisht, vlerësimi kalon nga produktet e identifikuar nga HS të kategoritë katërshifrore të prodhimit sipas NACE Rev. 2, dhe më pas, kur është e zbatueshme, të përkufizimet gjashtëshifrore të produkteve PRODCOM. Ky qasje siguron që analiza të përputhet me instrumentet e politikës industriale, sistemet e raportimit statistikor dhe realitetet e prodhimit në nivel të ndërmarrjes, duke lejuar një shqyrtim të detajuar të produkteve derivate përmes të cilave mund të materializohet përmirësimi.

Së fundi, u zhvilluan intervista të thelluara me kompani të përzgjedhura që operojnë tashmë në kategoritë e produkteve të identifikuar, për të kuptuar më mirë se çfarë lloj investimi do të nevojitej për të kaluar në produkte me vlerë të shtuar më të lartë (VSH) në kategoritë përkatëse të produkteve.

6.1. Grupi i produkteve: Produkte të avancuara ndërtimore

6.1.1. Trendet aktuale të tregut

Produktet e avancuara të ndërtimit, që përfshin **dyer, dritare dhe sisteme fasadash të bazuara në alumin**, del nga analiza si segmenti më konkurrues dhe më i orientuar drejt eksportit në prodhim në Kosovë. Të dhënat tregtare tregojnë rritje të qëndrueshme të eksportit për disa vjet, të shoqëruara me vlera vazhdimisht të larta të avantazhit krahasues të zbuluar, veçanërisht në tregjet rajonale të CEFTA-s dhe në destinacionet e përzgjedhura të BE-së.¹¹ Kjo performancë pasqyron praninë e një baze të konsoliduar industriale, njohuri të grumbulluara në prodhim dhe montim, dhe integrim të ngushtë me zinxhirët rajonalë të furnizimit të ndërtimit.

Nga një perspektivë ndërsektoriale, punimet e avancuara të drurit në ndërtim dallohen sepse kombinojnë **një vlerë të shtuar relativisht të lartë në prodhim me potencial realist për përmirësim**, pavarësisht varësisë së vazhdueshme nga importet e lëndëve të para. Analiza tregon se konkurrueshmëria në këtë kategori nuk drejtohet nga qasja në lëndë të para, por nga aftësia e ndërmarrjeve për të kryer faza përpunimi me vlerë më të lartë dhe për të ofruar sisteme të integruara, të bazuara në performancë. Si rezultat, kjo kategori zë një pozicion strategjikisht të favorshëm në peizazhin e prodhimit, ku zëvendësimi i importeve dhe rritja e eksporteve mund të ndodhin njëkohësisht.

Dinamika nga ana e kërkesës forcon më tej rëndësinë strategjike të kësaj kategorie. Trend-et ndërkombëtare të tregut tregojnë **një kërkesë të fortë dhe në rritje** për izolimendërtimore me efikasitet energjetik, e nxitur nga rregulloret gjithnjë e më të rrepta të BE-së mbi performancën termike, hermetizmin dhe standardet e rinovimit. Programet e mëdha të rinovimit, investimet publike në efikasitetin energjetik dhe kërkesa në rritje e sektorit privat për ndërtesa me performancë më të lartë po rezultojnë në **një konsum më të madh të sistemeve të avancuara të ndërtimtarisë**.¹²¹³¹⁴ Këto tendenca favorizojnë prodhuesit që

¹¹ Agjencia e Statistikave e Kosovës. Të dhënat tregtare (2019-2024).

¹² Komisioni Evropian – Performanca e Energjisë së Ndërtesave

https://energy.ec.europa.eu/topics/energy-efficiency/energy-efficient-buildings/energy-performance-buildings-directive_en

¹³ https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal/renovation-wave_en

¹⁴ Çdo **Agjendë Reformash** e secilit vend të Ballkanit Perëndimor, e miratuar në kuadër të **Instrumentit të Reformës dhe Rritjes** së BE-së, përfshin efikasitetin energjetik dhe zbatimin e reformave për performancën e ndërtesave, veçanërisht *Direktivën për*

janë në gjendje të ofrojnë zgjidhje të certifikuara, të bazuara në sisteme, në vend të kornizave ose komponentëve bazë.

Në të njëjtën kohë, tregu vendor mbetet i varur nga importet e produkteve të përfunduara të montimit druri.¹⁵ Kjo tregon se varësia nga importet nuk rrjedh nga pamundësia teknologjike apo mungesa e kapacitetit industrial, por nga **boshllëqet që lidhen me integrimin e sistemeve, certifikimin dhe pozicionimin në treg**. Ky model dyfishtë i konkurrueshmërisë në eksport krahas varësisë së vazhdueshme nga importet vendore, thekson montimin e avancuar të ndërtesave si një kategori prioritare për përmirësim të synuar industrial.

6.1.2. Mundësitë dhe sfidat

Trendet aktuale të tregut tregojnë se ky grup produktesh ka **potencial të lartë për prodhuesit kosovarë**, veçanërisht për produktet me vlerë të shtuar të lartë, si dritaret me cilësi të lartë ose ato izoluese termike.

Megjithatë, disa kufizime të detyrueshme pengojnë aftësinë e firmave për t'u zhvendosur në segmente me vlerë më të lartë. Një pengesë kryesore është **njohuria e pamjaftueshme teknike dhe në nivel sistemi**, e lidhur me zgjidhjet e integruara të montimit. Sistemet e avancuara kërkojnë koordinim të saktë të shumë komponentëve, testimin e performancës dhe përputhshmërinë me standardet në zhvillim. Shumë firma nuk kanë thellësinë inxhinierike dhe inteligjencën e tregut të nevojshme për të përputhur prodhimin me këto kërkesa.

Kufizimet e pajisjeve dhe makinerive pengojnë më tej përmirësimin. Ndërsa pajisjet bazë për prerje dhe montim janë të përhapura, makineritë më të avancuara të nevojshme për përpunim preciz, integrim xhami dhe optimizim të performancës janë më pak të zakonshme. Kjo kufizon aftësinë e firmave për të brendësuar fazat me vlerë të lartë dhe forcon varësinë nga komponentët gjysmë të përfunduar të importuar.

Një kufizim veçanërisht kritik i identifikuar në analizë është **mungesa e një sistemi ndërkombëtarisht të njohur për vlerësimin e përputhshmërisë**. Testimi, certifikimi dhe akreditimi janë kërkesa të detyrueshme për hyrjen në treg, jo përmirësime cilësie fakultative. Pa laboratorë testimi dhe organe certifikimi të njohura vendore, firmat duhet të mbështeten te shërbimet e huaja, gjë që rrit ndjeshëm kostot, zgjat afatet dhe komplikon përputhshmërinë. Ky hendek institucional dobëson konkurrueshmërinë e eksportit, pengon investimet në sisteme më të avancuara dhe kufizon aftësinë e firmave për të shfrytëzuar plotësisht kapacitetet e tyre ekzistuese prodhuese.

Qasja në financa kufizon më tej përmirësimin. Investimet e nevojshme për makineri, vegla pune, certifikim, zhvillimin e aftësive dhe optimizimin e proceseve janë intensive në kapital dhe afatgjata, ndërsa sistemi financiar vendor mbetet i orientuar drejt huadhënies afatshkurtër dhe me rrezik të ulët. Kërkesat e larta për kolateral dhe instrumentet e kufizuara të përshtatura reduktojnë kapacitetin e firmave për të investuar në përmirësim të orientuar drejt vlerës së shtuar bruto. Së bashku, këto pengesa ngadalësojnë ritmin me të cilin punimet e avancuara të drurit në ndërtim mund të zëvendësojnë sistemet e përfunduara të importuara dhe të zgjerojnë aktivitetin e eksportit.

6.1.3. Vlerësim i thelluar i kategorive të përzgjedhura të produkteve

Pas vlerësimit në nivel grupi produktesh (Produkte të Avancuara Ndërtimore) të paraqitur në Seksionet 6.1.1 dhe 6.1.2, analiza kalon nga niveli i kategorisë strategjike në një shqyrtim të synuar të kategorive të përzgjedhura të produkteve brenda kategorisë së furnizimit të avancuar të ndërtimit. Ky hap përkthen

Performancën Energetike të Ndërtesave dhe hapat drejt zbatimit të Strategjisë për Rinovimin e Ndërtesave dhe Planit për Ndërtesa me Energji Afërsisht Zero. Këto përshkruhen si angazhime për të përmirësuar efikasitetin energjetik në ndërtesat ekzistuese, duke përfshirë objektivat publike të rinovimit në përputhje me direktivat e BE-së.

¹⁵ Agjencia e Statistikave e Kosovës. Të dhëna tregtare

provat nga analiza e të dhënave tregtare dhe konsultimet me palët e interesuara në aktivitete konkrete prodhuese ku mund të gjenerohet në mënyrë realiste një vlerë më e lartë e shtuar prodhuese brenda strukturës aktuale industriale të Kosovës. Zgjedhja e produkteve për analizë më të thelluar është rezultat i një vlerësimi të kombinuar të **treguesve sasiorë të tregtisë dhe kontributeve cilësore nga konsultimet me palët e interesuara**, të kryera me prodhuesit, shoqatat e biznesit dhe institucionet publike përkatëse. Së bashku, këto kontribute konfirmuan se mundësitë për përmirësim nuk janë të përqendruara në nivelin e kornizave bazë ose lëndëve të para, por në komponentët e mëtejshëm dhe të lidhur me sistemin e zinxhirit të vlerës së montimit të mobiljeve. Bazuar në këtë proces të përbashkët analitik dhe konsultativ, u përzgjodhën tre kategori produktesh brenda ndërtimit të avancuar të drurit për analizë të thelluar:

Prodhimi i dritareve dhe dyerve prej alumini me karakteristika të integruara të performancës termike (NACE 25.12)	Prodhimi i elementeve të fasadave dhe sistemeve të fasadave të lehta për mbështjellje të ndërtesave me efikasitet energjetik (NACE 22.23)	Prodhimi i bravave, menteshave dhe pajisjeve funksionale metalike të përdorura në sisteme të avancuara të punimeve të zdrukthtarisë (NACE 25.72).
---	---	---

Këto kategori produktesh u identifikuan si ato ku firmat e Kosovës tashmë demonstrojnë aftësi prodhimi ose praninë e furnizuesve, ku të dhënat tregtare tregojnë si **aktivitet eksporti ashtu edhe varësi të vazhdueshme nga importet**, dhe ku palët e interesuara theksuan një mundësi të qartë për **përmirësim përmes teknologjisë, përpunimit preciz, certifikimit dhe integritetit të sistemeve**.

Potenciali i inovacionit për këto kategori produktesh vlerësohet i **lartë**, pasi firmat mund të përmirësojnë gradualisht specifikimet e produkteve brenda strukturave ekzistuese të prodhimit, pa kërkuar investime të mëdha në zinxhirin e furnizimit. Inovacioni udhëhiqet kryesisht nga teknologjia dhe procesi, duke u fokusuar në toleranca më të ngushta, integrim të përmirësuar të komponentëve, qëndrueshmëri të shtuar dhe përputhshmëri me standardet gjithnjë e më kërkuese të efikasitetit energjetik dhe sigurisë. Integrimi i xhamave me performancë më të lartë, sistemeve të avancuara të vulosjes, harduerit preciz dhe aksesoreve të certifikuar u mundëson prodhuesve të kërkojnë çmime premium dhe të kenë qasje në tregje eksporti më kërkuese. Me kalimin e kohës, kjo mbështet një ndryshim strukturor nga konkurrueshmëria e bazuar në volum drejt konkurrueshmërisë së bazuar në vlerë, duke forcuar pozicionimin në eksport dhe duke reduktuar varësinë nga sistemet e përfunduara të importuara.

Konsideratat për qëndrueshmërinë forcojnë më tej rëndësinë e këtyre kategorive të produkteve. Produktet e avancuara të zdrukthtarisë kontribuojnë drejtpërdrejt në reduktimin e konsumit të energjisë në ndërtesa, përmirësimin e performancës termike dhe cikle jetese më të gjata të produkteve. Në rastin e aksesoreve dhe pajisjeve, përmirësimet në qëndrueshmëri dhe performancë reduktojnë ciklet e zëvendësimit dhe mbeturinat materiale. Këto karakteristika përputhen ngushtë me politikat e renovimit të BE-së dhe rregulloret për efikasitetin energjetik, duke krijuar një kërkesë të qëndrueshme për zgjidhje konformuese me performancë të lartë.

Potenciali i **zëvendësimit të importeve** vlerësohet si **mesatar deri të lartë**. Ndërsa disa inpute të fazës së hershme, si profilet e aluminit, xhamat e specializuar ose komponentët me specifikime të larta, mbeten të importuara, një pjesë e konsiderueshme e vlerës së prodhimit krijohet në vend përmes përpunimit mekanik, montimit, përfundimit, testimit dhe certifikimit. Forcimi i këtyre fazave të fundit i lejon kompanitë e Kosovës të zëvendësojnë sistemet e mobiljeve të tapiciruar dhe pajisjet e importuara me alternativa të prodhuara në vend, duke ruajtur fleksibilitetin në sigurimin e lëndëve të para dhe inputeve të përpunuara pjesërisht.

Nën-seksionet e mëposhtme shqyrtojnë më në detaje secilën nga kategoritë e produkteve të përzgjedhura, duke u fokusuar në prezantimin e llojeve specifike të produkteve derivative inovative, pozicionimin e tyre përgjatë zinxhirit të vlerës, karakteristikat e tyre të inovacionit dhe qëndrueshmërisë, dhe mundësitë konkrete që ofrojnë për rritjen e vlerës së shtuar në prodhim dhe thellimin e integritetit vendor.

Kutia e Informacionit 1: Konvergjencia e materialeve për montimin e avancuar të ndërtesave

Konvergjencia e materialeve është një trend strukturor përcaktues nëpërmjet ndërtimit të avancuar të pajisjeve të ndërtimit dhe kategorive të lidhura të prodhimit të analizuar në këtë seksion. Komponentët modernë të ndërtimit nuk prodhohen më nga materiale të vetme, por në vend të kësaj kombinojnë metale, polimere, xham, veshje dhe, gjithnjë e më shumë, materiale të ricikluara në sisteme të integruara, të orientuara nga performanca. Krijimi i vlerës lind nga ndërveprimi i inxhinieruar i këtyre materialeve, më shumë sesa nga vetitë e ndonjë materiali të vetëm.

Tek **dyert, dritaret prej metali dhe sistemet e fasadave të avancuara (NACE Rev. 2: 25.12)**, konvergjencia është më e dukshme në integrimin e kornizave strukturore prej alumini me ndërprerje termike me bazë polimerësh, strukturë të breSKZHme prej druri, xhama të izoluar me shumë shtresa, sisteme të avancuara vulosjeje dhe trajtime të qëndrueshme të sipërfaqes. Këto kombinime mundësojnë performancë të lartë termike, hermetizëm, izolim akustik dhe qëndrueshmëri, duke i lejuar produktet të përmbushin standardet gjithnjë e më të rrepta të efikasitetit energjetik dhe rinovimit. Në këtë kontekst, alumini shërben kryesisht si një kockë kurrizore strukturore, ndërsa performanca përcaktohet nga funksioni i koordinuar i shumë klasave materiale.

Në **kategorinë e materialeve plastike për ndërtim (NACE Rev. 2: 22.23)**, konvergjencia ndodh përmes kombinimit të plastikave me sisteme minerale, metale, fibra dhe polimere të ricikluara. Komponentët plastikë me precizion të lartë të përdorur në ndërtim ndërveprojnë gjithnjë e më shumë drejtpërdrejt me betonin, armaturën prej çeliku ose sistemet e shërbimeve, duke mundësuar efikasitet material, ulje të intensitetit të karbonit dhe zgjidhje modulare ndërtimi. Përdorimi në rritje i polimereve të ricikluara forcon më tej parimet e ekonomisë qarkore, ndërsa kompatibiliteti i sistemit dhe certifikimi përcaktojnë qasjen në treg dhe vlerën e shtuar.

Tek **bravat, lidhëset dhe pajisjet funksionale (NACE Rev. 2: 25.72)**, konvergjencia pasqyrohet në kalimin nga komponentët me një metal të vetëm drejt zgjidhjeve kompozite që kombinojnë çelikon ose aluminin me polimerë, elementë amortizues dhe veshje të avancuara të sipërfaqes. Këto kombinime përmirësojnë performancën mbajtëse, rezistencën ndaj korrozionit, qëndrueshmërinë dhe funksionalitetin për përdoruesin, duke siguruar në të njëjtën kohë kompatibilitetin me sistemet e montimit me performancë të lartë dhe mbështjelljet e ndërtesave me efikasitet energjetik.

Në të gjitha kategoritë e produkteve, konvergjencia e materialeve zhvendos konkurrueshmërinë larg nga disponueshmëria e lëndëve të para drejt **aftësive inxhinierike, integritetit të sistemeve, kontrollit të procesit dhe përputhshmërisë me standardet e performancës**. Për Kosovën, ky trend është veçanërisht i rëndësishëm, pasi i mundëson ndërmarrjeve të kapin më shumë vlerë të shtuar në prodhim në fazat e mesme dhe të fundit të prodhimit, pavarësisht varësisë së vazhdueshme nga importi i lëndëve të para. Duke forcuar kapacitetet në prodhim preciz, montim, sigurim të cilësisë dhe certifikim, prodhuesit vendorë mund të pozicionohen në mënyrë efektive brenda zinxhirëve të vlerës të bazuar në sistem dhe të orientuar nga inovacioni, në përputhje me kërkesën e tregut rajonal dhe atij të BE-së.

6.1.3.1. Kategoria e Produktit: Prodhimi i dyerve dhe dritareve prej metali (NACE Rev. 2: 25.12)

Produktet e klasifikuara nën NACE 25.12 përfshijnë dyer, dritare, elementë fasadash dhe sisteme të integruara të mbështjellësit të ndërtesës, të përdorura në ndërtesa banimi, komerciale dhe publike. Si shembull përfaqësues përdoren sistemet e avancuara të dritareve prej alumini, duke reflektuar përputhshmërinë e tyre të fortë me rregulloret e efikasitetit energjetik, kërkesat e ndërtimit të gjelbër dhe programet e mëdha të rinovimit në Kosovë dhe në tregjet e eksportit.

Inovacioni në këtë kategori është gjithnjë e më shumë i bazuar në sistem. Produktet moderne integrojnë kornizat prej alumini me ndërprerje termike polimerike, sisteme xhami me shumë shtresa, materiale të avancuara dhe trajtime të qëndrueshme të sipërfaqes. Këto zgjidhje i përgjigjen kërkesës në rritje për izolim të përmirësuar termik, hermetizëm, performancë akustike dhe jetëgjatësi të gjatë. Si rezultat, produktet derivate po evoluojnë nga elementë bazë mbrojtës në sisteme multifunkionale që kontribuojnë në mënyrë aktive në performancën energjetike të ndërtesës dhe komoditetin e banorëve. Ndërsa profilet e aluminit dhe disa komponentë me performancë të lartë mbeten të importuara, analiza tregon se shumica e vlerës ekonomike gjenerohet në fazat e mëvonshme. Përpunimi me precizion, prodhimi i kornizave, instalimi i xhamit, integrimi i aksesorëve dhe montimi përfundimtar i sistemit janë burimet kryesore të Vlerës së shtuar. Këto faza përputhen mirë me kapacitetet ekzistuese të Kosovës në përpunimin e metaleve dhe montim, duke e bërë përmirësimin gradual teknikisht dhe ekonomikisht të zbatueshëm.

Kutia e Informacionit 2: Produktet Derivative Inovative nën NACE Rev. 2: Kategoria 25.12

Ky është një grup më i gjerë produktesh të klasifikuara nën *Prodhimin e dyerve dhe dritareve prej metali (NACE 25.12)*. Ato pasqyrojnë gjithnjë e më shumë inovacionin përmes integritit të sistemeve, konvergjencës së materialeve dhe optimizimit të performancës. Shembuj të llojeve inovative të produkteve përfshijnë:

①	Sistemet e dritareve prej alumini me efikasitet energjetik (25.12.10)	Njësitë e dritareve me performancë të lartë që përfshijnë mbrojtje termike, xhama me shumë shtresa dhe sisteme vulosjeje hermetike për të përmbushur standardet e ndërtesave me konsum të ulët energjie dhe pothuajse me energji zero. Këto sisteme kërkohen gjithnjë e më shumë në tregjet e rinovimit dhe të ndërtimit të ri, të nxitura nga rregulloret e efikasitetit energjetik.
②	Sistemet hibride të dritareve me mbështjellje alumini (25.12.10)	Zgjidhje kompozite që kombinojnë korniza të jashtme prej alumini me komponentë të brendshëm prej druri ose polimerësh. Këto produkte integrojnë qëndrueshmërinë dhe rezistencën ndaj motit të aluminit me vetitë izoluese dhe estetikën e drurit ose plastikave të avancuara, duke ilustruar konvergjencën e materialeve dhe dizajnin me vlerë të shtuar më të lartë.
③	Dyer metalike (25.12.20)	Dyer moderne gjithnjë e më shumë integrojnë kontroll inteligjent të qasjes (biometrikë, kyçe në distancë, lidhje me sistemin e menaxhimit të ndërtesës) dhe veçori të përmirësuar të performancës si izolim termik më i mirë, amortizim akustik, rezistencë ndaj zjarrit dhe siguri - duke i kthyer dyert nga elementë pasivë të ndërtesës në komponentë aktivë të integruar në sistem. Modulet e parapërgatitura të dritareve dhe fasadave që integrojnë kornizat, xhamin, elementët e hijezimit dhe komponentët e ventilimit në një sistem të vetëm.
④	Elementët e fasadës dhe të mbështjellësit të ndërtesës (25.12.30)	Elementët e fasadës dhe të mbështjellësit të ndërtesës nën NACE 25.12 janë gjithnjë e më shumë multifunksionalë: ata kombinojnë struktura alumini mbajtëse me izolim termik, hijezim të integruar, ventilim dhe sensorë të zgjuar për të përmirësuar performancën energjetike dhe komoditetin e brendshëm. Për më tepër, sistemet moderne të mbështjellësit të ndërtesës shërbejnë si komponentë arkitektonikë dhe aktivë ndaj klimës, duke mundësuar ndërtim modular, dizajn qarkorë dhe integrimin e fotovoltaikeve ose fasadave ventiluese.

Këto produkte të prejardhura ilustrojnë një kalim nga prodhimi i bazuar në komponentë drejt sistemeve të integruara ndërtimore të orientuara nga performanca, ku vlera krijohet përmes inxhinierisë, certifikimit dhe kompatibilitetit të sistemit, në vend të lëndëve të para.

VSH dhe Pikat e Integritit të Brendshëm

Vlera e shtuar në prodhimin e sistemeve të avancuara të dritareve prej alumini, si shembull (NACE 25.12), nuk përqendrohet në lëndët e para, por më tepër në fazat e inxhinierisë, fabrikimit dhe integritit të sistemeve. Prodhimi i aluminit primar zë një pjesë të konsiderueshme të vlerës globale, por nuk është i disponueshëm në nivel vendor. Në kontrast, integrimi i ndërprerjes termike, prodhimi i kornizave, instalimi i xhamit dhe integrimi i pajisjeve përbëjnë një pjesë të madhe të vlerës së shtuar përmes intensitetit të punës, përpunimit preciz dhe përputhshmërisë me standardet e performancës.

Vlerë shtesë krijohet në kontrollin e cilësisë dhe testimin, ku produktet duhet të përmbushin kërkesat për hermetizëm, izolim termik (vlera U), rezistencë ndaj ujit dhe qëndrueshmëri, veçanërisht për tregjet e eksportit. Paketimi, logjistika dhe përgatitja e tregut kontribuojnë më tej në vlerën e shtuar duke mundësuar qasje tek projektet e ndërtimit dhe blerësit ndërkombëtarë.

Avantazhi krahasues i Kosovës qëndron në kapjen e vlerës së shtuar mesatare dhe të fundit (VSH), ku kërkesat për kapital janë më të ulëta se në metalurgjinë e hershme, aftësitë mund të zhvillohen gradualisht, dhe afërsia me tregjet rajonale të ndërtimit mbështet konkurrueshmërinë. Përkundrazi, mbetja e kufizuar në shërbime bazë fabrikimi ose instalimi do të kapte vetëm një pjesë të vogël të VSH-së së disponueshme.

Faza e Zinxhirit të Vlerës	Përshkrimi i Vlerës së Shtuar	VSH Potencial	VSH e llogaritur Kontribut	Kosova
Prodhimi i lëndëve të para	Përpunimi i aluminasë në rrjedhë lart dhe shkrija e aluminit primar; shpenzime të mëdha kapitale, intensive në energji, marzhe të mallrave.	ULËT	10%	ULËT
Formimi i profileve / Trajtimi i sipërfaqes	Formimi i profileve të dritareve, anodizimi ose veshja; thellësi teknike mesatare—e lartë, diferencim i mirë.	MESATARE	15%	MESATARE
Integrimi i ndërprerjes termike	Instalimi i barrierave termike prej poliamidi; rrit efikasitetin; kosto e mesme e investimit, por me vlerë të shtuar të fortë në performancën energjetike.	MESATARE	12%	MESATARE
Përpunimi i profileve, prodhimi dhe montimi i kornizave	Prerje, frezimi, lidhja e këndeve dhe montimi i kornizave; punë intensive, me shumë personalizim.	I LARTË	20%	I LARTË
Prodhimi dhe instalimi i njësive të xhamit	Prodhimi dhe instalimi i njësive të xhamit (IGU) — prodhimi dhe integrimi i njësive të izoluara të xhamit; kontribut i lartë në performancën e produktit përfundimtar.	I LARTË	18%	MESATARE

Integrimi i pajisjeve	Instalimi i bravave, dorezave, sistemeve me shumë pika; kompleksitet mesatar, diferencim i lartë i produktit.	MESATARE	7%	E LARTË
Kontrolli i Cilësisë & Testimi i Performancës	Testimi i hermetikimit të ajrit, termik, akustik dhe mekanik; certifikimi rrit besimin dhe çmimin.	MESATARE	8%	MESATARE
Paketimi & Logjistika	Paketim mbrojtës, sisteme shpërndarjeje, logjistika e instalimit në miljen e fundit; e rëndësishme por me dendësi të ulët të vlerës.	ULËT	5%	E LARTË
Mirëmbajtje & Riciklim në Fund të Jetës	Shërbimi pas shitjes, riparimi, riciklimi i aluminit (vlerë e lartë e mbeturinave); përfitimet e qëndrueshmërisë dhe të qarkullimit.	ULËT	5%	ULËT

Tabelë1 . Analizë VSH për dritare alumini
Llogaritjet bazuar në analiza të të dhënave, mendime ekspertësh dhe kërkime të veta

Tabela konfirmon se avantazhi krahasues i Kosovës qëndron në aktivitetet e mesme dhe të fundit të zinxhirit, ku barrierat e hyrjes janë të menaxhueshme dhe kapja e vlerës është më e lartë.

6.1.3.2. Kategoria e produktit: Prodhimi i pajisjeve ndërtimore prej plastike (NACE Rev. 2: 22.23)

Produktet e klasifikuara nën *Prodhimin e pajisjeve ndërtimore prej plastike (NACE 22.23)* përfshijnë një gamë komponentësh plastikë ndërtimi të përdorur në aplikime strukturore, izoluese dhe për efikasitet material. Në kuadër të kësaj analize, **komponentët plastikë me precizion të lartë**, si sferat plastike të zbrazëta ose elementët modularë, u zgjodhën si shembuj përfaqësues për shkak të rolit të tyre në reduktimin e intensitetit të materialit, mundësimin e ndërtimit me karbon të ulët dhe integrimin në sisteme të avancuara ndërtimore.

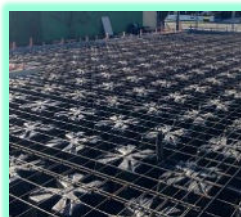
Kutia e Informacionit 3: Llojet Inovative të Produkteve Derivative nën NACE Rev. 2: 22.23

Produktet e klasifikuara nën *prodhimin e artikujve ndërtimi prej plastike (NACE Rev. 2: 22.23)* tregojnë një potencial të fortë inovacioni kur komponentët plastikë shkojnë përtej aplikacioneve të përgjithshme dhe integrohen në sisteme të orientuara nga performanca. Shembuj të rëndësishëm për këtë kategori përfshijnë:

①

Modulët plastike të zbrazëta me precizion të lartë (22.23.11)

Komponentë plastike të zbrazëta të projektuar për përdorim në pllaka betoni të armuar, që reduktojnë përdorimin e materialit duke ruajtur performancën strukturore. Vlera e këtyre produkteve buron nga proceset me precizion të lartë si formësimi, saldimi dhe certifikimi i detyrueshëm, dhe jo vetëm nga përmbajtja plastike. Kërkesa nxitet nga ndërtimi me karbon të ulët dhe përdorimi efikas i burimeve, ndërsa këto produkte mund të gjenerojnë vlerë të shtuar dukshëm më të lartë krahasuar me produktet standarde plastike.



16

¹⁶ Burimi: imazh i gjeneruar nga AI, përdoret vetëm për qëllime ilustruese.

②	Dhoma modulare plastike për qasje dhe komponentë utilitarë (22.23.11)	Dhoma plastike për qasje, kanale dhe mbulesa të përdorura në rrjetet e ujit, kullimit dhe shërbimeve. Inovacioni qëndron në modularitet, lehtësinë e instalimit, rezistencën ndaj korrozionit dhe jetëgjatësinë e gjatë. Këto produkte përdoren gjerësisht në infrastrukturë dhe aplikime industriale, ofrojnë një kërkesë të qëndrueshme eksporti dhe lejojnë kapjen e vlerës përmes precizionit të formimit dhe kompatibilitetit të sistemit. 17
③	Kapsula dhe mbështjellëse plastike mbrojtëse për pajisje industriale dhe energjetike (22.23.19)	Kutitë plastike dhe mburojat mbrojtëse të përdorura për panele elektrike, sisteme kontrolli dhe pajisje energjetike ose industriale. Këto produkte marrin vlerë nga dizajni funksional, rezistenca ndaj mjedisit (lagështirë, kimikate, rrezatimi UV) dhe përputhshmëria me standardet e sigurisë. Inovacioni nxitet nga prodhimi me precizion dhe përputhshmëria e sistemeve, më shumë sesa nga përdorimi në ndërtim, duke i bërë ato të përshtatshme për tregjet industriale, energjetike dhe të infrastrukturës. 18

Këto produkte të rrjedhshme ilustrojnë një kalim nga mallrat plastike të përgjithshme drejt komponentëve të ndërtimit të inxhinieruar me saktësi dhe të orientuar nga performanca, ku krijimi i vlerës përqendrohet në formulimin e materialit, saktësinë e formimit, certifikimin dhe kompatibilitetin e sistemit, më shumë sesa në vetë përmbajtjen e plastikës. Konkurrenca varet gjithnjë e më shumë nga aftësia për të integruar komponentët plastikë në sistemet strukturore dhe infrastrukturë që ofrojnë efikasitet material¹⁹, qëndrueshmëri dhe përputhshmëri me rregulloret.

¹⁷ Ibid

¹⁸ Ibid

¹⁹ Arsyetimi i qëndrueshmërisë që qëndron në themel të këtij rrugëtimi për përmirësim mbështetet nga dëshmitë e dokumentuara të sektorit të ndërtimit mbi sistemet bosh-formuese të bëra nga plastika e ricikluar. Për shembull, një zhvillim komercial dhe rezidencial në Mannheim (Gjermani), duke përdorur një sistem të patentuar bosh-formues prej plastike të ricikluar, raportoi kursime materiale prej rreth 35 për qind të betonit të armatosur në strukturat pllakë, duke lejuar zvogëlimin e thellësisë së pllakës pa komprometuar integritetin strukturor. Sipas të dhënave të projektit, formuesit e boshteve u aplikuan në rreth 60 për qind të sipërfaqes së pllakës, duke rezultuar në kursime totale prej rreth 1,613 tonë betoni dhe shmangien e rreth 136 tonë emetimeve të CO₂ gjatë ndërtimit. Ky rast ilustron se si komponentët plastikë të ndërtimit me precizion të lartë marrin vlerë nga **performanca strukturore dhe efikasiteti i materialeve**, më tepër sesa nga vetë përmbajtja e plastikës, duke forcuar arsyetimin për kapjen e një vlerë më të lartë të shtuar krahasuar me produktet e zakonshme plastike. Shih: <https://www.globalconstructionreview.com/air-instead-concrete-plastic-bubbles-take-1600-ton/>

VSH dhe Pikat e Integrimit Vendor

Profili i VSH-së komponentëve të avancuar plastikë për ndërtim është shumë i përqendruar në fazat e prodhimit të mesëm, më shumë sesa në furnizimin me lëndë të parë. Furnizimi me rPP kontribuon me një pjesë relativisht të vogël të VSH-së totale, duke pasqyruar natyrën e tij si mall komoditeti, edhe pse peletizimi vendor përmirëson modestisht kapjen. Në kontrast, përzierja, formimi, saldimi dhe sigurimi i cilësisë së bashku përbëjnë shumicën e vlerës së shtuar në prodhim.

Formimi vetëm përbën një nga fazat me vlerën më të lartë të shtuar për shkak të intensitetit të kapitalit, kërkesave për precizion dhe ndikimit të drejtpërdrejtë në performancën e produktit. Saldimi dhe montimi rrisin më tej vlerën duke transformuar pjesët gjysmë të përfunduara në komponentë strukturorë të certifikuar. Sigurimi i cilësisë dhe përgatitja për certifikim përfaqësojnë bllokun më të madh të vlerës së shtuar, duke pasqyruar primin e lidhur me komponentët e ndërtimit të certifikuar dhe me precizion të lartë në tregjet e rregulluara.

Pika më e fortë e Kosovës qëndron në mes të zinxhirit të vlerës, ku potenciali i VSH-së është më i lartë dhe barrierat e hyrjes janë të menaxhueshme. Kjo përputhet mirë me strukturën e kostove të vendit, disponueshmërinë e fuqisë punëtore dhe afërsinë me tregjet e ndërtimit të BE-së, duke pozicionuar Kosovën si një furnizues tërheqës në afërsi të bregut për prodhuesit dhe kontraktorët evropianë.

Faza e Zinxhirit të Vlerës	VSH	VSH e llogaritur kontribut	Përshtatshmëria e Kosovës
rPP furnizimi	ULËT	5%	MESATARE
Përzierje	MESATARE	15%	I LARTË
Formim	I LARTË	20%	SHUMË I LARTË
Saldim/Asamblim	I LARTË	20%	I LARTË
QA / Certifikim	I LARTË	30%	MESATARE
Paketim/Logjistikë	ULËT	10%	MESATARE

Tabela 2 . Analiza VSH për prodhimin e enëve të ndërtimit prej plastike (NACE Rev. 2: 22.23)

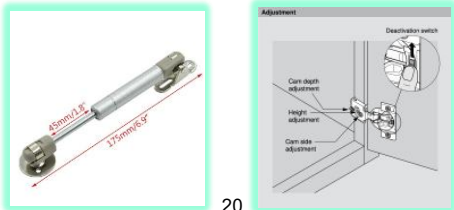
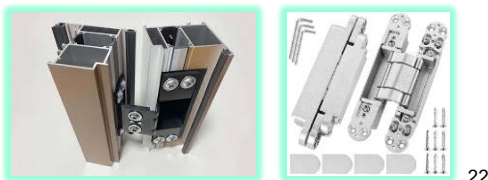
Shënim: Llogaritjet bazuar në analiza të të dhënave, mendime ekspertësh dhe kërkime të veta

6.1.3.3. Kategoria e produktit: Prodhimi i bravave dhe i mekanizmave (NACE Rev. 2: 25.72)

Brenda kategorisë së produkteve metalike, *prodhimi i bravave dhe i mekanizmave (manteshave)* (NACE Rev. 2: 25.72) përfaqëson një kategori me potencial për përmirësim përmes prodhimit preciz, integrimit të sistemeve dhe diferencimit të cilësisë. Mekanizmat u zgjedhën si produkt përfaqësues, pasi ato, në veçanti, luajnë një rol funksional kritik në dyer, dritare, mobilje dhe sisteme modulare ndërtimi, duke i pozicionuar në segmentin e mesëm-deri-në fund të zinxhirit të vlerës, ku vlera e shtuar nga prodhimi është më e lartë se në përpunimin bazë të metaleve.

Kutia e Informacionit 4: Llojet Inovative të Produkteve Derivative nën NACE Rev. 2: 25.72

Produktet e klasifikuara nën *prodhimin e bravave dhe nyjeve* (NACE Rev. 2: 25.72) pasqyrojnë gjithnjë e më shumë inovacionin përmes përmirësimit funksional, inxhinierisë precize dhe kompatibilitetit të sistemeve. Shembuj kryesorë të produkteve inovative përfshijnë:

1	Mekanizma me mbyllje të butë dhe të amortizuar (25.72.11)	Mentesha që përfshijnë mekanizma amortizimi me pranverë ose hidraulikë që mundësojnë mbyllje të kontrolluar dhe rehati më të mirë për përdoruesin. Këto produkte përdoren gjerësisht në mobilje cilësore, ambiente modulare dhe dyer premium, dhe kanë çmime më të larta për shkak të funksionalitetit të shtuar dhe qëndrueshmërisë. 
2	Mekanizma të integruar kyçjeje për sistemet e dritareve dhe dyerve prej alumini (25.72.12)	Mekanizmat e inxhinieruara me precizion të integruara brenda kornizave të dritareve ose dritareve, që ofrojnë estetikë të përmirësuar, performancë mbajtëse të ngarkesës dhe rregullueshmëri në shumë bosht. Këto perna kërkojnë gjithnjë e më shumë në ndërtesa me efikasitet energjetik dhe në sisteme montimi me cilësi të lartë. 
3	Pernat me ngarkesë të lartë (25.72.11)	Sisteme fshehura me lidhëse mbajtëse, të dizajnuara posaçërisht për kornizat prej alumini të dritareve dhe dyerve. Këto lidhëse mbështesin njësitë më të rënda të xhamit të izoluar, mundësojnë rregullim në shumë bosht, dhe ruajnë hermetizmin dhe performancën termike në mbështjelljet e ndërtesave me efikasitet energjetik. Vlera krijohet përmes përpunimit me precizion, tolerancave të ngushta, mbulimeve rezistente ndaj korrozionit, dhe përputhshmërisë me sistemet e montimit të aluminit. 

Këto produkte të prejardhura pasqyrojnë një tranzicion nga pajisjet metalike të zakonshme drejt komponentëve harduerikë të orientuar nga performanca, ku krijimi i vlerës përqendrohet në përpunimin me precizion, mbulimet dhe përmirësimin funksional, në vend të kontributeve nga lëndët e para. Kjo pozicionon bravët dhe lidhëset si komponentë mundësues brenda sistemeve me vlerë më të lartë të ndërtimit dhe mobiljeve, duke mbështetur përmirësimin industrial gradual dhe zëvendësimin selektiv të importeve.

6.1.4. Tregjet kryesore të eksportit

Analiza e tregtisë dhe e marrëveshjeve tregtare identifikon **Gjermaninë dhe Zvicrën si destinacionet kryesore të eksportit me vlerë të lartë për produktet e avancuara të montimit të ndërtesave**. Këto tregje kombinojnë një kërkesë të fortë dhe të qëndrueshme për zgjidhje ndërtimi me efikasitet energjetik

²⁰ Burimi: Imazh i gjeneruar nga AI, për qëllime ilustruese vetëm.

²¹ Ibid

²² Ibid

me mjedise rregullatore të parashikueshme dhe qasje të plotë pa tarifa nën marrëveshjet ekzistuese tregtare. Performanca e eksportit në këto tregje mbështetet nga aftësia e Kosovës për të përmbushur standardet e ndërtimit të përputhura me BE-në dhe nga baza e saj prodhuese me kosto konkurruese, duke i lejuar kompanitë të konkurrojnë në segmente me specifikime më të larta dhe jo vetëm në çmim. **Tregjet rajonale të CEFTA-s, veçanërisht Shqipëria, Maqedonia e Veriut dhe Mali i Zi**, luajnë një rol plotësues duke ofruar kërkesë të qëndrueshme, kosto më të ulëta logjistike dhe qasje më të shpejtë në treg. Këto tregje mbështesin vazhdimësinë e prodhimit, mësimin përmes përvojës dhe stabilitetin e rrjedhës së parave, dhe shpesh shërbejnë si pika hyrëse për firmat që përmirësojnë cilësinë e produktit përpara se të synojnë destinacionet më kërkuese të BE-së dhe EFTA-s.

Në mënyrë paralele, tregjet e bazuara në projekte si **Kazakistani** kanë gjeneruar vëllime eksporti episodike por të konsiderueshme, veçanërisht për dyer, dritare alumini dhe njësi xhami izoluese. Ndërsa këto tregje ofrojnë një potencial të rëndësishëm, performanca e eksportit është shumë e paqëndrueshme dhe e nxitur nga porosi të mëdha të bazuara në kontrata, më shumë sesa nga kërkesa e përsëritur. Si të tilla, ato duhet të shihen si plotësues oportunistë dhe jo si tregje kryesore mbështetëse. Në të gjitha destinacionet prioritare, analiza konfirmon se tarifat nuk janë një kufizim detyrues për eksportet e ndërtimit të avancuar. Përkundrazi, qasja në treg përcaktohet kryesisht nga përputhshmëria me standardet teknike, kërkesat për certifikim dhe aftësia e firmave për të ofruar zgjidhje në nivel sistemi. Kjo forcon rëndësinë strategjike të përmirësimit të vlerës së shtuar të prodhimit dhe kapacitetit të vlerësimit të përputhshmërisë për të mbajtur dhe zgjeruar performancën e eksportit

Renditje	Destinacioni	Arsyetimi për Avantazhin	Kosto-përfitim & Elastikë
1	Gjermania	Kërkesë e fortë dhe e qëndrueshme për produkte ndërtimi me efikasitet energjetik; tarifa zero nën SAA; përputhshmëri me EN 14351 dhe direktivat për ndërtim të gjelbër; vëllimet ekzistuese të eksportit	Përfitim i lartë / kosto mesatare; kërkesa relativisht e paelastike për produktet në përputhje
2	Zvicra (EFTA)	Fuqi e lartë blerëse; çmime premium; kërkesë e fortë për cilësi; tarifa zero nën EFTA FTA; modele të provuara të importit të mobiljeve/marangozërisë	Përfitim i lartë / Kosto e lartë përputhshmërie; elasticitet i ulët
3	Shqipëria (CEFTA)	Afërsia; kosto e ulët logjistike; kërkesë e përsëritur; NTM minimale; njohje kulturore dhe biznesi	Përfitim mesatar / Kosto e ulët; elasticitet mesatar
4	Maqedonia e Veriut & Mali i Zi (CEFTA)	Kërkesë e qëndrueshme për ndërtim; qasje e lirë nga tarifat; barrë më e ulët standardesh se BE-ja	Përfitim mesatar / Kosto e ulët; elasticitet i lartë
5	Kazakistan (treg i projekteve)	Kontrata të mëdha episodike; pa barriera tarifore por me luhatshmëri të lartë; jashtë kuadrit të FTA-së	Potencial i lartë / Rrezik i lartë; elasticitet & luhatshmëri të larta

Tabelë 3 . Destinacionet e eksportit të renditura²³

²³ Agjencia e Statistikave e Kosovës. Të dhënat tregtare

6.1.5 Modeli i investimit

Tranzicioni drejt produkteve me vlerë të shtuar më të lartë që i përkasin këtij grupi produktesh do të rezultonte në një ndryshim më të gjerë strukturor në sektorin prodhues të Kosovës, nga prodhimi i standardizuar, i orientuar nga kostoja, drejt zgjidhjeve me performancë më të lartë, intensive në njohuri dhe të orientuara nga tregu. Ndërsa produktet nga ky grup janë tashmë të orientuara drejt eksportit dhe teknologjikisht të afta²⁴, rrugët e tyre drejt rritjes së VSH-së ndryshojnë ndjeshëm në aspektin e vendit dhe mënyrës se si krijohet vlera. Në të njëjtën kohë, ato ndajnë një kërkesë të përbashkët: përmirësimi është i mundur vetëm përmes përputhjes së njëkohshme të kapitalit, aftësive, certifikimit dhe rrjeteve të furnizuesve.

Një ngjashmëri kyçe mes produkteve që i përkasin kësaj kategorie është roli qendror i investimeve kapitale si mundësues kryesor. Ndërmarrjet përballen me nevojë të konsiderueshme investimesh për të kaluar në segmente me vlerë më të lartë, dhe qasja në financim shfaqet si kufizimi më i rëndësishëm. Në industrinë e dritareve, investimet kapitale drejtohen kryesisht drejt makinerive të avancuara CNC dhe integritit dixhital, duke mundësuar kalimin nga prodhimi gjysmë-i automatizuar te sistemet e prodhimit plotësisht të integruara, të orientuara nga dizajni (rreth 2–3 milionë euro investime kapitale). Kjo u lejon kompanive të ofrojnë zgjidhje të personalizuar, specifike për projektin, nga seria e vogël deri te prodhimi masiv, me precizion dhe qëndrueshmëri më të lartë, duke rritur ndjeshëm vlerën e shtuar. Në kontrast, sektori i plastikës së zbrazët kërkon investime kapitale me një natyrë thelbësisht të ndryshme. Këtu, vetë procesi i prodhimit është tashmë shumë i automatizuar dhe efikas, por përmirësimi i VSH-së varet nga futja e një infrastrukture krejtësisht të re për riciklim dhe përpunim të materialeve. Kjo përfshin investime rreth 2-3 milionë euro në linja të dedikuara riciklimit dhe përmirësime të sistemeve për të trajtuar materialet e ricikluara. Prandaj, ndërsa të dy sektorët janë intensivë në kapital, industria e dritareve përqendrohet në përmirësimin e teknologjive të prodhimit, ndërsa sektori i plastikës kërkon një transformim strukturor të bazës së hyrjeve dhe modelit të prodhimit.

Një ngjashmëri tjetër kyçe qëndron në rëndësinë e zhvillimit të aftësive, megjithëse natyra e aftësive të kërkuara ndryshon. Aftësitë ekzistuese të fuqisë punëtore janë të mjaftueshme për prodhimin aktual, por të pamjaftueshme për aktivitete me vlerë më të lartë. Në prodhimin e dritareve, hendejë kryesorë janë në automatizim, prodhim dixhital dhe kontroll të cilësisë, gjë që pasqyron kalimin drejt prodhimit të bazuar në saktësi dhe të personalizuar. Tek modulët plastikë të zbrazët, sfida e aftësive është më teknike dhe e bazuar në shkencë, duke u përqendruar në përpunimin e materialeve, menaxhimin e cilësisë së materialeve të ricikluara dhe kapacitetet e testimit në laborator. VSH varet gjithnjë e më shumë nga aftësi të specializuara, intensive në njohuri, por ndërsa dritaret kërkojnë kapacitete më të forta inxhinierike dhe integrim procesesh, plastikët kërkojnë ekspertizë më të thellë në shkencën e materialeve dhe menaxhimin e ndryshueshmërisë.

Certifikimi përfaqëson një tjetër shtyllë të përbashkët të përmirësimit, duke vepruar si një kërkesë për qasje në treg dhe si një sinjal vlerës. Në sektorin e dritareve, sertifikimi është shumë i formalizuar dhe i detyrueshëm, veçanërisht përmes shënimit CE dhe përputhshmërisë me standardet e BE-së që lidhen me performancën termike, hermetizmin dhe integritetin strukturor. Në sektorin e plastikës së zbrazët, sertifikimi aktualisht është më pak pengesë, pasi standardet bazë të menaxhimit ISO tashmë janë në vend. Megjithatë, me kalimin drejt materialeve të ricikluara, sertifikimi bëhet gjithnjë e më i rëndësishëm nga ana e performancës mjedisore dhe përputhshmërisë me qëndrueshmërinë. Prandaj, ndryshimi nuk qëndron në

²⁴ Ende nuk ka prodhues kapëseve që operojnë në Kosovë, por ato kompani që aktualisht operojnë në sektorin e dritareve dhe fasadave dhe që janë të interesuara të kalojnë në sektorin e kapëseve MWA, konfirmojnë një model investimi të ngjashëm për kapëset si për dritaret dhe fasadat.

rëndësi, por në funksion: te dritaret, certifikimi është një parakusht për hyrjen në treg, ndërsa te plastikat ai bëhet një mjet strategjik për diferencim në tregjet e orientuara nga qëndrueshmëria.

Një ndryshim themelor midis kategorive të produkteve qëndron në rolin e inputeve dhe materialeve. Në industrinë e dritareve dhe kyçeve, përmirësimi nxitet nga integrimi i komponentëve me cilësi më të lartë, të tillë si profilet e avancuara të aluminit, xhami me performancë të lartë dhe sistemet e përmirësuara të harduerit. Këto inpute përmirësojnë performancën e produktit dhe mundësojnë përputhshmërinë me standardet teknike, por ato kryesisht sigurohen nga furnizues ndërkombëtarë të konsoliduar. Në kontrast, në sektorin e plastikës së zbrazët, tranzicioni drejt VSH-së përcaktohet thuajse tërësisht nga një ndryshim në llojin e lëndës së parë të përdorur, domethënë nga plastika e papërpunuar në reciklat. Kjo përfaqëson një transformim cilësor të modelit të prodhimit, pasi vlera krijohet jo vetëm përmes përpunimit, por edhe përmes rikuperimit të materialit dhe përdorimit të qarkullueshëm.

Ky ndryshim lidhet ngushtë me rolin e rrjeteve të furnizuesve, të cilat në të dy sektorët veprojnë si mundësues kritikë, por zhvillohen në mënyra të ndryshme. Në industrinë e dritareve, rrjetet e furnizuesve janë tashmë të mirëpërcaktuara në nivel ndërkombëtar, duke ofruar qasje në materiale të cilësisë së lartë dhe të certikuara. Rruga e përmirësimit përfshin forcimin e këtyre marrëdhënieve dhe, me kalimin e kohës, zgjerimin e mundshëm të kapaciteteve të furnizuesve lokalë. Në sektorin e plastikës së zbrazët, megjithatë, rrjetet e furnizuesve për materialet e ricikluara mungojnë në masë të madhe. Si rezultat, kompanitë duhet të kontribuojnë aktivisht në krijimin e zinxhirëve të furnizimit krejtësisht të rinj, duke përfshirë partneritete me sistemet e mbledhjes së mbeturinave dhe operatorët e riciklimit.

Si përmbledhje, intervistat tregojnë se kalimi drejt një VSH më të lartë të produkteve që i përkasin këtij grupi kërkon një qasje sistematike për përmirësim, ku duhet të trajtohen njëkohësisht shumë dimensione të investimit. Ngjashmëritë qëndrojnë në nevojën për kapital, aftësi, certifikim dhe një integrim më të fortë të furnizuesve.

6.2. Grupi i produkteve: Produkte të përpunuara bujqësore

6.2.1. Trendet aktuale të tregut

Produktet e përpunuara bujqësore të bazuara në inpute bujqësore vendore përfaqësojnë një kategori me **potencial të qëndrueshëm, por të nënshfrytëzuar, si për zëvendësimin e importeve ashtu edhe për përmirësimin e eksporteve**. Kosova vazhdon të importojë volume të konsiderueshme të ushqimeve të përpunuara dhe produkteve funksionale bimore, ndërsa eksportet mbeten të përqendruara në një gamë të kufizuar produktesh që shpesh pozicionohen në nivele relativisht të ulëta të përpunimit dhe diferencimit.²⁵ Në të njëjtën kohë, kërkesa ndërkombëtare po ndryshon drejt produkteve natyrale, të bazuara në origjinë dhe të pozicionuara për shëndetin, duke përfshirë produkte frutash dhe perimesh të përpunuara minimalisht, përgatitje funksionale bimore dhe pije premium me markë.

Afërsia e Kosovës me tregjet e CEFTA-s dhe qasja preferenciale në destinacionet e BE-së ofrojnë një mjedis të jashtëm të favorshëm. Hapi i vazhdueshëm midis kërkesës së lartë për import, penetrimit modest të eksportit dhe disponueshmërisë së lëndëve të para vendore tregon se kufizimet janë kryesisht në anën e ofertës dhe institucionale, më shumë sesa të lidhura me qasjen në treg. Kjo e pozicionon agro-përpunimin si një kategori prioritare ku kapja e vlerës vendore mund të rritet përmes përpunimit më të thellë, standardizimit dhe pozicionimit më të fortë në treg.

²⁵ Ibid

6.2.2. Mundësitë dhe sfidat

Analiza konfirmon se mundësitë më të forta të Kosovës për krijimin e vlerës në përpunimin e produkteve të përpunuara bujqësore qëndrojnë në **fazat e mesme dhe të fundit të prodhimit**, ku thellësia e përpunimit, qëndrueshmëria e cilësisë, paketimi, brendimi dhe përputhshmëria përcaktojnë konkurrueshmërinë. Aktivitetet e përpunimit si gatimi, përzierja, ruajtja, nxjerrja, formulimi dhe paketimi në përputhje me rregulloret lejojnë që produktet të kalojnë nga produktet bujqësore të papërpunuara në mallra me vlerë më të lartë dhe të qëndrueshme në raft, të cilat mund të zëvendësojnë importet dhe të kenë qasje në tregjet e eksportit pa kërkuar teknologji komplekse ose intensive në kapital.

Megjithatë, **furnizimi i qëndrueshëm me lëndë të parë** është pengesa kryesore në shumicën e nën-ndarjeve të përpunimit bujqësor. Prodhimi bujqësor vendor mbetet i fragmentuar dhe sezonalisht i paqëndrueshëm, me përputhje të dobët me nevojat e përpunimit industrial.²⁶²⁷ Klasifikimi i standardizuar, gjurmueshmëria dhe vëllimet e parashikueshme të dorëzimit shpesh mungojnë në , ndërsa marrëdhëniet kontraktuale afatgjata midis përpunuesve dhe fermerëve janë të pazhvilluara.²⁸ Si rezultat, përpunuesit shpesh mbështeten në inpute të importuara për të ruajtur cilësinë e qëndrueshme dhe prodhimin gjatë gjithë vitit, edhe kur furnizimi vendor ekziston në parim. Kufizime të ngjashme zbatohen në segmentin e bimëve mjekësore dhe aromatike (BMA) dhe produktet pyjore jo-drusore). Prodhimi mbështetet kryesisht në **mbledhjen e egër** sesa në kultivimin e organizuar, duke shkaktuar luhatje në vëllimet e furnizimit dhe duke kufizuar planifikimin, certifikimin, gjurmueshmërinë dhe përputhshmërinë me kërkesat e tregjeve të eksportit. Trajtimi i dobët pas korres dhe standardizimi i pamjaftueshëm reduktojnë shkallëzueshmërinë dhe pengojnë investimet afatgjata në aktivitete me vlerë më të lartë në zinxhirin e prodhimit, si nxjerrja, përzierja dhe formulimi.

Bazuar në konsultimet me palët e interesuara, **mungesat e njohurive dhe kapaciteteve** pengojnë më tej përmirësimin. Shumë kompani nuk kanë njohuri teknike të mjaftueshme dhe kapacitet për menaxhimin e cilësisë për të përmbushur në mënyrë të qëndrueshme kërkesat për sigurinë ushqimore dhe etiketimin.

Certifikimi dhe përputhshmëria imponojnë kosto fikse që janë të vështira për t'u përballuar nga prodhuesit më të vegjël, ndërsa informaliteti dhe organizimi i dobët i sektorit reduktojnë nxitjet për investime formale dhe përmirësim të koordinuar të zinxhirit të furnizimit. Qasja e kufizuar në financa forcon këto kufizime, pasi përpunuesit shpesh kërkojnë kapital afatgjatë për magazinim të ftohtë, linja për përpunim, testime laboratorike, pajisje për paketim dhe përgatitje për certifikim.

6.2.3. Vlerësim i thelluar i kategorive të produkteve të përzgjedhura

Pas vlerësimit në nivel kategorie produktesh të paraqitur në Seksionet 6.2.1 dhe 6.2.2, analiza kalon nga një pasqyrë strategjike e agro-përpunimit në një shqyrtim të fokusuar të grupeve të përzgjedhura të produkteve ku mund të arrihet në mënyrë realiste një vlerë më e lartë e shtuar prodhuese brenda ekosistemit ekzistues bujqësor-ushqimor të Kosovës. Ky hap përkthen gjetjet e të dhënave tregtare dhe kontributet e palëve të interesuara në aktivitete konkrete përpunimi që ofrojnë mundësi për përmirësim përtej prodhimit bujqësor primar.

Zgjedhja e produkteve për analizë më të thelluar bazohet në një vlerësim të kombinuar të treguesve sasiorë të tregtisë dhe njohurive cilësore nga konsultimet me asociacionet e prodhuesve dhe institucionet publike. Ky vlerësim i përbashkët konfirmoi se mundësitë më të forta të Kosovës në agro-përpunim qëndrojnë si në

²⁶ Agjencia e Statistikave e Kosovës. Të dhënat e Anketës së Familjeve Bujqësore <https://askdata.rks-gov.net/pxweb/en/ASK-data/>

²⁷ Bujqësia e Kosovës në Shifra 2023 https://www.mbpzhr-ks.net/repository/docs/Kosovo_Agriculture_in_numbers_2023.pdf

²⁸ Burimi: konsultime me palët e interesuara

zgjerrimin e prodhimit të papërpunuar bujqësor, ashtu edhe në forcimin e përpunimit të mëtejshëm, diferencimin e cilësisë dhe pozicionimin në treg.²⁹

Bazuar në këtë proces analitik dhe konsultativ, u përzgjedhën tre kategori produktesh brenda agro-përpunimit për analizë të thelluar:

Produkte të përpunuara të frutave dhe perimeve, duke përfshirë reçelra, perime turshi dhe përgatitje të gatshme për përdorim

(NACE 10.39)

Bimë Mjekësore dhe Aromatike, dhe produkte me bazë nga produkte pyjore jo-drusore, duke përfshirë barëra të thata, ekstrakte dhe vajra esenciale

(NACE Rev. 2: 10.83, 10.89)

Prodhimi i verës, me fokus në verëra të ambalazuara, të markuara dhe të diferencuara për nga cilësia, në vend të prodhimit në masë

(NACE 11.02)

Këto kategori produktesh u identifikuan si ato ku Kosova tashmë tregon **aktivitet të matshëm eksporti, së bashku me varësinë e vazhdueshme nga importet në segmente me vlerë më të lartë**, dhe ku palët e interesuara theksuan **potencial të qartë për përmirësim përmes thellësisë së përpunimit, certifikimit, markimit dhe diversifikimit të tregut**.³⁰

Në këto segmente, **vlera e shtuar prodhuese** përqendrohet në formulim, përpunim, kontroll të cilësisë, paketim në përputhje me rregulloret, certifikim dhe markim, më shumë sesa në prodhimin bujqësor të papërpunuar. Këto faza mundësojnë diferencimin e produktit, zgjatjen e afatit të përdorimit dhe qasjen në tregje me vlerë më të lartë shitjeje me pakicë, HoReCa dhe eksport në tregje të specializuara, duke mbështetur njëkohësisht të ardhurat rurale përmes lidhjeve më të forta dhe më të qëndrueshme të prapme me bujqësinë dhe sistemet e mbledhjes.

Potenciali i inovacionit në përpunimin agro-ushqimor vlerësohet si **mesatar**, i nxitur kryesisht nga përmirësimi i proceseve dhe përmirësimi i orientuar drejt tregut, më shumë sesa nga ndryshimi radikal teknologjik. Inovacioni merr formën e proceseve të përmirësuara të prodhimit (digjitalizim), recetave, fermentimit të kontrolluar, teknikave të përmirësuara të ruajtjes, seleksionimit të varieteteve dhe përzierjes (në verë), metodave të avancuara të tharjes dhe nxjerrjes (për BMA-et), si dhe inovacioneve në paketim dhe etiketim të përshtatura me kërkesat e tregut të destinacionit.³¹ Ndërsa intensiteti i kapitalit mbetet i moderuar, këto inovacione i lejojnë kompanitë të kalojnë nga produktet e tipit mallra drejt ofertave të diferencuara me marzhe më të larta.

Nga një **perspektivë e qëndrueshmërisë**, këto grupe produktesh shfaqin **potencial të mesëm deri të lartë për qëndrueshmëri**. Produktet e përpunuara bujqësore mbështet përdorimin më efikas të prodhimeve bujqësore vendore, redukton humbjet pas korres dhe nxit investime afatgjata në cilësinë e tokës dhe praktikën e kultivimit.³² Në BMA dhe veçanërisht në verë, përmirësimi lidhet ngushtë me gjurmueshmërinë e përmirësuar, furnizimin e kontrolluar dhe skemat e certifikimit, të cilat forcojnë kujdestarinë mjedisore dhe besueshmërinë në treg.

Potenciali i zëvendësimit të importeve vlerësohet si **mesatar**. Edhe pse Kosova tashmë prodhon këto mallra në vend, importet mbeten të rëndësishme në segmentet me vlerë më të lartë, të markuara dhe premium, veçanërisht në HoReCa dhe në tregjet me pakicë. Forcimi i përpunimit vendor, i

²⁹ Llogaritjet e autorit bazuar në Doganat e Kosovës, KAS, UN Comtrade; konsultime me palët e interesuara

³⁰ Studimet e zinxhirit të vlerës MIET; konsultime me palët e interesuara.

³¹ Perspektiva e konkurrenshëmërisë së NVM-ve nga Qendra Ndërkombëtare e Tregtisë (2025) <https://www.intracen.org/file/itcsmeco2025pdf>

³² Strategjia Farm to Fork e BE-së https://food.ec.europa.eu/horizontal-topics/farm-fork-strategy_en

qëndrueshmërisë dhe i markimit do t'u mundësonte prodhuesve vendas të zëvendësonin produktet e importuara në këto segmente, ndërsa do të zgjeronin eksportet në tregjet niçe të BE-së dhe EFTA-s.

Nën-seksionet e mëposhtme shqyrtojnë më në detaje secilën nga kategoritë e produkteve të përpunimit bujqësor të përzgjedhura, duke u fokusuar në lloje specifike të produkteve derivuese inovative, pozicionimin e tyre në zinxhirin e vlerës, karakteristikat e inovacionit dhe të qëndrueshmërisë, si dhe mundësitë konkrete që ofrojnë për rritjen e vlerës së shtuar në prodhim dhe thellimin e integritetit të brendshëm.

Kutia e Informacionit 5: Konvergjenca e materialeve për produktet e përpunuara bujqësore

Konvergjenca e materialeve në produkte të përpunuara bujqësore pasqyron integrimin e lëndëve të para bujqësore, kontributeve të shkencës ushqimore, materialeve të paketimit dhe sistemeve të kontrollit të cilësisë në produkte të unifikuara, gati për treg. Krijimi i vlerës lind jo vetëm nga kontributi bujqësor, por nga ndërveprimi i koordinuar i përbërësve, metodave të përpunimit, teknikave të ruajtjes dhe zgjidhjeve të paketimit.

Tek **produktet e përpunuara të frutave dhe perimeve** (NACE Rev. 2: 10.39), konvergjenca ndodh përmes kombinimit të produkteve të freskëta me agjentë stabilizues, trajtim të kontrolluar me nxehtësi, procese fermentimi dhe teknologji paketime që zgjatën afatin e ruajtjes, duke ruajtur shijen dhe vlerën ushqyese. Produktet si ajvari, reçelët dhe turshitë marrin vlerë nga formulimi i recetës, saktësia e përpunimit dhe markimi, më shumë sesa nga kostoja e lëndës së parë.

Në **produktet e bimëve mjekësore dhe aromatike** (NACE Rev. 2: 10.83) dhe vajrat esenciale (C20.53), konvergjenca nxitet nga integrimi i materialeve bimore me teknologjitë e nxjerrjes, tretësit, bartësit dhe sistemet e formulimit. Standardizimi, kontrolli i pastërtisë dhe gjurmueshmëria janë thelbësore për të siguruar përputhshmërinë me aplikimet farmaceutike, kozmetike dhe ushqimore funksionale.

Në **prodhimin e verës** (NACE Rev. 2: 11.02), konvergjenca kombinon inputet bujqësore (rrushi) me agjentët e fermentimit, materialet e vjetërimit (fuçitë), sistemet e mbushjes në shishe dhe elementët e markës. Performanca e produktit dhe vlera e tregut burojnë nga ndërveprimi midis praktikave të vreshtarisë, operacioneve të bodrumit, paketimit dhe rrëfimit të historisë, më shumë sesa nga prodhimi i rrushit vetëm.

Në të gjitha kategoritë e përpunimit agro-industriale, konvergjenca materiale zhvendos konkurrueshmërinë larg bollëkut të papërpunuar bujqësor drejt aftësisë për përpunim, kontrollit të cilësisë, paketimit dhe pozicionimit në treg. Ky trend është veçanërisht i favorshëm për Kosovën, pasi mundëson një vlerë më të lartë të shtuar prodhuese përmes aktiviteteve të mesme dhe të fundit që ndërtojnë mbi prodhimin ekzistues bujqësor pa kërkuar industrializim të hershëm.

6.2.3.1. Kategoria e Produktit: Përpunimi dhe konservimi i tjerë i frutave dhe perimeve (NACE Rev. 2: 10.39)

Përpunimi dhe konservimi i tjerë i frutave dhe perimeve (NACE Rev. 2: 10.39) është një kategori themelore e përpunimit bujqësor që lidh prodhimin bujqësor vendor me prodhimin me vlerë të shtuar më të lartë. Ajo përfshin produkte me jetëgjatësi të gjatë në raft, ku vlera krijohet përmes thellësisë së përpunimit, formulimit, paketimit, sigurimit të cilësisë dhe pozicionimit në treg, e jo vetëm përmes prodhimit të lëndës së parë. Për Kosovën, kjo kategori është veçanërisht e rëndësishme sepse një pjesë e konsiderueshme e frutave dhe perimeve ende shitet e freskët ose gjysmë e përpunuar, ndërsa shumë produkte të ngjashme të përpunuara importohen pavarësisht potencialit të prodhimit vendor.

Shënim metodologjik. Ndryshe nga kategoritë ku një produkt përfaqësues është i mjaftueshëm për të ilustruar dinamikën e përmirësimit, NACE 10.39 përfshin produkte heterogjene me kërkesa të ndryshme

për lëndë të para, teknologji përpunimi dhe rrugë shtimi të vlerës. Prandaj, analiza përdor dy shembuj ilustrues produktesh, ajvarin dhe reçelët, për të pasqyruar ndryshueshmërinë e brendshme të kategorisë, duke ruajtur një strukturë analitike të qëndrueshme. Ajvari u zgjodh për shkak të lidhjes së fortë me bazën bujqësore të Kosovës, identitetit rajonal të njohur të produktit dhe potencialit të qartë për përmirësim përmes përpunimit dhe markimit. Xhemat u zgjodhën për shkak të disponueshmërisë së larmishme të frutave vendore, kompleksitetit relativisht të ulët të përpunimit dhe mundësive të qarta për zëvendësimin e importeve dhe përmirësimin e eksportit përmes cilësisë dhe diferencimit.

Kutia e Informacionit 6: Llojet e produkteve derivatike inovative nën përpunimin dhe konservimin e tjera të frutave dhe perimeve (NACE Rev. 2: 10.39)		
1	Purë dhe përhapje frutash dhe perimesh (10.39.11)	Purë të lëmuara ose me teksturë nga mollë, dardha, kungulleshka, karrota, ose përzierje të përziera frutash dhe perimesh. Inovacioni nxitet nga formulimet me etiketë të pastër, pozicionimi shëndetësor, dhe format fleksibël për tregjet me pakicë dhe të shërbimit ushqimor. Purë-të e ushqimit për foshnje përbëjnë një nëngrup me vlerë të lartë: pothuajse të gjitha ushqimet për foshnje (fruta dhe perime) që shiten në Kosovë janë të importuara, ndërsa prodhimi vendas ka filluar vetëm së fundmi nga një kompani e vogël (BebaBuk), e cila aktualisht është relativisht e re në treg, duke operuar që nga dhjetori 2024 dhe kryesisht përmes dorëzimeve online dhe produkteve të freskëta. Një importues i shpërndarë gjerësisht në Kosovë është ushqimi organik për foshnje HiPP (edhe pse nuk prodhohet në vend). Sa i përket hyrjes në treg, një kërkesë e qëndrueshme lokale nga prindërit kosovarë dhe bizneset e suksesshme rajonale (p.sh., Baby Food Factory në Serbi që prodhon produkte të markës Nutrino për tregje të shumta) tregojnë se ekziston një precedent rajonal për krijimin e zinxhirëve të furnizimit dhe përmbytjen e standardeve për prodhimin e ushqimit për foshnje. Po ashtu, ajvari është një produkt kyç që ka potencial të automatizohet dhe të përmirësohet më tej.   33
2	Frutat dhe perimet e thata dhe gjysmë të thata (10.39.21) (10.39.22)	Fetat e frutave të thata të thara me temperaturë të ulët, frutat e thata të buta dhe çipsat e perimeve të prodhuara nga mollët, dredhëzat, dardhat, manaferrat, panxharët ose karotat. Këto produkte mundësojnë vlerësimin e prodhimeve të klasës së dytë, reduktojnë humbjet pas korres dhe synojnë tregjet me vlerë të lartë të ushqimeve të lehta dhe përbërësve.   34

³³ Burimi: imazh i gjeneruar nga AI, për qëllime ilustruese vetëm.

³⁴ Ibid

3	Turshitë dhe perimet të fermentuara (10.39.31) (10.39.32)	Perime të fermentuara natyralisht ose të kripura lehtë si specat, lakër, karrota dhe asortimente të përziera perimesh. Përmirësimi i produktit arrihet përmes fermentimit të kontrolluar, reduktimit të përdorimit të kripës ose uthullit, dhe pozicionimit probiotik ose funksional. 
---	--	---

35

Në përgjithësi, inovacioni në NACE 10.39 duhet të kuptohet si **i përshkallëzuar, por me rëndësi komerciale**, duke u fokusuar në cilësi, atributet shëndetësore, qëndrueshmërinë dhe pozicionimin në treg, më shumë sesa në teknologji komplekse ose intensive në kapital. Këto rrugë inovacioni janë të përshtatshme me kapacitetet ekzistuese të Kosovës dhe ofrojnë rrugë realiste drejt një vlerë më të lartë të shtuar prodhuese dhe konkurrueshmërie në eksport.

Këto produkte të përpunuara ilustrojnë një kalim nga shitjet sezonale me marzh të ulët të produkteve të freskëta drejt produkteve të qëndrueshme në raft, të orientuara nga specifikimet, ku vlera krijohet përmes formulimit, kontrollit të përpunimit, përputhshmërisë me paketimin dhe pozicionimit të markës, e jo vetëm nga inputi i papërpunuar bujqësor.

Vlera e Shtuar e Përpunimit dhe Pikat e Integrimit Vendor

Analiza e vlerës së shtuar në prodhim tregon se përpunimi dhe gatimi përbëjnë pjesën më të madhe të krijimit të vlerës totale, duke përfshirë afërsisht gjysmën e vlerës së produktit përfundimtar. Kjo pasqyron rëndësinë e aktiviteteve të pjekjes, pastrimit, bluarjes, gatimit dhe formulimit në transformimin e specave të papërpunuar në një produkt të diferencuar dhe të qëndrueshëm në raft. Kosova tregon një përshtatje shumë të fortë në këtë fazë, e mbështetur nga fuqia punëtore e disponueshme, njohuritë ekzistuese dhe afërsia me lëndët e para.

Kultivimi dhe korrja së bashku gjithashtu kontribuojnë një pjesë të konsiderueshme të vlerës totale, pasi çmimet e tyre relative janë rritur në vitet e fundit³⁶. Paketimi dhe sigurimi i cilësisë kontribuojnë pjesë më të vogla, por të nevojshme, të vlerës, ndërsa shpërndarja dhe markimi gjenerojnë një pjesë domethënëse të vlerës përfundimtare, por aktualisht janë më të dobëta në nivel vendor, veçanërisht për tregjet e eksportit.

Në përgjithësi, struktura VSH konfirmon se **prodhimi i ajvarit** ofron një rrugë shumë të favorshme për përpunim të avancuar për Kosovën, pasi fazat që gjenerojnë vlerën më të lartë të shtuar janë plotësisht të zbatueshme në nivel vendor. Prandaj, zgjerimi i kapacitetit të përpunimit industrial i lejon Kosovës të kapë një pjesë dukshëm më të madhe të zinxhirit të vlerës, duke forcuar lidhjet midis bujqësisë dhe prodhimit të përpunuar. Për më tepër, potenciali për rritje të mëtejshme të VSH-së mbetet i konsiderueshëm, veçanërisht përmes përmirësimit të standardizimit të prodhimit, automatizimit të pjesshëm të proceseve, zhvillimit të markave vendore dhe zgjerimit në tregje me vlerë më të lartë, ku produktet e përpunuara tradicionale me cilësi të garantuar arrijnë marzhe dukshëm më të favorshme.

³⁵ Ibid

³⁶ Çmimet mesatare në fermë, gjatë 3 viteve të fundit ishin 0,64 Eur/kg. Raporti i Gjelbër 2023.

Faza e Zinxhirit të Vlerës	VSH	VSH e llogaritur kontribut	Përshtatja e Kosovës
Kultivimi	MESATARE	30%	I LARTË
Korrja	ULËT	5%	TË LARTA
Përpunimi & Gatimi	TË LARTA	40%	SHUMË I LARTË
Paketim	ULËT	5%	MESATARE
Sigurimi i Cilësisë	MESATARE	10%	MESATARE
Shpërndarje / Markë	MESATARE	10%	ULËT

Tabela 4 . Analiza VSH për Ajvar: Përpunimi dhe ruajtja e tjera e frutave dhe perimeve (NACE Rev 2. 10.39)

Shënim: Llogaritjet bazuar në analiza të të dhënave, mendime ekspertësh dhe kërkime të veta

B) Zinxhiri i vlerës së reçelit përfshin kultivimin dhe sigurimin e lëndës së parë, përpunimin paraprak dhe përgatitjen, formulimin dhe gatimin, mbushjen dhe pasterizimin, si dhe paketimin dhe logjistikën. Analiza VSH tregon se krijimi i vlerës është i përqendruar në fazat e formulimit, gatimit dhe mbushjes, ndërsa prodhimi primar kontribuon me një pjesë më të vogël të vlerës përfundimtare.

Faza e Zinxhirit të Vlerës	VSH	VSH e llogaritur kontribut	Përshtatja e Kosovës
Kultivimi / Korja	MESATARE	30%	SHUMË I LARTË
Parapërpunimi & Përgatitja	I LARTË	15%	I LARTË
Formulimi & Gatuaria	I LARTË	30%	MESATARE
Mbushje, vulosje & pasterizim	MESATARE	15%	MESATARE
Paketim / Logjistikë	MESATARE	10%	MESATARE

Tabela 5 . Analiza VSH për Xhamin: Përpunimi dhe konservimi i tjerë i frutave dhe perimeve (NACE Rev 2. 10.39)

Shënim: Llogaritjet bazuar në analiza të të dhënave, mendime ekspertësh dhe kërkime të veta

Kosova tregon përshtatshmëri të mirë në furnizimin me lëndë të parë, duke pasqyruar disponueshmërinë e frutave vendore, dhe një pozicion të fortë në aktivitetet paraprake të përpunimit si ndarja (klasifikimi), larja, thërrmimi dhe përzjerja. Fazat e përpunimit dhe formulimit ofrojnë kapje të konsiderueshme të vlerës, por kërkojnë investime në pajisje, kontrollin e cilësisë dhe standardizimin për të realizuar plotësisht potencialin e eksportit.

6.2.3.2. Kategoria e Produktit: Bimë Mjekësore dhe Aromatike, dhe Produkte Jo-drusore (NACE Rev. 2: 10.83, 10.89)

Bimët mjekësore dhe aromatike (BMA) dhe produktet pyjore jo-drusore përfaqësojnë një kategori produktesh me **potencial të lartë për përmirësim përmes standardizimit, nxjerrjes, formulimit dhe produkteve të markuara në segmentin e tregut të poshtëm**. Pozicionimi aktual i Kosovës është kryesisht në aktivitetet e hershme dhe bazë të mesme, ku përpunimi dominohet nga tharja dhe, në një shkallë më të vogël, ngjirja. Ndërsa këto aktivitete zgjatin afatin e përdorimit dhe mundësojnë eksportet, ato kapin vetëm një vlerë të shtuar modeste dhe lënë jashtë vendit një vlerë të konsiderueshme të përpunimit të mëtejshëm, ekstrakte të standardizuara dhe produkte të markuara për konsumatorët. Si e tillë, strukturat aktuale të eksportit mbeten të dominuara nga produktet e papërpunuara ose të përpunuara minimalisht, gjë që rezultojnë në humbje të vlerës vendore. Sipas të dhënave të sektorit, në vitin 2022 Kosova ka mbledhur 3,666 tonë produktet pyjore, jo-drusore dhe ka kultivuar mbi 400 hektarë bimë mjekësore dhe

aromatike (BMA), duke prodhuar gati 680 tonë, ndërsa sektori ka gjeneruar 16.4 milionë euro nga shitjet totale, kryesisht të orientuara drejt eksportit.³⁷

Rëndësia e përmirësimit të sektorit të BMA të Kosovës drejt produkteve bimore të formuluar theksohet nga **shkalla dhe rritja e importeve**. Sipas të dhënave tregtare, importet e produkteve të përfunduara (përzierje bimore, produkte nutraceutike dhe suplemente ushqimore) u rritën nga **67.3 milionë euro në 2023 në 75.4 milionë euro në 2024**, duke reflektuar një kërkesë të fortë dhe në zgjerim në tregun e brendshëm për produkte të përpunuara, të markuara dhe funksionale me bazë bimore.³⁸ Këto importe përbëhen kryesisht nga llojet e produkteve që mund të zhvilloheshin nga baza ekzistuese BMA e Kosovës - përzierje bimore të standardizuara, suplemente ushqimore, përgatitje funksionale dhe produkte të tipit nutraceutik - por aktualisht furnizohen nga prodhues të huaj. Kjo tregon një **mundësi të qartë për zëvendësim të importeve dhe një kosto të rëndësishme mundësie që lidhet me eksportimin e BMA-ve në formë të papërpunuar ose gjysmë të përpunuar** (p.sh. të thatë ose të ngrirë), ndërsa formulimi, përzierja dhe markimi me vlerë më të lartë kryhen jashtë vendit. Kalimi drejt produkteve me vlerë të shtuar më të madhe do t'i lejonte Kosovës të ruante një pjesë dukshëm më të madhe të vlerës së shtuar në prodhim, të reduktonte ekspozimin ndaj luhatshmërisë së çmimeve të mallrave dhe të përputhte prodhimin e BMA-ve me segmentet e konsumatorëve me rritje të shpejtë që fokusohen në mirëqenie, ushqim funksional dhe produkte natyrale.

Potenciali i inovacionit vlerësohet si **mesatar**, i nxitur kryesisht nga përmirësimi i procesit dhe jo nga ndryshimi radikal teknologjik. Dallueshmëria krijohet përmes trajtimit të përmirësuar pas korrjes, profilimit të përbërësve aktivë, përzierjes, formulimit dhe përputhshmërisë me standardet ndërkombëtare. **Potenciali i qëndrueshmërisë** është **i lartë**, duke pasur parasysh prodhimin me hyrje të ulëta dhe përputhshmërinë me praktikat organike dhe rigjeneruese, me kusht që mbledhja e egër të jetë e rregulluar dhe e gjurmueshme. Potenciali i zëvendësimit të importeve është mesatar, pasi materiali kryesor bimor është i disponueshëm në mënyrë lokale, por shumë produkte të formuluar me vlerë më të lartë importohen.

Kutia e Informacionit 7: Llojet inovative të produkteve derivuese nën Bimët Mjekësore dhe Aromatike (BMA) dhe Produktet Jo-Drurësore të Pyjeve		
Produktet e nxjerra nga Bimët Mjekësore dhe Aromatike dhe Produktet Pyjore Jo-Drurësore tregojnë një potencial të fortë inovacioni kur krijimi i vlerës zhvendoset nga materialet bimore të papërpunuara ose të thata drejt produkteve të standardizuara, të formuluar dhe të markuara . Inovacioni në këtë kategori drejtohet kryesisht nga procesi dhe aplikimi, më shumë sesa nga intensiteti teknologjik, duke u mbështetur në përmirësimin e nxjerrjes, formulimit, kontrollit të cilësisë dhe gjurmueshmërisë.		
1	Ekstrakte bimore të standardizuara dhe vajra esenciale (20.25.10)	Ekstrakte të përqendruara dhe vajra esenciale të prodhuar përmes proceseve të kontrolluara të tharjes, distilimit ose nxjerrjes. Këto produkte përdoren si lëndë të para në kozmetikë, nutraceutikë, ushqime funksionale dhe produkte mirëqenieje. Vlera krijohet përmes standardizimit, qëndrueshmërisë dhe përputhshmërisë me kërkesat e cilësisë dhe sigurisë, më tepër sesa përmes sasisë së lëndës së parë.

³⁷ Të dhënat sektoriale mbi vëllimet e prodhimit, strukturën e eksportit, kapacitetin e përpunimit dhe kufizimet e zinxhirit të vlerës për bimët mjekësore dhe aromatike (BMA) dhe produktet pyjore jo-drusore (NWFPs) në Kosovë bazohen në: **ORGANIKA – Shoqata e Bimëve Mjekësore dhe Aromatike të Kosovës**, *Studimi i sektorit të Produkteve Pyjore Jo-Drusore (PPJD) dhe Bimëve Medicinale dhe Aromatike (BMA)*, 2022; dhe **ORGANIKA**, *Inventari i Produkteve Pyjore Jo-Drusore në Kosovë*, 2019.

³⁸ Agjencia e Statistikave e Kosovës. Të dhënat tregtare.

		 39
2	Përzierje bimore funksionale dhe suplemente ushqimore (10.89.19)	Përzierje të formuluar të BMA-ve, duke përfshirë çajra, pluhura, kapsula dhe suplemente të lëngshme të destinuara për përdorime funksionale specifike si imuniteti, tretja ose relaksimi. Inovacioni qëndron në formulim, kontrollin e dozës dhe pozicionimin në treg, duke i lejuar produktet të kalojnë përtej shitjes me shumicë të bimëve mjekësore drejt tregjeve të konsumit me marzh më të lartë.  40
3	Kërpudha të egra të përpunuara dhe produkte pyjore (10.39.26)	Prodhome me vlerë të shtuar të nxjerra nga kërpudhat e egra dhe produktet e tjera pyjore, duke përfshirë kërpudha të thata, të ngrira ose në pluhur dhe ekstrakte. Këto produkte përfitojnë nga ekosistemet pyjore të Kosovës dhe njohuritë tradicionale të mbledhjes, me inovacion të nxitur nga trajtimi i përmirësuar pas korjes, metodat e ruajtjes dhe paketimi për eksport dhe tregje premium.  41

Vlera e Shtuar Bruto dhe Pikat e Integrimit Vendor

Vlera e shtuar në përpunimin e produkteve bimore të përpunueshme (BMA) dhe produkteve jo-drurësore pyjore përqendrohet në standardizim, formulim dhe prodhimin e produktit, më shumë sesa në materialin bimor të papërpunuar. Bimët e papërpunuara përbëjnë një pjesë të vogël të vlerës përfundimtare, ndërsa qëndrueshmëria, pastërtia dhe përputhshmëria përcaktojnë çmimet.

Firmat e kufizuara vetëm në tharje dhe eksport në masë kapin vetëm një pjesë të vogël të vlerës së shtuar potenciale. Përkundrazi, prodhuesit që integrojnë përzierjen, nxjerrjen dhe formulimin mund të kenë qasje në segmente me marzh më të lartë, të tilla si nutraceutikët, ushqimet funksionale dhe kozmetika natyrale.

Avantazhi konkurrues i Kosovës qëndron në përpunimin me intensitet të lartë punë, kostot e ulëta të prodhimit dhe afërsinë me tregjet e BE-së, më shumë sesa në shkallë. Integrimi me agregatorët vendorë dhe përpunuesit e orientuar drejt eksportit forcon koordinimin e zinxhirit të furnizimit dhe sigurimin e cilësisë.

³⁹ Burimi: imazh i gjeneruar nga AI, përdoret vetëm për qëllime ilustruese.

⁴⁰ Ibid

⁴¹ Ibid

Faza e Zinxhirit të Vlerës	VSH	VSH e llogaritur kontribut	Përshtatja e Kosovës
Kultivimi	ULËT	5%	SHUMË I LARTË
Korrja	ULËT	5%	E LARTË
Pas korrjes	MESATARE	15%	I LARTË
Standardizim	I LARTË	30%	MESATARE
Prodhimi i produktit	I LARTË	35%	MESATARE
Paketim / Logjistikë	MESATARE	10%	MESATARE

Tabelë6 . Analiza VSH për bimët mjekësore dhe aromatike, dhe produktet jo-drusore (NACE Rev. 2: 10.83)
Shënim: Llogaritjet bazuar në analiza të të dhënave, mendime ekspertësh dhe kërkime të veta

6.2.3.3. Kategoria e Produktit: Prodhimi i Verës (NACE Rev. 2: 11.02)

Brenda grupit të ushqimeve të përpunuara, prodhimi i verës (NACE Rev. 2: 11.02) përfaqëson një kategori produktesh me **potencial të rëndësishëm për përmirësim përmes diferencimit të cilësisë, markimit, indikacionit gjeografik dhe integritit me shërbimet e turizmit dhe mikpritjes**. Vera pozicionohet fort në segmentin e mesëm-deri-në-fund të zinxhirit të vlerës bujqësore-ushqimore, ku vlera e shtuar e prodhimit është ndjeshëm më e lartë se në prodhimin bujqësor primar vetëm. Në Kosovë, prodhimi i verës bazohet në një traditë të gjatë vreshtarie dhe një bazë prodhuese të përqendruar, veçanërisht në rajonin e Dukagjinit, me një orientim në rritje drejt verërave të paketuara në shishe dhe me markë, në vend të prodhimit me shumicë.⁴²

Potenciali i inovacionit në sektorin e verës vlerësohet si **mesatar**. Konkurrenca formësohet më pak nga ndryshimi teknologjik dhe më shumë nga përmirësimi i proceseve dhe ngritja e cilësisë, duke përfshirë menaxhimin e përmirësuar të vreshtave, fermentimin e kontrolluar, selektimin e varieteteve, përzierjen, vjetërimin në fuçi dhe zhvillimin e segmenteve të verërave premium dhe të specializuara. Një dallueshmëri shtesë arrihet përmes paketimit, etiketimit, rrëfimit të historisë dhe turizmit të verës, duke i mundësuar prodhuesve të largohen nga shitja e verës si mall komoditet drejt produkteve me marzh më të lartë dhe të bazuara në përvojë.

Ndërsa Kosova prodhon verë në vend, një pjesë e konsiderueshme e verërave me vlerë më të lartë, të mbushura në shishe dhe premium, që konsumohen në vend, mbeten të importuara, veçanërisht në segmentin HoReCa. Forcimi i qëndrueshmërisë së cilësisë dhe i markimit do t'u lejonte prodhuesve vendas të zëvendësonin importet në këto segmente. Avantazhi konkurrues i Kosovës qëndron në aktivitetet e mesme dhe të fundit të zinxhirit të vlerës, si verifikimi, vjetërimi, mbushja në shishe, markimi dhe marketingu, e jo vetëm në zgjerimin e sipërfaqes së vreshtave.

Kostoja e mundësisë në sektorin e verës buron nga mbështetja e vazhdueshme në verëra me shumicë dhe me pak dallime, në vend të produkteve të markuara dhe me cilësi më të lartë. Të dhënat e eksportit e ilustrjnë këtë qartë: Kosova eksportoi mbi 7,000 tonë verë si në vitin 2021 ashtu edhe në 2022, megjithatë vlerat totale të eksportit arritën vetëm 4.2–4.4 milionë euro, gjë që nënkupton çmime të ulëta mesatare eksporti për litër, në përputhje me verërat me shumicë ose hyrëse. Kjo tregon se rritja e vëllimit të prodhimit nuk është përkthyer në rritje proporcionale të vlerës së shtuar në prodhim.

⁴² Vreshtaria dhe Veraria në Kosovë - 2023. https://www.mbpzhr-ks.net/repository/docs/Kosovo_Viticulture_and_Winery_2023.pdf

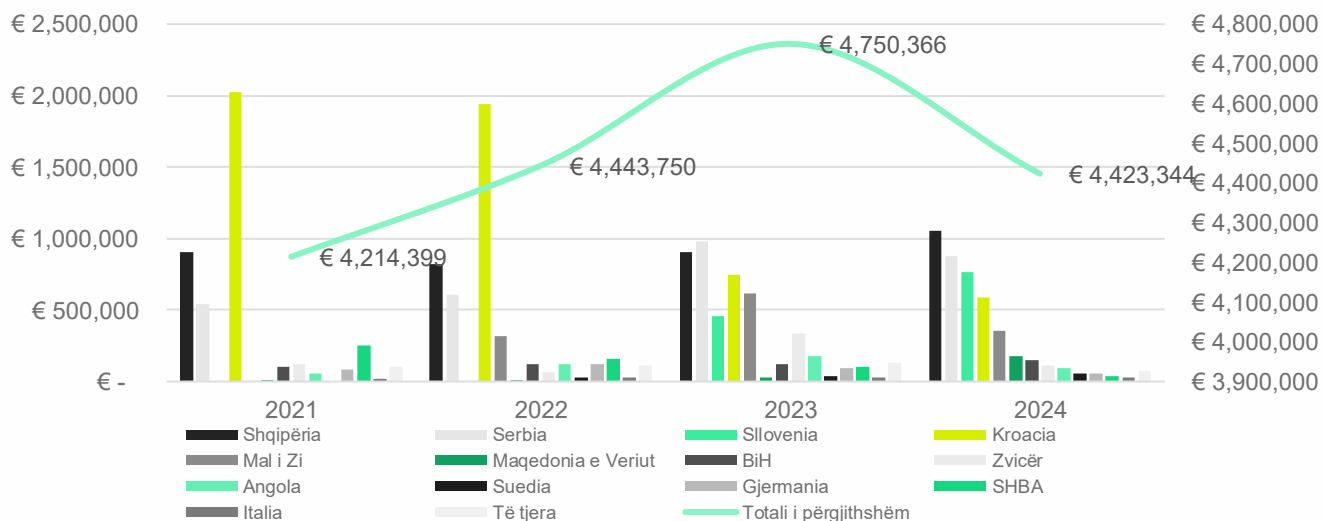


Figura4 . Eksportet e verës sipas destinacionit dhe tendenca e përgjithshme e eksporteve (2021–2024)

Kjo strukturë eksporti pasqyron një konkurrueshmëri të bazuar në volum, e karakterizuar nga markim i kufizuar, vjetërsim minimal dhe diferencim të ulët, duke i ekspozuar prodhuesit ndaj konkurrencës së çmimeve dhe paqëndrueshmërisë së kërkesës në tregjet rajonale. Përkundrazi, verërat që përfshijnë vinifikim të kontrolluar, furnizim selektiv me rrush, vjetërsim dhe markim më të fortë arrijnë çmime dukshëm më të larta për litër dhe kanë qasje në kanale premium si HoReCa, shitjet direkt te konsumatori dhe turizmi i verës. Prandaj, mbajtja e prodhimit në segmentet me vlerë të ulët nënkupton një kosto të qartë të mundësisë, pasi ajo zhvendos kapjen e vlerës në fazat ku Kosova tashmë ka, ose mund të zhvillojë në mënyrë të realizueshme, kapacitete.

Kjo kosto e mundësisë forcohet nga modelet e importit vendor. Pavarësisht rritjes së prodhimit vendas, importet e verës u rritën nga afërsisht 880 tonë (3.6 milionë €) në vitin 2021 në rreth 922 tonë (4.0 milionë €) në vitin 2022, duke treguar një kërkesë të qëndrueshme për verëra më të shtrenjta dhe të diferencuara, të cilat nuk furnizohen plotësisht nga prodhuesit vendorë. Shpërndarja e kapacitetit drejt verërave me vlerë më të lartë do të forconte lidhjet e prapme me kultivuesit e rrushit, do të thellonte integrimin me turizmin dhe shërbimet, dhe do të mbështeste një tranzicion nga konkurrueshmëria e bazuar në volum drejt asaj të bazuar në vlerë. Në përgjithësi, prodhimi i verës përfaqëson një zinxhir vlerë ushqimore-bujqësore të konsoliduar, i mbështetur nga një bazë vreshtash prej rreth 3,472 hektarësh, kryesisht në Rahovec, Suharekë dhe Gjakovë. Ndërsa modelet e eksportit mbeten të dominuara nga verërat me shumicë, shfaqja e fundit e verërave vendore premium që shiten me pakicë me çmim 17–20 € për shishe tregon se përmirësimi i cilësisë është i mundur. Progresi i mëtejshëm drejt certifikimit, markimit, turizmit të verës dhe eksporteve të synuara do t'i mundësonte Kosovës të rrisë vlerën e shtuar për litër pa rritje proporcionale të vëllimit, duke forcuar pozicionin e saj si një origjinë prodhuese vere e orientuar drejt vlerës.

Kutia e Informacionit 8: Llojet Inovative të Produkteve Derivative nën Prodhimin e Verës (11.02)

Produktet e klasifikuara nën Prodhimin e Verës (NACE Rev. 2: 11.02) shfaqin potencial inovativ kur prodhimi i verës lëviz përtej prodhimit në masë drejt produkteve të diferencuara, të orientuara nga cilësia dhe të integruara në sistem. Inovacioni në këtë kategori është kryesisht i orientuar nga procesi, markimi dhe tregu, më shumë sesa intensiv në teknologji, me krijimin e vlerës të përqendruar në fazat e verifikimit, vjetërimit, certifikimit dhe komercializimit, në vend të prodhimit fillestar të rrushit. Llojet kryesore të produkteve inovative përfshijnë:

1	Verëra premium të mbushura në shishe me vinifikim dhe vjetërsim të kontrolluar në fuçi (11.02.10)	Verëra të prodhuara përmes fermentimit të kontrolluar, furnizimit selektiv me rrush dhe pjekjes në fuçi ose në shishe për një kohë të zgjatur. Këto produkte marrin vlerë nga qëndrueshmëria, cilësia sensoriale dhe përputhshmëria me standardet enologjike, më shumë sesa nga volumi. Kërkesa udhëhiqet nga kanalet HoReCa, shitësit me pakicë të specializuar dhe tregjet e eksportit që kërkojnë produkte të lidhura me origjinën dhe premium.
---	--	--

Vlerë e shtuar në prodhim dhe pikat e integritetit të brendshëm

Vlera e shtuar në prodhimin e verës shpërndahet në disa faza, me një përqendrim të qartë në aktivitetet e mesme dhe të fundit të zinxhirit. Vinifikimi dhe përpunimi primar përbëjnë rreth 30 për qind të vlerës së shtuar totale, të ndjekur nga prodhimi i rrushit me rreth 20 për qind. Mbushja në shishe dhe paketimi kontribuojnë edhe 15 për qind të tjera, duke reflektuar rëndësinë e prezantimit dhe përputhshmërisë me standardet e tregut.

Vlerë shtesë krijohet përmes markimit, marketingut dhe turizmit të verës, të cilat së bashku përbëjnë një pjesë të rëndësishme të vlerës totale të shtuar dhe janë thelbësore për arritjen e çmimeve premium. Shpërndarja e përfundon zinxhirin e vlerës, ndërsa përputhshmëria dhe kontrolli i cilësisë, megjithëse me një pjesë më të vogël në vlerë, janë kritike për qasjen në treg dhe besueshmërinë.

Faza e Zinxhirit të Vlerës	VSH	Kontributi i llogaritur i VSH	Fit Kosova
Prodhimi i rrushit	E LARTË	20%	E LARTË
Mbledhja & logjistika	ULËT	5%	I LARTË
Vinerimi & përpunimi primar	I LARTË	30%	SHUMË I LARTË
Pjekja & përmirësimi i cilësisë	MESATARE	10%	MESATARE
Shishezim & paketim	MESATARE	10%	MESATARE
Përputhshmëria dhe kontrolli i cilësisë	ULËT	5%	MESATARE
Brendim, marketing & turizëm verës	MESATARE	10%	MESATARE
Shpërndarje	MESATARE	10%	MESATARE

Tabela7 . Analiza VSH për Prodhimin e Verës (NACE Rev. 2: 11.02)

Përshtatja më e fortë e Kosovës qëndron në kapjen e vlerës në fazat e përpunimit, përmirësimit të cilësisë dhe komercializimit, të mbështetura nga kapaciteti ekzistues i verarive dhe njohja në rritje e verërave vendore. Forcimi i lidhjeve midis verarive, operatorëve turistikë dhe kanaleve të eksportit mund të rrisë më tej vlerën e ruajtur dhe të reduktojë ekspozimin ndaj konkurrencës së verës në masë.

6.2.4. Tregjet kryesore të eksportit

Produktet e përpunuara bujqësore të Kosovës përfitojnë nga qasje e gjerë preferenciale në treg në kuadër të **CEFTA-s, Marrëveshjes së Stabilizimit dhe Asociimit (MSA) midis BE-së dhe Kosovës, marrëveshjeve të EFTA-s dhe Marrëveshjes së Tregtisë së Lirë (FTA) me Turqinë**. Si rezultat, tarifat nuk janë një kufizim detyrues për ushqimet e përpunuara bimore, produktet bimore, vajrat esenciale dhe verën, me kusht që të respektohen rregullat e origjinës dhe kërkesat e certifikimit.

Eksportet shfaqin një model tregu me dy shtylla. Tregjet rajonale të CEFTA-s, veçanërisht **Shqipëria, Maqedonia e Veriut, Mali i Zi dhe Serbia**, ofrojnë një **kërkesë të qëndrueshme dhe të përsëritur** për reçelë, përgatitje perimesh, turshi dhe pije. Këto tregje ofrojnë kosto të ulëta logjistike, barriera të kufizuara jo-tarifore dhe elasticitet të lartë çmimesh, duke mbështetur vazhdimësinë dhe shkallën e prodhimit.

Në të njëjtën kohë, tregjet selektive të BE-së dhe EFTA-s, veçanërisht **Gjermania dhe Zvicra**, luajnë një rol strategjik në zgjerimin e marzhit dhe përmirësimin e produktit. Gjermania tregon një kërkesë të fortë dhe në rritje të shpejtë për përgatitjet bimore dhe ushqimet etnike, organike dhe speciale, ndërsa Zvicra ofron një kërkesë niše premium për produktet me bazë bimore (BMA), ushqimet speciale dhe verërat. Këto tregje karakterizohen nga kosto më të larta përputhshmërie, por elasticitet më i ulët i çmimit, gjë që i bën ato tërheqëse për produktet me cilësi më të lartë dhe të certifikuara.

Modelet specifike të produkteve forcojnë këtë strukturë. Eksportet e verës mbeten të ankorura rajonalisht, me destinacionet në BE dhe EFTA që mbështesin kryesisht markimin më shumë sesa vëllimin. Xhemat dhe përhapjet e frutave tregojnë një përqendrim të fortë në tregjet e CEFTA-s, me **Rumaninë** që shfaqet si një destinacion i rëndësishëm në BE. Përgatitjet bimore shfaqin potencialin më të fortë të zgjerimit në BE, veçanërisht në **Gjermani dhe Zvicër**. Produktet bimore të thata të përpunuara (HS 1211) përfaqësojnë linjën më të qëndrueshme dhe të zgjerueshme të eksportit, ndërsa vajrat esenciale dhe ekstraktet mbeten të vogla dhe të paqëndrueshme, duke pasqyruar zhvillimin e hershëm të tregut dhe jo dobësinë strukturore.

Në përgjithësi, avantazhi krahasues i Kosovës në përpunimin agro-ushqimor qëndron te produktet bimore, të lidhura me origjinën dhe me identitet të fortë rajonal, të mbështetura nga tarifat zero në tregjet kryesore. Tregjet e CEFTA-s sigurojnë vëllimin dhe mësimin përmes përvojës, ndërsa Gjermania dhe Zvicra ofrojnë rrugë për vlerë të shtuar më të lartë përmes përputhshmërisë, certifikimit dhe pozicionimit premium. Zgjerimi i eksporteve do të varet më pak nga politika tregtare dhe më shumë nga investimet në certifikim, standardizim, markim dhe qëndrueshmëri të prodhimit.

Rang	Destinacioni	Arsyetimi për Avantazhin	Kosto-përfitim & Elasticiteti
1	Gjermania	Kërkesë e lartë për ushqime etnike, organike dhe speciale; tarifa zero nën SAA; rritje e shpejtë e përgatitjeve bimore	Përfitim i lartë / kosto mesatare SPS; elasticitet mesatar
2	Zvicër (EFTA)	Kërkesë e lartë në niçet premium; importet të forta të produkteve BMA dhe ushqimeve speciale; marzhe të larta	Përfitim i lartë / Kosto e lartë përputhshmërie; elasticitet i ulët
3	Shqipëria & Maqedonia e Veriut (CEFTA)	Tregjet kryesore për reçel, turshi, ketchup; tarifa zero; pengesa të ulëta SPS	Përfitim mesatar / Kosto e ulët; elasticitet i lartë
4	Rumania	Kërkesë në rritje për reçel dhe përhapje; tregu i BE-së me pragje hyrjeje më të ulëta se Gjermania/Zvicra	Përfitim mesatar / Kosto mesatare; elasticitet mesatar
5	Serbia	Blerësi dominant për disa linja reçelesh; i qëndrueshëm por shumë i përqendruar	Përfitim afatshkurtër / Rreziku i përqendrimit; elasticitet mesatar

Tabela 8 . Destinacionet e eksportit të renditura⁴³

⁴³ Agjencia e Statistikave e Kosovës. Të dhëna tregtare

6.2.5 Modeli i Investimit

Tranzicioni drejt VSH më të lartë në këtë grup produktesh ndjek një model të përbashkët: në të tre rastet, Kosova tashmë ka një bazë të rëndësishme burimesh, një traditë ekzistuese prodhimi dhe njëfarë qasjeje në treg, por krijimi i vlerës mbetet i kufizuar sepse prodhimi është ende tepër i lidhur me përpunimin bazik, diferencimin e kufizuar dhe shkallën ose qëndrueshmërinë e pamjaftueshme. Prandaj, lëvizja drejt VSH më të lartë nuk do të thotë të fillosh nga e para. Do të thotë thellimin e përpunimit, përmirësimin e kontrollit të cilësisë, forcimin e markës dhe pozicionimin në treg, si dhe ndërtimin e sistemeve furnizimi më të qëndrueshme rreth produkteve që tashmë kanë një bazë të fortë në tregjet e brendshme dhe ato të eksportit. Në të njëjtën kohë, analiza tregon se tre segmentet ndryshojnë ndjeshëm në mënyrën se si krijohet vlera dhe në prioritetet e investimeve të nevojshme për ta çliruar atë vlerë. Një ngjashmëri e parë e rëndësishme është se të tre kategoritë e produkteve janë thelbësisht të bazuara në burime, që do të thotë se cilësia, disponueshmëria dhe qëndrueshmëria e lëndëve të para mbeten vendimtare për prodhimin me vlerë më të lartë. Megjithatë, mënyra se si kjo sfidë shfaqet ndryshon. **Në sektorin BMA**, furnizimi me lëndë të para është tashmë pjesërisht lokal, por mbetet i varur nga importet për disa bimë, fidanë dhe inpute të ndjeshme ndaj cilësisë, veçanërisht kur bëhet fjalë për produkte të orientuara drejt eksportit ose premium. Mundësia më e madhe e sektorit qëndron në kalimin nga nxjerrja bazë e vajit drejt produkteve me vlerë më të lartë dhe të diferencuara, duke përfshirë vajrat esenciale në sasi të vogla, aplikimet kozmetike dhe produktet e nxjerra nga nënproduktet dhe mbetjet. Në këtë rast, krijimi i vlerës lidhet ngushtë me aftësinë për të përpunuar një gamë më të gjerë lëndësh të para në mënyrë më fleksibël dhe me kontroll më të mirë të cilësisë, duke ruajtur njëkohësisht freskinë dhe duke mundësuar prodhimin jashtë sezonit të korres përmes zgjidhjeve të tharjes dhe magazinimit.

Sa i përket **përpunimit dhe konservimit të tjerë të frutave dhe perimeve (NACE Rev. 2: 10.39)** (p.sh. **prodhimi i ajvarit**), situata është e ndryshme. Këtu, pjesa më e madhe e procesit është tashmë e automatizuar ose gjysmë e automatizuar, dhe vetë produkti është tashmë mirë i vendosur në tregjet vendore dhe rajonale. Prandaj, mundësia e VSH-së ka të bëjë më pak me shpikjen e një produkti të ri dhe më shumë me shkallëzimin industrial, standardizimin e procesit dhe përmirësimin e qëndrueshmërisë. Vlerë më e lartë mund të gjenerohet përmes sistemeve më të mëdha dhe më efikase të prodhimit, teknologjive më të mira të higjienës dhe pastrimit, paketimit të përmirësuar dhe sistemeve më të fuqishme të kontrollit. Çështja themelore e lëndës së parë nuk është kaq teknologjike sa bujqësore: furnizimi me specat dhe perime të ngjashme mbetet i ekspozuar ndaj ndryshueshmërisë sezonale dhe klimatike, gjë që do të thotë se firmat që synojnë të rrisin prodhimin me vlerë të shtuar të lartë duhet të sigurojnë marrëveshje furnizimi më të besueshme dhe me cilësi më të lartë, duke përfshirë potencialisht lidhje të mëtejshme furnizimi në vendet fqinje. Me fjalë të tjera, përmirësimi i ajvarit është kryesisht një çështje e transformimit të një produkti tradicional të suksesshëm në një produkt industrial më të shkallëzueshëm dhe të standardizuar pa humbur identitetin e tij cilësor.

Tek vera, rruga drejt vlerës së shtuar të lartë është sërish e ndryshme. Sektori tashmë ka lëndën e parë kryesore, rrushin, dhe nuk kërkon lëndë themelisht të reja për t'u ngjitur në zinxhirin e vlerës. Sfidat qëndron në kalimin nga prodhimi i verës me vlerë më të ulët drejt verërave premium të mbushura në shishe me vinifikim të kontrolluar, vjetërim dhe pozicionim më të fortë në treg. Këtu, vlera krijohet jo vetëm në prodhim, por edhe në përmirësimin e cilësisë, vjetërimit në fuqi, paketimin, markimin dhe ndërtimin e reputacionit. Prandaj, lëvizja drejt VSH varet nga një kombinim i përzgjedhjes më të mirë të rrushit, kontrollit më të avancuar të fermentimit, zgjerimit të kapacitetit të vjetërimit, përmirësimit të mbushjes në shishe dhe etiketimit, dhe diferencimit më të fortë në treg.

Në të tre kategoritë e produkteve, qasja në financa shfaqet si pengesa më e rëndësishme e përbashkët. Tek BMA-të, financimi nevojitet për të modernizuar makineritë, duke përfshirë distilues më të mëdhenj dhe më të vegjël, objekte tharjeje dhe përmirësime në paketim, të cilat së bashku do të

mundësonin një prodhim më fleksibël gjatë gjithë vitit. Tek ajvari, nevojat për financim janë më të mëdha dhe më industriale në natyrë, me kërkesa për investime në rangun e disa milionë eurove për sisteme me kapacitet të lartë pastrimi, gatimi, mbushjeje dhe kontrolli të procesit. Tek vera, shkalla e investimit të kërkuar ndryshon më shumë në varësi të nivelit të ambicjes, por mund të variojë nga 100.000 € për prodhime më të vogla premium deri në 1 milion € për investime kapitale dhe disa milionë euro për operacione më të mëdha, më të automatizuara dhe me markë profesionale.

Një e përbashkët e dytë e fortë qëndron në rolin e menaxhimit të cilësisë, certifikimit dhe përputhshmërisë me higjienën. Tek BMA-të, ky dimension është veçanërisht i theksuar. Tranzicioni i sektorit drejt VSH më të lartë lidhet drejtpërdrejt me kërkesat e certifikimit, si standardet ISO, përputhshmëria me kërkesat organike ose rregulloret e lidhura me kozmetikën. Këto standarde nuk janë çështje anësore; ato janë thelbësore për të hyrë në segmente me vlerë më të lartë, si kozmetika, produktet shëndetësore dhe mallrat e konsumit të orientuara drejt eksportit. Tek ajvari, certifikimi është më i fokusuar në sigurinë ushqimore dhe kontrollin e procesit industrial, me ISO 22000 tashmë të zbatuar dhe FSSC 22000 që përfaqëson hapin tjetër për një pozicionim më të fortë ndërkombëtar. Tek vera, certifikimi luan një rol më pak të formalizuar në dokumentet e paraqitura, por njohja e cilësisë, standardet e degustimit dhe përputhshmëria me kornizat specifike të sektorit mbeten të rëndësishme. Në mënyrë më të gjerë, vera mbështetet jo vetëm në certifikimin formal, por edhe në besimin e tregut, cilësinë sensoriale dhe pozicionimin e markës, të cilat funksionojnë si sinjale joformale cilësie në segmentet premium. Kështu, ndërsa të tre sektorët kërkojnë sigurim cilësie, BMA-të janë më intensivët në certifikim, ajvari është më i orientuar drejt kontrollit të procesit, dhe vera është më e varur nga markimi dhe reputacioni.

Roli i aftësive dhe kapitalit njerëzor ndryshon pak në kategoritë e produkteve. Tek BMA-të, aftësitë lidhen ngushtë me analizën laboratorike, zhvillimin e produkteve, kontrollin e cilësisë dhe menaxhimin e produkteve të orientuara drejt tregut. Potenciali i VNR-së së sektorit varet jo vetëm nga nxjerrja, por edhe nga aftësia për të krijuar produkte të reja nga mbetjet, për të diversifikuar portofolin e produkteve dhe për t'i përputhur produktet me pritshmëritë e klientëve në tregjet e eksportit. Tek ajvari, aftësitë janë më pak një ngecje kryesore sepse procesi i prodhimit është tashmë relativisht i standardizuar dhe i automatizuar. Aftësi shtesë nevojiten kryesisht për të operuar makineri të reja dhe për të menaxhuar prodhimin industrial në shkallë më të madhe dhe më të qëndrueshëm. Tek vera, çështja qendrore e aftësive ka të bëjë më pak me operacionet e bodrumeve, të cilat janë tashmë relativisht të forta, dhe më shumë me vreshtarinë dhe menaxhimin e vreshtave, ku mungesa e fuqisë punëtore dhe disponueshmëria e dobët e saj në fazat e hershme të prodhimit krijojnë një dobësi strukturore. Kjo do të thotë që sektori i BMA-ve është më intensiv në aspektin e njohurive sa i përket inovacionit të produkteve, ajvari është ai që ka më pak pengesa nga mungesa e aftësive ndër tre, dhe vera varet shumë nga sigurimi dhe organizimi i fuqisë punëtore të besueshme në fazat e hershme të prodhimit dhe nga kapacitetet në nivel ferme.

Një tjetër veçori e rëndësishme e përbashkët është roli strategjik i rrjeteve të furnizuesve dhe burimeve. Në BMA-e, nevojiten zinxhirë furnizimi më të fortë dhe më të besueshëm për të siguruar material bimor cilësor, për të diversifikuar inputeve dhe për të krijuar lidhje më të ngushta me fermerët dhe furnizuesit rajonalë. Në ajvar, rrjetet e furnizuesve janë kryesisht thelbësore për të siguruar një furnizim të qëndrueshëm dhe me cilësi të lartë me specia, i cili është i ndjeshëm ndaj kushteve klimatike dhe sezonalitetit. Tek vera, çështja është më shumë në fazën e hershme dhe strukturore: mirëmbajtja dhe zgjerimi i vreshtave, sigurimi i furnizimit me rrush cilësor, dhe mbështetja e fermerëve për të ruajtur kapacitetin e prodhimit me kalimin e kohës. Në të tre sektorët, VSH më të lartë kërkon një integrim më të fortë midis përpunuesve dhe prodhuesve primarë, por drejtimi ndryshon: BMA kanë nevojë për sisteme furnizimi më të gjera dhe më të diversifikuara, ajvari ka nevojë për një furnizim më të qëndrueshëm dhe të shkallëzueshëm me perime, dhe vera ka nevojë për investime më të thella në ekosistemet e vreshtave dhe mbështetje për kultivuesit.

6.3. Grupi i Produktit: Produktet bazuar në drurë

6.3.1. Trendet aktuale të tregut

Produktet e avancuara prej druri në Kosovë karakterizohen nga **konkurrencë e moderuar në eksport, e kombinuar me varësi të vazhdueshme nga importet e produkteve gjysmë të përfunduara dhe të inxhinieruara prej druri**.⁴⁴ Ndërsa Kosova eksporton një gamë produktesh druri dhe mobiljesh, eksportet mbeten të përqendruara në segmente me vlerë më të ulët dhe intensive në punë, ndërsa sistemet e mobiljeve të nivelit të lartë, komponentët e inxhinieruar dhe elementët e parapërgatitur importohen kryesisht.

Analiza tregtare dhe e tregut tregon një kërkesë në rritje në tregjet evropiane për materiale të qëndrueshme, eko-dizajn, mobilje modulare dhe zgjidhje ndërtimi prej druri të parapërgatitura. Këto tendenca nxiten nga objektivat klimatike, politikat e ekonomisë qarkore dhe kërkesa në rritje për ndërtim jashtë vendi dhe sisteme të brendshme fleksibël. Ndërsa Kosova është mirë e pozicionuar gjeografikisht dhe përfiton nga qasje preferenciale në treg, strukturat aktuale të eksportit kapin vetëm një pjesë të kufizuar të kësaj kërkesë.

Ky model i vërejtur, prania e eksportit në produktet bazë së bashku me varësinë nga importet për mallra me specifikime më të larta, pasqyron dinamikat e vërejtura në kategori të tjera të prodhimit dhe tregon një potencial të papërdorur për përmirësim, veçanërisht në fazat e mëtejshme të dizajnit, përfundimit dhe integritetit të sistemeve.

6.3.2. Mundësitë dhe sfidat

Mundësitë për rritjen e vlerës së shtuar në prodhimin e produkteve të avancuara prej druri janë të përqendruara në fazat e fundit të prodhimit, ku dizajni, cilësia e përfundimit, integriteti i sistemeve dhe përputhshmëria me standardet e qëndrueshmërisë përcaktojnë konkurrueshmërinë. Kalimi nga marangozëria bazë drejt sistemeve të mobiljeve të inxhinieruara dhe komponentëve të parapërgatitur ofron potencial për diferencim dhe përmirësim të eksportit.

Analiza thekson **furnizimin e brendshëm me lëndë të parë si një kufizim**. Edhe pse ekzistojnë burime pyjore vendore, praktikat e menaxhimit të pyjeve dhe infrastruktura nuk janë projektuar për të furnizuar drurin në klasat e cilësisë, përmasat dhe vëllimet e kërkuara për prodhimin industrial. **Mungesa e certifikimit pyjor dhe logjistika e dobët** i detyrojnë firmat të mbështeten në drurin, panelet dhe komponentët e papërpunuar të importuar, duke kufizuar krijimin e vlerës lokale.⁴⁵

Hendekët e dijës dhe të aftësive kufizojnë më tej përmirësimin. Shumë kompani u mungon ekspertiza në dizajn, njohuritë e inxhinierisë së proceseve dhe inteligjenca e tregut të nevojshme për t'u futur në segmente me vlerë më të lartë. Ekspozimi i kufizuar ndaj klientëve përfundimtarë kufizon të mësuarit rreth tendencave në zhvillim të tregut dhe kërkesave për performancë. Ashtu si në kategori të tjera produktesh, mungesa e një sistemi ndërkombëtarisht të njohur të vlerësimit të përputhshmërisë rrit kostot e certifikimit dhe vonon hyrjen në treg, ndërsa qasja e kufizuar në financa pengon investimet në pajisje moderne, teknologji përfundimi dhe zgjerim të kapacitetit.

⁴⁴ Analiza e autorit bazuar në llogaritjet RCA dhe IDR nga të dhënat tregtare

⁴⁵ Konsultimet me palët e interesuara dhe MIET (2023) – Strategjia për Zhvillimin Industrial dhe Mbështetjen e Biznesit 2030 (SIDBS) e cila thekson se përpunuesit e drurit mbështeten në drurin e importuar, panelet dhe inpute gjysmë të përfunduara për shkak të kufizimeve të furnizimit dhe cilësisë.

6.3.3. Vlerësim i thelluar i kategorive të përzgjedhura të produkteve

Pas vlerësimit në nivel grupi produktesh të paraqitur në seksionet 6.3.1 dhe 6.3.2, analiza kalon nga një përmbledhje strategjike e prodhimit bazuar në drurë në një shqyrtim të fokusuar të kategorive të përzgjedhura të produkteve, ku mund të arrihet në mënyrë realiste një vlerë më e lartë e shtuar prodhuese brenda kontekstit ekzistues industrial dhe të burimeve të Kosovës. Ky hap përkthen gjetjet e të dhënave tregtare dhe kontributet e palëve të interesuara në kategori konkrete që ofrojnë mundësi për përmirësim përtej përpunimit bazë të drurit dhe marangozërisë fillestare.

Zgjedhja e produkteve për analizë më të thelluar bazohet në një vlerësim të kombinuar të treguesve sasiorë të tregtisë dhe njohurive cilësore nga konsultimet me asociacionet e industrisë dhe institucionet publike. Ky vlerësim i përbashkët konfirmoi se mundësitë më të forta të Kosovës në prodhimin bazuar në drurë nuk qëndrojnë në zgjerimin e nxjerrjes së drurit të papërpunuar, por në **forcimin e përpunimit të mëtejshëm, integritit të sistemeve, cilësisë së përfundimit dhe përputhshmërisë me standardet e ndërtimit dhe të qëndrueshmërisë**. Bazuar në këtë proces analitik dhe konsultativ, u përzgjedhën tre kategori produktesh brenda prodhimit bazuar në drurë për analizë të thelluar:

Prodhimi i mobilie të tjera
(NACE Rev. 2: 31.09)

Prodhimi i punimeve të tjera të zdrukthtarisë dhe montimit për ndërtim
(NACE Rev. 2: 16.23)

Prodhimi i dyshemeve parket të montuara
(NACE Rev. 2: 16.22)

Këto kategori produktesh u identifikuan si ato ku Kosova tashmë tregon aktivitet të matshëm eksporti, së bashku me varësinë e vazhdueshme nga importet në segmente me specifikime më të larta dhe të markuara, dhe ku palët e interesuara të industrisë së drurit theksuan potencial të qartë për përmirësim përmes dizajnit, përfundimit, certifikimit dhe integritit në zinxhirët e vlerës në ndërtim dhe pajisje të brendshme. Në këto segmente, **vlera e shtuar në prodhim** është e përqendruar në **realizimin e dizajnit, përpunimin me precizion, përfundimin e sipërfaqes, montimin dhe integrimin e sistemeve**, më shumë sesa në prerjen bazë ose përpunimin e drurit me frezë. Këto faza mundësojnë diferencimin përmes cilësisë, modularitetit, qëndrueshmërisë dhe përputhshmërisë me standardet e BE-së për ndërtim, siguri dhe qëndrueshmëri, duke i lejuar firmat të kenë qasje në tregje me vlerë më të lartë për banesa, komerciale dhe eksport. Në të njëjtën kohë, ato mbështesin punësimin vendas dhe përmirësimin e aftësive pa kërkuar integritim të plotë të prapme në pyjet ose prodhimin bazë të drurit.

Potenciali i inovacionit në produktet e avancuara prej druri vlerësohet si **mesatar**, i nxitur kryesisht nga përmirësimi gradual dhe i orientuar nga procesi, më shumë sesa nga ndryshimi radikal teknologjik. Rugët e inovacionit përfshijnë dizajnin dixhital dhe përpunimin me CNC, arkitekturat modulare të produkteve, teknikat e përmirësuar të tapiceri dhe përfundimit, shtresimin e inxhinieruar në sistemet e dyshemeve dhe standardizimin për prefabrikim. Ndërsa intensiteti i kapitalit është më i lartë se në marangozërinë bazë, këto inovacione i lejojnë firmat të kalojnë nga konkurrenca e bazuar në çmim drejt konkurrueshmërisë së bazuar në specifikime dhe cilësi⁴⁶. Nga një perspektivë qëndrueshmërie, këto grupe produktesh shfaqin **potencial të mesëm deri të lartë qëndrueshmërie**. Produktet me bazë druri përfitojnë nga natyra e rinovueshme e drurit, ciklet e gjata të jetës së produktit dhe ripërdorshmëria e lartë, veçanërisht kur kombinohen me furnizim të certifikuar, efikasitet material dhe dizajn modular. Prefabrikimi dhe dyshemetë e inxhinieruara reduktojnë më tej mbeturinat materiale dhe përmirësojnë performancën energjetike në ndërtesa. Megjithatë, përfitimet e qëndrueshmërisë mbeten të kufizuara nga certifikimi i pakët i pyjeve vendore dhe varësia nga importet e lëndëve gjysmë të përpunuara.

⁴⁶ Perspektiva e OECD për NVM dhe Sipërmarrësinë; Perspektiva e ITC për Konkurrencshmërinë e NVM

Potenciali i zëvendësimit të importeve vlerësohet si **mesatar**. Ndërsa Kosova tashmë prodhon mobilje, punime druri dhe dysheme në vend, sistemet e nivelit më të lartë, mobiljet me markë si divanet dhe dyshemetë inxhinierike mbeten kryesisht të importuara.⁴⁷ Forcimi i përpunimit të mëtejshëm, cilësisë së përfundimit dhe certifikimit do t'u mundësonte prodhuesve vendas të zëvendësonin produktet e përfunduara të importuara si në tregun e brendshëm ashtu edhe në atë rajonal, duke vazhduar të sigurojnë jashtë disa lëndë të para ose gjysmë të përpunuara aty ku është ekonomikisht efikase.

Nën-seksionet e mëposhtme shqyrtojnë më në detaje secilën nga kategoritë e produkteve të bazuara në dru të përzgjedhura, duke u fokusuar në lloje specifike të produkteve derivuese inovative, pozicionimin e tyre në zinxhirin e vlerës, si dhe karakteristikat e inovacionit dhe të qëndrueshmërisë.

Kutia e Informacionit 9: Konvergjenca e materialeve për produktet bimore

Prodhimi i dyshemeve të parketit të montuar (NACE Rev. 2: 16.22)

Prodhimi i dyshemeve të montuara prej parketi bazohet në integrimin e shumë rrjedhave materiale. Ndërsa druri mbetet materiali kryesor, sistemet moderne të parketit kombinojnë shtresa mbrojtëse prej druri të fortë me bërthama druri të inxhinieruara, ngjitës të specializuar dhe trajtime sipërfaqësore si vajra dhe laka për të arritur stabilitet dimensional, qëndrueshmëri dhe cilësi të qëndrueshme të dizajnit. Vlera e prodhimit gjenerohet përmes inxhinierisë së shtresave, saktësisë së lidhjes dhe përfundimit të sipërfaqes, e jo vetëm nga volumi i drurit të përpunuar.

Materialet ndihmëse shtesë, duke përfshirë mbushësit, abrazivët dhe paketimin, formësojnë më tej cilësinë e produktit dhe gatshmërinë për treg. Në mënyrë gjithnjë e më të shpeshtë, përfshihen ngjitës me emetim të ulët, veshje me bazë biologjike dhe inpute të ricikluara ose të siguruara në mënyrë të qëndrueshme për t'u përmbushur standardet mjedisore dhe pritshmëritë e blerësve. Si rezultat, parketi sipas NACE 16.22 është një produkt i orientuar nga teknologjia dhe procesi, ku performanca dhe qëndrueshmëria varen nga sa efektivisht kombinohen materialet e ndryshme brenda një procesi prodhimi të kontrolluar, dhe jo vetëm nga përmbajtja e drurit.

Në prodhimin e punimeve të tjera të marangozërisë dhe ndërtimit prej druri, veçanërisht divanëve, shtëpive prej druri të parapërgatitura dhe elementeve modulare ndërtimore, konvergjenca e materialeve është edhe më e theksuar. Druri inxhinierik dhe druri masiv ofrojnë kornizën strukturore kryesore, ndërsa materialet izoluese, si p.sh. qelqi mineral, celulozë ose fibra druri, sigurojnë performancën termike dhe akustike. Këta komponentë plotësohen nga lidhës metalikë, fiksues dhe pajisje strukturore që mundësojnë montim të saktë, kapacitet mbajtës dhe përputhshmëri me standardet e sigurisë.

Produktet nën NACE 16.23 karakterizohen nga një konvergjencë e fortë e materialeve, duke pasqyruar funksionin e tyre si komponentë të integruar ndërtimi dhe jo si produkte druri me një material të vetëm. Ndërsa druri dhe panelet me bazë druri (druri masiv, druri i laminuar, druri i përbërë nga disa shtresa) mbeten bërthama strukturore, krijimi i vlerës varet gjithnjë e më shumë nga kombinimi i drurit me materiale plotësuese. Metalet (çeliku dhe alumini) mund të integrohen për përforcim, korniza, charge dhe sisteme kyçesh, duke përmirësuar performancën strukturore dhe përputhshmërinë. Përbërësit kimikë – ngjitësit, mbulimet, vulosësit dhe përfundimet – mundësojnë struktura të inxhinieruara dhe qëndrueshmëri, ndërsa plastikët dhe kompozitët përdoren për të përmirësuar sjelljen funksionale.

6.3.3.1. Kategoria e Produktit: Prodhimi i Mobiljeve të Tjera (NACE Rev. 2: 31.09)

Ekzistojnë katër grupe kryesore produktesh që i përkasin kësaj kategorie produktesh. Së pari, mobiljet e mbuluara me tapiceri, si divanet dhe kanapeet. Së dyti, mobiljet shtëpiake pa tapiceri, si mobiljet e dhomës së ndenjes ose të dhomës së gjumit. Së treti, mobiljet për përdorime të veçanta si mobiljet e kopshtit dhe

⁴⁷ Agjencia e Statistikave e Kosovës: Analiza e të dhënave tregtare të Kosovës

ato të jashtme. Dhe, së fundi, pjesët dhe komponentët e mobiljeve. Prodhimi i mobiljeve të tjera, veçanërisht i mobiljeve me tapiceri si divanet, përfaqëson një aktivitet të konsoliduar prodhimi me bazë druri në Kosovë dhe merret në konsideratë për analiza të mëtejshme. Mobiljet e tapiceria vendosen në segmentin e mesëm-deri-në-fund të zinxhirit të vlerës, ku **vlera e shtuar në prodhim** drejtohet kryesisht nga **realizimi i dizajnit, cilësia e tapiceria, precizioni i montimit dhe besueshmëria e prodhimit**, më shumë sesa nga vlera e brendshme e drurit të papërpunuar.

Kosova tashmë eksporton divane dhe mobilje të tjera të tapiciruara në tregjet e BE-së dhe ato rajonale, duke treguar praninë e kapaciteteve operative prodhuese, një force punëtore të kualifikuar dhe marrëdhënie të vendosura me blerësit. Në të njëjtën kohë, një pjesë e konsiderueshme e mobiljeve të tapiciruara të shitura në tregun e brendshëm mbetet e importuar, veçanërisht në segmentet e nivelit të lartë dhe të markave të njohura, ndryshe nga mobiljet e kuzhinës dhe produktet e tjera të dizajnuara me porosi që prodhohen më shpesh në mënyrë lokale.⁴⁸⁴⁹

Potenciali i inovacionit në këtë kategori produktesh vlerësohet si **mesatar**. Dallueshmëria nxitet kryesisht nga përmirësimet graduale të procesit, duke përfshirë dizajnin dixhital të modeleve, prerjen me CNC të kornizave prej druri dhe shumës, saktësinë e përmirësuar të qepjes dhe arkitekturën modulare të produktit, më shumë sesa nga inovacioni radikal i produktit. Ndërsa tapiceria mbetet intensive në punë, automatizimi selektiv përmirëson qëndrueshmërinë, redukton mbeturinat dhe mundëson një prodhim më të lartë. **Potenciali për qëndrueshmëri** është gjithashtu **mesatar**, duke pasqyruar përmirësimet graduale në efikasitetin e materialeve, përdorimin e shtuar të paneleve druri vendore dhe mundësitë për të përfshirë shumë dhe tekstile të ricikluara. Potenciali **për zëvendësimin e importeve** vlerësohet si **mesatar**, pasi kornizat prej druri mund të sigurohen në mënyrë lokale, por inputet kryesore si tekstilet, shkuma, ngjitësit dhe mekanizmat mbeten kryesisht të importuara, edhe pse shumica e vlerës së prodhimit gjenerohet gjatë transformimit dhe montimit.

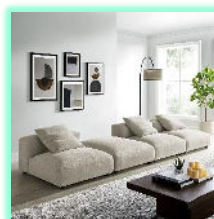
Kutia e Informacionit 10: Llojet Inovative të Produkteve Derivative nën Prodhimin e Mobiljeve të Tjera (NACE Rev. 2: 31.09)

Produktet e klasifikuara nën Prodhimin e Mobiljeve të Tjera (NACE 31.09) demonstrojnë potencial inovativ ku mobiljet shkojnë përtej sendeve bazë shtëpiake drejt **zgjidhjeve të bazuara në sisteme, modulare dhe të orientuara nga performanca**. Inovacioni në këtë kategori është kryesisht inkremental dhe i udhëhequr nga dizajni, duke u përqendruar në optimizimin e procesit, kombinimet e materialeve dhe funksionalitetin, më shumë sesa në ndryshimin radikal të produktit.

1

Sistemet modulare divanesh të tapiciruara (31.09.11)

Divane të dizajnuara me module të ndërrueshme, konfigurime të rregullueshme dhe mbulesa të zëvendësueshme. Këto produkte ofrojnë fleksibilitet në përdorim, transport më të lehtë dhe personalizim për tregjet rezidenciale, të mikpritjes dhe kontraktuale. Vlera krijohet përmes koordinimit të dizajnit, saktësisë në prodhim dhe montimit efikas, më shumë sesa nga inputi i lëndëve të para.



⁴⁸ Agjencia e Statistikave e Kosovës. Të dhënat tregtare.

⁴⁹ Konsultime me palët e interesuara

2	Ulëse për për sektorin e mikpritjes dhe zyrat (31.09.11)	Ulëse të tapiciruara të dizajnuara për të përmbushur standarde më të larta qëndrueshmërie dhe sigurie të kërkuara në hotele, zyra dhe hapësira publike. Inovacioni buron nga konstruksioni i përforcuar i kornizës, shkumë me performancë të lartë dhe pëlhura rezistente ndaj gërvishjeve, duke mundësuar qasje në tregje kontraktuale dhe institucionale me marzh më të lartë. 
3	Komponentë mobiljesh me zgjidhje të integruara tekstili dhe shkumë (31.09.19)	Prodhome ulëse që integrojnë teknika të avancuara tapicerie, shtresa me shkumë dhe tekstile teknike për të përmirësuar rehati, jetëgjatësi dhe estetikë. Këto produkte përfitojnë nga lidhjet e ngushta me sektorin e tekstilit dhe veshjeve dhe lejojnë diferencimin përmes mjeshtërisë, cilësisë së përfundimit dhe dizajnit funksional. 

Vlera e shtuar në prodhim dhe pikat e integrimit vendor

Vlera e shtuar në prodhimin e mobiljeve të tapiciruara, si divanet, përqendrohet në fazat e përpunimit të mëvonshëm më shumë sesa në inputet e lëndëve të para. Zbatimi i dizajnit, cilësia e tapicerisë dhe saktësia e montimit përcaktojnë vlerën dhe çmimin e produktit përfundimtar.

Faza e Zinxhirit të Vlerës	Vlera e Shtuar e Përpunuar (VSH)	Kontributi i VL të llogaritur	Përshtatja e Kosovës
Dizajni dhe specifikimet e produktit	MESATARE	10%	MESATARE
Prodhimi dhe përgatitja e kornizës	MESATARE	15%	TË LARTA
Prerje digjitale & formësim i shkumës	MESATARE	15%	MESATARE
Tapiceri & qepje	I LARTË	25%	I LARTË
Montim	I LARTË	10%	I LARTË
Kontrolli i cilësisë & përputhshmëria	MESATARE	10%	MESATARE
Paketim & logjistikë	ULËT	5%	TË LARTA
Koordinimi i blerësit & shërbimi pas shitjes	MESATARE	10%	MESATARE

Tavola9 . Analiza VSH për mobiljet e tapiciruara NACE Rev. 2: 31.09 Prodhimi i mobiljeve të tjera

Mobiljet e tapiceruara në Kosovë operojnë në segmentin e mesëm-deri-në fund të zinxhirit të vlerës, ku krijimi i vlerës drejtohet kryesisht nga realizimi i dizajnit, cilësia e tapicerisë, precizioni i montimit dhe besueshmëria e prodhimit, më shumë sesa nga inputet e lëndëve të para. Kosova tashmë eksporton divane

në tregjet e BE-së dhe ato rajonale, duke treguar kapacitete të forta prodhuese, fuqi punëtore të kualifikuar dhe lidhje të konsoliduara me blerësit, por segmentet më të larta dhe të markuara të tregut të brendshëm mbeten kryesisht të orientuara nga importi. Nivelet e inovacionit dhe të qëndrueshmërisë në këtë sektor janë mesatare, me përparim që vjen kryesisht nga përmirësimet graduale të proceseve, si dizajni dixhital, prerja me CNC, saktësia e përmirësuar e qepjes dhe konceptet modulare të produkteve. Vlera e shtuar e prodhimit është e përqendruar në fazat e fundit të zinxhirit, veçanërisht në tapiceri, qepje, montim dhe përgatitjen e kornizës, ku Kosova tregon një përshtatje të fortë konkurruese. Rreziku kryesor strategjik qëndron në mbetjen e fokusuar në modelet me specifikime të ulëta dhe të orientuara nga çmimi, gjë që kufizon marzhet, ngadalëson përmirësimin e kapaciteteve dhe rrit ekspozimin ndaj konkurrencës së bazuar në kosto. Zhvendosja e prodhimit drejt divaneve me specifikime më të larta do të mundësonte kapjen e vlerës më të madhe, pozicionim më të fortë në treg dhe zëvendësim më të mirë të importeve si në tregun e eksportit ashtu edhe në atë të brendshëm.

6.3.3.2. Kategoria e Produktit: Prodhimi i punimeve të tjera të marangozërisë dhe montimit të drurit për ndërtim (NACE Rev. 2: 16.23)

Prodhimi i marangozërisë dhe montimit të drurit për ndërtim nën NACE 16.23 përfshin komponentë druri strukturorë dhe gjysmë-strukturorë të përdorur në ndërtimtari, me sistemet e banimit të parapërgatitura që përfaqësojnë një aplikim me vlerë të lartë në zinxhirin e prodhimit. Këto produkte trajtohen si produkte të prejardhura për shkak të integritetit të tyre në sistemet e ndërtimit, varësisë nga prodhimi me precizion të lartë, dhe standardeve të bazuara në performancë, në vend që të bazohen vetëm në përmbajtjen e drurit të papërpunuar.

Në kuadër të kësaj analize, shtëpitë prefablikuara prej druri, përfshirë muret modulare dhe elementët e çatisë, u përdorën si shembuj përfaqësues. Këto produkte marrin vlerë nga prodhimi industrial jashtë vendit të ndërtimit, integrimi i sistemit dhe përputhshmëria me standardet e efikasitetit energjetik dhe sigurisë, duke i pozicionuar ato në segmentin e mesëm-deri-në-fund të zinxhirit të vlerës, ku **vlera e shtuar e prodhimit është ndjeshëm më e lartë** se te druri bazik i prerë ose elementët e marangozërisë.

Potenciali i inovacionit në këtë kategori produktesh vlerësohet si **mesatar**. Inovacioni nxitet kryesisht nga standardizimi i proceseve, përpunimi me CNC, dizajni dixhital dhe teknikat modulare të ndërtimit, më shumë sesa nga materialet e reja. **Potenciali i qëndrueshmërisë është i lartë**, pasi parapërpunimi redukton mbeturinat e ndërtimit, përmirëson efikasitetin e materialeve dhe mundëson kontroll më të mirë të cilësisë krahasuar me ndërtimin në vend. **Potenciali i zëvendësimit të importeve është mesatar**, pasi elementët prej druri mund të përpunohen lokalisht, ndërsa inputet komplementare si sistemet e izolimit, membranat, lidhësit dhe komponentët MEP mbeten kryesisht të importuara.

Kutia e Informacionit 11: Llojet inovative të produkteve derivuese sipas NACE Rev. 2: 16.23

①	Modulet e banimit prej druri të parapërgatitura (16.23.20)	Modulet e prodhuara në fabrikë për mure, dysheme dhe çati që integrojnë drurin strukturor, izolimin, barrierat e avullit dhe kanalet e shërbimeve. Vlera krijohet përmes prodhimit me precizion, kohës së reduktuar të ndërtimit dhe përputhshmërisë me standardet e performancës energjetike.
②	Komponentë druri të inxhinieruar për ndërtim modular (16.23.11)	Trarë strukturorë, panele të kryqëzuara të laminuara dhe grumbullime mbajtëse të ngarkesës që përdoren në ndërtesa banimi dhe komerciale. Këto produkte krijojnë vlerë përmes saktësisë dimensionale, kompatibilitetit të sistemit dhe certifikimit.

3	Komponentë dekorativë dhe precizë nga fletët e furnirës (16.23.13)	Panele muri me bazë furniri, elementë fasadash dhe komponentë dekorativë të brendshëm të përdorur në ambiente banimi, komerciale dhe automjetesh të klasit të lartë. Këto produkte marrin vlerë nga cilësia e sipërfaqes, dizajni dhe integrimi me substrate kompozite, më shumë sesa nga volumi i furnirit.
---	---	--

Vlera e shtuar në prodhim dhe pikat e integritimit vendor

VSH është e përqendruar në përpunimin me makina, montim dhe integrimin e sistemeve, më shumë sesa në furnizimin me drurin e papërpunuar. Pika më e fortë e Kosovës qëndron në aktivitetet e përpunimit të avancuar dhe të mesëm, ku precizioni, puna dhe kontrolli i procesit përcaktojnë vlerën.

Faza e Zinxhirit të Vlerës	Vlera e Shtuar e Prodhimit (VSH)	Kontributi i llogaritur i VL	Përshtatshmëria e Kosovës
Dizajni arkitektonik dhe inxhinieria	MESATARE	15%	MESATARE
Përgatitja dhe kondicionimi i drurit	I LARTË	10%	MESATARE-E LARTË
Prerje CNC & prodhim komponentësh	I LARTË	15%	MESATARE
Asambleja e modulit dhe panelit	MESATARE	25%	I LARTË
Integrimi i sistemit & para-instalimi	MESATARE	10%	MESATARE
Kontrolli i cilësisë & certifikimi	MESATARE	10%	MESATARE
Transporti & instalimi	ULËT	15%	MESATARE

Tabelë10 . Analizë VSH për shtëpi druri të parapërgatitura

6.3.3.3. Kategoria e produktit: Prodhimi i dyshemeve të parketit të montuara (NACE Rev. 2: 16.22)

Prodhimi i parketit sipas NACE Rev. 2: 16.22 përfshin produkte dyshemeje prej druri të inxhinieruar që përdoren në ambiente rezidenciale, komerciale dhe të mikpritjes. Në këtë analizë, parketi me tre shtresa prej druri të inxhinieruar përdoret si produkt derivativ përfaqësues. Ky produkt pozicionohet në segmentin e mesëm-deri-në fund të zinxhirit të vlerës së drurit, ku **vlera e shtuar në prodhim** drejtohet nga **përpunimi me precizion, trajtimi i sipërfaqes dhe përputhshmëria me sistemet**, e jo vetëm nga përmbajtja e drurit të papërpunuar. Parketi me tre shtresa përbëhet nga një shtresë mbrojtëse prej druri të fortë të lidhur me shtresa bërthamore prej druri të butë ose kompozite, duke ofruar stabilitet dimensional, cilësi të qëndrueshme dhe përputhshmëri me sistemet moderne të ndërtimit si ngrohja nën dysheme. Produkti trajtohet si produkt derivativ sepse vlera e tij krijohet përmes inxhinierisë së shtresave, përfundimit të sipërfaqes dhe certifikimit, më tepër sesa përmes përpunimit primar të drurit. Krahasuar me parketin e drurit masiv, parketi inxhinierik lejon efikasitet më të lartë të materialeve dhe performancë më të parashikueshme, gjë që mbështet prodhimin e orientuar drejt eksportit.

Potenciali i inovacionit në këtë kategori produktesh vlerësohet si **mesatar**. Inovacioni nxitet kryesisht nga optimizimi i procesit, profilimi CNC, teknologjitë e përfundimit të sipërfaqes dhe standardizimi i produktit, më shumë sesa nga materialet e reja. **Potenciali i qëndrueshmërisë është i lartë**, pasi parketi tre-shtresor përdor më pak drurin e fortë për metër katror, mundëson përdorimin e drurit të butë me rritje të shpejtë ose substrate të ricikluara, dhe mbështet cikle jetese më të gjata të produktit. **Potenciali i zëvendësimit të importeve është mesatar**, pasi Kosova mund të integrohet fuqishëm në fazat e përpunimit të mëtejshëm, duke vazhduar të importojë trungje ose drurin e papërpunuar pjesërisht kur është e nevojshme.

Kutia e Informacionit 12: Lloji i Produktit Derivativ Inovativ sipas NACE Rev. 2: 16.22

Parquet inxhinierik me tre shtresa (16.22.11)

Dyshemeja me parket tre-shtresor përbëhet nga një shtresë e sipërme prej druri të fortë, një shtresë e mesme stabilizuese (zakonisht prej druri të butë) dhe një shtresë mbështetëse. Vlera e prodhimit krijohet përmes lidhjes me saktësi, profilimit, lëmuarjes dhe trajtimit të sipërfaqes, e jo nga volumi i lëndës së parë. Këto produkte përdoren gjerësisht në ambiente banimi dhe komerciale të klasit të mesëm e të lartë dhe kanë çmime më të larta për shkak të stabilitetit dimensional, pamjes së njëtrajtshme dhe përputhshmërisë me standardet e ndërtimit dhe sigurisë së BE-së.

Faktorët kryesorë të vlerës përfshijnë cilësinë e sipërfaqes, qëndrueshmërinë, sistemet e kyçjes dhe përputhshmërinë me zgjidhjet e ndërtimit me efikasitet energjetik. Në krahasim me dërrasat bazë prej druri masiv, parketi tre-shtresor kap një vlerë të shtuar prodhimi dukshëm më të lartë për metër kub druri.

Vlera e Shtuar në Prodhim dhe pikat e integritetit vendor

Vlera e shtuar në prodhimin e parketit është e përqendruar në përpunimin e mëtejshëm dhe jo në furnizimin me drurin e papërpunuar. Edhe pse integrimi i plotë i furnizimit është teknikisht i mundur, strategjia më e realizueshme dhe më efikase ekonomikisht për Kosovën është të përqendrohet në përpunimin e trungjeve të importuara ose drurit gjysmë të përpunuar në sisteme parketi të përfunduara, ku kapja e vlerës është më e lartë.

Faza e Zinxhirit të Vlerës	Vlera e Shtuar e Prodhimit	Kontributi i VFA-së i llogaritur	Përshtatja e Kosovës
Furnizimi me trungje dhe prerje bazë me sharrë	ULËT	5%	ULËT-MESATARE
Tharje & kondicionim	MESATARE	10%	MESATARE
Prodhimi i bërthamës/blank-ut të inxhinieruar	I LARTË	20%	MESATARE
Punim preciz & profilizim	I LARTË	25%	MESATARE
Përfundimi i sipërfaqes & efektet e dizajnit	TË LARTA	20%	MESATARE
Kontrolli i cilësisë & certifikimi	MESATARE	10%	MESATARE
Paketim & logjistikë	MESATARE	10%	I LARTË

Të dhëna11 . VSH për parketë dyshemeje

6.3.4. Tregjet kryesore të eksportit

Sektori i produkteve prej druri i Kosovës, veçanërisht mobiljet dhe elementët prej druri të parapërgatitur, ka dalë si një nga segmentet më dinamike të eksportit të vendit. Performanca e eksportit midis 2021 dhe 2024 tregon një rritje të fortë dhe të qëndrueshme, e nxitur kryesisht nga prodhimi i mobiljeve (NACE Rev. 2: 31.09) dhe marangozëria e avancuar dhe elementët e ndërtimit të parapërgatitur (NACE Rev. 2: 16.23). Kjo zgjerim pasqyron integrimin në rritje në zinxhirët e vlerës evropiane dhe një ndryshim gradual drejt produkteve me vlerë më të shtuar, të orientuara nga dizajni dhe parapërgatitja.

Marrëveshjet tregtare ofrojnë një kornizë shumë të favorshme për qasjen në treg. Në kuadër të Marrëveshjes së Stabilizimit dhe Asociimit (MSA) midis BE-së dhe Kosovës, CEFTA-s dhe Marrëveshjes së Tregtisë së Lirë me Turqinë, mobiljet prej druri dhe produktet e lidhura hyjnë **pa tarifa doganore** në tregjet kryesore rajonale dhe evropiane. Rregullat e origjinës nuk janë një kufizim detyrues: mobiljet dhe produktet prej druri të parapërpunuara kualifikohen si me origjinë aty ku transformimi i konsiderueshëm, si përpunimi mekanik, montimi, përfundimi ose tapiceria, kryhet në Kosovë. Kjo u lejon prodhuesve të kombinojnë drurin, panelet, tekstilet dhe pajisjet e importuara me përpunimin vendor, duke ruajtur qasjen preferenciale në tregjet e eksportit.

Trendet e eksportit theksojnë një diferencim të qartë në linjat e produkteve. Mobiljet prej druri (HS 9403) u dyfishuan më shumë në vlerë midis 2021 dhe 2024, **duke tejkaluar 43 milionë euro në vitin 2024**. Rritja mbështetet në **Zvicër dhe Gjermani**, me kërkesë shtesë nga **Austria, Belgjika, Italia** dhe tregje të përzgjedhura të CEFTA-s. Mobiljet e tapiceriuara me korniza druri (HS 940161), duke përfshirë divanet dhe kanapeet, u zgjeruan në mënyrë të qëndrueshme në rreth 6.0 milionë euro në vitin 2024, duke konfirmuar pozicionimin konkurrues të Kosovës në segmentet e ulëseve me cilësi të mesme deri të lartë. Eksportet janë të përqendruara **në Zvicër, Gjermani, Belgjikë dhe tregjet rajonale fqinje**.⁵⁰

Ndërtesat druri të parapërgatitura dhe elementët modularë (HS 940610) përfaqësojnë një linjë eksporti me rritje të shpejtë, por më të paqëndrueshme, duke u rritur nga afërsisht **5.9 milionë euro në vitin 2021** në rreth **13.7 milionë euro në vitin 2024**. Gjermania dhe Zvicra dominojnë kërkesën, të cilat plotësohen nga eksportet episodike të bazuara në projekte drejt Shteteve të Bashkuara dhe tregjeve të tjera të treta. Volatiliteti pasqyron natyrën e bazuar në kontrata të ndërtimit me elementë të parapërgatitur, më shumë sesa kufizimet themelore të konkurrueshmërisë. Përkundrazi, parketi dhe produktet e dysHEMEVE prej druri të inxhinieruar (HS 4408) mbeten të specializuara, me eksporte vjetore nën 0,15 milionë euro, të përqendruara në **Zvicër, Francë, Itali dhe vendet fqinje të CEFTA-s**.

Për të gjitha produktet prej druri, tarifat nuk janë një kufizim detyrues. Përkundrazi, qasja në treg përcaktohet kryesisht nga përputhshmëria me kërkesat jotarifore, duke përfshirë rregullat e sigurisë kimike të BE-së (p.sh. ngjitesit, përfundimet dhe emetimet), standardet e sigurisë së produkteve, pritshmëritë e qëndrueshmërisë dhe kërkesat për etiketim. Ndërsa këto kërkesa imponojnë kosto për përputhshmëri, ato po bëhen gjithnjë e më të menaxhueshme për prodhuesit e Kosovës me marrëdhënie të vendosura eksporti, veçanërisht në mobilje dhe sisteme të parapërgatitura.

Në përgjithësi, **Zvicra dhe Gjermania** shfaqen si tregje ankore strukturisht të favorshme për eksportet e drurit me vlerë të shtuar, duke kombinuar kërkesë të fortë, segmente çmimesh premium dhe mjedise rregullatore të parashikueshme. **Austria dhe vendet e Beneluksit** ofrojnë mundësi plotësuese për mobilje me orientim dizajni, ndërsa tregjet e CEFTA-s, veçanërisht **Shqipëria dhe Maqedonia e Veriut**, mbeten të rëndësishme për thithjen e volumit, zbutjen e prodhimit dhe stabilitetin e rrjedhës së parave. Tregjet projekt-bazuara jashtë Evropës, si Shtetet e Bashkuara, ofrojnë mundësi selektive për fitim më të madh, por duhet të trajtohen si destinacione oportuniste dhe jo si ato kryesore.

Performanca e eksportit të produkteve prej druri tregon aftësinë e Kosovës për të shfrytëzuar marrëveshjet tregtare dhe kapacitetet prodhuese nga faza e mesme deri në atë përfundimtare për të konkurruar në segmente tregu me vlerë më të lartë. Përmirësimi i vazhdueshëm në dizajn, cilësinë e përfundimit, certifikimin dhe përputhshmërinë me kërkesat e qëndrueshmërisë do të jetë thelbësor për të ruajtur rritjen dhe për të reduktuar ekspozimin ndaj konkurrencës së bazuar në çmim.

⁵⁰ Agjencia e Statistikave e Kosovës. Të dhënat e tregtisë

Renditje	Destinacioni	Arsyetimi për Avantazhin	Kosto-përfitim & Elastikit
1	Zvicër (EFTA)	Tregu me vlerën më të madhe; pozicionim premium; kërkesë e lartë për mobilje dhe druri të parapërgatitur; tarifa zero; histori e provuar eksporti	Përfitim shumë i lartë / Kosto mesatare; elasticitet i ulët
2	Gjermania	Kërkesë e madhe dhe e larmishme; tregu i vetëm i BE-së; tarifa zero në kuadër të SAA; orientim i fortë drejt qëndrueshmërisë	Përfitim i lartë / Kosto mesatare për përputhje; elasticitet i ulët–mesatar
3	Austria & Beneluksi	Tregje të orientuara drejt dizajnit; afërsi logjistike; standarde të ngjashme me Gjermaninë	Përfitim mesatar–i lartë / Kosto mesatare; elasticitet mesatar
4	Shqipëria & Maqedonia e Veriut (CEFTA)	Kërkesë voluminoze; NTM minimale; lidhje të forta rajonale	Përfitim mesatar / Kosto e ulët; elasticitet i lartë
5	Shtetet e Bashkuara (nishë/projekt)	Porosi oportuniste për prefabrikime dhe mobilje; jashtë FTA; kosto më të larta logjistike	Përfitim selektiv / Kosto e lartë; elasticitet i lartë

Tabelë12 . Destinacionet e eksportit të renditura

6.3.5 Modeli i Investimit

Tranzicioni drejt VSH më të lartë në parkete, shtëpi druri të parapërgatitura dhe sisteme divanesh ndjek një logjikë koherente për përmirësim: të gjithë sektorët (me përjashtim të parketit) janë tashmë të vendosur brenda bazës prodhuese të Kosovës, megjithatë krijimi i vlerës mbetet i kufizuar nga automatizimi i pamjaftueshëm, integrimi digjital i pamjaftueshëm dhe diferencimi relativisht i dobët në segmentet e tregut me vlerë më të lartë.

Një veçori kryesore e përbashkët në të tre kategoritë e produkteve është **rëndësia e investimeve të synuara të kapitalit**, megjithëse shkalla dhe qëllimi ndryshojnë ndjeshëm. Në *prodhimin e parketit*, vetë produkti është tashmë relativisht i avancuar, dhe përmirësimi ka të bëjë kryesisht me përmirësimin e saktësisë, efikasitetit dhe cilësisë së përfundimit. Investimet përqendrohen në prerje CNC, profilim dhe linja të automatizuara për përfundim, duke mundësuar dizajne më komplekse dhe cilësi të qëndrueshme të produktit. Investimi i nevojshëm është i moderuar, zakonisht në intervalin 250,000–500,000 €, dhe synon kryesisht modernizimin e parkut të makinerive më shumë sesa transformimin e të gjithë sistemit të prodhimit. Tek *sistemet e divaneve*, nevojat për investime janë po ashtu të moderuara, por më të diversifikuara. Këtu, përmirësimi i VSH-së varet nga përmirësimi i aftësive të dizajnit, proceseve të përfundimit dhe standardizimit të prodhimit. Investimet në mjetet CAD/3D, teknologjitë e përfundimit si kabinat e spërkatjes, dhe sistemet gjysmë-automatike të prerjes u mundësojnë firmave të kalojnë nga mobiljet standarde drejt produkteve të personalizuar dhe me cilësi më të lartë. Ndërsa shkalla financiare është e krahasueshme me parketin, ndikimi është më strategjik, pasi u lejon firmave të pozicionohen përsëri drejt tregjeve të orientuara nga dizajni dhe eksporti. *Prodhimi i punimeve druri dhe montimi për ndërtues të tjerë* (p.sh. module banimi prej druri të parapërgatitura), në kontrast, kërkon një përmirësim më sistematik dhe me intensitet kapital. Kalimi drejt një VSH më të lartë përfshin dixhitalizimin dhe automatizimin e të gjithë procesit të prodhimit, nga dizajni arkitektonik deri te fabrikimi dhe montimi. Investimet përfshijnë makineri CNC me integrim CAD/CAM, sisteme të automatizuara për montimin e paneleve dhe mjete për rrjedhën dixhitale të punës. Megjithëse nivelet e investimeve janë rreth 1 milion euro, transformimi është i

konsiderueshëm, pasi zhvendos prodhimin drejt sistemeve ndërtimore të integruara plotësisht dhe me performancë të lartë. Kështu, ndërsa të tre sektorët varen nga investimet në makineri, parketi fokusohet në fitimet graduale të efikasitetit, divanet në përmirësimin e dizajnit dhe përfundimit, dhe banesat e parapërgatitura në transformimin e prodhimit nga fillimi në fund.

Një veçori e dytë e përbashkët është rëndësia në rritje e zhvillimit të aftësive, megjithëse natyra e aftësive të kërkuara ndryshon. Tek *parketi*, mungesat e aftësive janë relativisht të kufizuara dhe të përqendruara rreth automatizimit, operimit CNC dhe kontrollit dixhital të cilësisë, duke mbështetur një prodhim më të saktë dhe më fleksibël. Në prodhimin e divaneve, aftësitë luajnë një rol më të gjerë, pasi vlera më e lartë varet nga një kombinim i aftësive në dizajn, prodhim, përfundim dhe zhvillim produkti, duke përfshirë modelimin CAD/3D dhe pozicionimin e produktit të orientuar drejt tregut. Tek *shtëpitë e para-fabrikuar*, kërkesat për aftësi janë më të avancuara dhe multidisiplinore. Vlera më e lartë e shtuar varet nga aftësitë në dizajnin arkitektonik, integrimin BIM/CAD, planifikimin e prodhimit dhe fabrikimin e automatizuar, duke pasqyruar kompleksitetin e sistemit të produktit. Modeli i përbashkët është i qartë: ndërsa të tre sektorët kërkojnë përmirësimin e aftësive, parketi është kryesisht teknik, divanet kombinojnë aftësi teknike dhe krijuese, dhe shtëpitë e para-fabrikuar kërkojnë aftësi të integruara inxhinierike dhe koordinim dixhital.

Dallimet midis kategorive të produkteve bëhen më të theksuara kur merret parasysh **roli i inputeve dhe rrjeteve të furnizuesve**. Tek parketi, struktura e inputeve është relativisht e qëndrueshme. Druri me cilësi të lartë tashmë sigurohet nga furnizues të vendosur në vende si Kroacia dhe Austria, dhe kalimi drejt VSH-së nuk kërkon materiale thelbësisht të reja. Prandaj, fokusi është në përmirësimin e përpunimit më shumë sesa në transformimin e inputeve. Tek sistemet e divaneve, inputet bëhen një nxitës kyç i krijimit të vlerës. Produktet me vlerë më të lartë kërkojnë pëlhura premium, shkumë, ngjithës dhe aksesore, shumë prej të cilave duhet të importohen. Si rezultat, përmirësimi varet nga krijimi i marrëdhënieve më të besueshme dhe të standardizuara me furnizuesit, duke siguruar cilësi të qëndrueshme dhe duke mundësuar diferencimin e produktit. Ndërtimi me elementë të parapërgatitur qëndron midis këtyre dy ekstremeve, por me një kompleksitet më të madh. Ai kërkon një gamë të gjerë të materialeve hyrëse, duke përfshirë drurin strukturor, izolimin, mbështjelljet, dritaret dhe komponentët teknikë, shumë prej të cilëve duhet të përmbushin standarde të rrepta performancë dhe sigurohen ndërkombëtarisht. Kjo e bën menaxhimin e furnizuesve një funksion strategjik, pasi cilësia e produktit varet nga integrimi i shumë komponentëve me performancë të lartë. **Në krahasim me parketin dhe divanet, ndërtimi me elementë të parapërgatitur është më i varuri nga zinxhirët e furnizimit të koordinuar dhe me cilësi të lartë.**

Rëndësia e certifikimit dallon më tej kategoritë e produkteve. Tek parketi, certifikimi nuk është një kufizim i madh, pasi sigurimi i cilësisë është kryesisht i integruar në standardet e furnizuesit. Tek sistemet e divaneve, certifikimi bëhet më i rëndësishëm në kontekstin e tregjeve të eksportit dhe sigurimit të cilësisë, por mbetet dytësor krahasuar me dizajnin dhe cilësinë e lëndës së parë. Në ndërtimin me elementë të parapërgatitur, megjithatë, certifikimi është qendror. Përputhshmëria me CE, standardet e drurit strukturor, rregulloret e performancës së energjisë dhe kërkesat për sigurinë nga zjarri është thelbësore për qasjen në treg dhe performancën e produktit. Kjo e bën ndërtimin me elementë të parapërgatitur sektorin më të orientuar nga standardet dhe më intensiv në përputhshmëri nga tre sektorët.

Nëse trajtohen këto fusha investimi, të tre kategoritë e produkteve kanë potencial të fortë për të rritur krijimin e vlerës vendore dhe për të forcuar pozicionin e tyre në tregjet e eksportit. Procesi i përmirësimit nuk kërkon një ndryshim radikal strukturor, por më tepër një thellim sistematik të kapaciteteve ekzistuese, duke i mundësuar ndërmarrjet të kalojnë nga prodhimi standard drejt produkteve më të diferencuara, me cilësi më të lartë dhe të orientuara nga vlera.

6.4. Përfundime ndërkategorike

Në të gjitha kategoritë e produkteve të analizuar, potenciali i përpunimit të Kosovës është i përqendruar në fazat e prodhimit të mesëm dhe të fundit, ku krijimi i vlerës varet nga thellësia e përpunimit, integrimi i sistemeve, certifikimi dhe pozicionimi në treg, e jo vetëm nga nxjerrja e lëndës së parë. Megjithatë, natyra e inovacionit dhe konkurrueshmërisë ndryshon ndjeshëm nëpër kategori, duke kërkuar rrugë të ndryshme për përpunim.

Në produkte të përpunuara bujqësore verë dhe shumicën e produkteve prej druri, vlera e shtuar e prodhimit gjenerohet kryesisht përmes optimizimit të procesit, përmirësimit të cilësisë, paketimit, markimit dhe përputhshmërisë me standardet e blerësit. Inovacioni në këto sektorë është kryesisht inkremental dhe i orientuar nga tregu, duke u përqendruar në zhvillimin e recetave, teknikat e ruajtjes, përfundimin e sipërfaqeve, modularizimin dhe rafinimin e dizajnit. Këto rrugë janë të përshtatshme me profilin e fuqisë punëtore dhe kufizimet e kapitalit të Kosovës dhe lejojnë përmirësimin pa një intensitet të lartë të Hulumtimeve dhe Zhvillimit (H&Z). Në këto kategori, pengesat kryesore janë shkalla, qëndrueshmëria, kapaciteti i certifikimit dhe qasja në tregjet e eksportit me vlerë më të lartë, më shumë sesa realizueshmëria teknologjike.

Përkundrazi, **montimi i avancuar i strukturave druri për ndërtim** përfaqëson një rrugë të veçantë për përmirësim, në të cilën inovacioni udhëhiqet kryesisht nga teknologjia dhe inxhinieria. Konkurrueshmëria në këtë kategori varet nga kërkimi dhe zhvillimi (H&Z), dizajni i sistemit, testimi i performancës dhe përputhshmëria me standardet teknike të rrepta, veçanërisht ato që lidhen me izolimin termik, hermetizmin, performancën akustike, qëndrueshmërinë dhe kompatibilitetin e sistemit. Ndryshe nga marangozëria tradicionale ose prodhimi i mobiljeve, krijimi i vlerës në marangozërinë e avancuar përcaktohet nga aftësia për të zhvilluar dhe certifikuar sisteme të integruara ndërtimi, duke pozicionuar sektorin më afër prodhimit me intensitet të lartë njohurish. Përmirësimi i qëndrueshëm, prandaj, kërkon investime në kapacitetet inxhinierike, infrastrukturën e testimit dhe zhvillimin e aplikuar të produkteve.

Një veçori strukturore e përbashkët në të gjitha kategoritë është rëndësia në rritje e **konvergjencës së materialeve dhe proceseve**. Produktet që më parë perceptoheshin si me material të vetëm ose me kompleksitet të ulët, të tilla si përgatitjet ushqimore, parketet, mobiljet, elementët e marangozërisë, ose vera, janë zhvilluar në rezultate me shumë hyrje dhe të orientuara nga sistemi. Në përpunimin agro-industrial, vlera krijohet përmes integritet të inputeve bujqësore me paketimin, teknologjitë e ruajtjes, sistemet e certifikimit dhe markimin. Tek produktet prej druri dhe elementët e ndërtimit, konkurrueshmëria varet gjithnjë e më shumë nga kombinimi i drurit me metale, kimikate, kompozite, sisteme izolimi dhe procese prodhimi dixhital. Tek vera, diferencimi nxitet nga vinifikimi i kontrolluar, vjetërimi, paketimi, certifikimi dhe integrimi me turizmin, më shumë sesa vetëm nga prodhimi i rrushit.

Zëvendësimi i importeve dhe përmirësimi i eksporteve janë të lidhura ngushtë në të gjitha sektorët e analizuar. Në produkte të përpunuara bujqësore dhe verë, Kosova vazhdon të importojë produkte të përfunduara me vlerë më të lartë për shkak të kërkesës së lartë vendore. Në produktet prej druri dhe mobilje, Kosova tashmë ka demonstruar performancë të fortë eksporti në tregjet e BE-së dhe EFTA-s ku përpunimi i mëtejshëm dhe kapacitetet e dizajnit janë të zhvilluara mirë. Kjo konfirmon se mundësia e përmirësimit është specifike për fazën dhe jo për sektorin: kur ndërmarrjet kontrollojnë fazat e përpunimit të mëtejshëm dhe ato në nivel sistemi, kapja e vlerës rritet ndjeshëm.

Kornizat e politikave tregtare ofrojnë një mjedis të jashtëm të favorshëm në të gjitha kategoritë. **Tarifat zero** nën CEFTA, Marrëveshjen e Asociimit të Përkohshëm (MSA) midis BE-së dhe Kosovës, marrëveshjet e EFTA-s dhe Marrëveshja e Tregtisë së Lirë me Turqinë heqin barrierat tarifore, ndërsa rregullat e origjinës përgjithësisht mbështesin krijimin e vlerës vendore edhe kur përdoren inpute të importuara. Si rezultat, masat jotarifore, certifikimi, testimi, përputhshmëria me kërkesat e qëndrueshmërisë dhe kërkesat e blerësit

përbëjnë pragjet kryesore të konkurrueshmërisë, veçanërisht për punimet e avancuara të drurit dhe produktet ushqimore e verë të orientuara drejt eksportit.

Analiza tregon se strategjia e përmirësimit industrial të Kosovës duhet të diferencohet sipas intensitetit të inovacionit. Për përpunimin agro-industrial, verën dhe shumicën e produkteve prej druri, prioritetet janë zgjerimi i përpunimit të mëtejshëm, forcimi i certifikimit dhe markimit, dhe përmirësimi i qasjes në treg. Për ndërtimin e avancuar të mobiljeve druri, përmirësimi kërkon mbështetje të synuar për kapacitetin inxhinierik, kërkimin dhe zhvillimin e aplikuar, infrastrukturën e testimit dhe zhvillimin e produkteve në nivel sistemi. Përputhja e instrumenteve të politikave me këto profile të ndryshme të inovacionit është thelbësore për kalimin nga konkurrueshmëria e bazuar në vëllim drejt një rritjeje të qëndrueshme industriale të orientuar nga vlera.

**POLITIKAT DHE
NDËRHYRJET DREJT
KUSHTEVE TË FAVORSHME
KORNIZË**

7

7. Politikat dhe ndërhyrjet drejt kushteve të favorshme kornizë

Rekomandimet dhe ndërhyrjet politike synojnë përmirësimin e kushteve kornizë për **promovimin e zëvendësimit të importeve dhe produkteve me vlerë të shtuar, veçanërisht duke adresuar kufizimet kryesore të detyrueshme**. Rekomandimet e mëposhtme politike nuk duhet të kuptohen si një grup masash individuale ose të pavarura. Përkundrazi, ato janë kryesisht të ndërlidhura dhe duhet të zbatohen si pjesë e një qasjeje gjithëpërfshirëse. Shumë nga këto rekomandime përputhen plotësisht ose pjesërisht me masat e përfshira në planin e aktivitetit të SZHIMB -it, i cili po zhvillohet aktualisht nga MINT. Në disa raste, ato plotësojnë dhe forcojnë më tej këto masa.

Rekomandimet e politikave janë strukturuar sipas një logjike sekuenciale dhe të ndërlidhur që pasqyron rrugën tipike të transformimit të ndërmarrjeve drejt VSH-së dhe përdorimit më të madh të lëndëve të para vendore. Së pari, bizneset duhet të kuptojnë **rëndësinë strategjike dhe përfitimet ekonomike të rritjes së përdorimit të lëndëve të para vendore dhe kalimit drejt prodhimit të orientuar nga VSH**. Pasi të jetë krijuar kjo ndërgjegjësim, qasja në njohuritë dhe aftësitë e duhura (sidomos në lidhje me mënyrën e zbatimit të këtyre ndryshimeve në praktikë) bëhet thelbësore.

Duke qenë se shumica e ndërmarrjeve janë të vogla dhe nuk kanë kapacitete të mjaftueshme të brendshme, **promovimi i bashkëpunimit dhe partneriteteve përgjatë zinxhirëve të vlerës përkatës** (me kë) është një hap tjetër kritik. Qasjet bashkëpunuese u mundësojnë ndërmarrjeve të ndajnë rreziqet, të bashkojnë burimet dhe të zhvillojnë së bashku zgjidhje të reja që do të ishte e vështirë t'i arrinin individualisht. Më pas, përmirësimi i qasjes në financa dhe mekanizmat për reduktimin e rrezikut të aktiviteteve inovative dhe investimore janë të nevojshëm për t'i kthyer qëllimet në veprime konkrete.

Së fundi, pasi të jenë zhvilluar produktet e avancuara, **komericializimi efektiv** bëhet thelbësor. Prandaj, mbështetja për qasjen në treg dhe promovimin e eksportit përfaqëson bllokun e fundit ndërtues të qasjes gjithëpërfshirëse politike të paraqitur në këtë kapitull. Së bashku, këto rekomandime formojnë një kornizë të integruar të krijuar për të udhëhequr ndërmarrjet nga ndërgjegjësimi dhe ndërtimi i kapaciteteve, përmes inovacionit dhe investimeve, deri te hyrja e suksesshme në treg.

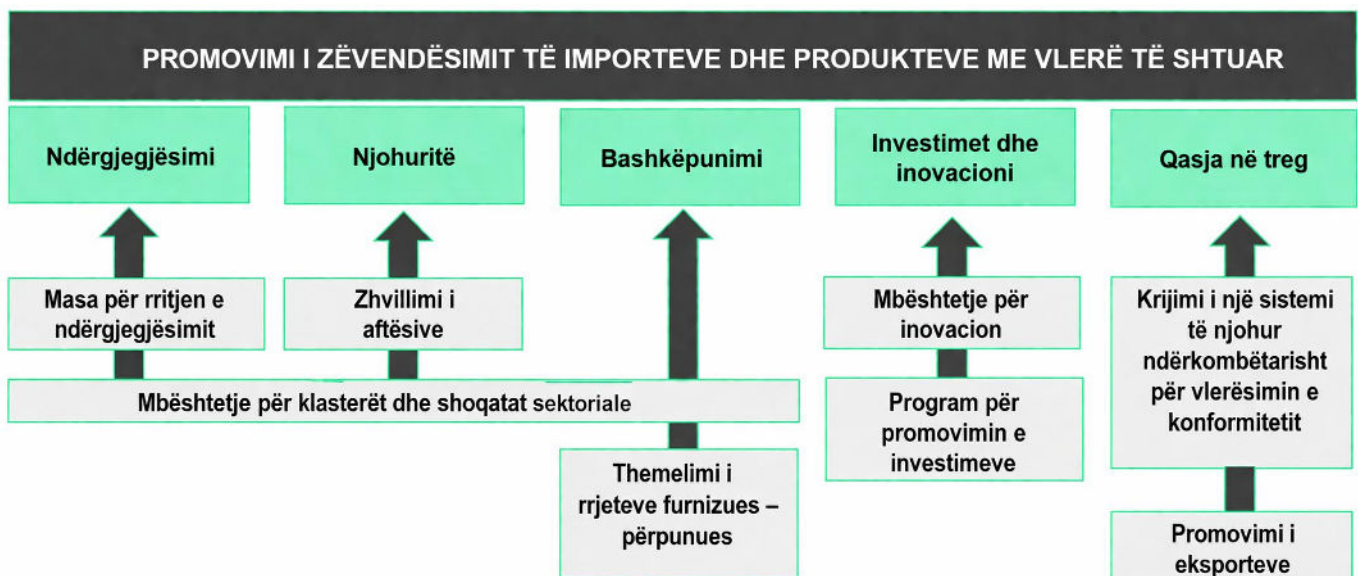


Figura5 . Portofoli i ndërhyrjeve për të rritur shfrytëzimin e burimeve natyrore dhe të mallrave me vlerë të shtuar të lartë në Kosovë

7.1. Rekomandimi 1: Masa për rritjen e ndërgjegjësimit për të promovuar shfrytëzimin e burimeve natyrore dhe produkteve me vlerë të shtuar më të lartë

	Rekomandimi 1: Masa për rritjen e ndërgjegjësimit për të promovuar shfrytëzimin e burimeve natyrore dhe produkteve me vlerë të shtuar më të lartë
Arsyetimi	Nga perspektiva e një prodhuesi, rritja e përdorimit të burimeve natyrore vendore ose kalimi drejt produkteve me vlerë të shtuar më të lartë përfshin rreze të perceptuara komerciale dhe operative. Përfitimet e mundshme nuk janë menjëherë të dukshme për shumë kompani lokale, të cilat shpesh mbështeten në rutinat e vendosura të prodhimit, marrëdhëniet afatgjata me furnizuesit dhe specifikimet fikse të produkteve të përcaktuara nga klientët ekzistues. Si rezultat, kompanitë shpesh nënvlerësojnë mundësitë strategjike që lidhen me kalimin drejt prodhimit me vlerë të shtuar më të lartë. Megjithatë, në shumë raste, orientimi drejt VSH-së nuk është opsional, por një rrugë kritike për të ruajtur konkurrueshmërinë në tregjet rajonale dhe ndërkombëtare gjithnjë e më kërkuese.
Qëllimet	Qëllimi është të zbatohen masa specifike për ngritjen e ndërgjegjësimit për kategori produktesh që demonstrojnë qartë pse përdorimi më i madh i burimeve natyrore vendore dhe/ose tranzicioni drejt produkteve me vlerë të shtuar më të lartë mund të gjenerojë përfitime të prekshme për biznesin. Këto përfitime përfshijnë uljen e kostove të lëndëve të para, uljen e barrëve administrative për shkak të më pak kërkesave për import, përmirësimin e marzheve të fitimit përmes shtimit të vlerës në prodhim, dhe qasjen në segmente të reja klientësh dhe tregje.
Qasja e zbatimit	Për të rritur ndërgjegjësimin mbi përmirësimin e shfrytëzimit të burimeve natyrore dhe prodhimin e orientuar nga VSH, skena institucionale ekzistuese – veçanërisht dhomat e tregtisë dhe shoqatat industriale – duhet të mobilizohet si shumëzues qendrorë të narrativës së VSH. Për shkak të afërsisë së tyre me grupet e synuara industriale, këto organizata janë mirë të pozicionuara për të formësuar perceptimet, prioritetet strategjike dhe diskursin e biznesit në ato sektorë ku përdorimi i shtuar i burimeve lokale dhe prodhimi me vlerë të shtuar më të lartë janë më të rëndësishëm. Prandaj, ato duhet të kenë një mandat formal për të vepruar si komunikues strategjikë. Aktivitetet për rritjen e ndërgjegjësimit mund të përfshijnë ngjarje tematike, dokumente qëndrimi, dokumentacion mbi praktikën e mira dhe deklarata publike të lëshuara nga këto institucione mbështetëse për të sensibilizuar palët e industrisë për arsyetimin ekonomik të përmirësimit të orientuar drejt vlerës së shtuar bruto. Instrumentet shtesë duhet të përfshijnë matjen e performancës me standarde (benchmarking) dhe analiza krahasuese që bëjnë të dukshme dhe të matshme avantazhet e furnizimit lokal dhe krijimit të vlerës më të lartë. Rastet e suksesshme të biznesit dhe modelet shembullore mund të përhapen përmes publikimeve, forumeve të biznesit, konferencave teknike dhe partneriteteve të synuara me mediat, në mënyrë që të theksohen si rreziqet ashtu edhe mundësitë e lidhura me përmirësimin e zinxhirit të vlerës. Dhomat dhe shoqatat e përzgjedhura duhet gjithashtu të shërbejnë si organizuese të dialogut strategjik. MINT-i mund të organizojë së bashku tryeza të nivelit të lartë të industrisë dhe konferenca kombëtare me dhomat e tregtisë, shoqatat industriale dhe

palët e tjera të interesuara, duke u fokusuar shprehimisht në pozicionimin në zinxhirin e vlerës dhe modernizimin e industrisë. Këto forume duhet të bashkojnë drejtuesit e bizneseve, ministritë dhe partnerët ndërkombëtarë dhe të sigurojnë që furnizimi lokal me lëndë të para dhe zhvillimi i VSH-së të mbeten pika të përhershme në agjendën e politikës ekonomike. Qëllimi nuk është trajnimi teknik, por vëmendje e qëndrueshme dhe e dukshme si nga sektori publik ashtu edhe nga ai privat.

Në këtë mënyrë, ndërhyrja mbështet transformimin strukturor, rrit krijimin e vlerës vendore dhe kontribuon drejtpërdrejt në objektivat kombëtare të diversifikimit industrial, të eksportit dhe ekonomik.

PIKË REFERIMI E PRAKTIKËS SË MIRË

Dhoma e Tregtisë së Maqedonisë së Veriut (Maqedonia e Veriut):

Një shembull i mirë benchmarking-u mund të gjendet në Maqedoninë e Veriut midis viteve 2018 dhe 2022, kur Dhoma e Tregtisë së Maqedonisë së Veriut (CCNM), së bashku me asociacionet sektoriale të biznesit, nisi një përpjekje të strukturuar për të ripozicionuar konkurrueshmërinë industriale rreth vlerës së shtuar bruto (VSH) dhe përmirësimit të zinxhirit të vlerës.

Kjo nismë ishte ngushtë e lidhur me pjesëmarrjen e vendit në procesin e Strategjisë së Specializimit të Mençur të BE-së, e cila kërkonte nga Maqedonia e Veriut të identifikojë sektorë prioritarë dhe të kalojë nga prodhimi i bazuar në kosto drejt aktiviteteve me vlerë më të lartë. Brenda këtij kornize, Dhoma zhvilloi një platformë dialogu biznesi si një forum të përhershëm për rritjen e ndërgjegjësimit dhe diskutimin strategjik. Që nga viti 2019 e tutje, Dhoma organizoi një seri forumesh të nivelit të lartë industrial dhe tryezash të rrumbullakëta sektoriale të përqendruara në sektorët kryesorë të prodhimit, si komponentët automobilistikë, përpunimi i metaleve dhe prodhimi i avancuar. Këto ngjarje, me qëllim, e riformësuan konkurrueshmërinë larg pagave të ulëta dhe nënkontraktimit bazik, duke u përqendruar në pozicionimin në zinxhirin e vlerës, certifikimin, diferencimin e produkteve dhe integrimin e sistemeve. Në vend që të ofronte trajnime teknike, diskutimet ishin të synuara për CEO-të dhe menaxherët e lartë dhe trajtonin pyetje strategjike të tilla si:

Paralelisht me këto platforma dialogu, Dhoma prodhoi raporte publike dhe parashikime sektoriale që theksonin hendekun midis Maqedonisë së Veriut dhe ekonomive të ngjashme në aspektin e sofistikimit të eksportit dhe krijimit të vlerës së brendshme. Këto publikime u shpërndanë përmes mediave të biznesit, buletineve të Dhomës dhe konferencave kombëtare, duke krijuar një pikë referimi të përbashkët për përmirësimin industrial në debatin publik. Një element veçanërisht me ndikim ishte fushata e dukshmërisë së Dhomës për modelet e brendshme. Midis viteve 2020 dhe 2022, kompani të përzgjedhura që kishin kaluar me sukses nga montimi i thjeshtë në prodhim të certifikuar dhe prodhim të orientuar drejt eksportit u prezantuan në ngjarje kombëtare të Dhomës dhe në gazetatat e biznesit. Këto kompani u prezantuan si shembuj konkretë të mënyrës se si lëvizja përgjatë zinxhirit të vlerës çoi në marzhe më të larta, kontrata më të qëndrueshme dhe partneritete më të forta ndërkombëtare. Kjo krijoi presion nga bashkëmoshatarët brenda komuniteteve industriale dhe ndihmoi në zëvendësimin e narrativës së "vendndodhjes së prodhimit të lirë" me atë të "furnizuesit industrial të besueshëm".

Rasti i Maqedonisë së Veriut tregon se dhomat e tregtisë dhe shoqatat industriale mund të ndikojnë në përmirësimin industrial pa ofruar trajnime teknike ose stimuj financiarë. Duke vepruar si organizatorë, komunikues dhe përcaktues të agjendës, ata mund të rishikojnë mënyrën se si firmat kuptojnë konkurrueshmërinë dhe të krijojnë një narrativë kombëtare të përbashkët rreth krijimit të vlerës. Për Kosovën, një qasje e ngjashme mund të zbatohet përmes dialogeve të strukturuar sektoriale, raporteve publike të krahasimit të performancës dhe promovimit sistematik të historive të suksesit të përmirësimit vendor – duke e ngulitur VSH-në si një koncept qendror si në strategjinë e biznesit ashtu edhe në debatin mbi politikën industriale.

7.2. Rekomandimi 2: Zhvillimi i aftësive

	Rekomandimi 2: Zhvillimi i aftësive
Arsyetimi	Ka një mungesë të konsiderueshme të punëtorëve të kualifikuar si në anën e furnizimit me lëndë të para, ashtu edhe në anën e prodhimit me vlerë të shtuar të lartë. Në anën e furnizimit, ekzistojnë ende boshte njohurish lidhur me sasitë, standardet e cilësisë dhe kërkesat infrastrukturore të burimeve natyrore të nevojshme për prodhuesit dhe përpunuesit. Në anën e përpunimit, ndryshimi i burimit të lëndëve të para (për shembull, nga furnizues të huaj në furnizues vendorë) kërkon kompetenca të reja. Po ashtu, prodhimi i produkteve me vlerë më të shtuar të lartë kërkon ekspertizë shtesë të lidhur me specifikimet teknike, kërkesat e tregut dhe proceset e prodhimit. Sistemi kombëtar i arsimit dhe trajnimit aktualisht nuk është në gjendje të sigurojë mjaftueshëm punëtorë të kualifikuar brenda një kohe të shkurtër. Edhe me përpjekje të shtuar për të modernizuar kurrikulat dhe për të përmirësuar infrastrukturën e qendrave të trajnimit profesional dhe universiteteve, rezultatet do të duan kohë për t'u materializuar. Për më tepër, mbetet e pasigurt në çfarë mase këto institucione mund të ofrojnë aftësitë e larta të specializuara dhe mbështetjen praktike të kërkuar nga kompanitë që po kalojnë drejt prodhimit me vlerë të shtuar më të lartë.
Qëllimet	Qëllimi i ndërhyrjes së propozuar është të lehtësojë qasjen në njohuritë thelbësore teknike dhe menaxheriale për kompanitë që synojnë të rrisin përdorimin e burimeve natyrore vendore ose të avancojnë më tej në zinxhirë të caktuar vlerës përmes prodhimit të orientuar nga VSH. Dija e nevojshme tashmë ekziston brenda vendit, por është e fragmentuar dhe jo lehtësisht e qasshme për firmat. Për më tepër, trajnimi i fuqisë punëtore është i kushtueshëm dhe lidhet me rreziqe biznesi, veçanërisht për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme. Prandaj, trajnimi ka edhe një dimension financiar që i dekurajon kompanitë, veçanërisht firmat më të vogla, të investojnë mjaftueshëm në zhvillimin e aftësive të punonjësve të tyre.
Qasja e zbatimit	Për të adresuar boshllëqet e aftësive në një mënyrë fleksibël dhe të orientuar nga kërkesa, duhet të prezantohet një Skemë Kuponësh për Aftësitë si një instrument qendror për të mbështetur kompanitë në fitimin e kompetencave teknike dhe menaxheriale të nevojshme për prodhimin me vlerë të shtuar më të lartë dhe përdorimin e shtuar të burimeve natyrore vendore. Në kuadër të kësaj skeme, kompanitë e kualifikuara do të marrin kuponë që mund të përdoren për të blerë shërbime trajnimi dhe këshillimi nga ofrues të akredituar, të tillë si qendrat e trajnimit profesional, universitetet, institucionet private të trajnimit, ose ekspertë të kualifikuar të industrisë. Beneficiantët kryesorë do të jenë furnizuesit dhe prodhuesit, të cilët mund të marrin mbështetje këshilluese për hartimin e planeve të brendshme të zhvillimit të aftësive, si dhe ndihmë financiare për masat e trajnimit përmes kuponëve të trajnimit. Kuponët do të synojnë kategoritë prioritare të produkteve dhe zinxhirët e vlerës ku përmirësimi drejt VSH më të lartë dhe shfrytëzimi i burimeve vendore është strategjikisht i rëndësishëm.

Sistemi i kuponëve duhet të përqendrohet në kompetenca praktike dhe të aplikuara, duke përfshirë:

- aftësi teknike të lidhura me përpunimin dhe kërkesat e cilësisë së lëndëve të para vendore,
- aftësi prodhimi dhe inxhinierie për produkte me vlerë të shtuar më të lartë,
- njohuri mbi standardet, certifikimin dhe kërkesat e tregut, dhe
- aftësi menaxheriale të lidhura me planifikimin e prodhimit, menaxhimin e cilësisë dhe integrimin e zinxhirit të vlerës.

Duke lejuar kompanitë të zgjedhin ofruesit e trajnimit sipas nevojave të tyre specifike, skema siguron që zhvillimi i aftësive të jetë i orientuar nga tregu dhe jo i nxitur nga oferta. Kjo qasje gjithashtu e bën ekspertizën kombëtare ekzistuese më të dukshme dhe të qasshme, duke ndihmuar në mobilizimin e njohurive të copëtuara që tashmë janë të pranishme brenda vendit. Megjithatë, zgjedhja e ofruesve ndërkombëtarë të trajnimit dhe ekspertëve do të jetë gjithashtu e pranueshme. Për të reduktuar barrierat financiare dhe rrezikun për kompanitë - veçanërisht NMVM-të - kuponat duhet të mbulojnë një pjesë të konsiderueshme të kostove të trajnimit, duke kërkuar një kontribut modest bashkëfinancimi nga kompanitë për të siguruar angazhimin dhe përshtatshmërinë. Mund të jepet qasje me përparësi për kompanitë që demonstrojnë një plan konkret për t'u zhvendosur drejt prodhimit me vlerë të shtuar më të lartë (VSH) ose përdorimit të shtuar të lëndëve të para vendore.

Së fundi, Skema e Kuponeve për Aftësitë duhet të dizajnohet si një instrument i shpejtë dhe fleksibël me procedura administrative të thjeshtuara dhe cikle të shkurtra miratimi, duke i mundësuar kompanive të përgjigjen shpejt ndaj kërkesave në ndryshim për aftësi përgjatë zinxhirëve të tyre të vlerës. Skema duhet të mbulojë 70% të kostove të pranueshme për fitimin e njohurive dhe aftësive përkatëse, ndërsa 30% e mbetur duhet të kontribuohet nga përfituesit.

Duke lidhur drejtpërdrejt mbështetjen për zhvillimin e aftësive me objektivat strategjike të përmirësimit, skema forcon konkurrueshmërinë, produktivitetin dhe kapacitetin e inovacionit të ndërmarrjeve, ndërkohë që mbështet transformimin strukturor të zinxhirëve të vlerës prioritarë.

PIKË REFERIMI E PRAKTIKËS SË MIRË

Fondi i Ndërmarrjeve të Sllovenisë (Slloveni)

Programi i Sllovenisë për Inkurajimin e Vlerave të Vogla përmes Kuponëve, i administruar nga Fondi i Ndërmarrjeve të Sllovenisë, është një skemë mbështetëse me kuponë që synon të inkurajojë ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme të forcojnë konkurrueshmërinë, kompetencat dhe inovacionin në fusha të lidhura me nevojat e biznesit – duke përfshirë zhvillimin e aftësive, certifikimin, dixhitalizimin dhe internacionalizimin⁵¹. Skemat e kuponëve janë një program i vazhdueshëm, dhe ato janë në dispozicion që nga 1 janari 2019, me thirrje publike të hapura gjatë gjithë vitit dhe që vazhdojnë për sa kohë që fondet janë në dispozicion.

Në kuadër të këtij programi, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme mund të kenë qasje në kupona që mbulojnë deri në 60% të kostove të pranueshme për shërbime që përmirësojnë kompetencat e biznesit, duke përfshirë trajnimin e punonjësve dhe menaxhmentit, si dhe shërbime të tjera që shtojnë vlerë. Vlera e kuponëve shkon deri në 9.999,99 EUR, duke i bërë ato shumë të qasshme për firmat më të

⁵¹ <https://www.gov.si/en/topics/small-and-medium-sized-enterprises>

vogla. Përdorimet e pranueshme përfshijnë trajnimin, certifikimin, konsulencën, zhvillimin e strategjisë dhe veprime të tjera që forcojnë drejtpërdrejt aftësitë menaxheriale dhe teknike⁵².

Thirrjet publike mbeten të hapura "gjatë gjithë vitit" dhe vazhdojnë derisa fondet të shpenzohen, me sistemin e kuponëve elektronikë në vend për të thjeshtuar aplikimet. Mbështetje falas këshilluese është në dispozicion përmes rrjetit SPOT Business Point të Sllovenisë për t'i ndihmuar ndërmarrjet e vogla dhe të mesme të përgatitin aplikimet dhe të kenë qasje në kuponë.

Në vitet 2023–2025, institucioni ka ribërë thirrje për kuponë në mënyrë të përsëritur (p.sh., për pjesëmarrje në delegacione ekonomike dhe për certifikim). Ky program citohet gjerësisht në dokumentet e politikave të BE-së mbi skemat e kuponëve që mbështesin konkurrueshmërinë e NMVM-ve dhe zhvillimin e aftësive, dhe modeli i Sllovenisë është përmendur si një praktikë e mirë në BE për ofrimin e trajnimeve dhe shërbimeve që rrisin kompetencat përmes kuponave⁵³.

Eksperienca sllovene ofron mësimë konkrete për hartimin e një Skeme Kuponësh për Aftësitë në Kosovë, veçanërisht në lidhje me thjeshtësinë administrative, qasjen për NMVM-të dhe përputhshmërinë me objektivat strategjike të përmirësimit.

7.3. Rekomandimi 3: Mbështetja për klasterët dhe shoqatat sektoriale

	Rekomandimi 3: Mbështetja për klasterët dhe shoqatat sektoriale
Arsyetimi	Peisazhi kombëtar i organizatave anëtare të biznesit, asociacioneve sektoriale dhe iniciativave të klasterëve në Kosovë mbetet në fazë embrionale dhe i fragmentuar. Përkundrazi, këta ndërmjetës luajnë një rol gjithnjë e më të rëndësishëm në të gjithë Evropën si instrumente për forcimin e konkurrueshmërisë, rrjetëzimin, shkëmbimin e përvojave, inovacionin dhe internacionalizimin. Një rishikim i peisazhit evropian të klasterëve tregon se rreth 1,500 iniciativa klasterësh janë aktualisht aktive, duke demonstruar rëndësinë strategjike të qasjeve të bazuara në rrjet për përmirësimin e zinxhirëve të vlerës dhe përmirësimin e performancës sektoriale⁵⁴. Këto iniciativa ofrojnë platforma për bashkëpunim, shërbime të përbashkëta dhe pozicionim kolektiv në tregjet vendore dhe ndërkombëtare.
Qëllimet	Qëllimi kryesor i ndërhyrjes së propozuar është të mbështesë krijimin dhe forcimin e këtyre ndërmjetësve për të përmirësuar konkurrueshmërinë, kapacitetin e inovacionit dhe orientimin drejt tregut të sektorit. Këta ndërmjetës mund të jenë rrjete, klastera, shoqata industriale ose lloje të tjera platformash. Më konkretisht, ndërhyrja e propozuar synon: ▪ forcimin e bashkëpunimit dhe rrjetëzimit midis ndërmarrjeve dhe institucioneve përgjatë zinxhirit të vlerës së lidhur (me fokus në përdorimin e shtuar të lëndëve të para vendore dhe produkteve me vlerë të shtuar të lartë). ▪ përmirësimin e qasjes në shërbime të specializuara si ndërmjetësim për përputhje (matchmaking), ndërmjetësim për aftësi (skills brokering), dhe trajnim të synuar në prodhimin dhe përpunimin e ushqimit.

⁵² <https://www.podjetniskisklad.si/en/notice-for-companies-with-a-voucher-co-financing-agreement/>

⁵³ <https://www.gov.si/en/topics/small-and-medium-sized-enterprises>

⁵⁴ <https://www.clustercollaboration.eu/find-clusters-partners?>

	▪ lehtësimin e aktiviteteve të përbashkëta në fusha të tilla si internacionalizimi, markimi dhe promovimi i eksportit. ▪ të mbështesë bashkimin e kapaciteteve prodhuese dhe zhvillimin e zgjidhjeve të përbashkëta (p.sh. menaxhimin e cilësisë, certifikimin, logjistikën dhe paketimin). ▪ stimulohen aktivitete bashkëpunuese midis bizneseve të ndryshme përgjatë zinxhirëve të lidhur të vlerës.
Qasja e zbatimit	Ndërhyrja duhet të përqendrohet në forcimin e klasterëve ekzistues dhe atyre në zhvillim, si dhe të asociacioneve sektoriale, në vend të krijimit të strukturave institucionale krejtësisht të reja. Prioritet duhet t'u jepet organizatave që tashmë demonstrojnë kapacitet bazik qeverisës, një masë kritike anëtarësh dhe rëndësi për zinxhirët kryesorë të vlerës të lidhur me përdorimin e lëndëve të para vendore dhe VAV-së. Duhet të ofrohet mbështetje përmes një programi të strukturuar zhvillimi që kombinon forcimin organizativ me zhvillimin e shërbimeve. Kjo mund të përfshijë ndihmë për profesionalizimin e menaxhimit të klasterit, zhvillimin e hartave strategjike dhe krijimin e portofoliëve të shërbimeve të përshtatura sipas nevojave të anëtarëve (p.sh. rrjetëzim, mbështetje për ndërkombëtarizim, lehtësim të inovacionit dhe ndërmjetësim për aftësi). Klasterët dhe shoqatat sektoriale duhet të inkurajohen të veprojnë si platforma për bashkëpunim dhe ndërtim besimi përgjatë zinxhirëve të vlerës. Duhet të organizohen ngjarje të rregullta rrjetëzimi, grupe pune tematike dhe tryeza sektoriale për të sjellë së bashku kompani, furnizues, përpunues, institucione kërkimore dhe ofrues shërbimesh. Këto platforma duhet të përqendrohen në sfida konkrete të zinxhirit të vlerës, të tilla si standardet e cilësisë, logjistika, certifikimi dhe qasja në treg. Për më tepër, ndërmjetës të përzgjedhur duhet të mbështeten për të zhvilluar projekte të përbashkëta dhe shërbime kolektive, për shembull në promovimin e eksportit, iniciativa të përbashkëta për markën, pjesëmarrjen në panairët ndërkombëtare tregtare, ose prokurimin kolektiv të shërbimeve të certifikimit dhe testimit. Veprime të tilla të përbashkëta ndihmojnë në arritjen e ekonomive të shkallës dhe reduktojnë rreziqet e kompanive individuale. Mbështetja publike duhet të ofrohet në mënyrë konkurruese dhe bazuar në performancë, me kritere të qarta për përzgjedhshmëri dhe rezultate të përcaktuara (p.sh. numri i ndërmarrjeve anëtare të shërbyera, numri i aktiviteteve të përbashkëta të zbatuara, ose partneritetet e krijuara). Me kalimin e kohës, aktivitetet e klasterëve dhe asociacioneve duhet të mbështeten gjithnjë e më shumë në tarifat e anëtarësimit dhe të ardhurat nga shërbimet për të siguruar qëndrueshmëri. Së fundi, dhomat e tregtisë dhe ministritë përkatëse duhet të luajnë një rol koordinimi dhe mbikëqyrjeje, duke siguruar përputhshmërinë me strategjitë kombëtare industriale dhe të eksportit dhe duke shmangur dyfishimin e strukturave. Kjo do të ndihmojë në integrimin e zhvillimit të klasterëve dhe asociacioneve sektoriale brenda një kuadri politik koherent dhe do të forcojë rolin e tyre si ndërmjetës kryesorë për përmirësimin industrial dhe rritjen e vlerës së shtuar (VSH).

Në këtë mënyrë, ndërhyrja mbështet shfaqjen e institucioneve efektive në nivelin meso, të afta të përkthejnë objektivat kombëtare industriale në veprime të koordinuara në nivel firme.

Pikë referimi e praktikës së mirë

Klusteri i Tekstilit të Maqedonisë së Veriut (Maqedonia e Veriut)

Klusteri Tekstilor i Maqedonisë së Veriut ofron një shembull ndërkombëtar të praktikës së mirë se si organizatat e klustereve dhe ndërmjetësit mund të mbështesin përmirësimin industrial dhe rritjen e vlerës së shtuar bruto (VSH) në një sektor tradicional prodhimi me vlerë të ulët⁵⁵. Industria e tekstilit dhe e veshjeve në Maqedoninë e Veriut kishte qenë prej kohësh e dominuar nga nënkontraktimi me marzh të ulët i prerjes, prodhimit dhe përpunimit për blerës të huaj, duke kufizuar krijimin e vlerës vendore dhe duke ekspozuar firmat ndaj konkurrencës së fortë të kostove. Si përgjigje, u zhvillua një organizatë klusteri e bazuar në sektor si ndërmjetës profesionist për të ndihmuar në riorientimin e industrisë drejt pozicioneve më të larta në zinxhirin e vlerës.

Klusteri u krijua në vitin 2003 dhe më vonë u institucionalizua si një kluster që përfaqëson prodhuesit e tekstilit dhe veshjeve në Maqedoninë e Veriut. Organizata aktualisht ka rreth 85–90 kompani anëtare, duke e bërë atë organizatën më të madhe biznesore në industrinë e tekstilit dhe veshjeve të vendit.

Roli kryesor i klasterit nuk ishte ofrimi i trajnimeve teknike drejtpërdrejt, por të vepronte si një platformë për rritjen e ndërgjegjësimit, koordinimin dhe dialogun strategjik. Përmes forumeve të industrisë, konferencave dhe studimeve sektoriale, klusteri promovoi në mënyrë të vazhdueshme një narrativë konkurrueshmërie të bazuar në diferencimin e produktit, certifikimin dhe gatishmërinë për eksport, në vend që të bazohej vetëm në pagat e ulëta. Kompanitë që kaluan me sukses drejt prodhimit me dizajn të vetë, prodhimit të certifikuar ose tregjeve të larmishme eksporti u theksuan si shembuj për t'u ndjekur në ngjarje kombëtare dhe në mediat e biznesit, duke ndihmuar në krijimin e të mësuarit midis kolegëve dhe një kulture përmirësimi.

Për më tepër, klusteri funksiononte si ndërmjetës midis kompanive dhe ofruesve të njohurive, duke lehtësuar qasjen në aftësi në menaxhimin e cilësisë, dizajnin, logjistikën dhe zhvillimin e tregut. Shërbimet kolektive, të tilla si pjesëmarrja e përbashkët në panaiet ndërkombëtare tregtare, iniciativat e përbashkëta të markës dhe projektet bashkëpunuese mbi tekstilet e gjelbra dhe inovacionin, i lehtësuan ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme të përfitojnë nga efektet e shkallës, të cilat nuk do të ishin të arritshme në mënyrë individuale. Klusteri gjithashtu u integrua në strategjitë kombëtare industriale dhe të specializimit të zgjuar, duke forcuar legjitimitetin e tij dhe duke siguruar përputhshmërinë midis nevojave të sektorit privat dhe objektivave të politikave publike.

Në përgjithësi, Klusteri i Tekstilit të Maqedonisë së Veriut tregon se si një organizatë ndërmjetëse mund të transformojë një sektor të fragmentuar në një industri më të koordinuar dhe të orientuar strategjikisht. Kontributi i tij kryesor qëndronte në ndryshimin e mënyrës së të menduarit të ndërmarrjeve nga konkurrenca e bazuar në kosto drejt konkurrueshmërisë së bazuar në vlerë, duke vendosur kështu themelin për një lëvizje graduale përgjatë zinxhirit të vlerës. Kjo përvojë ofron një model mësimdhënës për Kosovën, ku iniciativa të ngjashme të klasterëve mund të përdoren për të forcuar bashkëpunimin, për të rritur ndërgjegjësimin për vlerën e shtuar bruto (VSH) dhe për të mbështetur përmirësimin në sektorë të tillë si ushqimi dhe pijet, plastika dhe përpunimi i metaleve.

Për Kosovën, ky rast thekson rolin katalizues që mund të luajnë organizatat e klasterit të qeverisura mirë në përshpejtimin e përmirësimit të sektorit, efikasitetit kolektiv dhe transformimit të orientuar drejt eksportit.

⁵⁵ <https://macedoniantextiles.mk/>

7.4. Rekomandimi 4: Krijimi i rrjeteve furnizues – përpunues

	Rekomandimi 4: Krijimi i rrjeteve furnizues – përpunues
Arsyetimi	Arritja e një VSH-je më të lartë dhe rritja e përdorimit të lëndëve të para vendore kërkojnë një koordinim dhe bashkëpunim më të fortë midis furnizuesve vendas dhe prodhuesve/përpunuesve përgjatë zinxhirëve të vlerës përkatës. Aktualisht, marrëdhëniet midis këtyre aktorëve janë shpesh të copëtuara dhe transaksionale, me një përputhje strategjike të kufizuar në lidhje me sasinë, standardet e cilësisë, oraret e dorëzimit dhe specifikimet teknike. Furnizuesit shpesh nuk kanë një kuptim të qartë të kërkesave teknike dhe të cilësisë së përpunuesve, ndërsa përpunuesit hasin vështirësi në komunikimin e profileve të tyre të kërkesës dhe pritshmërive të performancës në një mënyrë të strukturuar. Si rezultat, lindin mospërputhje në aspektin e cilësisë së produktit, besueshmërisë së furnizimit dhe kohës, gjë që i bën përpunuesit të mbështeten në lëndë të para të importuara pavarësisht ekzistencës së burimeve vendore. Për më tepër, asimetritë e informacionit, mekanizmat e dobët të koordinimit dhe besimi i kufizuar midis furnizuesve dhe përpunuesve pengojnë më tej zhvillimin e zinxhirëve të integruar të furnizimit vendor. Këto ngushtica nuk mund të adresohen përmes ndërhyrjeve të izoluara në nivel firme. Ato kërkojnë platforma të strukturuar për dialog, koordinim dhe ndërtim të besimit që mundësojnë ndërveprim të vazhdueshëm midis të dyja palëve të tregut. Rrjetet furnizues–përpunues të veçanta për sektorin mund të shërbejnë si platforma të tilla duke lehtësuar zgjidhjen e përbashkët të problemeve, transparencën e kërkesave dhe përputhjen graduale të kapaciteteve të prodhimit dhe përpunimit.
Objektivat	Qëllimi kryesor i këtij ndërhyrjeje është të forcojë zinxhirët e vlerës vendore duke përmirësuar koordinimin, besueshmërinë dhe mirëkuptimin e ndërsjellë midis furnizuesve të lëndëve të para dhe kompanive prodhuese ose përpunuese. Më konkretisht, ndërhyrja synon: ▪ përmirësimin e përputhshmërisë midis ofertës dhe kërkesës në aspektin e sasisë, cilësisë dhe kohës së furnizimit me lëndë të para vendore. ▪ lehtësimin e komunikimit të strukturuar të specifikimeve teknike dhe kërkesave të performancës nga përpunuesit te furnizuesit. ▪ identifikimin dhe adresimin e përbashkët të ngushticave dhe kufizimeve përgjatë zinxhirit të furnizimit (p.sh. logjistika, kontrolli i cilësisë, magazinimi, certifikimi). ▪ të ndërtojë marrëdhënie afatgjata të bazuara në besim midis furnizuesve dhe përpunuesve përmes ndërveprimit të përsëritur dhe transparencës. ▪ Reduktimi i varësisë nga lëndët e para të importuara përmes forcimit të marrëveshjeve të furnizimit vendor. ▪ mbështesë përmirësimin gradual të furnizuesve drejt prodhimit me cilësi më të lartë dhe më të besueshëm.
Qasja e zbatimit	Rrjetet furnizues-përpunues duhet të organizohen si platforma specifike sektoriale që bashkojnë furnizuesit vendorë të lëndëve të para, prodhuesit/përpunuesit dhe

institucionet përkatëse mbështetëse. Aktivitetet mund të përfshijnë tryeza të rregullta, ngjarje për ndërmjetësim, vlerësime të përbashkëta të nevojave dhe grupe pune të përqendruara në sfida konkrete të zinxhirit të vlerës, si standardet e cilësisë, logjistika ose kërkesat e certifikimit. Shoqatat ekzistuese sektoriale ose organizatat e klasterëve mund të autorizohen dhe mbështeten për të organizuar dhe lehtësuar këto rrjete, në vend që të krijohen struktura të reja institucionale. Megjithatë, këto rrjete furnizues–përpunues zakonisht janë më të vogla dhe më lokale se shoqatat sektoriale ose klasterët. Fokusi kryesor i jepet përputhjes dhe balancimit të ofertës dhe kërkesës.

Duke institucionalizuar dialogun e strukturuar dhe koordinimin, këto rrjete do të reduktojnë kostot e transaksioneve, do të përmirësojnë besueshmërinë e furnizimit dhe do të çlirojnë potencialin e plotë të furnizimit vendor me lëndë të para.

PRAKTIKË E MIRË SI PIKË REFERIMI

Rrjetet e Zinxhirit të Furnizimit me Ushqim (Danimarka)

Një shembull i mirë praktikë i BE-së ofrohet nga **Cluster Food & Bioeconomy Denmark**⁵⁶, i cili ka krijuar platforma të strukturuar bashkëpunimi midis furnizuesve dhe përpunuesve në të gjithë sektorin bujqësor-ushqimor. Ky klaster bashkon fermerët, furnizuesit e përbërësve, përpunuesit e ushqimit, institucionet kërkimore dhe ofruesit e shërbimeve për të përmirësuar koordinimin dhe inovacionin përgjatë zinxhirit të vlerës ushqimore.

Përmes ngjarjeve të rregullta rrjetëzuese, grupeve tematike pune dhe projekteve bashkëpunuese, klasteri u mundëson furnizuesve dhe përpunuesve të përcaktojnë së bashku kërkesat e cilësisë, të adresojnë pengesat në logjistikë dhe përpunim, dhe të zhvillojnë produkte të reja bazuar në lëndë të para vendore⁵⁷. Iniciativa ka forcuar marrëdhëniet e furnizimit vendor, ka përmirësuar transparencën e nevojave të tregut dhe ka rritur konkurrueshmërinë e prodhuesve danezë të ushqimit në tregjet e eksportit.

Ky model tregon se rrjetet furnizues–përpunues janë më efektive kur janë të integruara brenda organizatave të klustereve të konsoliduara dhe përqendrohen në ndërtimin e besimit, dialogun dhe zgjidhjen praktike të problemeve, në vend të subvencioneve të drejtpërdrejta.

Për Kosovën, kjo përvojë thekson rëndësinë e integritit të bashkëpunimit midis furnizuesve dhe përpunuesve në struktura ndërmjetëse të besueshme dhe të fokusimit në dialog të strukturuar, ndërtim të besimit dhe zgjidhje të përbashkët të problemeve në zinxhirin e vlerës.

7.5. Rekomandimi 5: Mbështetja e inovacionit

	Rekomandimi 5: Mbështetja e inovacionit
Arsyetimi	Për shumë ndërmarrje kosovare, ndryshimi i burimeve të furnizimit ose investimi në zhvillimin e produkteve me vlerë të shtuar më të lartë perceptohet si një ndërmarrje me rrezik të lartë dhe të pasigurt. Edhe kur ekzistojnë kapacitete teknike bazë, firmat shpesh nuk kanë qartësi se si të nisin procese të strukturuar inovacioni ose si të

⁵⁶ <https://www.foodbiocluster.dk>

⁵⁷ <https://profile.clustercollaboration.eu/profile/cluster-organisation/017bd2c5-cfaf-469c-9545-21110cd8eea5>

	përkthejnë idetë në projekte investimi të qëndrueshme. Aktivitetet e inovacionit shpesh kufizohen nga qasja e kufizuar në ekspertizë të jashtme, lidhjet e dobëta me ofruesit e kërkimit dhe njohurive, dhe burimet e brendshme të pamjaftueshme për të menaxhuar zhvillimin në fazat e hershme. Për më tepër, kufizimet financiare kufizojnë ndjeshëm aftësinë e ndërmarrjeve për të eksperimentuar me teknologji, procese ose koncepte të reja produktesh. Mungesa e instrumenteve të dedikuara për të mbështetur inovacionin në fazë të hershme rrit rrezikun e perceptuar të dështimit dhe i dekurajon kompanitë, veçanërisht ndërmarrjet e vogla dhe të mesme, të angazhohen në aktivitete për përmirësim të lidhura me krijimin e vlerës më të lartë dhe përdorimin e lëndëve të para vendore. Për t'i adresuar këto pengesa, duhet të krijohet një skemë e integruar mbështetëse për inovacionin, duke kombinuar Kuponët e Inovacionit me një Fond të Përputhshëm për Inovacionin. Këto dy instrumente janë plotësues dhe duhet të zbatohen si pjesë e një qasjeje politike me faza: kuponët e inovacionit mbështesin fazën e eksplorimit dhe përgatitjes së aktiviteteve inovative, ndërsa fondi i inovacionit mbështet zhvillimin dhe zbatimin e projekteve konkrete të inovacionit që fokusohen në inovacionin e proceseve dhe prodhimit.
Qëllimet	Qëllimi kryesor i këtij ndërhyrjeje është të stimulohet përmirësimi i nxitur nga inovacioni në sektorët prodhues të Kosovës, duke reduktuar rrezikun, forcuar qasjen në ekspertizë dhe mbështetur zhvillimin e produkteve dhe proceseve me vlerë të shtuar më të lartë. Më konkretisht, ndërhyrjet e propozuara synojnë: ▪ të nxisë ndërmarrjet të nisin aktivitete inovacioni të lidhura me produkte, procese dhe modele të reja biznesi; ▪ të mbështesë përdorimin e lëndëve të para vendore dhe mallrave gjysmë të përpunuara përmes përpunimit inovativ dhe zhvillimit të produkteve; ▪ përmirësuar bashkëpunimin midis ndërmarrjeve (dhe organizatave kërkimore dhe teknologjike); ▪ të reduktohen barrierat financiare dhe teknike për investimet në inovacion në fazë të hershme; ▪ promovimin e projekteve bashkëpunuese të inovacionit që përfshijnë shumë kompani ose partnerë të zinxhirit të vlerës; dhe ▪ forcimin e kapacitetit të përgjithshëm të inovacionit dhe konkurrueshmërisë së sektorëve industrialë të Kosovës.
Qasja e zbatimit	Skema e mbështetjes së inovacionit duhet të përbëhet nga dy instrumente plotësuese të zbatuara në mënyrë të fazuar dhe të koordinuar. 1. Skema e Kuponëve për Inovacion (instrument hyrës): Kuponët e inovacionit duhet të ofrojnë grante të vogla, lehtësisht të qasshme, që kompanitë mund t'i përdorin për të blerë dije dhe shërbime inovacioni të jashtme nga ofrues të akredituar të shërbimeve të inovacionit, të tilla si universitete, institute kërkimore, laboratorë ose konsulentë të kualifikuar. Shërbimet e pranueshme mund të përfshijnë studime të fizibilitetit, dizajn të produktit, zhvillim të prototipave, testime, përgatitje për certifikim dhe vlerësime teknologjike. Skema e kuponëve duhet të përqendrohet në ndihmën për firmat për të sqaruar idetë e inovacionit, për të vlerësuar fizibilitetin teknik dhe komercial, dhe për t'u përgatitur për investime të mëtejshme. Procedurat administrative duhet të jenë të thjeshta dhe

të shpejta, me kërkesa të ulëta për bashkëfinancim për të nxitur pjesëmarrje të gjerë, veçanërisht nga NMVM-të. Prioritet duhet t'u jepet projekteve që demonstrojnë potencial për rritjen e VSH-së dhe përdorimin më të madh të lëndëve të para vendore ose inputeve gjysmë të përpunuara.

2. Fondi i Përputhjes së Inovacionit (instrument zhvillimi dhe zbatimi)

Një Fond Përputhës për Inovacionin duhet të mbështesë zhvillimin dhe zbatimin e zgjidhjeve inovative që lidhen me prodhimin dhe shërbimet me vlerë të shtuar brenda ndërmarrjeve. Ky fond duhet të bashkëfinancojë investimet në teknologji të reja, procese prodhimi dhe produkte me vlerë më të lartë, duke reduktuar kështu rrezikun dhe duke inkurajuar ndërmarrjet të kalojnë nga koncepti në treg.

Fondit duhet t'i mbështesë si projektet individuale të inovacionit të ndërmarrjeve, ashtu edhe projektet bashkëpunuese që përfshijnë partneritete midis ndërmarrjeve dhe organizatave kërkimore ose të dijes, ose midis shumë firmave përgjatë të njëjtit zinxhir vlerësor. Financimi duhet të sigurohet në bazë konkurruese, me kritere të qarta seleksionimi të përqendruara në përmbajtjen e inovacionit, potencialin e tregut, kontributin në rritjen e VSH-së dhe përdorimin e shtuar të lëndëve të para vendore. Kërkesat për bashkëfinancim duhet të sigurojnë angazhimin e fortë të firmave, duke ruajtur njëkohësisht qasshmërinë për NMVM-të.

Skema e kuponëve për inovacion dhe fondi për përputhjen e inovacionit duhet të zbatohen nën një kuadër politik të unifikuar për të siguruar koherencë dhe përparim nga gjenerimi i ideve deri te zbatimi. Zbatimi do të bëhet nga një agjenci financimi me përvojë për të siguruar zbatimin e qetë të të dy skemave. Dhomat e tregtisë, organizatat e klasterëve dhe shoqatat sektoriale mund të veprojnë si shumëzues për arritjen e publiku dhe ndërgjegjësimin, duke informuar ndërmarrjet për instrumentet dhe duke inkurajuar pjesëmarrjen.

Mekanizmat e monitorimit dhe vlerësimit duhet të ndjekin rezultatet si numri i projekteve të inovacionit të nisura, partneritetet e formuara, produktet e reja të zhvilluara dhe rritjet e matshme të vlerës së shtuar ose të furnizimit vendor.

Duke ulur barrierat e hyrjes në inovacion dhe duke mbështetur zhvillimin e orientuar nga tregu, skema forcon konkurrueshmërinë, produktivitetin dhe potencialin e rritjes afatgjatë të ndërmarrjeve.

STANDARDI I PRAKTIKËS SË MIRË

Skema e Vauçereve për Inovacion në Ballkanin Perëndimor

Skema e Kuponëve për Inovacion në Ballkanin Perëndimor (WB IVS) mund të shërbejë si një praktikë e mirë e zbatuar me mbështetje nga BE-ja për të nxitur bashkëpunimin midis ndërmarrjeve dhe ofruesve të kërkimit dhe njohurive në të gjithë Ballkanin Perëndimor. Skema ishte pjesë e projektit të financuar nga BE-ja POLICY ANSWERS (*Bërja e politikave për H&T, zbatimin dhe mbështetjen në Ballkanin Perëndimor*), të zbatuar nga një konsorcium prej 14 partnerësh nga Ballkani Perëndimor dhe organizata ekspertë të BE-së në kuadër të programit Horizon Europe, me financim dhe mbikëqyrje nga Komisioni Evropian (Marrëveshja e Grantit Nr. 101058873)⁵⁸. Programi pilot u lansua zyrtarisht në prill 2024, me një thirrje publike për aplikime të hapur deri më 20 nëntor 2024 (më pas u zgjat).

Skema e Kuponëve për Inovacion të WB u hartua si një instrument me prag të ulët dhe të orientuar nga kërkesa për të ofruar stimuj financiarë të thjeshtë dhe të drejtpërdrejtë për ndërmarrjet e vogla dhe të

⁵⁸ <https://westernbalkans-infohub.eu/calls/western-balkans-innovation-voucher-scheme/>

mesme në Ballkanin Perëndimor, me qëllim nisjen e aktiviteteve inovative dhe forcimin e lidhjeve midis bizneseve dhe institucioneve kërkimore. Në kuadër të skemës, kompanitë morën Kuponë me vlerë të vogël që mund të përdoren për të blerë shërbime të lidhura me inovacionin nga ofrues të kualifikuar si organizata kërkimore publike, universitete dhe laboratorë të akredituar. Këto shërbime përfshinin studime fizibiliteti, zhvillimin e provës së konceptit, dizajnin e prototipave, testimin në laborator dhe vlerësimet teknologjike. Qëllimi kryesor ishte të ulte barrierat e hyrjes për kompanitë që të angazhoheshin në inovacion, të mundësonte qasjen në ekspertizë të jashtme dhe të nxisë inovacionin dhe transferimin e njohurive në të gjithë rajonin, duke përfshirë kontributet në tranzicionin digjital dhe të gjelbër. 15 biznese u financuan në kuadër të kësaj skeme.

Një forcë kryesore e skemës qëndronte në dizajnin e saj të thjeshtë dhe fleksibël. Aplikantët e kualifikuar janë ndërmarrje mikro, të vogla dhe të mesme të regjistruara në njërën prej gjashtë ekonomive të Ballkanit Perëndimor (Shqipëri, Bosnjë dhe Hercegovinë, Kosovë, Mal i Zi, Maqedoni e Veriut dhe Serbi), ndërsa ofruesit e shërbimeve të kualifikuar ishin institucionet publike kërkimore dhe të kërkimit dhe zhvillimit nga rajoni. Kuponët bashkëfinancuan deri në 80% të kostove të shërbimeve të pranueshme, zakonisht deri në një shumë maksimale prej rreth 8,000 EUR, duke e bërë instrumentin të qasshëm edhe për kompanitë me burime të kufizuara financiare ose përvojë të pakët në inovacion. Kompanitë përcaktojnë vetë nevojat e tyre për inovacion dhe zgjedhin ofruesit e duhur të njohurive, përfshirë partnerë ndërkufitarë, gjë që nxit bashkëpunimin rajonal dhe shkëmbimin e njohurive. Procedurat administrative janë qëllimisht të lehta, ciklet e miratimit janë të shkurtra, dhe kërkesat për bashkëfinancim janë modeste, duke siguruar një potencial të lartë për përvetësim mes NMVM-ve.

Skema ilustron se si mbështetja e inovacionit në fazë të hershme mund të reduktojë rrezikun, të stimulojë eksperimentimin dhe të përshpejtojë tranzicionin drejt prodhimit me vlerë të shtuar më të lartë.

PRAKTIKË E MIRË SI PIKË REFERIMI

InvestBW (Gjermania)

Një shembull relevant evropian i praktikës së mirë për hartimin e një Fondi për Përputhjen e Inovacionit ofrohet nga Invest BW, programi kryesor i financimit të inovacionit i shtetit federal gjerman Baden-Württemberg. Invest BW u lansua në vitin 2021 nga Ministria e Çështjeve Ekonomike, Punës dhe Turizmit si një instrument qendror politik për të forcuar kapacitetin e inovacionit, përmirësimin teknologjik dhe konkurrueshmërinë industriale, veçanërisht midis ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme⁵⁹. Programi u prezantua si përgjigje ndaj sfidave të transformimit strukturor që lidhen me dixhitalizimin, dekarbonizimin dhe konkurrencën globale dhe synon të reduktojë rrezikun financiar të projekteve të inovacionit të nxitura nga ndërmarrjet përmes bashkëfinancimit publik.

Invest BW funksionon si një fond konkurrues për përputhje që mbështet kërkimin e aplikuar, zhvillimin dhe zbatimin e produkteve, proceseve dhe modeleve të biznesit inovativë. Financimi ofrohet si grante të pakthyeshme për kompani individuale ose konsorciume kompanish dhe organizatash kërkimore. Programi fokusohet në projekte me rëndësi të qartë teknologjike dhe tregtare, duke përfshirë prodhimin pilot, inovacionin e proceseve dhe futjen e hershme në treg, në vend të kërkimit themelor. Të pranueshme janë si projektet individuale të kompanive, ashtu edhe projektet bashkëpunuese që përfshijnë partneritete midis ndërmarrjeve dhe institucioneve kërkimore, duke forcuar bashkëpunimin midis industrisë dhe sektorit të dijes.

Kushtet e financimit janë hartuar për të siguruar si qasshmërinë, ashtu edhe angazhimin e fortë të sektorit privat. Për projektet individuale të inovacionit mund të akordohen grante deri në 650,000 EUR, ndërsa projektet bashkëpunuese që përfshijnë partnerë të shumtë mund të marrin deri në 1.3 milionë

⁵⁹ <https://invest-bw.de/>

EUR. Projektet zakonisht zgjasin deri në 24 muaj. Normat e bashkëfinancimit varen nga madhësia e kompanisë dhe luhaten nga 45% për bizneset e vogla deri në 15% për ndërmarrjet e mëdha⁶⁰.

Prioritet i jepet projekteve që kontribuojnë në rritjen e Vlerës së Shtuar të Prodhimit, efikasitetit të burimeve, qëndrueshmërisë dhe përmirësimit teknologjik në sektorë kyç industrialë si prodhimi, mobiliteti, materialet dhe energjia. Ato vlerësohen bazuar në kriteret transparente të përzgjedhjes, të cilat marrin parasysh përmbajtjen inovative, ndikimin ekonomik dhe kontributin në objektivat e zhvillimit rajonal. Aplikimet shqyrtohen përmes një procesi të pavarur ekspertësh, duke siguruar besueshmërinë dhe cilësinë.

Përshtatur me shkallën dhe kontekstin institucional të Kosovës, një fond i tillë për përputhje mund të luajë një rol kritik në kalimin e kompanive nga inovacioni eksplorues i mbështetur nga kuponat drejt investimeve konkrete në teknologji të reja, produkte dhe përmirësimin e zinxhirit të vlerës.

Ky model ofron një referencë të fortë dhe të shkallëzueshme për Kosovën, duke demonstruar se si fondet konkurruese përkatëse mund të reduktojnë në mënyrë efektive rrezikun e investimeve në inovacion dhe të përshpejtojnë përmirësimin industrial.

7.6. Rekomandimi 6: Mbështetje për investime në makineri dhe pajisje

	Rekomandimi 6: Mbështetje për investime në makineri dhe pajisje
Arsyetimi	Për shumë kompani kosovare, investimi në makineri moderne dhe pajisje prodhimi është një parakusht kritik për të avancuar drejt një VVM-je më të lartë dhe për të rritur përdorimin e lëndëve të para vendore. Megjithatë, qasja në financa për investime të tilla mbetet një pengesë e madhe strukturore, veçanërisht për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme. Kërkesat e larta për kapital fillestar, kolateral i kufizuar, afatet e shkurtra të kredisë dhe normat relativisht të larta të interesit ulin gatishmërinë dhe aftësinë e firmave për të ndërmarrë investime produktive afatgjata. Për më tepër, investimet në makineri të lidhura me përmirësimin e proceseve të prodhimit ose prezantimin e produkteve me vlerë më të lartë perceptohen si të rrezikshme, veçanërisht kur kompanitë ndryshojnë burimet e furnizimit ose hyjnë në segmente të reja tregu. Edhe kur kompanitë kanë ide të qëndrueshme biznesi dhe koncepte teknike, institucionet financiare shpesh u mungon njohuria specifike sektoriale për të vlerësuar siç duhet projektet e orientuara drejt inovacionit ose përmirësimit të zinxhirit të vlerës. Si rezultat, investimet potencialisht transformuese shtyhen ose braktisen, duke forcuar varësinë nga prodhimi me vlerë të ulët dhe inpute të importuara. Për të kapërcyer këto pengesa, nevojitet një mekanizëm i synuar mbështetës për investimet, i fokusuar në makineri dhe pajisje për prodhimin me vlerë të shtuar të mesme. Një instrument i tillë do të reduktonte rrezikun financiar për ndërmarrjet, do të mobilizonte investimet private dhe do të përshpejtonte përmirësimin teknologjik në zinxhirët prioritarë të vlerës.
Objektivat	Qëllimi kryesor i kësaj ndërhyrjeje është të mundësojë që ndërmarrjet kosovare të investojnë në makineri dhe pajisje moderne prodhimi që mbështesin vlerën e shtuar

⁶⁰ <https://invest-bw.de/innovation/foerderkonditionen>

	bruto (VSB) dhe përdorimin më të madh të lëndëve të para vendore. Më konkretisht, ndërhyrja synon të: ▪ lehtësimin e qasjes në financim për investime në makineri dhe pajisje të lidhura me përmirësimin e orientuar drejt vlerës së shtuar bruto (VSH); ▪ nxisë adoptimin e teknologjive moderne, efikase dhe me cilësi më të lartë të prodhimit; ▪ të mbështesë diversifikimin drejt produkteve dhe proceseve me vlerë më të lartë; ▪ të reduktojë varësinë nga mallrat e importuara të ndërmjetme duke forcuar kapacitetet vendore të përpunimit; ▪ përmirësimin e produktivitetit, cilësisë së produktit dhe përputhshmërinë me kërkesat e tregut dhe të certifikimit; dhe ▪ forcimin e konkurrueshmërisë dhe qëndrueshmërisë së ndërmarrjeve prodhuese kosovare.
Qasja e zbatimit	Duhet të vendoset një Skemë e Përkushtuar Mbështetëse për Investime në Makineri si instrument bashkëfinancimi për të mbështetur kompanitë që ndërmarrin investime në pajisje të lidhura drejtpërdrejt me prodhimin me vlerë të shtuar më të lartë dhe zhvillimin e zinxhirit të vlerës vendore. Skema duhet të funksionojë në mënyrë konkurruese dhe të orientuar nga kërkesa, me kritere të qarta për përfitueshmëri dhe përzgjedhje, të përputhura me strategjitë kombëtare industriale dhe të eksportit. Mund të ofrohet mbështetje përmes një kombinimi të: ▪ grante investimi për të bashkëfinancuar një pjesë të kostove të blerjes së makinerive, dhe/ose ▪ instrumente për ndarjen e rrezikut (p.sh. subvencione të normës së interesit, garanci të pjesshme, ose mekanizma financimi të përzier) të zbatuara në bashkëpunim me bankat komerciale ose institucionet financiare të zhvillimit. Duhet t'u jepet përparësi projekteve që demonstrojnë një lidhje të qartë me: ▪ përdorimi i shtuar i lëndëve të para vendore ose të ardhurave gjysmë të përpunuara; ▪ prodhimin të produkteve me vlerë të shtuar më të lartë ose të diferencuara; ▪ përmirësime të matshme të produktivitetit dhe cilësisë; dhe ▪ potencial për krijimin e vendeve të punës dhe rritjen e eksportit. Për të siguruar synim efektiv dhe qëndrueshmëri, kompanitë përfituese duhet të jenë të detyruara të dorëzojnë plane investimi dhe biznesi të thjeshta, por të qëndrueshme, që demonstrojnë fizibilitet teknik, potencial tregu dhe kontribut në vlerën e shtuar bruto. Ko-financimi nga kompanitë duhet të jetë i detyrueshëm për të siguruar angazhimin dhe për të mobilizuar investime private.

Në përgjithësi, ky rekomandim synon të çlirojë investime produktive, të përshpejtojë përmirësimin teknologjik dhe të ngulë prodhimin me vlerë të shtuar më të lartë brenda bazës prodhuese të Kosovës.

PIKË REFERIMI E PRAKTIKËS TË MIRË

Mbështetja e Investimeve në Makineri dhe Pajisje (Kroacia)

Një shembull i përshtatshëm i mbështetjes së synuar për investimet në makineri dhe pajisje ofrohet nga korniza e nxitjeve për investime e Kroacisë, e cila kombinon fondet strukturore të BE-së dhe

instrumentet kombëtare të bashkëfinancimit për të subvencionuar investimet produktive të ndërmarrjeve, duke përfshirë blerjen e makinerive dhe pajisjeve të reja prodhuese. Këto skema janë pjesë e strategjisë më të gjerë të Kroacisë për të modernizuar kapacitetin industrial, për të diversifikuar prodhimin dhe për të forcuar konkurrueshmërinë, duke përfshirë edhe segmentet e prodhimit me vlerë të shtuar.

Në kuadër të regjimit të mbështetjes së investimeve të Kroacisë, kompanitë mund të kenë qasje në grante të pandershme për shpenzimet kapitale, të tilla si blerja e makinerive të reja dhe pajisjeve teknologjike, si pjesë e projekteve më të gjera të investimit. Mbështetja shpesh është e kushtëzuar nga kritere specifike që përputhen me objektivat e vlerës së shtuar: një pjesë minimale e kërkuar e investimit duhet të alokohet për makineri dhe pajisje me teknologji të lartë, dhe investimet duhet të demonstrojnë kontribute në produktivitet, përmirësim të cilësisë ose modernizim strukturor.

Intensiteti i financimit: Grante jepen si përqindje e kostove të investimit të pranueshme. Për shembull, firmat mund të marrin 10–20 % të kostove kapitale të pranueshme si mbështetje që nuk kthehet, me lehtësime më të larta për rajonet prioritare ose teknologjitë strategjike. Shumat maksimale: Mbështetja mund të arrijë deri në 1 milion EUR për investime standarde ku të paktën 40 % e projektit përbëhet nga kostot e makinerive dhe pajisjeve; në rajone me prioritet më të lartë ose me pjesë më të madhe të makinerive, shuma maksimale mund të rritet në 2 milionë EUR. Kushtet e pranueshmërisë: Aplikantët duhet të demonstrojnë se blerjet e makinerive përbëjnë një pjesë thelbësore të investimit total (p.sh. të paktën 40 % të kostove totale të projektit) dhe se të paktën gjysma e makinerive klasifikohen si pajisje me teknologji të lartë.

Këto skema zakonisht bashkëjetojnë me programe më të gjera të financuara nga BE-ja dhe masa të planit të rimëkëmbjes që gjithashtu subvencionojnë modernizimin industrial, dixhitalizimin dhe përmirësimet e produktivitetit. Për shembull, Plani i Rimëkëmbjes dhe Rezistencës së Kroacisë ka mbështetje të dedikuar për investimet industriale me buxhete të konsiderueshme grantesh të kanaluara përmes thirrjeve konkurruese, duke treguar një përputhje strategjike midis financimit të BE-së dhe nxitjeve kombëtare të investimit.

Një forcë kryesore e qasjes kroate është integrimi i mbështetjes për investimet në makineri me kriteret e produktivitetit dhe teknologjisë, duke inkurajuar ndërmarrjet jo vetëm të zgjerojnë kapacitetin, por edhe të përmirësojnë intensitetin teknologjik dhe prodhimin me vlerë të shtuar. Kjo i ndihmon ndërmarrjet të investojnë në pajisje moderne dhe efikase që mundësojnë procese prodhimi me vlerë më të lartë, duke u përputhur njëkohësisht me prioritetet rajonale dhe të BE-së për konkurrueshmëri dhe inovacion.

Si i tillë, modeli kroat ofron një referencë jashtëzakonisht të rëndësishme për hartimin e Skemës së Mbështetjes për Investimet në Makineri të Kosovës.

7.7. Rekomandimi 7: Vendosja e një sistemi ndërkombëtarisht të njohur të vlerësimit të përputhshmërisë

	Rekomandimi 7: Vendosja e një sistemi ndërkombëtarisht të njohur të vlerësimit të përputhshmërisë
Arsyetimi	Sistemi kombëtar i vlerësimit të përputhshmërisë i Republikës së Kosovës aktualisht nuk njihet ndërkombëtarisht, gjë që përbën një disavantazh të rëndësishëm strukturor për industrinë e orientuara drejt eksportit. Ky kufizim ndikon jo vetëm në sektorin e prodhimit të metaleve, por edhe në një gamë të gjerë sektorësh të tjerë me potencial eksporti, duke përfshirë materialet e ndërtimit, plastikën, përpunimin e ushqimit dhe produktet elektrike. Pa vlerësimin e përputhshmërisë dhe akreditimin e njohur

	ndërkombëtarisht, produktet kosovare shpesh kërkojnë testime dhe certifikime shitesë në tregjet e huaja, duke rritur kostot, zgjatur hyrjen në treg dhe duke reduktuar konkurrueshmërinë. Pavarësisht iniciativave të mëparshme të mbështetura nga donatorët me qëllim forcimin e infrastrukturës kombëtare të cilësisë, Drejtoria e Përgjithshme e Akreditimit të Kosovës (DAK) mbetet anëtare bashkëpunëtoe e EA-së dhe jo anëtare e plotë. Në kontrast, ekonomitë kryesore konkurruese në rajon - si Serbia dhe Maqedonia e Veriut - tashmë kanë krijuar sisteme të njohura ndërkombëtarisht të vlerësimit të përputhshmërisë, të përshtatura me standardet evropiane dhe ndërkombëtare. Kjo e vendos Kosovën në një disavantazh relativ në tregjet rajonale dhe ato të BE-së. Vendosja e një sistemi të vlerësimit të përputhshmërisë të harmonizuar ndërkombëtarisht nuk është thjesht një reformë teknike, por një masë strategjike ekonomike për të hequr barrierat jo-tarifore në tregti, për të mbështetur përmirësimin industrial dhe për të përmirësuar besueshmërinë e Kosovës në tregjet ndërkombëtare.
Qëllimet	Qëllimi kryesor i kësaj ndërhyrjeje është të vendoset një sistem vlerësimi të përputhshmërisë dhe akreditimi kombëtarisht i besueshëm dhe ndërkombëtarisht i njohur, në përputhje me standardet evropiane dhe ndërkombëtare. Më konkretisht, ndërhyrja synon: ▪ arritjen e anëtarësimit të plotë të DAK-ut në EA dhe aneksimin e Marrëveshjes Multilaterale të EA-së (EA MLA); ▪ të forcojë kapacitetin institucional, teknik dhe operativ të DAK në përputhje me kërkesat e EA dhe ISO/IEC; ▪ përmirësimin e besueshmërisë, transparencës dhe pranueshmërisë ndërkombëtare të rezultateve të vlerësimit të përputhshmërisë të lëshuara në Kosovë; ▪ të reduktojë barrierat teknike tregtare për ndërmarrjet e orientuara drejt eksportit; ▪ uljen e kostoveve të certifikimit dhe testimit për kompanitë vendore duke mundësuar shërbimet lokale të vlerësimit të përputhshmërisë; dhe ▪ mbështesë konkurrueshmërinë industriale dhe integrimin në tregjet evropiane dhe rajonale.
Qasja e zbatimit	DAK aktualisht mban statusin e Anëtarit Bashkëpunëtor në EA, por ende nuk është nënshkruar i MSA-së së EA-së. Si pasojë, rezultatet e vlerësimit të përputhshmërisë të lëshuara nga trupat e akredituar në Kosovë nuk njihen ndërkombëtarisht. Për të arritur anëtarësinë në MSA-në e EA-së, DAK duhet të demonstrojë përputhshmëri të plotë me kërkesat e ISO/IEC 17011 dhe me kërkesat procedurale të EA-së përmes një procesi formal vlerësimi nga kolegët. Përparimi deri më tani ka qenë i copëtuar dhe i mungon një kornizë e strukturuar dhe me afat kohor për zbatim. Një hap i parë duhet të jetë një mandat politik formal nga Qeveria e Kosovës që përcakton aderimin në EA MLA si prioritet kombëtar dhe siguron mbështetje të qëndrueshme financiare dhe institucionale për DAK. Kjo duhet të pasohet nga një analizë gjithëpërfshirëse e mungesave ndaj kërkesave të EA dhe ISO/IEC, idealisht e kryer në bashkëpunim me një organ akreditimi anëtar të plotë të EA. Rezultatet e kësaj vlerësimi duhet të përfshihen në një Rrugë Kombëtare dhe Plan Veprimi për

EA MLA që përcakton masa korrektive konkrete, përgjegjësi, afate kohore dhe tregues performancë.

Ndërtimi i kapaciteteve të synuara është i nevojshëm për të forcuar aftësitë organizative dhe teknike të DAK-ut. Kjo përfshin trajnimin e stafit dhe vlerësuesve, përmirësimin e sistemeve të brendshme të menaxhimit të cilësisë dhe zgjerimin e grupit të vlerësuesve teknikë të kualifikuar në sektorët industrialë prioritarë. Paralelisht, korniza ligjore dhe rregullatore për akreditimin duhet të rishikohet dhe të përputhet me kërkesat e BE-së dhe EA-së për të siguruar pavarësi institucionale dhe qëndrueshmëri afatgjatë.

Bashkëpunimi i ngushtë me trupat kombëtare të vlerësimit të përputhshmërisë dhe asociacionet e industrisë është thelbësor për t'u siguruar që shërbimet e akreditimit t'u përgjigjen nevojave të tregut dhe të fitojnë mbështetjen e sektorit privat. Duhet siguruar financim adekuat publik dhe ndihmë të koordinuar nga donatorët për të mbuluar kostot e vlerësimit nga kolegët, trajnimet dhe përmirësimet e sistemit.

Përmes këtij qasjeje të strukturuar dhe të fazuar, DAK mund të përparojë nga anëtarësia bashkëpunëtare në anëtarësinë e plotë në EA MLA, duke mundësuar njohjen ndërkombëtare të sistemit të vlerësimit të përputhshmërisë së Kosovës, duke reduktuar barrierat teknike në tregti dhe duke forcuar konkurrueshmërinë e industrive të orientuara eksportit të Kosovës.

Duke siguruar njohje ndërkombëtare të vlerësimit të përputhshmërisë, ndërhyrja do të përmirësojë ndjeshëm konkurrueshmërinë e eksportit, do të reduktojë kostot e hyrjes në treg dhe do të përshpejtojë përmirësimin industrial.

PIKË REFERIMI E PRAKTIKËS TË MIRË

Trupi i Akreditimit i Malit të Zi

Mali i Zi ofron një praktikë të mirë rajonale përmes zhvillimit të Trupës së Akreditimit të Malit të Zi (ATCG)⁶¹, e cila arriti me sukses statusin nënshkrues të EA MLA në vitin 2023⁶². ATCG u themelua si autoritet kombëtar akreditimi në vitin 2015. Në tetor 2023, ATCG u bë me sukses nënshkrues i plotë i Marrëveshjes Multilaterale të Bashkëpunimit të Evropës për Akreditim (EA MLA). Ky hap i rëndësishëm tregon se sistemi i akreditimit të ATCG-së është vlerësuar në përputhje me kërkesat e EA-së dhe ISO/IEC-së në të gjitha fushat kryesore të akreditimit - duke përfshirë testimin (EN ISO/IEC 17025, përfshirë ekzaminimet mjekësore EN ISO 15189), kalibrimin, inspektimin (EN ISO/IEC 17020), dhe certifikimin e produkteve (EN ISO/IEC 17065).

Një faktor kyç i suksesit në qasjen e Malit të Zi ishte miratimi i një udhërrëfyesi kombëtar të qartë për reformën e akreditimit, i mbështetur nga një angazhim i fortë politik dhe financim i qëndrueshëm publik. ATCG zbatoi një program të strukturuar për ndërtimin e kapaciteteve që u përqendrua në forcimin e sistemeve të brendshme të menaxhimit të cilësisë, zhvillimin e një grupi vlerësuesish teknikë të kualifikuar, dhe sigurimin e proceseve të vendimmarrjes të paanshme dhe transparente. Përputhshmëria ligjore dhe rregullatore me legjislacionin e infrastrukturës së cilësisë së BE-së gjithashtu u prioritzua, duke siguruar pavarësi institucionale dhe qëndrueshmëri afatgjatë.

ATCG përfitoi nga bashkëpunimi ndërkombëtar dhe mentorimi me kolegë nga trupat e akreditimit të vendosur, nënshkrues të Marrëveshjes Multilaterale të EA-së, nga Shtetet Anëtare të BE-së. Kjo përfshinte shkëmbime stafi, aktivitete të përbashkëta trajnimi dhe vlerësime paraprake kolegësh

⁶¹ <https://akreditacija.me/en/index.php>

⁶² <https://european-accreditation.org/atcg-becomes-an-ea-mla-signatory/>

("vlerësime prove") përpara vlerësimit formal të EA-së. Këto masa i mundësuan ATCG-së të identifikojë në mënyrë sistematike boshllëqet, të adresojë mos-përputhjet dhe të përmbushë gradualisht kërkesat e EA-së.

Pasi u zbatuan veprimet korrigjuese, ATCG iu nënshtrua një vlerësimi formal nga kolegët e EA-së dhe u bë me sukses nënshkruar Marrëveshjen Multilaterale të EA-së. Si rezultat, trupat e vlerësimit të përputhshmërisë të akredituara në Mal të Zi fituan njohje ndërkombëtare, duke i mundësuar produkteve dhe shërbimeve malazeze të kenë qasje në tregjet e BE-së dhe ato rajonale pa testime ose certifikime shtesë. Kjo reduktoi ndjeshëm barrierat teknike tregtare dhe forcoi konkurrueshmërinë e sektorëve të orientuar drejt eksportit, të tillë si materialet e ndërtimit, testimi i ushqimit dhe produktet industriale.

Rasti i Malit të Zi tregon se edhe një ekonomi e vogël mund të krijojë një sistem vlerësimi të përputhshmërisë të njohur ndërkombëtarisht përmes një kombinimi të përputhjes ligjore, forcimit institucional, mentorimit ndërkombëtar dhe mbështetjes së qëndrueshme politike.

Për Kosovën, kjo përvojë ofron një udhërrëfyes konkret dhe shumë të rëndësishëm për arritjen e anëtarësimit në EA MLA dhe për krijimin e një sistemi të besueshëm vlerësimi të përputhshmërisë, të njohur ndërkombëtarisht.

7.8. Rekomandimi 8: Thjeshtimi dhe forcimi në kuadrin e mbështetjes për promovimin e eksportit

	Rekomandimi 8: Thjeshtimi dhe forcimi i kornizës së mbështetjes për promovimin e eksportit
Arsyetimi	Shumë ndërmarrje kosovare tashmë kanë hyrë në tregjet ndërkombëtare dhe kanë krijuar partneritete me blerës të huaj. Aktiviteti i eksportit mbetet një nga motorët kryesorë të rritjes së qëndrueshme dhe përmirësimit industrial. Megjithatë, pavarësisht përpjekjeve ekzistuese për eksport, ekziston një potencial i konsiderueshëm i papërdorur për të rritur më tej numrin e firmave që eksportojnë dhe për të diversifikuar destinacionet e eksportit dhe portofolin e produkteve. Objektivi afatgjatë duhet të jetë krijimi i kushteve kornizë që mbështesin në mënyrë sistematike internacionalizimin, në vend që të mbështeten në iniciativa të izoluara, të drejtuara nga donatorët. Aktualisht, peisazhi i promovimit të eksportit në Kosovë është i fragmentuar dhe i pakordinuar mjaftueshëm. Edhe pse Qeveria ka emëruar institucione të tilla si Agjencia për Mbështetjen e Investimeve dhe Ndërmarrjeve të Kosovës (KIESA) për të promovuar internacionalizimin, masat ekzistuese nuk janë pjesë e një strategjie koherente kombëtare për promovimin e eksportit. Instrumentet e mbështetjes mbeten kryesisht tradicionale në natyrë dhe nuk adresojnë në mënyrë adekuate nevojat komplekse të ndërmarrjeve që kërkojnë të hyjnë ose të zgjerohen në tregjet e huaja. Për më tepër, Kosovës i mungojnë instrumentet financiare të dedikuara për të mbështetur aktivitetet e eksportit. Ndryshe nga shumë vende fqinje dhe anëtare të BE-së, Kosova nuk ofron hua të orientuara drejt eksportit, mekanizma parafinancimi, ose skema sigurimi kredie për eksport që mbrojnë ndërmarrjet kundër rreziqeve jo-treguese të lidhura me transaksionet dhe investimet jashtë vendit. Kjo përbën një pengesë të rëndësishme, veçanërisht për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme me kapacitet të kufizuar financiar.

	Promovimi efektiv i eksportit kërkon një qasje të integruar që mbulon tërë ciklin e internacionalizimit: identifikimin e tregjeve të synuara premtuese, ndërmjetësimin biznes-me-biznes me blerës ndërkombëtarë, qasjen në financa për investime të lidhura me eksportin dhe ndërtimin e kapaciteteve për ndërmarrjet me potencial të lartë eksporti.
Objektivat	Qëllimi kryesor i kësaj ndërhyrjeje është të vendoset një kornizë kohezive dhe efektive për promovimin e eksportit që i mundëson ndërmarrjeve kosovare të hyjnë dhe të zgjerohen në tregjet ndërkombëtare në mënyrë të qëndrueshme. Më konkretisht, ndërhyrja synon: ▪ rritjen e numrit të ndërmarrjeve eksportuese dhe të volumit e diversitetit të eksporteve të Kosovës; ▪ forcimin e koordinimit institucional dhe përputhshmërisë strategjike të aktiviteteve të promovimit të eksportit; ▪ t'u ofrojë ndërmarrjeve mbështetje të integruar që përfshin inteligjencën e tregut, identifikimin e partnerëve dhe qasjen në financa; ▪ të reduktojë barrierat financiare dhe ato të lidhura me rrezikun për internacionalizim, veçanërisht për NMVM-të; ▪ forcimin e rolit dhe kapacitetit të KIESA-s si agjencia qendrore e promovimit të eksportit; ▪ rrisë dukshmërinë dhe reputacionin ndërkombëtar të Kosovës si një vend konkurrues për prodhim dhe furnizim; dhe ▪ mobilizojnë rrjetet e diasporës si partnerë strategjikë për hyrjen në treg dhe zhvillimin e biznesit.
Qasja e zbatimit	Ekzistojnë dokumente strategjike që <i>përfshijnë objektiva të lidhura me eksportin</i>, por nuk është miratuar një strategji e integruar dhe e dedikuar për promovimin e eksportit, ashtu siç shumë vende të tjera strukturojnë (dhe përditësojnë rregullisht) kornizat e tyre të eksportit. Për shembull, Strategjia e Kosovës për Zhvillim Industrial dhe Mbështetje të Biznesit 2030 përfshin promovimin e eksportit si pjesë të qëllimeve më të gjera të konkurrencës dhe politikës industriale, por nuk është e kuadruar si një strategji kombëtare për promovimin e eksportit në vetvete; ajo mbulon aspektet e eksportit, ndër prioritetet e tjera. KIESA ofron shërbime për promovimin e eksportit, duke përfshirë asistencë në treg, ngjarje eksporti dhe ndërmjetësim biznesi, por këto funksionojnë në programe të fragmentuara dhe jo nën një strategji të konsoliduar eksporti. KIESA duhet të forcohet si institucioni kryesor zbatues për promovimin e eksportit. Kjo përfshin përmirësimin e kapaciteteve të saj operative, zgjerimin e portofolit të shërbimeve dhe pozicionimin e saj si një lehtësues proaktiv të internacionalizimit, dhe jo vetëm si ofrues informacioni. Shërbimet kryesore duhet të përfshijnë inteligjencën e tregut, vlerësimet e gatishmërisë për eksport, ndërmjetësimin B2B dhe koordinimin e pjesëmarrjes së Kosovës në panairët ndërkombëtare tregtare dhe misionet e biznesit. Duhet të prezantohet një grup i dedikuar instrumentesh financiare për promovimin e eksportit, të tilla si: ▪ kredi preferenciale ose skema garancie për investime të lidhura me eksportin dhe kapitalin punues, ▪ lehtësira për financim paraprak të eksportit për kompanitë me porosi të konfirmuara ndërkombëtare, dhe

- mekanizma sigurimi kredie për eksport për të mbrojtur kompanitë kundër rreziqeve jo-komerciale dhe politike në tregjet e huaja.

Këto instrumente duhet të synojnë kryesisht ndërmarrjet me potencial të lartë eksporti dhe të jenë në përputhje me sektorët prioritarë strategjikë.

Në të njëjtën kohë, duhet të zbatohen programe të strukturuar për ndërtimin e kapaciteteve për të mbështetur ndërmarrjet në përgatitjen për tregjet ndërkombëtare. Kjo përfshin trajnime mbi rregulloret e eksportit, standardet e cilësisë, logjistikën, menaxhimin e kontratave dhe marketingun ndërkombëtar. Dhomat e tregtisë dhe shoqatat sektoriale duhet të angazhohen si partnerë të zbatimit dhe si shumëzues të ndërgjegjësimit.

Duhet të organizohet pjesëmarrje e rregullt dhe e koordinuar në panaiet ndërkombëtare tregtare nën një ombrellë të unifikuar të markës "Made in Kosovo" ose sektoriale, e mbështetur nga një strategji profesionale komunikimi dhe marke. Kjo duhet të plotësohet me angazhim më të fortë me rrjetet e bizneseve të diasporës si pika hyrjeje në tregjet e huaja dhe si lehtësues të marrëdhënieve të biznesit të bazuara në besim.

Së fundi, duhet të vendosen mekanizma monitorimi dhe vlerësimi për të ndjekur treguesit e performancës, të tillë si numri i eksportuesve të mbështetur, rritja e eksportit, hyrjet në tregje të reja dhe kthimi mbi investimin publik. Kjo do të sigurojë përgjegjshmëri, mësim të vazhdueshëm dhe qëndrueshmëri afatgjatë të sistemit të promovimit të eksportit.

Në përgjithësi, ky rekomandim synon të krijojë një ekosistem koherent dhe të mirëkoordinuar për promovimin e eksportit, i cili mbështet në mënyrë sistematike internacionalizimin e ndërmarrjeve, diversifikimin e eksportit dhe konkurrueshmërinë afatgjatë industriale.

PIKË REFERIMI E PRAKTIKËS SË MIRË

Modelet e promovimit të eksportit nga Sllovenia, Kroacia, Serbia dhe Maqedonia e Veriut

Krahasimi i mëposhtëm thekson qasje të ndryshme institucionale dhe politike për të mbështetur ndërkombëtarizimin, duke pasqyruar nivele të ndryshme të pjekurisë strategjike, thellësisë financiare dhe integritit organizativ.

Modeli **SPIRIT i Sllovenisë**⁶³ përfaqëson një qasje shumë të integruar dhe strategjike ndaj promovimit të eksportit. Ai karakterizohet nga një strategji e fortë kombëtare për eksportin dhe internacionalizimin, një institucion i vetëm i centralizuar me një mandat të qartë, dhe një portofol të gjerë shërbimesh që variojnë nga intelijenca e tregut te ndërmjetësimi dhe pjesëmarrja e koordinuar në panaiet tregtare. Edhe pse mjetet e financimit nuk janë fokusi i tij kryesor, SPIRIT vepron në bashkëpunim të ngushtë me bankën e eksportit dhe zhvillimit të Sllovenisë për të siguruar qasje në kredi dhe garanci. Forca kryesore e këtij modeli qëndron në koherencën dhe profesionalizmin e tij, duke siguruar që promovimi i eksportit trajtohet si një funksion afatgjatë i politikës publike dhe jo si një mbledhje iniciativash të izoluar⁶⁴.

Korniza **kroate HAMAG-BICRO**⁶⁵ vendos një theks relativisht më të fortë në instrumentet financiare për të mbështetur zgjerimin ndërkombëtar të kompanive. Promovimi i eksportit lidhet ngushtë me mbështetjen e inovacionit dhe investimeve, duke ofruar garanci, hua dhe skema grantesh që ndihmojnë

⁶³ <https://www.sloveniabusines.eu/about-us>

⁶⁴ <https://www.gov.si/en/topics/international-economic-cooperation>

⁶⁵ <https://en.hamagbicro.hr/>

ndërmarrjet të financojnë investimet e lidhura me eksportin dhe të menaxhojnë rrezikun. Ndërsa ekziston planifikimi strategjik i eksportit, qasja kroate është më e decentralizuar dhe e orientuar nga programet, me fokus në shfrytëzimin e nxitjeve financiare për të stimuluar konkurrueshmërinë dhe hyrjen në treg. Ky model është veçanërisht efektiv në adresimin e pengesave të qasjes në financim me të cilat përballen ndërmarrjet e vogla dhe të mesme.

Agjencia e Zhvillimit të Serbisë (RAS)⁶⁶ ilustron një model që është thellësisht i ngulitur brenda strukturave qeveritare dhe politikës kombëtare industriale. Promovimi i eksportit është ngushtë i lidhur me diplomacinë më të gjerë ekonomike dhe përpjekjet për promovimin e investimeve, duke përfutur nga integrimi i drejtpërdrejtë me ministritë dhe përfaqësitë e tregtisë së jashtme. RAS kombinon objektivat strategjike të eksportit me inteligjencë të gjerë të tregut dhe shërbime për përputhjen e bizneseve, gjë që e bën atë efektive në identifikimin dhe mbështetjen e sektorëve prioritarë dhe tregjeve të synuara⁶⁷. Ky model tregon se si promovimi i eksportit mund të institucionalizohet brenda aparatit shtetëror për të siguruar koherencën dhe dukshmërinë e politikave.

Qasja e Maqedonisë së Veriut e bazuar në⁶⁸ është më e re dhe ende në zhvillim. Ajo fokusohet fuqishëm në inteligjencën e tregut, vlerësimet e gatishmërisë për eksport dhe aktivitetet e ndërmjetësimit për MZH-të, ndërsa instrumentet financiare dhe strukturat e udhëheqjes institucionale mbeten në zhvillim. Ky model mbështetet më shumë në iniciativa të bazuara në projekte dhe programe të mbështetura nga donatorët, duke reflektuar një fazë tranzicioni drejt një sistemi më të konsoliduar të promovimit të eksportit. Megjithatë, theksi i tij në angazhimin e MZH-ve dhe rrjetet e diasporës ofron mësim të vlefshme për ekonomitë më të vogla me kapacitet të kufizuar institucional.

Të marra së bashku, këto modele tregojnë se promovimi efektiv i eksportit mund të ndjekë rrugë të ndryshme: Sllovenia demonstroi vlerën e një modeli institucional të centralizuar dhe strategjik; Kroacia thekson rëndësinë e instrumenteve financiare; Serbia tregon përfitimet e integritetit të fortë qeveritar; dhe Maqedonia e Veriut ilustron një qasje graduale për ndërtimin e kapaciteteve. Për Kosovën, modeli slloven SPIRIT ofron pikëreferencën më gjithëpërfshirëse,

Në tërësi, këto shembuj të praktikave të mira ofrojnë një kornizë referimi të fortë dhe të transferueshme për Kosovën, duke demonstruar se si dizajni i integruar i politikave, udhëheqja e fortë institucionale, instrumentet financiare të synuara dhe mekanizmat e koordinuar të mbështetjes mund të nxisin në mënyrë efektive përmirësimin industrial, inovacionin, konkurrueshmërinë në eksport dhe prodhimin me vlerë të shtuar më të lartë.

PIKË REFERIMI E PRAKTIKËS SË MIRË SPIRIT Slloveni

Një shembull shumë i rëndësishëm i praktikës së mirë evropiane për Kosovën është SPIRIT Slovenia (Agjencia Publike për Sipërmarrësi, Ndërkombëtarizim, Investime të Huaja dhe Teknologji)⁶⁹, e cila shërben si institucioni qendror i Sllovenisë për promovimin e eksportit dhe ndërkombëtarizimin. SPIRIT vepron brenda një strategjie kombëtare koherente për eksportin dhe ndërkombëtarizimin dhe ofron mbështetje të integruar për kompanitë gjatë gjithë ciklit të eksportit – nga intelijenca e tregut dhe kërkimi i partnerëve deri te pjesëmarrja në panairët tregtarë dhe instrumentet financiare.

SPIRIT Slovenia funksionon si një organ i vetëm koordinues për promovimin e eksportit, duke siguruar përputhshmërinë midis politikës qeveritare, nevojave të biznesit dhe tregjeve ndërkombëtare. Shërbimet

⁶⁶ <https://ras.gov.rs/en>

⁶⁷ <https://www.mfa.gov.rs/en/ministry/organisational-structure/sektor-za-ekonomsku-diplomatiju/odsek-za-promociju-izvoza>

⁶⁸ <https://investnorthmacedonia.gov.mk/export-promotion/>

⁶⁹ <https://www.sloveniabusiness.eu/about-us>

e tij përfshijnë vlerësimet e gatishmërisë për eksport, identifikimin e tregjeve prioritare, organizimin e delegacioneve të biznesit dhe ngjarjeve B2B për ndërlidhjen e bizneseve, si dhe pjesëmarrjen e koordinuar kombëtare në panairët kryesore ndërkombëtare nën një strategji të unifikuar të markës "Made in Slovenia". Kjo qasje e integruar redukton fragmentimin dhe siguron që kompanitë të marrin mbështetje të qëndrueshme dhe profesionale.

Një forcë kyçe e modelit sloven është kombinimi i instrumenteve jofinanciare dhe financiare për promovimin e eksportit. Në bashkëpunim me SID Bank (Banka Sllovene për Eksport dhe Zhvillim), SPIRIT mbështet qasjen në financime për eksport, garanci dhe instrumente sigurimi që ndihmojnë kompanitë të menaxhojnë rreziqet e lidhura me transaksionet e huaja dhe investimet jashtë vendit. Kjo i lejon ndërmarrjet e vogla dhe të mesme slovene jo vetëm të identifikojnë mundësi eksporti, por edhe të financojnë hyrjen dhe zgjerimin në treg, gjë që shpesh është një pikë kyçe penguese për firmat e vogla.

SPIRIT Slovenia gjithashtu i kushton rëndësi të madhe inteligjencës së tregut dhe synimit strategjik. Ai prodhon rregullisht studime tregu specifike për sektorë, analiza të mundësive të eksportit dhe profile vendesh që udhëzojnë kompanitë drejt tregjeve premtuese. Këto mjete analitike plotësohen nga programet e trajnimit mbi internacionalizimin, rregulloret e eksportit dhe menaxhimin e kontratave, duke siguruar që kompanitë të jenë të përgatitura si strategjikisht ashtu edhe operativisht.

Për më tepër, SPIRIT mobilizon në mënyrë aktive rrjete dhe partneritete, duke përfshirë dhomat e tregtisë, shoqatat sektoriale dhe komunitetet e biznesit të diasporës, për të mbështetur qasjen në tregjet ndërkombëtare. Ky qasje i bazuar në rrjete forcon ndërtimin e besimit me partnerët e huaj dhe përmirëson dukshmërinë e Sllovenisë si një vend konkurrues për prodhim dhe furnizim.

Modeli sloven tregon se si mund të institucionalizohet promovimi i eksportit si një funksion politikësor sistemik dhe afatgjatë, dhe jo si një mbledhje projektesh të izoluar. Duke kombinuar strategjinë, udhëheqjen institucionale, shërbimet e integruara dhe instrumentet financiare, SPIRIT ka kontribuar në performancën e fortë të eksportit të Sllovenisë dhe në pjesën e lartë të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NMVM) që eksportojnë.

Elementët kryesorë të transferueshëm përfshijnë udhëheqje institucionale të centralizuar, integrimin e instrumenteve financiare dhe jofinanciare, inteligjencë strategjike të tregut dhe markim të fortë nën një identitet të unifikuar kombëtar të eksportit.

PËRFUNDIME

8

8. Përfundime

Ky raport tregon se rruga më realiste dhe më me ndikim për Kosovën drejt një konkurrueshmërie më të fortë industriale qëndron në **rritjen e vlerës së shtuar në prodhim (VSH) dhe thellimin e përdorimit të lëndëve të para vendore**, veçanërisht në segmentet e mesme dhe të fundit të zinxhirëve të zgjedhur të vlerës. Në fushën e punimeve të avancuara të drurit për ndërtim, përpunimit agro-ushqimor dhe produkteve prej druri, krijimi i vlerës nxitet më pak nga nxjerrja e lëndëve të para dhe më shumë nga **dizajni, përpunimi me precizion, integrimi i sistemeve, certifikimi dhe pozicionimi në treg**. Analiza konfirmon se Kosova tashmë zotëron kapacitetet themelore prodhuese dhe kushtet e qasjes në treg të nevojshme për t'u përmirësuar,

Për të kaluar drejt produkteve me vlerë të shtuar më të madhe, **përpjekjet për përmirësim kërkojnë investime në kapital, aftësi, certifikim, inpute dhe rrjete furnizuesish**. Produktet me vlerë të shtuar të lartë si dritaret, ndërtimi i parapërgatitur dhe plastikat kërkojnë investime të konsiderueshme kapitale dhe dixhitalizim të prodhimit, ndërsa produktet të bazuara në konsum dhe bujqësi si divanet, ajvari, BMA-et dhe vera varen më shumë nga diferencimi i cilësisë, markimi dhe thellimi i përpunimit. Në të njëjtën kohë, certifikimi luan një rol të dyfishtë në të gjitha sektorët - si një kusht i detyrueshëm për qasjen në treg në industrinë e ndërtimit dhe atë ushqimore, dhe si një mjet strategjik diferencimi në tregjet e nivelit të lartë dhe të orientuara nga qëndrueshmëria.

Grupi i rekomandimeve të paraqitura formon një kornizë politike koherente dhe që forcon ndërmjet vete për të mbështetur tranzicionin e Kosovës drejt **një VSH më të lartë, përdorimit më të fortë të lëndëve të para vendore dhe konkurrencës ndërkombëtare të përmirësuar**. Së bashku, ato trajtojnë bllokimet kryesore strukturore të identifikuara përgjatë zinxhirit të vlerës: ndërgjegjësim i kufizuar për mundësitë e VL, mungesë aftësish, struktura të dobëta ndërmjetëse, financim i pamjaftueshëm për inovacion dhe investime, boshllëqe në infrastrukturën e cilësisë dhe mbështetje e fragmentuar për promovimin e eksportit.

Masat për rritjen e ndërgjegjësimit janë thelbësore për të ndryshuar perceptimet e bizneseve dhe për të vendosur VSH-në dhe shfrytëzimin e burimeve vendore si nxitës strategjik të konkurrueshmërisë, në vend që të jenë çështje teknike anësore. **Zhvillimi i aftësive**, i zbatuar përmes instrumenteve të synuara si kuponat për aftësitë, do të sigurojë që firmat të kenë qasje në kompetencat e specializuara të nevojshme për prodhim me vlerë më të lartë. **Forcimi i klasterëve dhe i asociacioneve sektoriale** do të krijojë platforma të qëndrueshme për bashkëpunim, ndërmjetësim dhe përmirësim kolektiv, ndërsa rrjetet furnizues-përpunues do të përmirësojnë koordinimin, besimin dhe besueshmërinë përgjatë zinxhirëve të vlerës vendore.

Mbështetja e inovacionit përmes një qasjeje të fazuar, që kombinon kuponat e inovacionit dhe një fond për përputhjen e inovacionit, do të reduktojë rrezikun dhe do të udhëzojë ndërmarrjet nga eksperimentimi i hershëm deri te zbatimi konkret i produkteve dhe proceseve me vlerë më të lartë. **Mbështetja e investimeve për makineri dhe pajisje** do të adresojë një nga kufizimet më të rrepta për modernizimin, duke i mundësuar ndërmarrjeve të modernizojnë kapacitetet e prodhimit dhe të hyjnë në segmente më të sofistikuar të tregut. **Themelimi i një sistemi ndërkombëtarisht të harmonizuar të vlerësimit të përputhshmërisë**, i përqendruar në mbështetjen e DAK-ut drejt anëtarësimit në EA MLA, do të heqë një pengesë kritike jo-tarifore për eksportet dhe do të forcojë besimin në infrastrukturën industriale të cilësisë së Kosovës. Së fundi, një **sistem i thjeshtëzuar dhe modern i promovimit të eksporteve**, i frymëzuar nga praktikrat e mira si SPIRIT Slovenia, do të sigurojë që ndërmarrjet të mbështeten gjatë gjithë ciklit të plotë të internacionalizimit, nga inteligjenca e tregut dhe ndërmjetësimi (matchmaking) deri te financimi dhe markimi.

Zbatimi duhet të ndjekë një qasje të fazuar dhe të koordinuar. Në afat të shkurtër, duhet t'u jepet përparësi **masave me ndikim të lartë sinjalizues dhe katalizues**: fushatave të ndërgjegjësimit, kuponëve për

aftësitë, dhe përgatitjes së hartave strategjike për klasterët, mbështetjes së inovacionit, promovimit të eksportit, dhe anëtarësimit të DAK-ut në EA MLA. Këto veprime do të vendosin drejtimin, do të krijojnë vrull, dhe do të mobilizojnë palët e interesuara.

Në afat të mesëm, duhet të zbatohen instrumente financiare të dedikuara, duke përfshirë fonde për përputhjen e inovacionit, skema mbështetëse për investime në makineri dhe mjete financimi të eksportit. Këto instrumente duhet të jenë dhe të përputhen ngushtë me prioritetet sektoriale dhe të integrohen brenda institucioneve ekzistuese si KIESA, dhomat e tregtisë dhe organizatat e klasterëve për të shmangur fragmentimin.

Në afat më të gjatë, reformat institucionale – veçanërisht arritja e anëtarësimit në EA MLA dhe konsolidimi i një strategjie kombëtare për promovimin e eksportit – do të sigurojnë bazat strukturore për përmirësimin e qëndrueshëm industrial. Monitorimi dhe vlerësimi i vazhdueshëm duhet të ndjekë rezultatet në terma të rritjes së vlerës së shtuar bruto (VSH), furnizimit më të madh vendor, rritjes së eksportit dhe fitimeve të produktivitetit në nivel firmak.

Në përgjithësi, rruga e Kosovës përpara nuk bazohet në ndërhyrje të izoluara, por në **ndërtimin e një ekosistemi të integruar politikash** që lidh ndërgjegjësimin, aftësitë, inovacionin, financat, infrastrukturën cilësore dhe qasjen në treg. Duke adoptuar këtë qasje të koordinuar dhe duke mësuar nga praktikat e mira rajonale dhe të BE-së, Kosova mund të avancohet gradualisht në zinxhirët e vlerës, të forcojë bazën e saj industriale dhe të pozicionohet si një vendndodhje prodhuese e besueshme dhe konkurruese në tregjet rajonale dhe evropiane.

SHTOJCAT

9

9. Shtojcat

Shtojca 1: Lista e dokumenteve të rishikuara

Nr.	Titulli i dokumentit
1	Strategjia për Zhvillim Industrial dhe Mbështetje Biznesi (SZHIMB) 2030
2	Plani i Veprimit SZHIMB 2030, 2023–2025
3	Strategjia Kombëtare e Zhvillimit dhe Plani (SKZHP) 2030
4	Industria e prodhimit – Raporti i Sektorit C
5	Identifikimi i produkteve me potencial zëvendësimi në eksport dhe import
6	Studimi i Zinxhirit të Vlerës së Ushqimit dhe Pijeve
7	Studimi i Zinxhirit të Vlerës së Përpunimit Kimik
8	Studimi i zinxhirit të vlerës së përpunimit të metaleve
9	Studimi i zinxhirit të vlerës në industrinë e plastikës
10	Sektori i produkteve minerale jo-metalike – Studimi i zinxhirit të vlerës
11	Nënsektori i mobiljeve prej druri – Analiza e zinxhirit të vlerës
12	Nënsektori i materialeve të ndërtimit prej druri – Analiza e zinxhirit të vlerës
13	Strategjia për Bujqësi dhe Zhvillim Rural (SBZHR)
14	Politika dhe Strategjia për Zhvillimin e Pyjeve në Kosovë 2022-2030
15	Strategjia e Minierave e Republikës së Kosovës 2012 – 2025
16	Strategjia e Energjisë e Republikës së Kosovës 2022 – 2031

Shtojca 2. Burimet e të dhënave dhe korniza metodologjike

Ky aneks përshkruan burimet e të dhënave dhe metodologjinë analitike të zbatuara në kuadër të Detyrës 2. Ai shpjegon se si të dhënat sasiore të tregtisë, studimet ekzistuese sektoriale dhe kontributet cilësore u kombinuan përmes një kornize analitike me hapa të njëpasnjëshëm për të identifikuar grupet prioritare të produkteve me potencial për rritjen e vlerës së shtuar në prodhim (VSH) dhe zëvendësimin e importeve në Kosovë.

BURIMET E TË DHËNAVE

Analiza bazohet në një kombinim të burimeve të të dhënave primare dhe sekondare. Inputi kryesor sasior përbëhet nga statistikat zyrtare të importit dhe eksportit në nivelin e Sistemit të Harmonizuar me gjashtë shifra (HS-6). Këto të dhëna u morën kryesisht nga Agjencia e Statistikave e Kosovës (ASK) dhe Doganat e Kosovës, duke siguruar përputhshmëri me raportimin kombëtar dhe përdorimin në politikëbërje.

Kur ishin të nevojshme të dhëna plotësuese ose verifikime të kryqëzuara, analiza u plotësua me baza të të dhënave tregtare ndërkombëtare, veçanërisht UN Comtrade dhe ITC Trade BMA, duke mundësuar që struktura tregtare e Kosovës të krahasohet me tendencat rajonale dhe globale. Periudha referencë për analizën sasiore mbulon vitet 2019–2024, duke përfshirë dinamikën tregtare si para ashtu edhe pas pandemisë.

Përveç të dhënave tregtare, analiza mbështetet në studime ekzistuese sektoriale dhe të zinxhirit të vlerës, të komisionuara më parë nga MINT, duke përfshirë diagnostikimet e mëparshme të politikës industriale dhe studimet mbi produktet me potencial eksporti dhe importi. Këto burime ofrojnë njohuri kontekstuale mbi strukturën e sektorit, kapacitetet e prodhimit, disponueshmërinë e burimeve dhe intensitetin teknologjik, duke siguruar vazhdimësi me punën analitike të mëparshme dhe duke shmangur përsëritjen.

Inpute cilësore u përfshinë përmes gjyimit të ekspertëve dhe konsultimeve me palët e interesuara, veçanërisht për të vlerësuar shkallëzueshmërinë, realizueshmërinë dhe pozicionimin në zinxhirin e vlerës kur të dhënat sasiore vetë ishin të pamjaftueshme.

KUADRI ANALITIK

Metodologjia ndjek një **qasje sekuenciale, të bazuar në një model shufre** që ngushton gradualisht të gjithë gamën e produkteve të prodhuara që tregtohen, duke e reduktuar atë në një grup të fokusuar produktesh prioritarë. Kjo qasje kombinon një skringing sasior me rafinim nga ekspertët për të siguruar si rigorozitet analitik, ashtu edhe relevancë praktike.

Faza 1: Shqyrtimi paralel i importit dhe eksportit

Analiza filloi me një vlerësim gjithëpërfshirës të të gjitha produkteve të prodhimit të tregtuara në nivelin HS-6, pa përjashtuar asnjë kategori në fazën fillestare. Vlerat e importit u shqyrtuan për të identifikuar 150 produktet më të importuara në sektorët e prodhimit, duke nxjerrë në pah fushat me varësi të fortë të jashtme dhe mundësitë potenciale për përmirësim të brendshëm.

Në mënyrë paralele, u analizuan vlerat e eksportit dhe normat e rritjes për të identifikuar produktet ku Kosova tashmë ka një prezencë në tregjet e huaja. Ky vlerësim paralel siguroi që të merren parasysh njëkohësisht si rëndësia e importit ashtu edhe performanca e eksportit, duke shmangur paragjykimet drejt produkteve me import të lartë ose atyre të orientuara drejt eksportit.

Për të sasinë e varësisë tregtare, u llogarit treguesi zëvendësues i varësisë së importeve (IDR) për secilin produkt HS-6. IDR përcaktohet si raporti i importeve ndaj tregtisë totale (importet plus eksportet) dhe shërben si një tregues indikator për varësinë nga furnizimi i huaj në mungesë të statistikave të detajuara të prodhimit. Produktet me vlera jashtëzakonisht të larta ose jashtëzakonisht të ulëta të IDR trajtoheshin

me kujdes, pasi ato zakonisht tregojnë ose varësi strukturore nga importet, ose segmente tashmë të dominuara nga eksporti me mundësi të kufizuara për zëvendësim të mëtejshëm.

Faza 2: Avantazhi Krahases i Zbuluar (RCA)

Në fazën e dytë, RCA u llogarit duke përdorur të njëjtat seri tregtare për të vlerësuar konkurrueshmërinë relative të eksporteve të Kosovës. Vlerat e RCA-së u llogaritën për një periudhë shumëvjeçare për të dalluar midis konkurrueshmërisë strukturore dhe luhatjeve afatshkurtra. Vlerat e RCA-së më të mëdha se një u interpretuan si tregues i specializimit në eksport, ndërsa vlerat më të ulëta sugjeruan konkurrueshmëri të kufizuar.

Ky hap ndërtohet drejtpërdrejt mbi metodologjitë e përdorura në studimet e mëparshme të MINT, duke siguruar qëndrueshmëri dhe krahasueshmëri të rezultateve.

Faza 3: Matrica e Konkurrencës dhe Tendencat e Kërkesës Globale

Për të plotësuar IDR-në dhe RCA-në, analiza përfshiu normat e rritjes së eksportit dhe tendencat e kërkesës globale, të përfaqësuara nga ndryshimet në vëllimet e importeve botërore dhe normat e përbëra vjetore të rritjes. Këta tregues u kombinuan në një matricë konkurrueshmërie (Bethesda), duke lejuar që produktet të klasifikohen sipas performancës aktuale dhe potencialit të ardhshëm.

Ky hap siguroi që produktet e përzgjedhura të operojnë në tregje me kërkesë ndërkombëtare të qëndrueshme ose në rritje, veçanërisht ato që përputhen me prioritetet e politikave të BE-së, si ndërtimi i gjelbër, efikasiteti industrial dhe materialet e qëndrueshme.

PËRZGJEDHJA PARAPRAKE DHE PËRFUNDIMI NGJA EKSPERTËT

Skriningu fillestar prodhoi një listë të gjatë me **198 kategori produktesh HS-6**, e cila më pas u ngushtua duke përdorur filtra sasiore shtesë. Produktet duhej të:

Bien brenda një intervali IDR prej 10–90%, duke treguar një hapësirë të balancuar për zëvendësimin e importeve ose zgjerimin e eksporteve;

Tregojnë kërkesë globale të qëndrueshme ose në rritje; dhe

Tejkalojnë €1 milion në eksporte vjetore, e përdorur si një tregues për kapacitetin ekzistues të prodhimit në mungesë të të dhënave të detajuara të prodhimit.

Kjo reduktoi listën në rreth 65 kategori produktesh. Më pas u aplikua një hap tjetër për rafinim për të përjashtuar produktet jashtë fushës së studimit ose me shkallëzueshmëri të kufizuar (p.sh. ujë mineral, konë letre). Ky rafinim nga ekspertët u përdor rreptësisht për të vlerësuar **mundësinë e prodhimit, shkallëzueshmërinë dhe potencialin e vlerës së shtuar**, dhe nuk e tejkaloi renditjen themelore të bazuar në tregti.

Duke përdorur treguesit tregtarë pesëvjeçarë (IDR, RCA, rritja e eksportit), lista e shkurtër u reduktua më tej në **45 kategori produktesh**, të cilat më pas u **klasifikuan në tetë grupe kompozite produktesh**. Klasifikimi u aplikua aty ku produktet kishin procese prodhimi, zinxhirë vlerë dhe tregje përfundimtare të ngjashme, duke i lejuar analizës të kalojë përtej linjave individuale tarifore drejt segmenteve strategjike të prodhimit.

Këto tetë grupe kompozite u prezantuan dhe u validuan gjatë **punëtorisë së palëve të interesuara të Detyrës 2 (5 nëntor 2025)**, duke ofruar një shtresë shtesë të validimit praktik.

ZGJEDHJA E GRUPEVE PRIORITARE TË PRODHIMEVE

Bazuar në konikun sasior dhe reagimet e palëve të interesuara, u përzgjedhën **tre grupe produktesh prioritare** për analizë të thelluar. Përzgjedhja u udhëhoq nga një vlerësim me kritere të shumta që mbulon:

Shkallëzueshmëria (30%)	Kërkesa Globale (20%)	Qasja në Tregti dhe Çështjet e Ndërlidhura me Tregtinë (10%)	Potenciali për Rritjen e Vlerës së Shtuar në Prodhim (VSH) (30%)	Ankorimi i Burimeve Vendore dhe Zëvendësimi i Importeve (10%)
----------------------------	--------------------------	--	---	--

Prioritetizimi pasqyron mundësitë më të forta të Kosovës për të avancuar në zinxhirët e vlerës brenda aktiviteteve ekzistuese të prodhimit, në vend që të ndjekë industrializimin e ri. Grupet e produkteve që rezultojnë formojnë bërthamën analitike të Seksionit 7 dhe mbështesin rekomandimet e politikave të paraqitura në kapitujt përfundimtarë të raportit.

KUFIZIMET METODOLOGJIKE

Analiza mbështetet në të dhënat tregtare si një tregues për strukturën e prodhimit për shkak të mungesës së statistikave të detajuara të prodhimit në nivel produkti në Kosovë. Ndërsa kjo qasje përdoret gjerësisht në diagnostikën industriale, ajo mund të nënvlerësojë prodhimin vendor dhe nuk kap ndryshimet në produktivitet në nivel firme. Për këtë arsye, skringu sasior u plotësua në mënyrë sistematike me gjykimin e ekspertëve dhe validimin e palëve të interesuara për të siguruar relevancën dhe realizueshmërinë e politikave.

Shtojca 3: Paketë e ardhshme e mjeteve të matjes

I. QËLLIMI

Ky aneks paraqet mjetet e zhvilluara në kuadër të kësaj detyre. Paketa e mjeteve i ofron MINT-it një kornizë analitike të riprodhueshme, të hapur dhe të përditësueshme që mundëson monitorim të vazhdueshëm, priorizim dhe vlerësim të produkteve të prodhimit dhe zinxhirëve të vlerës me kalimin e kohës. Në vend që t'i shërbejnë vetëm nevojave të këtij studimi, mjetet janë projektuar si një aset analitik i përhershëm që mund të ripërdoret dhe të zgjerohet në ciklet e ardhshme të politikave, studimet sektoriale dhe përditësimet e strategjisë industriale.

II. QËLLIMI DHE FUSHA E ZBATIMIT

Qëllimi i paketës së mjeteve është të mbështesë zbatimin e politikës industriale të bazuar në prova, duke lidhur performancën tregtare në nivel produkti me vlerën e shtuar në prodhim (VSH), shfrytëzimin e burimeve vendore dhe konkurrueshmërinë e eksportit. Konkretisht, paketa e mjeteve i mundëson MINT të:

Identifikimi i produkteve prodhuese dhe grupeve të produkteve me potencial për:

- a) zëvendësim të importeve,
- b) rritje të eksporteve, dhe
- c) përmirësim të zinxhirit vendor të vlerës

Ndjekja e ndryshimeve në performancën tregtare dhe konkurrueshmërinë me kalimin e kohës;

Zbatimi i kritereve të qëndrueshme dhe transparente për priorizimin e grupeve të produkteve për mbështetje nga politikat;

Paketa funksionon kryesisht në nivelin me gjashtë shifra të HS, me tranzicione të strukturuar drejt NACE Rev. 2 dhe klasifikimeve për të siguruar përshtatshmërinë e politikave dhe kompatibilitetin me statistikat industriale dhe instrumentet mbështetëse.

III. STRUKTURA E PAKETËS SË INSTRUMENTEVE

a. Skedarë Analitikë (Mjetet e bazuara në Excel)

Paketa përfshin një grup skedarësh të hapur Excel që shërbejnë si infrastrukturë themelore e të dhënave për analizën në nivel produkti. Këta skedarë janë projektuar të përditësohen çdo vit pa ndryshuar logjikën e tyre të brendshme. Skedarët kryesorë analitikë përfshijnë:

Skedari i Analizës së Varësisë nga Importet

- Llogarit Raportet e Varësisë nga Importet (IDR) në nivel HS-6;
- Përfshin klasifikimin automatik të produkteve si: varësi e balancuar,
- Përdoruesit mund të shtojnë vite të reja duke futur fletë shtesë në të njëjtin format dhe duke kopjuar formulat ekzistuese.

Skedari i Llogaritjes së RCA

Llogarit Avantazhin Krahësues të Zbuluar (RCA) duke përdorur:
të dhënat e eksporteve të Kosovës (ASK / Doganat);
të dhënat e tregtisë botërore (WITS);
RCA llogaritet në mënyrë të qëndrueshme ndër vite duke përdorur formula kërkimi Mbështet ndjekjen e konkurrueshmërisë në shumë vite.
Agregon vlerat e eksporteve, normat e rritjes dhe trendet e kërkesës globale;
Lejon identifikimin e grupeve të produkteve në rritje, të qëndrueshme dhe në rënie.

Çdo vit regjistrohet në një fletë të veçantë, duke siguruar transparencë dhe lehtësi në përditësime. Kodet e reja HS ose kategoritë e reja të produkteve mund të shtohen pa ristrukturuar skedarët.

b. Metodatat e Matjes dhe Treguesit

Paketa standardizon një grup **treguesish kryesorë** të përdorur gjatë gjithë studimit dhe të destinuar për monitorim të ardhshëm:



Këta tregues janë hartuar për t'u **përforsuar ndërmjet tyre**, duke i mundësuar MINT-it të kalojë nga të dhënat e papërpunuara tregtare drejt njohurive strategjike industriale.

c. Korniza e Përzgjedhjes dhe Prioritizimit të Produkteve

Mjetet përfshijnë një metodologji hapi pas hapi për përzgjedhjen e produkteve që e përkthejnë analizën sasiore të tregtisë në prioritet të zbatueshme politike. Procesi ndjek një logjikë hinke:



Skriningu fillestar (niveli HS-6): Bazuar në RCA, IDR, vlerën e eksportit, rritjen e eksportit dhe kërkesën globale.

Grumbullimi në Grupe Produktesh Kompozite: Produktet HS-6 që lidhen ngushtë grupohen bazuar në:

- proceset e prodhimit,
- strukturën e zinxhirit të vlerës,
- tregjet përfundimtare.

Sistemi i Pikëzimit të Peshuar për Përzgjedhjen Paraprake: Çdo grup produktesh vlerësohet duke përdorur pesë kritere:

Shkallëzueshmëria (30%)	Kërkesa Globale (20%)	Qasja në Tregti dhe Çështjet e Ndërlidhura me Tregtinë (10%)	Potenciali për Rritjen e Vlerës së Shtuar në Prodhim (VSH) (30%)	Ankorimi i Burimeve Vendore dhe Zëvendësimi i Importeve (10%)
-----------------------------------	---------------------------------	--	--	---

Çdo kriter vlerësohet në një **shkallë me tre nivele** (+ / ++ / +++), duke siguruar qëndrueshmëri dhe krahasueshmëri ndër sektorë.

d. Vlerësim nga Ekspertët dhe Rishikim nga Palët e Interesuara

Rezultatet sasiore verifikohen përmes konsultimeve me:

Shoqatat e industrisë,

firmat,

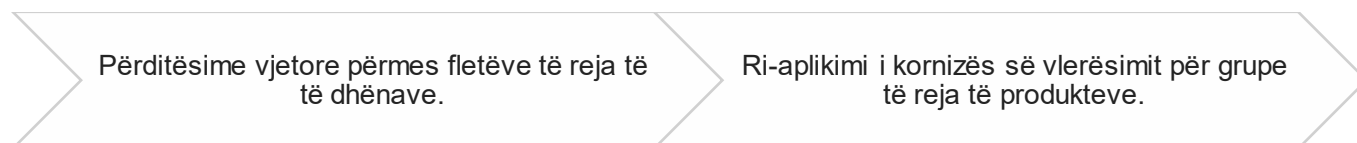
institucionet publike,

partnerët e zhvillimit.

Ky kornizë i lejon MINT të **përsërisë ushtrimin e prioritizimit** sa herë që shfaqen të dhëna të reja, produkte ose prioritet të reja të politikave.

IV. ZBATIMI DHE PËRDITËSIMET

Paketa e mjeteve është projektuar të zbatohet dhe të zgjerohet **në mënyrë iterative: PËRDORIM I ARDHSHËM.**



Shtojca 4: Përmbledhje Ekzekutive e Analizës së Mjedisit Tregtar për Kategoritë Prioritare të Produkteve në Kosovë

Ky raport vlerëson mjedisin e eksportit për kategoritë e produkteve të përzgjedhura të Kosovës (NACE Rev.2, 4-shifror) dhe produktet e tyre derivuese përfaqësuese, të identifikuara nën Detyrën 2, duke shqyrtuar nëse marrëveshjet ekzistuese tregtare ofrojnë qasjen në treg të përdorshëm komercialisht dhe ku kufizimet e mbetura ndikojnë në konkurrueshmëri. Analiza përqendrohet në tre grupe produktesh: **montim i avancuar ndërtimor, produkte druri dhe mobilje, dhe përpunim ushqimor**. Ajo vlerëson se si performojnë këto produkte nën kuadrat kryesore tregtare të Kosovës: Marrëveshja e Stabilizimit dhe Asociimit (MSA) midis BE-së dhe Kosovës, CEFTA 2006, Marrëveshja e Tregtisë së Lirë midis Turqisë dhe Kosovës, dhe Marrëveshja e sapo nënshkruar e Tregtisë së Lirë midis EFTA-s dhe Kosovës.

Së bashku, këto marrëveshje i sigurojnë Kosovës qasje pothuajse universal pa tarifa në tregjet e saj prioritare të eksportit, duke përfshirë BE-në, ekonomitë fqinje të Ballkanit Perëndimor, Turqinë dhe vendet me të ardhura të larta të EFTA-s. Në të tre kategoritë e produkteve, tarifatat nuk janë një kufizim detyrues. Përcaktuesit kryesorë të qëndrueshmërisë së eksportit janë, në vend të kësaj, aftësia e ndërmarrjeve për të përmbushur **rregullat** e zbatueshme **të origjinës**, për t'u përmbajtur **masave jo-tarifore** (standardet teknike, kërkesat SPS dhe TBT) dhe për të ruajtur cilësi dhe dorëzim të qëndrueshëm në shkallë të gjerë.

Një veçori qendrore mundësuese e kuadrit tregtar të Kosovës është pjesëmarrja e saj në sistemin Pan-Euro-Mesdhetar (PEM) të rregullave preferenciale të origjinës. Ky sistem lejon akumulimin diagonal midis BE-së, palëve të CEFTA-s, Turqisë dhe shteteve të EFTA-s, duke i mundësuar prodhuesve të Kosovës të sigurojnë lëndët e para ndërmjetëse në rajon, ndërsa ruajnë qasjen preferenciale për produktet e përfunduara. Në praktikë, kjo ul ndjeshëm barrierat strukturore për pjesëmarrje në zinxhirët e vlerës evropiane, me kusht që të kryhet përpunim i mjaftueshëm në Kosovë. Për kategoritë e produkteve të analizuara, rregullat e origjinës janë përgjithësisht të menaxhueshme për ndërmarrjet që kryejnë aktivitete të vërteta prodhuese ose përpunuese.

Bashkimin e avancuar të ndërtimit përfiton nga liberalizimi i plotë tarifor në të gjitha marrëveshjet dhe nga kumulimi diagonal i PEM, i cili lejon përdorimin e inputeve me origjinë nga BE-ja, si alumini, PVC-ja dhe qelqi. Rritja e eksportit midis viteve 2021 dhe 2024 ka qenë e fortë, veçanërisht për dyert dhe dritaret prej alumini, megjithatë, pjesërisht e nxitur nga kontrata të mëdha të bazuara në projekte që sjellin luhatje. Hyrja në tregjet e BE-së dhe EFTA-s varet kryesisht nga përputhshmëria me standardet e produkteve të ndërtimit, duke përfshirë shënimin CE dhe kërkesat e performancës EN. Analiza gjen se produktet e marangozërisë janë të zbatueshme komercialisht nën kushtet aktuale tregtare, me mundësitë më të forta në Gjermani, Zvicër dhe në tregjet e CEFTA-s, ndërsa tregjet e treta të orientuara nga projektet kërkojnë menaxhim të kujdesshëm të rrezikut.

Produktet prej druri dhe mobiljet dalin si kategoria më e fortë dhe më konkurruese strukturore e eksportit të Kosovës. Qasja pa tarifa, rregullat e thjeshta të ndryshimit të origjinës (heading), dhe kërkesat e menaxhueshme jo-tarifore favorizojnë fuqishëm përpunimin e drurit në fazat e mëtejshme dhe prodhimin me vlerë të shtuar. Performanca e eksportit tregon rritje të qëndrueshme në mobilje, sedilje të tapiciruara, dhe struktura druri të parapërgatitura, me Zvicrën dhe Gjermaninë si tregje kryesore të vlerës dhe tregjet e CEFTA-s që sigurojnë stabilitet të volumit. Përputhshmëria me ligjshmërinë e drurit, sigurinë e produkteve dhe standardet e qëndrueshmërisë mbetet thelbësore, por këto kërkesa janë të përshtatshme me kapacitetet ekzistuese të industrisë. Sektori tregon gatishmëri të qartë për zgjerim të mëtejshëm nën kuadrat ekzistuese tregtare.

Përpunimi i Ushqimit përfiton nga liberalizimi i gjerë tarifor në kuadër të CEFTA-s, SAA-s dhe marrëveshjes së EFTA-s, duke konfirmuar se politika tregtare nuk kufizon eksportet e produkteve të

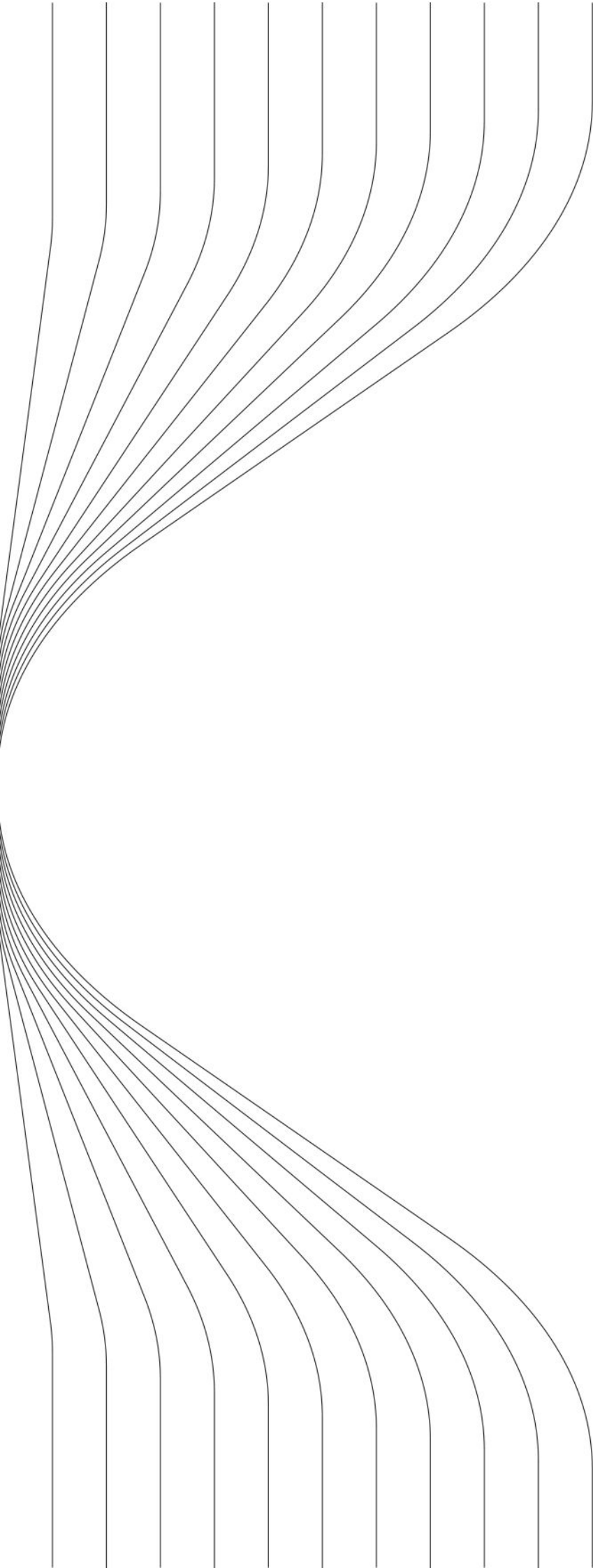
përpunuara të frutave dhe perimeve, bimëve mjekësore dhe aromatike, vajrave esenciale dhe verës. Këtu, konkurrueshmëria drejtohet më pak nga tarifat dhe më shumë nga përputhshmëria me kërkesat SPS, certifikimi i objekteve, etiketimi dhe markimi. Trend-et e eksportit tregojnë një model me dy shtylla: kërkesë të përsëritur me volum të lartë në tregjet e CEFTA-s për përgatitje perimesh dhe reçelë, së bashku me zgjerim selektiv në tregjet e BE-së dhe EFTA-s ku plotësohen standardet e cilësisë, qëndrueshmërisë dhe përputhshmërisë. Eksportet e verës mbeten të ankorura rajonalisht, me tregjet e BE-së dhe EFTA-s që luajnë një rol plotësues për markimin më shumë sesa për volumin.

Grumbull Produktesh Analitike	Kategoria e Produktit (NACE Rev.2, 4- shifror)	Produktet Përfaqësuese (ilustrative)	Derivative Eksportet 2024 (milionë €)	Tregjet Kryesore të Eksportit
Furnizim i avancuar ndërtimor i drurit	C22.23	Pajisje plastike për ndërtim	~15.0	Itali, Maqedoni e Veriut, Shqipëri
	C25.12	Dyer dhe dritare alumini, njësitë e xhamit izoluese	~31.0	Gjermania, Zvicra, CEFTA, Kazakistan
	C25.72	Bravat, mekanizmat, aksesoret	~0.8	Gjermania, CEFTA
Produktet prej druri dhe mobiljet	C31.09	Mobilje druri të tapicuar	~30.0	Zvicër, Gjermani, CEFTA
	C16.22	Dysheme parketi e montuar	~0.4	BE
	C16.23	Ndërtesa druri të parapërgatitura	~0.1	BE
Përpunimi i ushqimit	C10.83	Bimë mjekësore dhe aromatike, vajra esenciale	~4.5	BE, CEFTA
	C11.02	Verë	~4.4	CEFTA, BE
	C10.39	Përgatitjet e frutave dhe perimeve (përfshirë reçelë, turshi, pure)	~11.5	CEFTA, Gjermania, Zvicra

Tabelë13 . Përmbledhje e kategorive të produkteve të përzgjedhura dhe produkteve derivuese të analizuara

Në të gjitha kategoritë e produkteve, analiza konfirmon se **Kosova nuk përballet me barrierë strukturore tarifore në tregjet e saj prioritare**. Rregullat e origjinës janë përgjithësisht të përputhshme me modelet e prodhimit të Kosovës, dhe kufizimet kryesore janë operative më shumë sesa të lidhura me politikën tregtare. Këto përfshijnë kostot e certifikimit, përputhshmërinë me standardet, shkallën e prodhimit dhe rreziqet e përqendrimit të tregut në linjat e eksportit të orientuara nga projektet ose shumë të përqendruara.

Në përgjithësi, gjetjet konfirmojnë se produktet e përpunuara të përzgjedhura nën Detyrën 2 janë të qëndrueshme komercialisht brenda kuadrit ekzistues tregtar të Kosovës. Sfidat kryesore politike dhe industriale nuk është qasja në treg, por **mbështetja e firmave për të përmbushur standardet, për të diversifikuar tregjet dhe për të zgjeruar prodhimin**, duke e kthyer kështu qasjen preferenciale në një rritje të qëndrueshme të eksportit në përputhje me objektivat e SZHIMB 2030.



Question the answer