



POLITIKA TREGTARE DHE PROMOVIMI I EKSPORTIT NË KOSOVË

(Raport Hulumtues)

Ky raport është pjesë e projektit “Promovimi i zhvillimit ekonomik nëpërmjet shoqërisë civile”, i cili është i financuar nga USAID-i dhe realizohet nga Instituti për Hulumtime Zhvillimore “Riinvest”

Nëntor 2003

Ekipi i projektit:

Muhamet Sadiku

Petrit Gashi

Besnik Krasniqi

Venera Demukaj

Enver Bajçinca

Salvador Bajrami

Afërdita Berisha

Durim Hoxha

Konsultant:

Dr. Will Bartlett, Bristol University, UK

PËRMBAJTJA

SHKURTESAT	6
HYRJE	7
PËRMBLEDHJE EKZEKUTIVE	9
REKOMANDIMET	11
1. DINAMIKA DHE STRUKTURA E KËMBIMIT TË JASHTËM TREGTAR	12
1.1 Eksporti i pamjaftueshëm si gjenerator i shpërpjesëtimeve makroekonomike	12
1.2 Eksporti dhe importi	13
1.2.1 Eksporti	13
1.2.2 Importi	16
2. LIBERALIZIMI DHE REGJIMI TREGTAR	18
2.1 Liberalizimi tregtar në kontekstin e Kosovës	18
2.2 Regjimi tregtar i Kosovës dhe Marrëveshjet për Tregti të Lirë	20
3. PERCEPTIMET E BIZNESEVE RRETH ASPEKTEVE KYÇE TË EKSPORTIT – ANALIZË BAZUAR NË ANKETËN ME 110 NDËRMARRJE EKSPORTUESE	22
3.1 Drejtimit e eksportit, burimet e konkurrencës dhe tregjet potenciale	22
3.2 Barrierat në këmbimin e mallrave – determinantet dhe ndikimi	25
3.2.1 Ndikimi i faktorëve të brendshëm në eksport	27
3.2.2 Ndikimi i faktorëve të jashtëm në eksport	31
3.3 Qëndrueshmëria e sektorit eksportues	34
4. ORGANIZIMI INSTITUCIONAL DHE POLITIKAT PËR MBËSHTETJEN E EKSPORTIT	40
4.1 Ministria e Tregtisë dhe Industrisë	40
4.2 Mbështetja e bizneseve të Kosovës (KBS)	41
4.3 Oda Ekonomike e Kosovës /Euro Info Correspondence Centre - EICC Kosova	42
4.4 Shoqata e Eksportuesve të Kosovës	42
5. QASJA E INTEGRUAR E POLITIKAVE NË MBËSHTETJEN DHE PROMOVIMIN E EKSPORTIT – AFTËSIA KONKURRUESE, STIMULIMI DHE PROMOVIMI I EKSPORTIT (*)	44
5.1 Zhvillimi i një politike të integruar për eksport	44
Një politikë e integruar	44

Nevoja për një koordinim të politikave	44
5.2 Aftësia konkurruese e kompanive të vendit (politikat brenda kufijve)	45
5.3 Programet për lehtësimin e tregtisë (politikat në kufi)	45
5.4 Programet për promovimin e eksportit (politikat jashtë kufirit)	45
5.5 Ku ndodhemi konkretisht	46
5.6 Shtyllat kryesore për rritjen e eksportit	46
5.8 Koordinimi dhe organizimi institucional	49

REFERENCAT 50

ANEKSI 1: Pyetëtori	52
ANEKSI 2: Mostra dhe metodologjia e anketimit dhe profili i ndërmarrjeve	58
ANEKSI 3: Informacionet bazë mbi pengesat në eksport	60
ANEKSI 4: Vizitat studiuëse	61

TABELAT

Tabela 1: Indikatorët kryesorë makroekonomik	12
Tabela 2: Bilanci tregtar i Kosovës	12
Tabela 3: Ecuria e eksportit të Kosovës sipas destinacionit	14
Tabela 4: Këmbimi tregtar në Evropën Juglindore: Eksporti si % e totalit në 2001	14
Tabela 5: Importi komercial dhe ai nga donatorët	17
Tabela 6: MTL-të në EJL	24
Tabela 7: Pengesat specifike për firmën	27
Tabela 8: Pengesat e jashtme në eksport	32
Tabela 9: Aftësitë konkurruese të eksportuesve kosovarë	36
Tabela 10: Vlerësim kualitativ i determinanteve të eksportit, bazuar në hulumtimet e “Riinvestit”	46

FIGURAT

Figura 1: Eksporti sipas produkteve kryesore	17
Figura 2: Pjesëmarrja e imp. komercial dhe atij të donatorëve në totalin e imp.	17
Figura 3: Tregjet në të cilat operohet momentalisht	22
Figura 4: Destinimet kryesore në EJL dhe Slloveni	22

Figura 5: Tregjet potenciale për të ardhmen	23
Figura 6: Tregjet potenciale për të ardhmen në EJT dhe Slloveni	23
Figura 7: Burimet e konkurrencës	25
Figura 8: Burimet e konkurrencës në EJT dhe Slloveni	25
Figura 9: Intensiteti i pengesave sipas të anketuarve	26
Figura 10: Burimet e informatave për tregjet e huaja	29
Figura 11: Varësia e eksportit nga importimi i lëndës së parë	30
Figura 12: Llojet e produkteve të eksportuara	34
Figura 13: Totali i eksportit në vitin 2002	35
Figura 14: Numri i kompanive të cilat kanë investuar jashtë dhe arsyet	37
Figura 15: Masat e politikës ekonomike të cilat duhet ndërmarrë me qëllim të rritjes së potencialit eksportues	38

BOKSET

Boksi 1: Rrethina makroekonomike e ilustruar me tri studime rasti	15
Boksi 2: Mësimet nga të tjerët	18
Boksi 3: Masat dhe instrumentet kyçe në regjimin tregtar	19
Boksi 4: MTL në mes të Kosovës dhe Shqipërisë	21
Boksi 5: Rasti i “BALLKANIT”	28

SHKURTESAT

AKB - Aleanca Kosovare e Biznesit

DEIK - Foreign Economic Relation Board, Turqi

BE - Bashkimi Evropian

IJD - Investimet e Jashtme Direkte

MTL - Marrëveshjet e Tregtisë së Lirë

IRJM - Ish-Republika Jugosllave e Maqedonisë

GDP - Gross Domestic Product

KBS - Kosovo Business Support

SHEK - Shoqata e Eksportuesve të Kosovës

MEF - Ministria e Ekonomisë dhe Financave

MOU - Memorandumi për Mirëkuptim

MTI - Ministria e Tregtisë dhe Industrisë

SAP - Procesi i Stabilizim-Asociimit

S&M - Serbia and Montenegro

EJL - Evropa Juglindore

NVM - Ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme

NSH - Ndërmarrjet në Pronësi Shoqërore

SOK - Enti i Statistikave

UNMIK - United Nation Mission in Kosovo

USAID - United States Agency for International Development

TVSH - Tatimi në Vlerën e Shtuar

WB - Banka Botërore

WTO - Organizata Botërore e Tregtisë

HYRJJE

Ky raport përmban rezultatet e aktiviteteve kërkimore të Institutit për Hulumtime Zhvillimore “Riinvest”, në kuadër të projektit “Promovimi i zhvillimit ekonomik nëpërmjet shoqërisë civile”, faza II, të mbështetur nga Agjencioni i Shteteve të Bashkuara të Amerikës për Zhvillim Ndërkombëtar – USAID, misioni në Kosovë. Raporti hulumtues “Politikat tregtare dhe promovimi i eksportit të Kosovës” prezentohet në seancën e 10-të të Tryezës së Forumit Ndërkombëtar, e cila mbajt më 18 nëntor 2003. Orientimi i “Riinvestit” për ta trajtuar këtë problematikë ishte i motivuar me nevojën e ndërtimit të politikave tregtare të Kosovës, përmes identifikimit të faktorëve kyçë të strategjisë për rritjen dhe promovimin e eksportit. Zvogëlimi i shpërpjesëtimeve në këmbimin tregtar është domosdoshmëri për rritje afatgjatë ekonomike të Kosovës.

Objektivat e raportit janë si vijon:

- Analiza e tregtisë së jashtme të Kosovës, me theks të veçantë në zhvillimin e eksportit;
- Identifikimi i barrierave të eksportit që ndikojnë në çrregullimin e tregut dhe në aftësitë konkurruese të ndërmarrjeve kosovare;
- Ngritja e vetëdijes së politikëbërësve ekonomikë për nevojën e krijimit të politikës integrale të promovimit të eksportit dhe propozimit të rekomandimeve të politikës respektive.

Përgatitjes së raportit i ka paraprirë realizimi i këtyre aktiviteteve:

- (i) Takime dhe konsultime me akterë kyçë, që kanë të bëjnë me politikat tregtare dhe me promovimin e eksportit në Kosovë (MTI, MEF, UNMIK – shtylla IV);
- (ii) Takime me përfaqësues të komunitetit të biznesit (USAID/KBS, AKB, Oda Ekonomike e Kosovës);
- (iii) Implementimi i anketës me 110 ndërmarrje eksportuese;
- (iv) Vizitat studimore në vendet tjera, me qëllim të analizimit të përvojave në promovimin dhe zhvillimin e eksportit (Turqi, Austri);
- (v) Asistenca teknike nga Dr. Will Bartlett, i Universitetit të Bristolit, nga Britania e Madhe, lidhur me propozimin e strategjisë së promovimit të integruar të eksportit dhe faktorëve për përmirësimin e konkurrencës së prodhuesve të vendit;
- (vi) Intervista lidhur me identifikimin e rrethanave dhe barrierave të kompanitë eksportuese dhe eksportuesit potencialë (Ballkan-Therandë, Progres-Eksporti – Prizren, Frutti – Prizren, Birraria – Pejë, Esnaf-Prizren);
- (vii) Diskutimi i rezultateve preliminare me akterët kyçë (MTI, MEF, KBS, USAID).

Gjatë vizitave në ndërmarrjet kosovare eksportuese janë shqyrtuar pozita e tyre konkurruese dhe problemet me të cilat ballafaqohen gjatë afarizmit dhe eksportit të produkteve të tyre. Ndërmarrjet vazhdimisht kërkojnë përmirësimin e politikës së tanishme fiskale që përkrah zhvillimin e biznesit dhe investimet në sektorët prodhues. Në rrethanat e tanishme të liberalizimit tregtar dhe të mungesës së politikës agroindustriale, më së shumti është duke pësuar prodhimi bujqësor.

Vizitat studiuëse

Në kuadër të këtij projekti është realizuar vizita studiuëse në Turqi nga përfaqësuesit e “Riinvestit”. Takimet me përfaqësues qeveritarë, organizata joqeveritare, akademik, përfaqësues të komunitetit të biznesit, si dhe me disa kompani eksportuese, ofruan një pasqyrë të qartë rreth faktorëve kyç që kanë ndikuar për një periudhë në zhvillimin e suksesshëm ekonomik të Turqisë, posaçërisht në fushën e eksportit.

Gjithashtu, në kuadër të këtij projekti, ekipi i “Riinvestit” ka realizuar vizitë studiuëse në Qendrën e Tregtisë Ndërkombëtare në Gjenevë - Zvicër dhe në Institutin e Vjenës për Studime Ekonomike Ndërkombëtare, Vjenë – Austri. Rezultatet nga këto vizita janë paraqitur në aneksin e këtij raporti.

Asistenca teknike e Dr. Will Bartlett

Aktivitetet kërkimore në kuadër të këtij moduli janë mbështetur nga Will Bartlett (Universiteti i Bristolit, BM), konsultues i projektit. Prof. Bartlett është fokusuar sidomos në identifikimin e faktorëve që ndikojnë në aftësinë konkurruese të ndërmarrjeve kosovare në kushtet e tregtisë së lirë, dhe gjithashtu në identifikimin e faktorëve për krijimin e qasjes integrale në promovimin dhe zhvillimin e eksportit. Raporti i Prof. Bartlett gjithashtu është prezentuar në Tryezën e Forumit Ndërkombëtar.

Përmbajtja

Ky raport përmban katër kapituj: kapitulli i parë fokusohet në dinamikën dhe në strukturën e këmbimit tregtar, ndërsa kapitulli i dytë paraqet disa çështje të lidhura me liberalizimin dhe regjimin tregtar në Kosovë. Në kapitullin e tretë janë prezentuar rezultatet e anketës me 110 ndërmarrje eksportuese mbi pengesat e eksportit, faktorët e jashtëm dhe të brendshëm me ndikim në aftësinë konkurruese. Në kapitullin e katërt janë prezentuar problemet aktuale, vështirësitë dhe angazhimet e nevojshme për organizim më të mirë institucional në Kosovë dhe për implementimin e një qasjeje të integruar në promovimin e eksportit.

Falënderime

Instituti “Riinvest” dëshiron t’i falënderojë të gjithë kontribuesit që ndihmuan në zhvillimin e aktiviteteve kërkimore në përgatitjen e këtij raporti: institucionet kosovare; USAID – Misioni në Kosovë, për mbështetje dhe konsultime substanciale; MTI dhe z. Witkowski nga Shtylla IV; Zyra Koordinuese Turke në Kosovë dhe z. Meltin Kiliç – udhëheqës i Misionit; IGEME – Qendra për Promovimin e Eksportit në Turqi; DEIK - Bordi për Marrëdhënie të Jashtme Ekonomike, Turqi; Instituti i Vjenës për Studime Ekonomike Ndërkombëtare (wiiw); Will Bartlett – konsultant nga Universiteti i Bristolit në Britani të Madhe; ndërmarrjet private kosovare që morën pjesë në anketën e eksportit, si dhe intervistuesit.

Gjatë përgatitjes së këtij raporti, stafi i “Riinvestit” ka mbajtur një sërë takimesh dhe konsultimesh me akterët e lartpërmendur. Sidoqoftë, rezultatet, interpretimet dhe konstatimet janë plotësisht të “Riinvestit”.

PËRMBLEDHJE EKZEKUTIVE

Kosova ka një regjim liberal të tregtisë, i cili karakterizohet me thjeshtësi dhe neutralitet, tipare kryesore që konsiderohen të jenë të rëndësishme për stimulimin e rritjes së sektorit privat, si dhe për krijimin e kushteve për eksport të mirë. Mirëpo, pasi që liberalizimi i tregtisë nuk ka qenë i shoqëruar me përmirësimin e aftësisë konkurruese të sektorëve prodhues vendorë të sapokrijuar, Kosova po ballafaqohet me deficit të lartë tregtar. Vazhdimi i këtij trendi do të pengojë stabilitetin dhe rritjen makroekonomike. Përveç kësaj, statusi politik i pazgjidhur i Kosovës frenon investimet dhe e pengon Kosovën nga të qenurit partnere e barabartë në iniciativat rajonale (procesi i Stabilizim-Asocijmit dhe Pakti i Stabilitetit).

Eksporti i Kosovës paraqet një fraksion të vogël të importit (me 3 për qind mbulim mesatar të importit nga eksporti). Në eksport dominojnë kryesisht lëndët e para. Në periudhën e pasluftës (janar 2000 - qershor 2003) eksporti ishte 72.2 milionë € krahasuar me vlerën e importit prej 2.940,8 milionë €. Si rezultat, Kosova ka një deficit tregtar shumë të lartë, që arrin vlerën prej 2.868,6 milionë €. Kjo situatë është pasojë e [1] dobësive të sektorëve të porsakrijuar të prodhimeve dhe shërbimeve, [2] dështimit të ish-sektorëve të eksportit të bazuar në planifikimin e centralizuar dhe i hezitimeve të pasluftës lidhur me procesin e privatizimit.

Vendosja e zonës doganore nga misioni i UNMIK-ut nuk është përcjellur me miratim *de jure*, me përjashtim të BE-së. Me hyrjen në fuqi të Rregullores së Komisionit Nr. 2007/2000 (18 shtator 2000), BE-ja formalisht e ka pranuar Kosovën si zonë doganore të pavarur dhe i ka dhënë preferenca tregtare duke eliminuar kufijtë maksimal tarifar për produkte industriale dhe duke përmirësuar kushtet për qasje në treg për produktet bujqësore (Komisioni Evropian, 2000). Si rezultat, 95 për qind të produkteve me prejardhje kosovare importohen pa doganë nga BE-ja. Anketa e realizuar me 110 kompani eksportuese zbulon se trajtimi preferencial i produkteve kosovare nga BE-ja ende nuk i ka pasur efektet e dobishme të pritura. Tregu i BE-së është tregu më i rëndësishëm për vetëm nëntë për qind të kompanive të anketuara. Arsytet mund të ndërlidhen me largësinë gjeografike, standardet e produkteve dhe me faktorë të tjerë. Anketa jonë ofron një rezultat të habitshëm: më shumë se gjysma (58.2%) e kompanive të anketuara as që dijnë se ekziston një marrëveshje e tillë. Standardizimi dhe teknologjia e kërkuar në tregjet e BE-së mbetet një sfidë. Kështu, ndërtimi i kapaciteteve institucionale për standardizimin dhe certifikimin e produkteve kosovare qëndron si një objektivë e rëndësishme zhvillimore.

Anketa zbulon po ashtu se problemet me të cilat ballafaqohen eksportuesit kosovarë janë të natyrës së jashtme. Sipas eksportuesve, pengesat në pikat e doganimit, niveli i lartë i ngarkesave të importit në inputet e prodhimit, mundësia e kufizuar për të udhëtuar dhe mungesa e financimit për nevojat të eksportit paraqesin pengesa të rëndësishme. Pengesat me shtetet fqinje kërkojnë përkujdesje të menjëhershme. Trajtimi asimetric i produkteve, kuotat e tranzitit, ngarkesat doganore dhe ngarkesat tjera tarifore dhe jotarifore të imponuara nga Serbia dhe Mali i Zi dhe Maqedonia në masë të madhe keqësojnë pozitën e eksportuesve kosovarë. Po ashtu, problemet e brendshme pengojnë aktivitetet eksportuese në një masë të madhe. Mirëpo, masa dhe ndikimi i barrierave të jashtme

vërehen nga respondentët shumë më tepër. Përafërsisht gjysma e eksportuesve të anketuar (48%) veprojnë në tregje të huaja në baza të rregullta. Rreth 60 për qind të kompanive të anketuara kanë eksportuar deri në 50.000€ dhe pothuaj 10 për qind më shumë se 500.000 €. Përafërsisht vetëm 26 për qind të respondentëve kanë deklaruar se pjesa e shitjes përmes eksportit kalon 50 për qind të shitjes së përgjithshme.

Përkundër të gjitha barrierave me të cilat ballafaqohen ndërmarrësit kosovarë, ekziston një bindje se gjërat do të bëhen më mirë dhe se tregjet e eksportit do të rriten. Mirëpo, sipas eksportuesve të anketuar, duhet të ndërmirren masa të politikës ekonomike, në mënyrë që të përmirësohet rrethina dhe të përmirësohen kushtet për eksport të mirë. Pjesa dërmuese e respondentëve beson se rritja e kredive për eksport dhe reforma në politikën e taksave lidhur me importin e të mirave intermediare dhe të inputeve bujqësore janë dy fusha të politikës ekonomike që meritojnë kujdes të menjëhershëm.

Përvoja ndërkombëtare në zhvillimin e sektorit të eksportit në vendet tjera sugjeron që masat e dizajnuara për përmirësimin e aftësisë konkurruese të ekonomisë përmirësojnë performancat e tregtisë. Me qëllim të përmirësimit të aftësisë konkurruese me çmime, firmat duhet t'i përmirësojnë operacionet e brendshme dhe t'i advokojnë ndryshimet në politikën ekonomike. Përpjesëtimet konkurruese në kualitetin e punës dhe në shpenzime duhet të përkrahen nga masat, të cilat ulin shpenzimet për inputet e prodhimit, lëndën e parë, energjinë dhe shpenzimet e transaksioneve. Me qëllim të krijimit të një industrie të suksesshme të eksportit, firmat duhet të kenë strategji të qartë dhe të sigurojnë ekspertizë të nevojshme për tregjet e huaja. Qeveria duhet të përpaket për një “fushë të lojës” të barabartë për të gjithë akterët.

Së fundi, ekziston nevoja për një koordinim më të mirë – institucional dhe organizativ – të akterëve dhe pjesëmarrësve të ndryshëm në këtë fushë. Aktivitetet për promovimin e eksportit të MTI-së, Odës Ekonomike dhe Shoqatave Afariste janë në fazën fillestare dhe kryesisht të ndara. Në përgjithësi, aktivitetet janë të fokusuar në përmirësimin e marrëdhënieve tregtare me shtetet fqinje, të cilat kanë rezultuar në përfundimin e MTL me Shqipërinë. Kështu, duke pasur parasysh tregjet potenciale për të ardhmen, respondentët rangojnë në vendin e parë Shqipërinë, të shoqëruar më pas me Serbinë e Malin e Zi dhe Maqedoninë. Besohet se ky hap do të rrisë rrjedhën e tashme të të mirave materiale dhe të shërbimeve mes dy vendeve, e cila më parë ka qenë e vogël në periudhën e pasluftës, si dhe do të afirmojë investimet e përbashkëta dhe ekspansionin në tregje të tjera të rëndësishme.

Përveç kësaj, Oda Ekonomike, në bashkëpunim me partnerë, ka organizuar misione të tregtisë në Kosovë dhe në shtetet tjera dhe kjo ka rezultuar në themelimin e Euro Info Qendrës, e cila siguron dhe ofron informata të dobishme për eksportuesit. USAID – KBS ndihmojnë në gjetjen e partnerëve afaristë dhe në mbledhjen e afaristëve. SHEK dhe AKB janë fokusuar në përmirësimin e rrethit afaristë. Të gjitha këto aktivitete janë në fazën fillestare dhe duhet të koordinohen përmes qeverisë dhe MTI-së. Kjo do të mund të shërbejë si bazë për dizajnimin dhe implementimin e një qasjeje integruese të politikës për të përkrahur dhe mbështetur eksportin.

REKOMANDIMET

Strategjia e orientuar kah rritja e eksportit duhet të konsiderohet si një faktor kyç në sendërtimin e ekonomisë së hapur dhe të lirë të tregut dhe në reduktimin e debalanceve të mëdha në Kosovë. Dizajni dhe implementimi i strategjisë së integruar të promovimit të eksportit kërkon koordinimin e aktiviteteve nga Qeveria, UNMIK-u, shoqatat afariste dhe akterë të tjerë në disa fusha të rëndësishme:

- (1) Përmirësimi i organizimit institucional dhe koordinimi i aktiviteteve ndërmjet ministrive dhe akterëve të tjerë përmes krijimit të një trupi koordinues në zyrën e Kryeministrit;
- (2) Të zhvillohet qasja integruuese e politikës së orientuar kah rritja e aftësisë konkurruese të kompanive kosovare në tregun e brendshëm dhe të jashtëm, si dhe në lehtësimin e aktiviteteve eksportuese;
- (3) Politikat qeveritare për përmirësimin e aftësisë konkurruese përfshijnë: (a) ndyshimin e politikës tatimore për të qenë më mbështetëse ndaj investimeve (b) përmirësimin e kushteve kredituese në bashkëpunim me organizatat ndërkombëtare financiare, donatorët dhe bankat, për eksportuesit dhe sektorët prodhues (c) përmirësimin e cilësisë së shërbimeve publike, veçanërisht të energjisë elektrike dhe telekomunikimeve (d) zhvillimin e aftësisë konkurruese të prodhuesve vendorë, posaçërisht në bujqësi duke dizajnuar dhe implementuar një politikë agrare aktive (e) në bashkëpunim me donatorët dhe shoqatat afariste, mbështetjen e NVM-ve përmes aktiviteteve promovuese, pjesëmarrjes në panairët ndërkombëtare dhe trajnimet e eksportuesve (f) mbështetjen aktive për IJD dhe privatizimin.
- (4) Të vazhdohet me vendosjen e marrëdhënieve tregtare me vendet në rajon, bazuar në interesat e dyanshme dhe në reciprocitet nëpërmjet pjesëmarrjes në aktivitetet e Paktit të Stabilitetit dhe negocimit të marrëveshjeve të tregtisë së lirë. Nëpërmjet bashkëpunimit në bazë bilaterale dhe gjithashtu nëpërmjet Paktit të Stabilitetit dhe organeve të BE-së, insistimi në heqjen e kuotave specifike tranzitore për eksportuesit/importuesit kosovarë në vendet fqinje dhe gjithashtu në njohjen e dokumenteve të udhëtimit dhe dokumenteve zyrtare për vetura dhe mjete të tjera transportuese;
- (5) MTI, Oda Ekonomike dhe shoqatat afariste duhet të koordinojnë aktivitetet drejt:
 - (a) Përmirësimit të informatave rreth tregjeve të huaja
 - (b) Gjetjen e partnerëve dhe realizimin e takimeve
 - (c) Krijimit të bazës së të dhënave, sajteve dhe sistemit informativ të eksportit dhe sistemeve informative për eksportin
 - (d) Zhvillimit sistematik të programeve trajnuese për eksportuesit
 - (e) Konsiderimit të mundësisë për krijimin e komiteteve/organeve për bashkëpunim ekonomik me partnerët nga vendet tjera.
- (6) Rekomandohet që Qeveria e Kosovës dhe UNMIK-u të vendosin bashkëpunimin me organizata rajonale dhe ndërkombëtare, të orientuara në promovimin e eksportit (siç janë Qendra Ndërkombëtare e Tregtisë – Gjenevë, WTO, UNCTAD, Qendra Rajonale e Ballkanit për Promovimin e Tregtisë, etj.)

1. DINAMIKA DHE STRUKTURA E KËMBIMIT TË JASHTËM TREGTAR

1.1 Eksporti i pamjaftueshëm si gjenerator i shpërpjesëtimeve makroekonomike

Shpërpjesëtimet në tregtinë e jashtme gjenerojnë shpërpjesëtime makroekonomike me implikime afatgjata në qëndrueshmërinë dhe rritjes ekonomike si dhe stabilitetin makroekonomik në Kosovë. Së këndejmi, reduktimi i këtyre shpërpjesëtimeve duhet të jetë një prioritet afatgjatë. Politikat ekonomike për tejkalimin e kësaj gjendje duhet të kenë në fokus rritjen e bizneseve prodhuese, rritjen e aftësisë konkurruese dhe promovimin e eksportit.

Tabela 1: Indikatorët kryesorë makroekonomik

	2000	2001	2002*
GDP, mil. €	1,414	1,747	1,990
Konsumi, mil. €	2,317	2,572	2,809
▪ Privat	1,589	1,722	1,934
▪ Publik	729	851	875
Investimet publike, mil. €	628	588	411
Eksporti, mil. €	19	10	27
Importi, mil. €	635	874	988
Saldo e bilancit tregtar, mil. €	- 616	- 864	- 961

Burimi: Monitori makroekonomik – raporti kuartal, MEF (2002)

Vërejtje: * - Projektion

Edhe në Kosovë, sikurse edhe në vendet tjera të tranzicionit, liberalizimi i tregtisë së jashtme u shoqërua me shpërpjesëtime të mëdha ndërmjet eksportit dhe importit. Megjithatë, në Kosovë, për dallim nga vendet tjera në tranzicion, problemet të cilat karakterizojnë fazën fillestare të këtij procesi po prolongohen. Përkundër këtij fakti, edhe pse në periudhën 2000-2002 eksporti ka treguar një rritje prej 36 %, edhe pse është ende simbolik. Importi në të njëjtën periudhë ka treguar rritje prej 64.0 %. Në këtë periudhë këmbimi i jashtëm tregtar ka realizuar pjesëmarrje të lartë në GDP të Kosovës (2000: 46.2 %; 2001: 50.6 %; 2002: 51.0 %), kryesisht si rezultat i pjesëmarrjes së lartë të importit në GDP. Importi ka treguar pjesëmarrje të lartë (rreth 45-50 %) në konsumin e përgjithshëm.

Deficiti i tregtisë së jashtme vazhdimisht është rritur gjatë periudhës 2000-2002, prej 616 mil. € në 961 mil. € në fund të vitit 2002. Gjatë periudhës janar-qershor 2003 deficiti i tregtisë së jashtme arrin në 427 mil. €.

Tabela 2: Bilanci tregtar i Kosovës në mil. €

	Eksporti	Importi	Bilanci
2000	18.89	635.20	- 616.31
2001	10.64	874.35	- 863.71
2002	27.32	988.73	- 961.41
2003	15.36	442.94	- 427.58

Burimi: Monitori Mujo Makroekonomik, MEF (2003)

Vërejtje: Të dhënat për vitin 2003 përfshijnë vetëm gjashtëmujo të parë.

Vlerësohet se ky shpërpjesëtim në bilancin tregtar të Kosovës është duke u mbuluar nga të hyrat nga diaspora dhe nga donacionet ndërkombëtare. Mirëpo, rënia e vazhdueshme e donacioneve do ta përkeqësojë edhe më tepër stabilitetin makroekonomik nëse në ndërkohë nuk fillon të rritet eksporti i Kosovës. Rritjes së deficitit tregtar i kanë kontribuar vështirësitë e rindërtimit të pasluftës, politikat e tanishme ekonomike, politikat asimetrike tregtare, si dhe pengesat administrative të krijuara nga disa vende fqinje (kjo çështje do të diskutohet më gjerësisht në këtë raport). Kjo ka ndikuar nivelin shumë të ulët të mbulimit të importit me eksport: (2000: 2.97%; 2001: 1.22%; 2002: 2.76; 2003: 3.47).

1.2 Eksporti dhe importi

1.2.1 Eksporti

Volumi dhe struktura e eksportit të Kosovës në katër vitët e kaluara ilustron të gjitha vështirësitë në kuadër të politikave ekzistuese ekonomike me të cilat po ballafaqohen bizneset kosovare e sidomos sektorët emergjentë prodhues. Me kolapsin e sektorit shoqëror gjatë viteve -90-të, si pasojë e masave të dhunshme të aplikuara dhe vonesave në tranzicionin të ekonomisë dhe në transformimin pronësor të ndërmarrjeve shoqërore (NSH), erdhi në shprehje rënia drastike e eksportit dhe humbja e tregjeve të huaja.¹ Kjo ka bërë që këmbimi tregtar të realizohet kryesisht nëpërmjet importit, duke pasur parasysh rrënimin e sektorëve kyç të eksportit. Në periudhën pas vitit 1999 ekonomia e Kosovës, e përballur me pasojat të luftës dhe shkatërrimin e strukturës ekonomike, është duke realizuar një nivel tejet të ulët të eksportit në krahasim me vëllimin e importit, duke mbetur vazhdimisht në një shkallë të lartë të varshmërisë nga importi.

Ndonëse është evidente një rritje e vazhdueshme (me përjashtim të vitit 2001), vlera e eksportit mbetet ende simbolike. Që nga viti 2000 (18.8 mil €) deri në vitin 2002 (27.3 mil €), vlera e përgjithshme e eksportit është rritur rreth 30%. Të dhënat e prezentuara në Tabelën 2 e nënvlerësojnë vlerën e përgjithshme të eksportit, sepse nuk marrin në konsideratë eksportin e paregjistruar, të ashtuquajtur eksport i brendshëm², i cili përfshin shitjen e mallrave dhe shërbimeve të huajve në tregun vendor. Sipas vlerësimeve të Ministrisë për Ekonomi dhe Financa (2003) eksporti i përgjithshëm llogaritet të jetë dhjetë herë më i madh sesa eksporti i regjistruar, nëse merrret në konsideratë eksporti brenda Kosovës dhe eksporti i paregjistruar, riekspori i duhanit si dhe eksporti dhe importi i energjisë elektrike.

Eksporti i Kosovës është realizuar kryesisht në vendet nga të cilat edhe importohet më së shumti (Tabela 3). Siç shihet, në vitin 2000 tregjet më atraktive për eksportuesit kosovarë

¹ Në vitin 1989, që shënon fillimin e rrënitit të autonomisë, Kosova kishte realizuar një eksport në vlerë prej rreth €200 mil. Në kuadër të këtij eksporti pjesëmarrje më të lartë kishin këta sektorë dhe ndërmarrje: (i) Industria e akumulatorëve €31 mil. (15.5 %), Amortizerët €10 mil. (5%), Ferronikeli €95 mil. (47.5 %), Elektromotorët €20 mil. (10 %), Tekstili, këpucët dhe galanteria €12 mil. (6 %), Autopjesët € 9.5 mil. (4.7 %), dhe Venaria €8.5 mil. (4.2 %)

² Bazuar në raportin e Bankës Botërore (2003) eksporti i brendshëm (ose shitjet vendore të huajve sipas taksonomisë së Bankës Botërore), në Kosovë në vitin 2000 dhe 2001 ishte €87 mil. përkatësisht €183 mil.

kanë qenë tregjet e vendeve të rajonit (rreth 50%) dhe atyre të Bashkimit Evropian së bashku me Zvicrën (30%). Gjatë viteve 2001 dhe 2002 kemi një rritje të ndieshme të eksportit në BE dhe Zvicër (45 % respektivisht 43%), kurse kemi një zvogëlim të eksportit në vendet e rajonit (40 përkatësisht 34 %). Aktualisht në gjashtëmujorin e parë të 2003, rreth 80% e eksportit kosovar është destinuar në tregjet e BE-së e të Zvicrës dhe në tregjet regionale.

Tabela 3: Ecuria e eksportit të Kosovës sipas destinacionit (mil € dhe %)

	Totali	BE dhe Zvicra	Vendet e rajonit	Të tjera
2000	18.88	5.67	9.30	3.92
2001	10.65	4.85	4.32	1.47
2002	27.32	11.79	9.37	6.16
2003	15.37	5.93	6.29	3.14
Në përqindje				
2000	100.0	30.0	49.2	20.7
2001	100.0	45.6	40.6	13.8
2002	100.0	43.2	34.3	22.5
2003	100.0	38.6	40.9	20.5

Burimi: Monitori Mujor Makroekonomik, MEF (2003)

Vërejtje: Të dhënat për vitin 2003 përfshijnë vetëm gjashtëmujorin e parë.

Vendet e rajonit: Shqipëria, Maqedonia, Serbia dhe Mali i Zi

Eksporti intra-rajonar është destinuar kryesisht në vendet e ish-Jugosllavisë (Tabela 4). Siç tregojnë të dhënat zyrtare në tregues relativ importi dhe eksporti i Kosovës me këto vende duket të jetë mirë, mirëpo është evident një deficit i madh tregtar me këto vende në vlerë. Rast specifik është eksportuesi më i madh në tregun kosovar, Maqedonia, e cila në vitin 2001 ka eksportuar 145 herë (në vlerë absolute) më shumë mallra në tregun kosovar, sesa ka importuar. Kjo pasqyron në mënyrë të qartë rezistencën e institucioneve dhe bizneseve kosovare në mbajtjen e MTL-së me Maqedoninë, e nënshkruar me ish-Jugosllavinë.

Tabela 4: Këmbimi tregtar në Evropën Juglindore: Eksporti si % e totalit më 2001

<i>Prej:</i> <i>Në:</i>	Kosova	ALB	BeH	BUL	CRO	MAC	ROM	S&M
Kosova	-	-	-	-	-	-	-	-
Shqipëria	12.1	-	0.0	0.5	0.3	1.1	0.1	0.0
B. dhe H.	2.3	0.0	-	0.2	12.4	2.0	0.1	13.1
Bullgaria	8.0	0.0	0.0	-	0.2	1.4	1.3	0.9
Kroacia	1.5	0.3	10.3	0.1	-	4.6	0.2	2.1
Maqedonia	18.7	1.0	0.5	2.2	1.2	-	0.1	9.3
Rumania	-	0.0	1.1	2.6	0.1	0.1	-	3.4
S. dhe M.	9.8	1.4	19.3	4.2	3.3	29.0	1.3	-
EJL - Totali	-	2.8	31.2	9.8	17.4	38.3	3.1	28.7
BE	45.6	91.8	46.3	55.2	55.0	41.4	65.1	47.0

Burimi: wiiw (2003) dhe Monitori Mujor Makroekonomik, MEF (2003)

Vërejtje: Në rastin e Kosovës së bashku me të dhënat për BE-në është përfshirë edhe Zvicra.

Boksi 1: Rrethina makroekonomike e ilustruar me 3 studime rasti

Ndërmarrja për përpunimin e perimeve

Kompania ka filluar të eksportojë mallra në Gjermani, Belgjikë, dhe Maqedoni, si dhe ka pasur kërkesë për eksport në Britani të Madhe. Ajo nuk eksporton në Mal të Zi, sepse autoritetet e Malit të Zi e kanë ngarkuar me 20% ngarkesë doganore. Sa më shpejt që MTL me Shqipërinë të implentohet, kompania planifikon të eksportojë produktet e veta në Shqipëri. Duke iu referuar një drejtori të kompanisë, “eksporti është një aktivitet i pazakonshëm në Kosovë dhe njerëzit janë të hutuar rreth tij. Në Kosovë ekziston një mentalitet importues”. Kjo është ilustruar nga përvoja që ka pasur kompania kur ka filluar të eksportojë qershi të ngrira në Belgjikë. Së pari Doganat e Kosovës kanë ndaluar ngarkesën me mall në kufi, duke aluduar se kompania po bën “eksport spekulativ”. Ngarkesa me mall është shtyrë për një ditë të tërë në kufi, duke pritur lejen nga autoritetet. Kompania po ashtu shet produkte në Novi Pazar në rajonin e Sanxhakut. Kompania ka bërë edhe një kontratë me një kompani turke, e vendosur në Britani të Madhe, në panairin e Shkupit, dhe tani kjo kompani është e interesuar që t’i eksportojë disa produkte në Britani të Madhe.

Ndërmarrja për prodhimin e lëngjeve të frutave

Kompania eksporton produkte në Shqipëri, në një pjesë të Maqedonisë dhe tenton të fillojë eksportin në Shqipëri sa ma shpejt që MTL fillon të implementohet, në tetor të vitit 2003. Besohet se në Shqipëri ka një treg të shkëlqyeshëm për produkte, dhe kompania tashmë ka vendosur marrëdhënie me disa partnerë tregtarë. Eksporti në Maqedoni pritet të rritet nga niveli i tanishëm prej 100 tonë në 300 tonë kah fundi i vitit. Kompania mund të eksportojë vetëm në Serbi nëpërmes kanaleve informale. Ajo ka partnerë në Preshevë, mirëpo Qeveria e Serbisë nuk ofron siguri për kamionët kosovarë dhe pagesat nga ana e serbëve nuk janë të sigurta. Kompania është e goditur nga konkurrenca jolojale dhe nga ngarkesa e tarifave importuese.

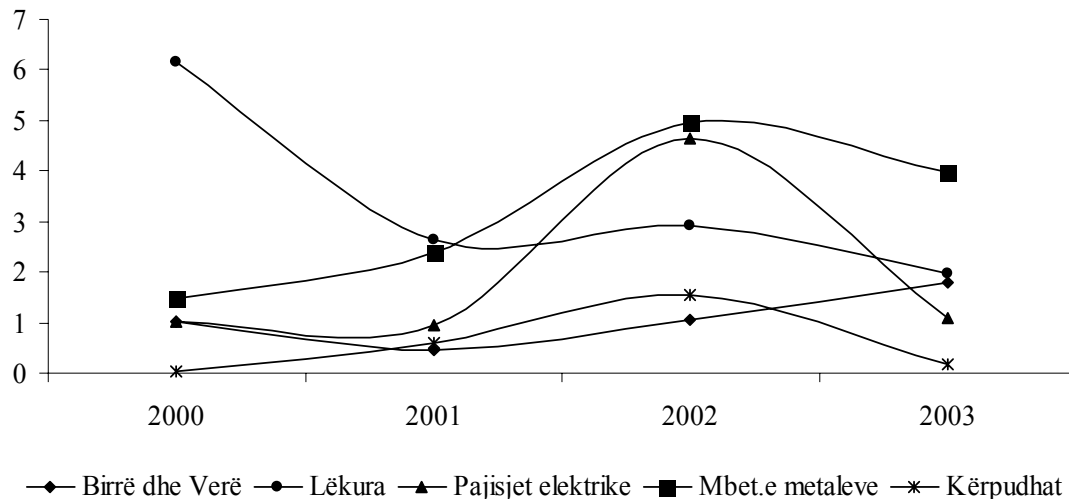
Autoritetet doganore maqedonase e ngarkojnë me pagesa shtesë eksportin nga Kosova. Psh. importuesit maqedonë për eksport kosovar duhet të paguajnë dhjetë herë më shumë për analizë teknike në kufi sesa që paguajnë prodhuesit vendorë maqedonas në Shkup. Pagesa për analizë teknike rreth €1,259 paguhet në çdo kamion që kalon kufirin. Megjithatë, mund të thuhet se disa nga këto probleme që kanë të bëjnë me kalimin e kufirit maqedon tashmë janë tejkaluar.

Birraria

Në vitin 1983, kjo kompani ka zgjeruar tregun në Mal të Zi, në Serbinë Jugore dhe në Beograd. Para lufte kjo kompani ka eksportuar 1/5 e prodhimit. Pas luftës kjo fabrikë mbeti pa mjete, meqenëse ato u morën nga serbët. Por, tani kjo kompani ka rindërtuar parkun e automjeteve dhe ka rreth 50 automjete. Sipas autoriteteve të fabrikës, birra turke është një konkurrent i fortë në tregun kosovar. Ajo është më e lirë se birra kosovare, sepse, siç dihet, firmat turke përfitojnë nga subvencionet për energji elektrike dhe shpenzime të tjera. Kjo kompani është duke planifikuar të tregtojë birrë në Shqipëri, mirëpo së pari i duhet të gjejë një partner të besueshëm dhe të jetë e informuar rreth ambientit të biznesit në Shqipëri. Kompania beson se ka përparësi në kualitet në krahasim me birrën e Shqipërisë.

Në strukturën e eksportit dominojnë lëkura, birra, verërat, gruri, mielli, kërpudhat, disa lloje të metaleve të papërpunuara, nikel dhe mbeturina metalike të bazuara në funksionimin e disa minierave me pronësi shtetërore, si dhe produkte të lëkurës dhe të tekstilit. Në strukturën e eksportit mungon pjesëmarrja e mallrave me shkallë të lartë të përpunimit. Po ashtu, nga Figura 1 vërehet një pjesëmarrje e ri-eksportit të cigareve.

Figura 1: Eksporti sipas produkteve kryesore, në përqindje



Burimi: Monitori Mujo Makroekonomik, MEF (2003)

Vërejtje: Të dhënat për vitin 2003 përfshijnë vetëm gjashtëmujo e parë.

Lidhur me kualitetin e eksportit duhet theksuar pjesëmarrjen e lartë të metaleve të papërpunuara dhe të artikujve të tjerë të paspecifikuar. Struktura e eksportit është tregues i kualitetit të rindërtimit ekonomik dhe fazës së zhvillimit të sektorit privat dhe vështirësive të transformimit të bizneseve ekzistuese.

1.2.2 Importi

Vëllimi dhe struktura e importit tregon varësinë e madhe të inputeve dhe të konsumit të ekonomisë së Kosovës nga trendet e importit. Kjo është edhe si rezultat i fazës së rindërtimit që gjeneroi një kërkesë ekscesive për material ndërtimor në treg, që ishte në disproporcion me mundësitë prodhuese të Kosovës. Kjo rezultoi në vërshimin e tregut vendor nga mallrat e importuara. Si rezultat i fazës emergjente të rindërtimit, volumi i importit të donatorëve ishte shumë më i madh se importi komercial, sidomos në fazën e menjëhershme të pasluftës (Tabela 5 dhe Figura 2), prandaj kishte edhe pjesëmarrje më të madhe në strukturën e përgjithshme të importit të Kosovës. Të dhënat e paraqitura në Figurën 2 tregojnë se pjesëmarrja e importit donator në vitin 2000 ishte rreth 60%, kurse pjesëmarrja e importi komercial rreth 40%.

Tabela 5: Importi komercial dhe ai nga donatorët, në € mil.

	Totali	Importi komercial	Importi nga donatorët
2000	635.7	255.2	380.5
2001	874.5	684.4	190.1
2002	988.7	898.0	90.7
2003	442.9	431.5	11.5

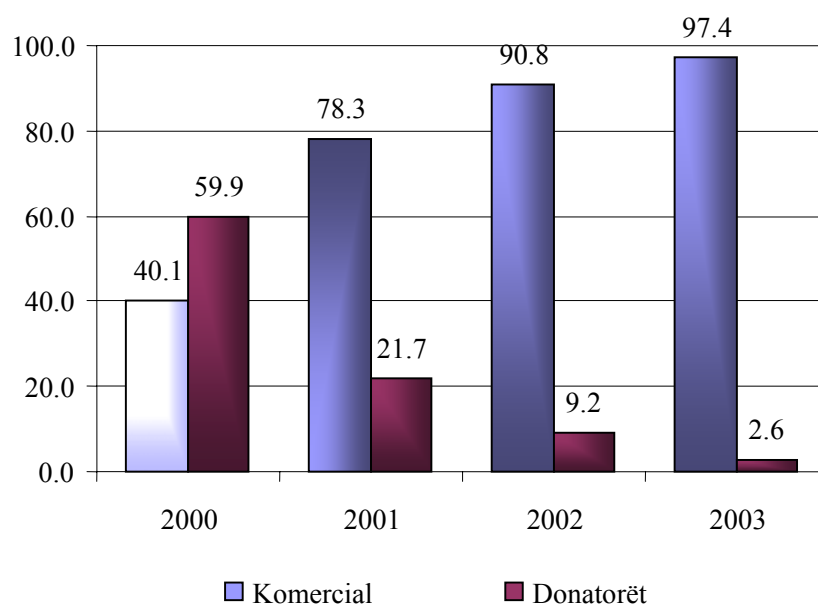
Burimi: Monitori Mujor Makroekonomik, MEF (2003)

Vërejtje: Të dhënat për vitin 2003 përfshijnë vetëm gjashtëmujorin e parë.

Importi i KFOR nuk është përfshirë në importin e donatorëve.

Pjesëmarrja e lartë e importit të donatorëve në fazën e pasluftës ishte si rezultat i donacioneve të shumta për rindërtim të Kosovës të financuara nga komuniteti ndërkombëtar. Përfundimi i fazës emergjente është shoqëruar me zvogëlimin e donacioneve dhe pjesëmarrjen e importit donator. Pjesëmarrja e importit komercial është rritur vazhdimisht dhe aktualisht është rreth 97%.

Figura 2: Pjesëmarrja e importit komercial dhe atij të donatorëve në totalin e importit (në përqindje)



Burimi: Monitori Mujor Makroekonomik, MEF (2003)

Vërejtje: Të dhënat për vitin 2003 përfshijnë vetëm gjashtëmujorin e parë.

2. LIBERALIZIMI DHE REGJIMI TREGTAR

2.1 Liberalizimi tregtar në kontekstin e Kosovës

Liberalizimi tregtar është esencial në ndërtimin e një ekonomie të hapur dhe për forcimin e konkurrencës së ekonomisë vendore për t'u përballur me importin në tregun vendor dhe për të përmirësuar performansën e eksportuesve. Ekonomitë e vogla siç është Kosova duhet që, në veçanti, të kërkojnë mundësitë e tregut të lirë, ekonomisë së hapur dhe liberalizimit tregtar. Sidoqoftë, konteksti dhe procesi i liberalizimit duhet të diskutohen.

Liberalizimi tregtar i Kosovës është realizuar në rrethana tejet specifike³ dhe dallon nga përvoja e vendeve të tjera të tranzicionit. Përderisa ekonomitë tjera të tranzicionit liberalizimin tregtar e kanë realizuar në kuadër të reformave ekonomike të përgjithshme, në Kosovë kjo është bërë jashtë kontekstit të një strategjie konsistente të tranzicionit dhe rindërtimit ekonomik, nën presionin e nevojave emergjente të rindërtimit dhe kolapsit të sektorit prodhues në gjendjen e menjëhershme të pasluftës.

Në rrethanat e mungesës së tërësisë së politikave ekonomike, administrata ndërkombëtare vazhdon të zbatojë një liberalizim tregtar gjithëpërfshirës. Kjo ka ndikim negativ në zhvillimin e bizneseve prodhuese dhe eksportuese, që gjenden ende në fazën emergjente të zhvillimit të tyre. Ekonomia emergjente e Kosovës ka qenë e papërgatitur të ballafaqohet me pasojat e liberalizimit në kushtet e industrisë së re dhe emergjente, konkurrencës jo fer dhe shtetit ligjor ende jo të fortë, si dhe marrëdhënieve asimetrike tregtare me fqinjët (Maqedonia, Serbia dhe Mali i Zi). Veç kësaj, ky proces nuk është shoqëruar edhe me promovimin e politikave të tjera aktive, me qëllim të amortizimit të efekteve të padëshirueshme. Përderisa në vendet tjera të tranzicionit, BE nëpërmjet Programit PHARE ka ofruar një pako të masave të veçanta (asistencë teknike) edhe për politikën tregtare dhe promovimin tregtar, në Kosovë nën presionin e rindërtimit të vendit ka munguar një orientim për ndërtimin e politikave tregtare dhe përgatitjen e vendit për t'u ballafaquar me konkurrencën nga jashtë.

Përvojat ndërkombëtare kanë dëshmuar se vendet të cilat kanë zbatuar liberalizim tregtar të shpejtë janë ballafaquar me disa vështirësi, në rend të parë me rënien e të hyrave buxhetore dhe me paaftësinë e sektorëve ekonomikë vendor për t'u përballur me "shokun" e konkurrencës së shpejtë. Por, në anën tjetër, disa vende qenë në gjendje për të krijuar ambient stabil dhe miqësor për investime, duke siguruar një fluks të madh të investimeve direkte të huaja (Polonia, Hungaria, Çekia). Sido që të jetë, liberalizimi rapid ishte çështje për diskutim në të gjitha vendet e tranzicionit. Në vendet të cilat kanë zbatuar një liberalizim tregtar të harmonizuar me politikën ekonomike, nuk kanë munguar sukseset në procesin e tranzicionit.⁴ Lidhur me këtë, vendet në tranzicion mund të ndahen

³ Pasojat e luftës, vonesa 10 vjeçare në tranzicion, mungesa e një qëndrueshmërie ekonomike dhe sociale, nivel i ulët i bizneseve prodhuese, veprimi i instrumenteve asimetrike tregtare, mungesa e politikave për mbrojtjen e prodhuesve në fazën initiale të liberalizimit tregtar.

⁴ Liberalizimi i shpejtë tregtar edhe në disa vende të tranzicionit nuk është shoqëruar me përkrahje të duhur institucionale, por është treguar se krijimi i institucioneve mbështetëse nuk është krijuar brenda natës. Krijimi i kapaciteteve administrative dhe institucionale konsiderohet si element kyç për suksesin e reformës së politikave tregtare (Trade Policy during the Transition, Lessons from the 1990s, CERT).

në dy grupe: (i) shtetet me rritje të theksuar të këmbimit tregtar, siç janë Hungaria, Polonia, Republika Çeke dhe Sllovenia dhe (ii) grupi i dytë i shteteve që kanë pësuar rëndë nga prishja e marrëdhënieve tregtare me ish-Bashkimin Sovjetik, apo nga krizat ekonomike dhe luftërat civile (Trade Policy during the Transition, Lessons from the 1990s, CERT).

Nga perspektiva e Kosovës vërejmë se edhe në rrethanat e një liberalizimi unilateral dhe veprimit të instrumenteve tregtare asimetrike (vetëm për import nga Shqipëria janë paguar doganat, ndërsa nga Serbia/Mali Zi nuk janë paguar doganat, nga IRJM vetëm 1% në emër të evidentimit doganor) është ndërtuar një buxhet i konsoliduar por, në anën tjetër, ka munguar ndërtimi i një ambienti favorizues për zhvillimin e bizneseve, i cili do të ndikonte në forcimin e të hyrave buxhetore në një afat më të gjatë. Gjithashtu, një mori pengesash tjera janë nënvlerësuar, e para së gjithash: pengesat institucionale, sistemi bankar joadekuat, mungesa e kredive eksportuese dhe joefikasiteti i doganave.

Liberalizimi tregtar në Kosovë është duke u zbatuar në mungesë të ndonjë qasjeje seleksionuese⁵, ngase me trysinë e “shokut” të konkurrencës së jashtme janë përballur njëjtë të gjithë sektorët e ekonomisë. Është e qartë se për një ekonomi emergjente si e Kosovës vetëm liberalizmi menjëhershëm nuk është i mjaftueshëm. Të dhënat në kapitullin e II-të e dokumentojnë këtë. Këta faktorë në një ambient turbulent dhe pa masa të tjera indirekte që rrisin aftësinë konkurruese (taksat, financimi, aktivitetet promovuese), nuk kanë dhënë efektin e dëshiruar.

Boksi 2: Mësimet nga të tjerët (Trade Policy during Transition, CERT)

- Kur kemi të bëjmë me institucione të pazhvilluara, politikat tregtare më efektive do të ishin ato të cilat do të administroheshin më lehtë dhe do të ishin imune ndaj manipulimeve ekonomike,
- Element kyç në suksesin e politikave tregtare është që reformat të zhvillohen në përputhje me kapacitete administrative dhe institucionale të vendit përkatës,
- Krijimi i institucioneve të afta për të përkrahur një liberalizim rapid nuk mund të bëhet brenda natës,
- Të mos aplikohet çasja e disa vendeve të cilat kanë bërë liberalizimin tregtar dhe, në të njëjtën kohë, kanë vazhduar të financojnë ndërmarrjet jofitimprurëse, duke dëmtuar humbjet në buxhet dhe subvencionime të panevojshme të cilat vononin ristrukturimin e kompanive.

Në rastin e Kosovës, në mungesë të një zhvillimi të qëndrueshëm dhe të politikave ekonomike jo mjaft stimulative për zhvillimin e bizneseve prodhuese, nën ndikimin edhe të liberalizmit tregtar, shfaqen këto ndikime:

- Vështirësitë në transformimin e strukturës së bizneseve,
- Niveli i ulët i bizneseve prodhuese dhe produktive,
- Pjesëmarrja simbolike e bizneseve eksportuese në këmbimin tregtar,
- Ambienti afarist jo-favorizues për iniciativat e reja të biznesit,
- Vështirësitë në ndërtimin e aftësisë konkurruese të bizneseve të vendit për gara në tregjet rajonale dhe të jashtme.

⁵ Një ndër problemet e tranzicionit nga aspekti i politikave tregtare ishte edhe aftësia e parashikimit se cilët sektorë do të jenë më konkurrues dhe të ekspozuar kundrejt konkurrencës ndërkombëtare.

2.2 Regjimi tregtar i Kosovës dhe Marrëveshjet për Tregti të Lirë

Hapin e parë në ndërtimin e regjimit tregtar e paraqet vendosja e pikave doganore me vendet fqinje (Shqipërinë dhe IRJM), por jo edhe me Serbinë dhe Malin e Zi⁶. Themelimi i Autoritetit Doganor të Kosovës është bërë në bazë të Rregullores 1999/3 të UNMIK-ut, duke e shndërruar Kosovën në një territor autonom doganor. Rregullorja në fjalë dhe një sërë rregulloresh të tjera të UNMIK-ut, të miratuara gjatë katër viteve të fundit, paraqesin kornizën ligjore kryesore për promovimin e regjimit tregtar të Kosovës.

Boksi 3: Masat dhe instrumentet kyçe në regjimin tregtar

- Tarifat doganore me një normë uniforme prej 10% aplikohen për të gjitha mallrat që importohen në Kosovë, me përjashtim të produkteve farmaceutike, plehërave bujqësore, mallrave të importuara nga organizatat ndërkombëtare. Kurse, tarifa doganore vëhet vetëm në mallrat e eksportuara është zero.
- Restriksionet kuantitative – lejet për import aplikohen në importimin e kafshëve të gjalla, në importimin e produkteve farmaceutike, si dhe lëndës së parë për shfrytëzim në prodhimin e produkteve farmaceutike. Në kuadër të kësaj politike koutat tarifore dhe kuotat e importit dhe eksportit nuk ekzistojnë.
- Regjistrimi i të gjithë importuesve dhe eksportuesve në kuadër të Zyrës Doganore të UNMIK-ut si dhe rregullimi i dokumenteve doganore.
- Importi dhe eksporti i armëve, materialeve shpërthyes, municionit si dhe mjeteve të rrezikshme, është i ndaluar me Konventën e Uashingtonit, edhe pse nuk ekziston ndonjë Rregullore e UNMIK-ut lidhur me këto ndalesa.
- Akcizat aplikohen në pijet joalkoolike, alkoolike, cigare, karburante, telefona celularë, automjete motorike, aparate televizive dhe satelitore. Me përjashtim të kafesë, akciza në mallra të tjera është në *ad valorem* bazë.
- TVSH, në normë prej 15% në mallrat që importohen, dhe me normë zero në mallrat që eksportohen.
- Kontrolli dhe inspeksioni i produkteve sanitare, fitosanitare dhe veterinare

Regjimi tregtar aktual i Kosovës konsiderohet të jetë liberal, transparent dhe i lehtë për t'u administruar. Ky regjim konsiston në norma uniforme të tarifave doganore (0% dhe 10%), pa masa jotarifore dhe kufizime kuantitative. Me ndikim pozitiv është edhe mbështetja e regjimit tregtar në valutë konvertibile, me futjen në përdorim të markës gjermane e më pas të euros (që ka pasur efekt në kontrollimin e inflacionit, në krijimin e buxhetit të konsoliduar dhe në rindërtimin e ekonomisë).

UNMIK-u shfrytëzoi regjimin tregtar nëpërmjet doganave si mekanizmin kryesor në mbledhjen e të hyrave buxhetore. Një veprim i tillë ishte i arsyeshëm jo vetëm për faktin se administrata ishte e kufizuar si për nga numri ashtu edhe përvoja, por në një veprim të tillë ndikuan edhe lehtësia në mbledhjen e të ardhurave si dhe nevojat imediate.⁷ Sidoqoftë, me gjithë faktin se doganat në shumicën e vendeve në zhvillim paraqesin burimin kryesor të të ardhurave, është më rëndësi të bëhet përpjekje për të zvogëluar varësinë e këtyre vendeve në këto të hyra në favor të aplikimit të instrumenteve të brendshme fiskale (TVSH, tatimi në paga, tatimi në fitim).

⁶ UNMIK-u këmbimin tregtar të Kosovës me Malin e Zi dhe Serbinë e konsideronte si tregti të brendshme.

⁷ Shih: "Raport mbi ecurinë e ndërtimit të politikës së tatimeve dhe taksave në Kosovë", RIINVEST, Prishtinë, dhjetor 2002.

Përkundër të arriturave në ndërtimin e politikës tregtare, ekzistojnë një sërë çështjesh që lënë vend për shqyrtim të mëtejshëm. Meqë shumë ligje tregtare ende nuk kanë hyrë në fuqi (përfshirë këtu barrierat standarde dhe teknike të tregtisë, masat sanitare, prona intelektuale si dhe politika konkurruese), kjo konsiderohet të krijojë shumë zbrazëtira në regjimin tregtar kosovar. Prandaj, definimi i qartë i këtyre politikave dhe aprovimi i ligjeve është me rëndësi vendimtare, me ç'rast nuk do të linte vend për interpretime të ndryshme⁸. Një dobësi tjetër paraqesin raportet asimetrike tregtare me vendet e rajonit. Për shembull, marrëveshja preferenciale midis IRJ të Maqedonisë dhe ish-Jugosllavisë⁹ për tregtinë kosovare paraqet humbje në të hyrat tatimore, duke pasur parasysh se pala maqedonase, përkundër bisedave me qeverinë dhe UNMIK-un nuk e respektonte këtë marrëveshje dhe zbaton masa doganore joreciproke. Për më tepër, edhe për shumë mallra jomaqedone falsifikohet origjina e tyre, me qëllim të përfitimit nga trajtimi preferencial. Importi dhe eksporti i Kosovës kanë një tretman diskriminues edhe gjatë tranzitit në Serbi e Mal të Zi, duke u ngarkuar me taksa të veçanta (3% përkatësisht 5 %). Në pikëkalimet kufitare, për mallrat kosovare paguhet një taksë tranzitore që i bën këto produkte më të shrenjta dhe që shkakton çrregullime serioze në treg dhe në aftësinë konkurruese të prodhuesve kosovarë.

Megjithatë, kohëve të fundit në kuadër të iniciativës së negocijmit të rrjetit të MTL-ve në kuadër të vendeve të EJT-së është realizuar një progres i dukshëm. Edhe Kosova i është bashkëngjitur kësaj iniciative, edhe pse me një vonesë të konsiderueshme.

Marrëveshja e Tregtisë së Lirë me Shqipërinë është në operim dhe pritet që marrëveshje të tilla të arrihen edhe me vende të tjera. Marrëveshjet e Tregtisë së Lirë mund të kenë ndikim negativ në Buxhetin e Kosovës në afat të shkurtër por, në anën tjetër, ato janë të domosdoshme për të promovuar rritjen ekonomike në Kosovë përmes strategjisë eksportuese dhe IJD.

Boksi 4: MTL në mes Kosovës dhe Shqipërisë

Më 7 korrik 2003 Kosova nënshkroi MTL-në me Shqipërinë. Kjo marrëveshje krijon avantazhe të dukshme për komunitetin e biznesit dhe konsumatorët. Mallrat e përfshira në listat e veçanta të kësaj marrëveshjeje nga 1 tetori i vitit 2003 do të fillojnë të lëvizin pa doganë në të dy drejtimet.

Dinamika e liberalizimit të plotë të tregtisë ndërmjet Kosovës dhe Shqipërisë parasheh që tarifët doganore në import, të aplikuara në Shqipëri për mallrat me origjinë nga Kosova, të reduktohen në kohëzgjatje 4-vjeçare nëpër periudha si: nga 1 janari 2004, në 60% të tarifave bazë; nga 1 janari 2005, në 40%; nga 1 janari 2006 në 20% dhe nga 1 janari 2007 në 0%. Ndërkaq, për mallrat e importuara me origjinë nga Shqipëria për në Kosovë tarifët doganore do të reduktohen, në kohëzgjatje 6-vjeçare si: nga 1 janari 2004 në 80% të tarifave bazë; nga 1 janari 2005 në 70%; nga 1 janari 2006 në 60%; nga 1 janari 2007 në 50%; nga 1 janari 2008 në 40% dhe nga fillimi i vitit 2009, këto tarifa do të jenë në 0%.

Marrëveshja e Tregtisë së Lirë ndërmjet Kosovës dhe Republikës së Shqipërisë parasheh liberalizimin e rreth 98 për qind të produkteve industriale dhe rreth 60 % të produkteve bujqësore. Shkalla e liberalizimit të tregtisë ndërmjet Kosovës dhe Shqipërisë është ndër më të lartat në rajon. Në listën e liberalizuar të produkteve bujqësore janë përfshirë rreth 200 produkte.

⁸ Shih: "Kosovo's Integration into the Regional Free Trade Network", A Report to the USAID Economic Reconstruction Project in Kosovo, nga Farhat Youkim Farhat.

⁹ Sipas kësaj marrëveshjeje, mallrat maqedone paguajnë ngarkesë doganore prej 1%

4. PERCEPTIMET E BIZNESEVE RRETH ASPEKTEVE KYÇE TË EKSPORTIT – ANALIZË BAZUAR NË ANKETËN ME 110 NDËRMARRJE EKSPORTUESE

4.1 Drejtimet e eksportit, burimet e konkurrencës dhe tregjet potenciale

Anketa me 110 kompani eksportuese, e realizuar në korrik të vitit 2003, tregon se tregtia ndërkombëtare e Kosovës është kryesisht e koncentruar në rajonin e EJT-së; destinimi kryesor i produkteve, burimet e konkurrencës dhe tregjet e së ardhmes e kanë një emërues të përbashkët, EJT-në. Këmbimi tregtar i Kosovës me vendet e EJT-së ka prejardhjen nga vendet e ish-Jugosllavisë (Figurat më poshtë). Figura në anën e djathtë tregon destinimin e eksportit të ndërmarrjeve të anketuara në vendet e EJT-së. Shihet se gati e gjithë tregtia e Kosovës në rajon kryhet me vendet e ish-Jugosllavisë, gjë që na çon në konkludimin se lidhjet ekonomike midis këtyre entiteteve janë të forta, madje edhe pas luftërave të gjata dhe shkatërruese.

Figura 3: Tregjet në të cilat operohet momentalisht

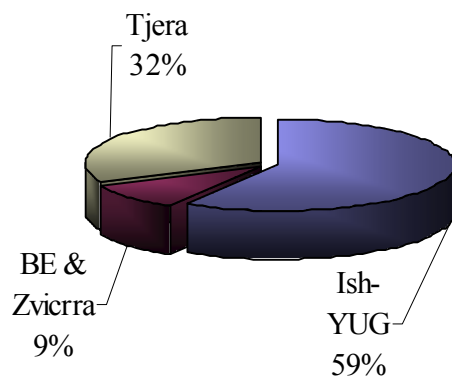
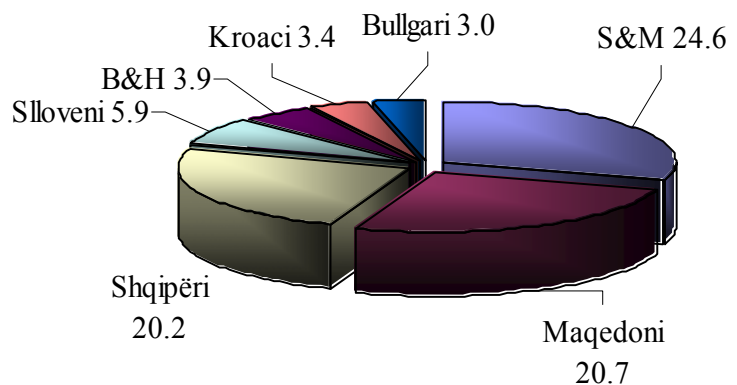


Figura 4: Destinimet kryesore në EJT dhe Slloveni



Burimi: Anketa e "Riinvestit" me 110 eksportues kosovarë", 2003

Është e qartë se trajtimi preferencial i produkteve kosovare nga ana e BE-së nuk ka dhënë rezultatet e pritura. Vetëm 9 për qind e të anketuarve konsiderojnë se tregu i BE-së është më i rëndësishmi në krahasim me destinimet tjera. Arsyt mund të përmbliken në distancën gjeografike, standardin e produkteve dhe në elemente të tjera. Në këtë kontekst, anketa jonë jep një rezultat shumë interesant: mbi gjysma (58 për qind) e kompanive të anketuara nuk kanë informacione se një marrëveshje e tillë ekziston. Për pjesën tjetër të kompanive (ato të cilat kanë njohuri për marrëveshjen) kjo marrëveshje paraqet një element kyç në strategjitë e tyre.

Sa i përket tregjeve potenciale në të ardhmen, sipas anketës, tregu më premtes paraqitet Shqipëria, para dy vendeve të tjera fqinje Serbisë & Malit të Zi dhe Maqedonisë (shih Figurën më poshtë). Arsyeja pse Shqipëria po zgjon kaq shumë interesim tek ndërmarrësit kosovarë qëndron tek ratifikimi i MTL në qershor 2003. Besohet se një hap i tillë do të shtojë nivelin e këmbimit tregtar të produkteve dhe të shërbimeve ndërmjet

këtyre dy vendeve, i cili ishte mjaft i ulët në periudhën e pasluftës, si dhe do të bëjë promovimin e investimeve të përbashkëta dhe zgjerimin në tregje të tjera.

Figura 5: Tregjet potenciale për të ardhmen

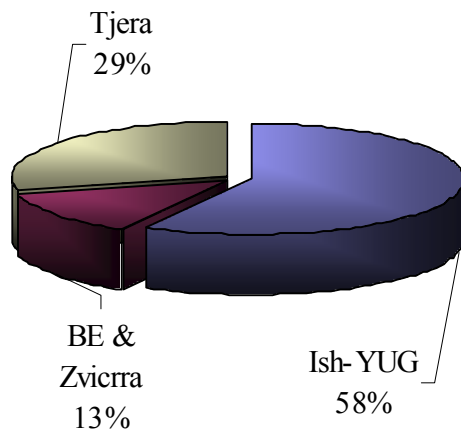
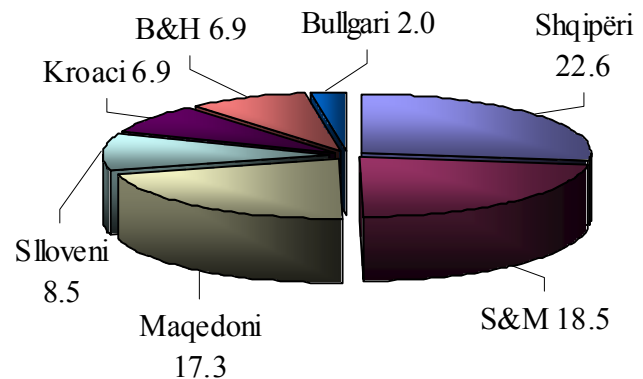


Figura 6: Tregjet potenciale për të ardhmen në EJT dhe Slloveni



Burimi: Anketa e "Riinvestit" me 110 eksportues kosovarë, 2003

Edhe më tutje, vetëm një pjesë e vogël e eksportuesve kanë theksuar rendësinë e tregut të BE-së me potencial të madh për të ardhmen. Andaj, edhe një pjesë e madhe e potencialeve duhet drejtuar në promovimin e eksportit kosovar në BE, sepse BE-ja është burimi kryesor i kërkesës dhe investimeve për shkak të madhësisë, hapjes ekonomike si dhe zotimeve politike të cilat BE-ja i ka në rajon dhe veçanërisht në Kosovë.

Respondentët vlerësojnë se konkurrenca ka një strukturë të njëjtë si ajo e tregjeve ekzistuese ashtu edhe të atyre potenciale (shih më poshtë). Krijimi i një rrjeti të tërë të MTL-ve në rajonin e EJT si pjesë e zotimeve të marra me nënshkrimin e Memorandumit për Mirëkuptim në Liberalizimin e Tregtisë (MOU) më 2001 krijoi një rrethinë edhe më konkurruese në këtë rajon, përderisa, në anën tjetër, ka hendikepuar në masë të madhe biznesin kosovarë. Kosova nuk është pjesëmarrëse e barabartë në nismat e BE-së si në Paktin e Stabilitetit si dhe në procesin e Stabilizim-Asocijmit. Nga vendet e rajonit *nuk kërkohet* (siç kërkohet në bazë të MOU-s nga shtetet tjera të rajonit) të nënshkruajnë MTL me Kosovën. Kjo mbetet vendim i qeverive të vendeve që të nënshkruajnë nëse kanë ndonjë interes të veçantë ekonomik.

Tabela 6: MTL-të në EJT (deri në Nëntor të vitit 2003)

	ALB	BiH	BUL	CRO	MAC	ROM	S&M
ALB		Nënshkruar 28/04/03 Ratifikuar nga Shqipëria 10/07/03	Aplikuar 01/09/03	Aplikuar 01/06/03	Aplikuar 15/07/02	Nënshkruar 21/02/03 Ratifikuar nga Shqipëria 10/07/03 Do të aplikohet 01/01/04	Nënshkruar 13/11/03
BiH	Nënshkruar 28/04/03 Ratifikuar nga Shqipëria 10/07/03		Nënshkruar 16/10/03	Aplikuar 01/01/01	Aplikuar 01/07/02	Nënshkruar 08/04/03 Aplikuar prej 01/01/04	Aplikuar 01/06/02
BUG	Aplikuar 01/09/03	Nënshkruar 16/10/03		CEFTA 01/03/03	Aplikuar 01/01/00	CEFTA	Nënshkruar 13/11/03
CRO	Aplikuar 01/06/03	Aplikuar 01/01/01	CEFTA 01/03/03		Aplikuar 11/06/97 Reviduar 11/06/02 Aplikuar prej 11/07/02	CEFTA 01/03/03	Nënshkruar 23/12/02 Ratifikuar nga Kroacia 07/05/03
MAC	Aplikuar 15/07/02	Aplikuar 01/07/02	Aplikuar 01/01/00	Aplikuar 11/06/97 Reviduar 11/06/02 Aplikuar by 11/07/02		Nënshkruar 07/02/03 Aplikuar prej 01/01/04	Aplikuar 7/10/96
ROM	Nënshkruar 21/02/03 Ratifikuar nga Shqipëria 10/07/03 Aplikohet 01/01/04	Nënshkruar 08/04/03 Aplikuar prej 01/01/04	CEFTA	CEFTA 01/03/03	Nënshkruar 07/02/03 Aplikuar prej 01/01/04		Inicuar 13/12/02
S&M	Nënshkruar 13/11/03	Aplikuar 01/06/02	Nënshkruar 13/11/03	Nënshkruar 23/12/02 Ratifikuar nga Kroacia 07/05/03	Aplikuar 7/10/96	Inicuar 13/12/02	

Burimi: www.stabilitypact.org

Siç tregojnë rezultatet e anketës, burimet e konkurrencës janë shpërndarë në mënyrë më të njëtrajtshme ndërmjet vendeve të rajonit (në këtë rast duhet shtuar edhe Turqinë me 13 për qind të përgjigjeve), gjë që reflekton kushtet relativisht të barabarta nën të cilat operojnë vendet e rajonit. Vendet e EJT-së kanë nënshkruar MTL ndërmjet vete nën koordinimin e Paktit të Stabilitetit, si dhe me shumicën e vendeve në tranzicion të Evropës Qendrore (apo anëtarët e CEFTA-s), të cilët do t'i bashkëngjiten BE-së më 2004. Në këtë rrjet të MTL-ve, produktet kosovare mbesin në një pozitë shumë të vështirë. Bazuar në pikëpamjet e respondentëve, konkurrenca më e ashpër vije nga kompanitë nga Maqedonia dhe S&M. Forumi Ekonomik Botëror (2003) pohon se vendet e EJT-së

operojnë në të njëjtat tregje të huaja ku operojnë edhe vendet tjera në zhvillim dhe, në përgjithësi, kanë të njëjtat aftësi konkurruese. Si rrjedhojë, duke pasur parasysh potencialin e ulët të shtimit të këtyre tregjeve – si pasojë e elasticitetit të ulët të kërkesës – mundësitë për depërtim në tregjet e jashtme janë shumë të kufizuara, andaj edhe strategjitë duhet orientuar në krijimin e strukturave më eficiente të prodhimit si dhe në diferencimin e produkteve.

Figura 7: Burimet e konkurrencës

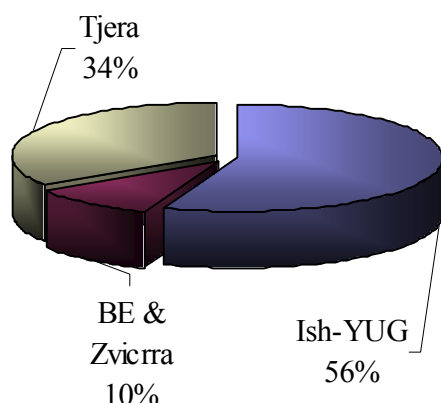
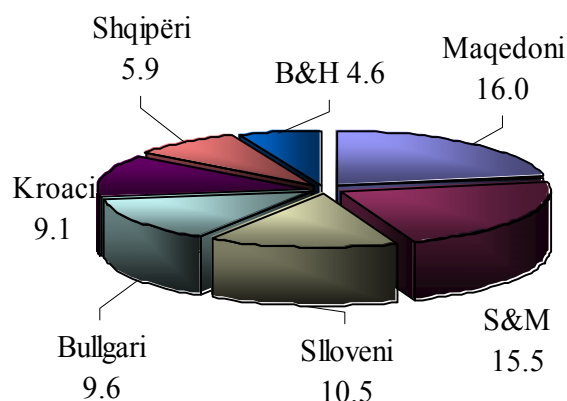


Figura 8: Burimet e konkurrencës në EJT dhe Slloveni



Burimi: Anketa e "Riinvestit" me 110 eksportues kosovarë, 2003

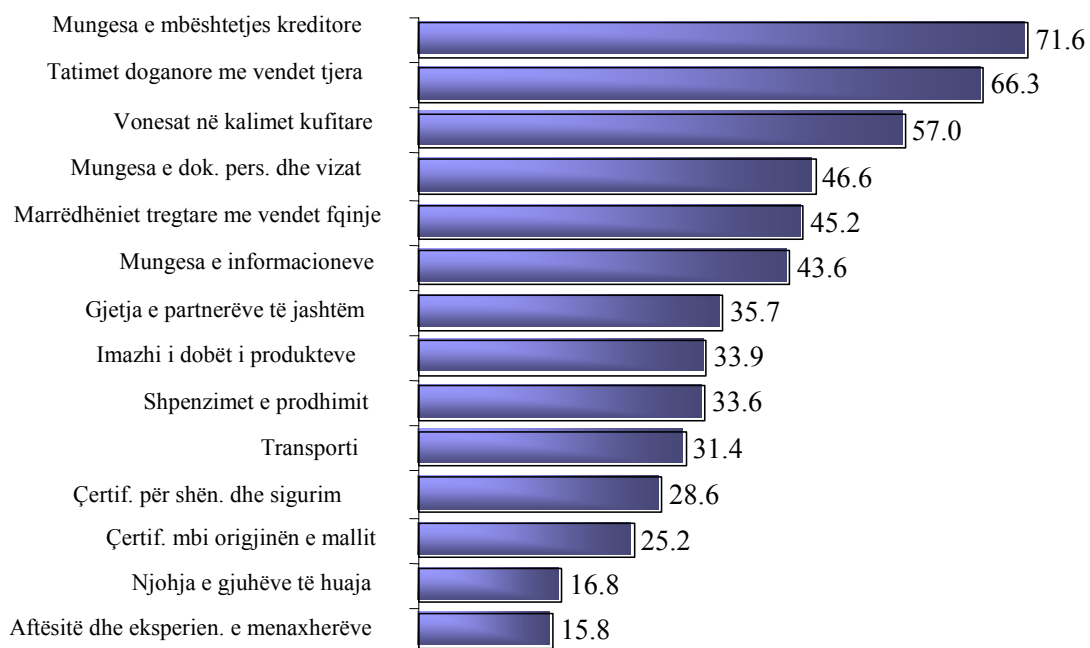
4.2 Barrierat në këmbimin e mallrave – determinantet dhe ndikimi

Një sërë problemesh ndikojnë në aktivitetet eksportuese në Kosovë; këto probleme i kanë rrënjët në ekonomi dhe politikë, janë probleme të brendshme dhe të jashtme, kurse disa prej tyre janë të trashëguara e disa janë të lidhura me tranzicionin. *Së pari*, statusi i pazgjidhur politik e vendos Kosovën në një pozitë të pabarabartë me fqinjët e saj në kontekstin e nismave rajonale si Stabilizim-Asociimi dhe Pakti i Stabilitetit (të përmendura më herët). *Së dyti*, politika tatimore nuk e favorizon prodhimin vendor dhe norma uniforme e doganave dekurajon zhvillimin e bizneseve prodhuese në Kosovë. *Së treti*, firmat në Kosovë përballen me probleme të brendshme, si mungesa e kapitalit, mungesa e përvojës në tregjet e huaja, mungesa e ekspertizës, si dhe marketingu dhe aktivitetet promovuese të dobëta. *Së katërti*, ndërmarrësit në Kosovë përballen me barrierë që e pengojnë operimin e tyre normal, përfshirë këtu shumat e kufizuara të kredive dhe normat e larta të kamatës, infrastrukturën e dobët, mungesën e informatave, përkrahjen e dobët institucionale, si dhe ngarkesa të tjera administrative. *Së pesti*, edhe sikurse Kosova të kalonte një proces normal të transformimit politik dhe ekonomik, struktura industriale e trashëguar nga periudha jugosllave, e mbështetur në industrinë e rëndë, tregon se Kosova ende është e paaftë të përballlet me kërkesat dhe standardet e ekonomisë së tregut. Duhet theksuar se para viteve të 90-ta, eksportuesit më të mëdhenj

ishin Trepça (prodhues i xehes së plumbit dhe zinkut, arit dhe argjendit) dhe Ferronikeli (prodhues i ferronikelit), që përbënin më shumë se dy të tretat e eksportit kosovar. Aktualisht, asnjëra nga to nuk është duke operuar¹⁰. Në fund, Kosova është vendi i fundit që ka hyrë në tranzicion. E vonuar në këtë proces, Kosova po ashtu po përballlet me probleme me të cilat janë përballur edhe vendet tjera të Evropës Qendrore dhe Juglindore në fillim të transformimit.

Në anketë, një vëmendje e posaçme i është kushtuar pengesave me të cilat ballafaqohen eksportuesit kosovarë në tregjet e jashtme (për listën e pengesave dhe karakteristikat kryesore të tyre, shih Figurën 9 dhe Aneksin 3). Ndërmarrësit kanë vlerësuar ndikimin e 14 pengesave të radhitura në listë (1 paraqet pengesë shumë të madhe; 5 nuk paraqet pengesë). Gjithashtu, edhe një mori pyetjesh të tjera janë të lidhura me çështjen e pengesave në eksport me qëllim të identifikimit të faktorëve të cilët determinojnë performansën e dobët të kompanive kosovare në tregjet e huaja. Në përgjithësi, pengesat janë ndarë në dy lloje të veçanta, në ato të shkaktuara nga faktorët e jashtëm si dhe pengesat specifike për vet firmën. Pengesat e brendshme janë të lidhura me strukturën organizative të firmës apo me aftësitë e kufizuara menaxhuese. Në të kundërtën, pengesat e jashtme burojnë nga rrethina jostabile makroekonomike si dhe institucionet dhe politikat e qeverisë. Në të dy nënseksionet e ardhshme do të koncentrohemi në tërësi në pengesat e brendshme dhe ato të jashtme.

Figura 9: Intensiteti i pengesave sipas të anketuarve



Burimi: Anketa e "Riinvestit" me 110 eksportues kosovarë, 2003

¹⁰ Sidoqoftë, arsyet për kolapsin e këtyre konglomerateve nuk qëndrojnë vetëm në mungesën e kërkesës apo në paaftësinë për t'u ristrukturuar, ndikimi më i madh është shkaktuar nga keqpërdorimet gjatë viteve të 90-ta dhe dëmet e shkaktuara nga lufta.

Në përgjithësi, pengesat e jashtme dhe të brendshme kanë ndikim të fuqishëm në eksportin e kompanive në tregjet jashtëm. Sidoqoftë, siç tregon grafiku, problemet me të cilat ndeshen bizneset kosovare janë kryesisht të natyrës eksterne. Mungesa e financimit për nevoja eksportuese, pengesat në pikat doganore, mundësitë e kufizuara për lëvizje, etj. janë një sërë barrierash të cilat burojnë nga legjislacioni qeveritar apo burokracia qeveritare, si dhe janë pasojë e moskrijimit të institucioneve të shëndosha të tregut. Edhe pse problemet e brendshme pengojnë në masë të madhe aktivitetet e firmës, intensiteti i ndikimit të barrierave të jashtme është vlerësuar të jetë më i madh nga respondentët.

4.2.1 Ndikimi i faktorëve të brendshëm në eksport

Shumë studime (UN, 1999; Kostecki et al., 1996; Hübner, 2000), qofshin ato teorike apo empirike, koncentrohen kryesisht në nivelin e zhvillimit menaxherial si dhe në resurset e kufizuara si pengesa të brendshme kryesore në aktivitetin e firmës. Në mënyrë më specifike, ato koncentrohen në problemet që dalin nga struktura organizative, shkalla e edukimit dhe trajnimit të personelit, përcaktimi dhe qasja menaxheriale për eksport, përvoja menaxheriale, etj. Tabela 7 tregon shpërndarjen e përgjigjeve të disa nga pengesat specifike të firmave në aktivitetet eksportuese.

Tabela 7: Pengesat specifike për firmën (shpërndarja e përgjigjeve në %)

Lloji i pengesës/Rangu	1	2	3	4	5
Aftësitë dhe përvojat e menaxherëve	1.8	6.4	11.0	14.7	66.1
Mungesa e informatave	17.3	17.3	21.8	10.0	33.6
Vështirësitë në gjetjen e partnerëve afaristë	9.1	11.8	30.9	9.1	39.1
Shpenzimet e prodhimit	10.9	13.6	20.0	10.0	45.5
Njohja e gjuhëve të huaja	10.0	10.0	10.9	9.1	60.0

Burimi: Anketa e "Riinvestit" me 110 eksportues kosovarë, 2003

Rezultatet nga anketa të paraqitura në Aneksin 3 demonstrojnë se për eksportuesit kosovarë njohuritë menaxheriale dhe eksperiencat e tyre nuk paraqesin problem sinjifikat për zgjerimin e tyre në tregjet e huaja. Kjo pengesë është klasifikuar si pengesa më me pak influencë në aktivitetet eksportuese të kompanisë nga 14 pengesat e specifikuar. Mesatarisht kjo pengesë është ranguar më tepër se 4 me variancë dhe devijim standard relativisht të ulët (Aneksi 3). Të dyja, moda dhe mediana janë 5. Andaj, në përgjithësi, sipas të gjithë indikatorëve statistikor, kjo pengesë konsiderohet si shumë e ulët apo pa kurrfarë ndikimi në eksport. Ngjashëm, në tabelën 9 shihet se pjesa më e madhe e përgjigjeve janë të grumbulluara në rangun 4 dhe 5. Menaxherët e anketuar posedojnë edukim të lartë; më tepër se dy të tretat e të anketuarve kanë edukim të lartë apo superior (diplomë universiteti apo më lart). Andaj, edhe perceptimi i kësaj pengese si e ulët është si rrjedhojë e këtyre fakteve.

Pavarësisht nga kjo, një person afarist mund të ketë diplomë të nivelit të lartë që nuk ka lidhje me aktivitetin afarist; në këtë rast diploma nuk ka rëndësi. Prandaj, çështja qëndron në cilësinë dhe "përshtatshmërinë" e edukimit e jo në nivelin e edukimit.

Natyrisht se kjo mund të reflektojë një vetëvlerësim tepër optimist të menaxherëve të intervistuar mbi aftësitë e tyre.

Boksi 5: Rasti i “BALLKANIT”

Ndërmarrja “Ballkani” në Therandë, me dekada ka qenë prodhues dhe eksportues i suksesshëm i rripave të gomës. Pas luftës, ndërmarrja ka pasur vështirësi në sigurimin e kapitalit të duhur punues për të rifilluar aktivitetin e vet, prandaj i është dashur të angazhojë kapacitetet e veta në përpunimin e lëndëve të para të ofruara nga partnerët e jashtëm. Sipas kësaj metode, kontraktuesi i huaj ka sjellur në vend lëndën e parë, kurse “Ballkani” e ka përpunuar dhe produktet e gatshme i janë dërguar kontraktuesit. Sidoqoftë, ky aranzhim nuk mund të zgjasë shumë; në njërin anë, gjatë importimit të lëndës së parë për përpunim në Kosovë nga ana e kontraktuesit, “Ballkani” është i detyruar që të paguajë doganë dhe TVSH. Në anën tjetër, gjatë eksportimit të produkteve të gatshme që janë përpunuar, ndërmarrja ka pasur pengesa administrative në kthimin e doganës dhe TVSH-së, ku vonesat kanë zgjatur deri në tre muaj. Si pasojë, ndërmarrja nuk ishte e aftë të financojë prodhimin e saj në baza të vazhdueshme.

Më vonë, Shërbimi Doganor i Kosovës kishte sjellë rregulloren administrative, që ndalon përmbushjen e aranzhimeve të këtilla, gjë që ka parandaluar realizimin e kontratës me Kompaninë Amerikane “Good Year”. Në këtë mënyrë, kompania rrezikon të humbasë partnerët e saj, me të cilët kishte punë për të bërë në procesimin e lëndëve të para.

Ndërmarrja e “Ballkanit” po ashtu përballlet me problemet e konkurrencës jolojale. Një vështirësi të veçantë paraqet pagimi i akcizës në benzinë, që përdoret si input në prodhim. Menaxhmenti i “Ballkanit” thotë se kjo nuk ndodhë me kompanitë konkurruese të vendeve të tjera.

Grupi i dytë i pengesave për internacionalizimin e aktivitetit të ndërmarrjeve janë shpenzimet e transaksioneve. Këto shpenzime janë shumë më të larta kur bëhet biznes jashtë kufijve sesa kur bëhen transaksione të brendshme për arsye të qarta. Faktorët të cilët i bëjnë këto shpenzime më të larta për këmbime ndërkombëtare janë diferencat në gjuhë dhe kulturë, zakone, ligje, burimet e informacioneve, mënyra si operojnë tregjet, niveli dhe karakteri i konkurrencës, vështirësitë në fuqizimin e kontratave, etj. Në literaturë veçohen disa lloje të këtyre shpenzimeve:

- Gjetja e informatave për tregjet e huaja;
- Gjetja e partnerëve të besueshëm;
- Negociimi, shkrimi dhe fuqizimi i kontratës;
- Financimi i kontratës si dhe bartja e rrezikut të dështimit; dhe
- Ndryshimi i kontratës si pasojë e ndryshimit të rrethanave.

Në mesin e kostove të lartpërmendura, *gjetja e informatave për tregjet e huaja* është qenësore. Besimi se informatat lehtësojnë procesin e marrjes së vendimeve dhe reduktojnë paqartësitë në biznes ka çuar në krijimin e një konsensusi shkencor se rritja dhe ekzistenca e bizneseve të sotme varet në tërësi nga strategjitë për menaxhimin dhe procesimin e informatave (Hart dhe Tzokas, 1999). Në disa raste, në anketë është synuar të hulumtohet efekti i informatave në aktivitetin e kompanisë. Të dhënat japin një pasqyrë të paqartë. Në bazë të perceptimeve të përgjithshme, nuk krijohet ndonjë përshtypje se ekziston ndonjë pengesë e madhe nga mungesa e informatave (Tabela 9). Mungesa e informatave është e ranguar si pengesa e gjashtë më e madhe në bazë të rangimit mesatar (Aneksi 3) – me variancë relativisht të lartë, që tregon se përgjigjet e të anketuarve janë

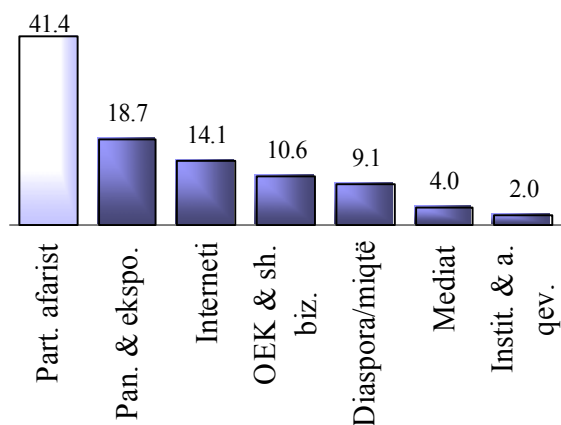
relativisht shumë të shpërndara. Nga aspekti i përgjigjeve të dhëna, varianca tregon se ekziston një varietet i madh në mendimet e respondentëve për sa i përket kësaj çështjeje.

Prapë, siç shihet, sigurimi i informatave për tregjet relevante është i kënaqshëm për bizneset kosovare. Në njëfarë mënyrë, kjo është e kuptueshme, sepse eksportuesit kosovarë tregtojnë kryesisht me vendet fqinje, për të cilat nuk është vështirë të gjenden informatat. Sidoqoftë, duke marrë parasysh disa indikacione të tjera të prodhuara nga anketa, situata me nivelin e informimit nuk është edhe aq e kënaqshme. Burimet informative për tregjet e huaja si dhe informimi mbi trajtimin preferencial nga BE-ja japin një pasqyrë tjetër (Figura 10).

Më tepër se 58 për qind e ndërmarrësve të anketuar nuk kanë fare informacione se produktet kosovare kanë një tretman preferencial në BE. Kjo është një e dhënë mahnitëse e cila nuk kërkon koment. Burimet kryesore të informatave për eksportuesit kosovarë janë prezentuar në figurën në anën e djathtë. Burimet kryesore të informatave janë kontaktet personale me afaristë, si dhe takimet në panaire. Vetëm 2 për qind e informatave është siguruar nga agjencionet qeveritare, ndërsa 10 për qind e tyre janë siguruar nga OEK-u apo shoqatat e biznesit. Ky është një indikacion se sa dobët në Kosovë menaxhohet dhe transmetohet informata në mënyrë insitucionale.

Nga ajo që u tha më lart, siç shihet, çështja e sigurimit të informatave mund të konceptohet nga këndi i brendshëm i firmës si dhe nga aspekti eksternal. Ndërmarrjet bëjnë ç'është e mundur të sigurojnë sa më tepër informacione, meqenëse rëndësia e tyre,

Figura10: Burimet e informatave për tregjet e huaja



Burimi: Anketa e "Riinvestit" me 110 eksportues kosovarë, 2003

siç dihet, është kruciale. Në anën tjetër, nga aspekti institucional informata nuk

iu ofrohet në sasi të mjaftueshme palëve të interesuara. Duke u nisur nga këto dy kënde, mund të konkludohet se informata është problem ekstern i kompanisë; janë institucionet qeveritare, OEK-u si dhe shoqatat afariste ato të cilat nuk e bëjnë punën e tyre si duhet. Studimet e bëra në vendet tjera kanë treguar se mungesa e informatave afariste është kritike për performansën e eksportit. Për shembull, Kostecki et al., (1996) ka demonstruar se njohja e tregjeve të huaja është problem kyç për ndërmarrjet polake. Edhe këta të fundit barrën më të madhe të

problemit e vënë në institucionet të cilat duhet të ofrojnë informacione (posaçërisht në mosefikasitetin e tyre), që është pasojë e kufizimit të madh buxhetor si dhe burokracisë tejet të lartë. Andaj, edhe çështjen e informatave në rastin e Kosovës duhet trajtuar në kategorinë e problemeve të nxitura nga mosfunksionimi i mirë i institucioneve si dhe politikat joadekuate.

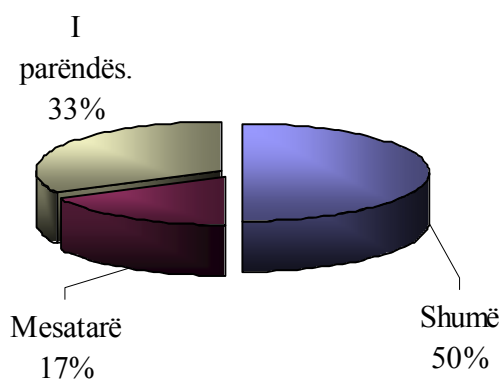
Vështirësitë në gjetjen e partnerëve të besueshëm për biznes janë një dimension tjetër i shpenzimeve të transaksioneve. Sidoqoftë, rezultatet e anketës tregojnë se kjo çështje nuk mund të konsiderohet si një barrierë e madhe (shih Aneksin 3 & Tabelën 7).

Tabela 7 tregon se rreth 80 për qind e përgjigjeve janë të grumbulluara në kategoritë 3, 4 dhe 5, duke e ranguar këtë pengesë në kategoritë me ndikim të mesëm deri te ato pa kurrfarë ndikimi në operacionet ndërkombëtare. Kostecki et al. (1996) në rastin e Polonisë, si dhe Hübner (2000) në rastin e Azisë Qendrore, argumentojnë se vështirësitë në gjetjen e partnerëve ndikojnë negativisht në operacionet e kompanisë në tregun e jashtëm. Rezultate të ngjashme kanë dalë edhe në anketën e realizuar në vitin 2001 me 125 ndërmarrje nga 5 shtete në rajonin e EJT (25 prej të cilave janë kosovare). Kjo anketë tregon se problemet në gjetjen e partnerëve afarist kanë ndikim të vogël në bashkëpunimin rajonal dhe investimet. Kjo nuk duhet të jetë befasisë, pasi kompanitë e rajonit kanë interesa të përbashkëta, lidhje të trashëguara afariste dhe kanë qasje në panairë të shumta ku ata mund të takohen dhe të aranzhojnë punët e tyre afariste.

Në këtë kontekst duhet përmendur edhe *njohjen e gjuhëve të huaja* si një barrierë e mundshme. Sipas të anketuarve kosovarë, ky problem është inekzistent. Kjo pengesë klasifikohet mesatarisht afër rangut të 4-të, që është e definuar si pengesë shumë e vogël. Shumica e biznesmenëve kosovarë njohin së paku dy gjuhë të huaja. Veçanërisht njohja e gjuhës serbo-kroate u mundëson atyre mbajtjen e kontakteve me partnerët, sepse shumica e eksportit, siç dihet, është i koncentruar në vendet ku flitet gjuha sllave.

Niveli i kostos së prodhimit apo çmimi i prodhimit është barrierë e vogël për eksportuesit kosovarë. Ky aspekt i brendshëm i firmës është ranguar ndër të fundit në kuadër të 14 barrierave të specifikara. Ky rezultat konsiderohet si i papritur, duke marrë parasysh ankesat e mëdha të komunitetit të biznesit në periudhën e pasluftës sa i përket nivelit të lartë të ngarkesës me tatime, si dhe disproporcioneve në shpërndarjen e barrës tatimore ndërmjet konsumatorëve dhe bizneseve. Për gati gjysmën e të anketuarve, lënda e parë është kruciale për operimet e tyre jashtë Kosovës, gjë që bie ndesh me pikëvështrimin e eksportuesve mbi rëndësinë e vogël të shpenzimeve të prodhimit. Varshmëria në import duket të jetë shumë e

Figura 11: Varësia e eksportit nga importimi i lëndës së parë



Burimi: Anketa e "Riinvestit" me 110 eksportues kosovarë, 2003

lartë (shih grafën më lart), prandaj është pritur një rezultat tjetër për këtë pengesë. Një nga sqarimet e mundshme mund të jetë që ky rezultat të jetë influencuar nga tregtarët të cilëve nuk u nevojitet lënda e parë. Edhe kryqëzimi i tabelave në bazë të llojit të aktivitetit tregon se ende ekzistojnë diskrepanca; për më tepër se dy të tretat e prodhuesve, importimi i lëndës së parë të destinuar për eksport është shumë i rëndësishëm, përderisa vetëm më pak se 30 për qind e tyre e kanë ranguar këtë problem në kategorinë 1 dhe 2 (si pengesa të ashpra). Për më tepër, 40 për qind e respondentëve besojnë se niveli i kostos së prodhimit nuk është kurrfarë pengese, ndërsa vetëm 20 për qind e të anketuarve e konsiderojnë si të parëndësishëm importin e lëndës së parë.

4.2.2 Ndikimi i faktorëve të jashtëm në eksport

Barrierat e jashtme burojnë nga sistemi ekonomik dhe afarist, i cili i rrethon kompanitë. Sistemi i jashtëm përfshin rrethinën ekonomike, socio-kulturore, politiko-legale, teknologjike, demografike, si dhe rrethinën fizike të ndërmarrjes. Në këtë kontekst, shitja në tregun e jashtëm involvon një numër të madh rreziqesh për kompaninë që është rezultat i mungesës së njohurive për tregun e caktuar apo rrethinën - e cila është heterogjene, e sofistikuar dhe turbulente. Në anketën me eksportues kryesisht janë potencuar barrierat e jashtme si në vijim: financimi, çështjet e politikës tatimore, faktorët rregullues, procedurat administrative dhe burokracia (Aneksi 3). Në përgjithësi, barrierat e jashtme janë rezultat i raporteve në treg (psh. financimi, konkurrenca) dhe i organizimit institucional (psh. tatimet, legjislacioni, burokracia).

Anketa jonë fokusohet në pengesat që lindin si rezultat i politikave ekzistuese dhe i organizimit institucional. Sipas Hare (2000) këto barrierat kanë të bëjnë kryesisht me mosfunksionimin e plotë të sistemit bankar, posaçërisht në menaxhimin e sigurt dhe me kosto të ulët të transaksioneve ndërkombëtare, mungesa e skemave garantuese për kreditë për eksport dhe forma të tjera të promovimit të eksportit; së fundi, siguri i dobët i transaksioneve dhe shërbimeve të tjera të lidhura me aktivitetet eksportuese. Për më tepër, këto barrierat institucionale marrin formën edhe të pritjeve të gjata në kufi, të cilat njëkohësisht shoqërohen me korrupsion të madh me qëllim të përshpejtimit të lëvizjes së mallrave. Asnjë nga gjërat e lartpërmendura nuk ka të bëjë me politikën ekonomike, mirëpo është e lidhur më së tepërmi me mundësitë si dhe gatishmërinë e vendeve që të zbatojnë ligjin.

Në këtë kontekst, në mesin e 14 barrierave të potencuara në anketën tonë, financimi është problemi kryesor i ndërmarrësve. Me rangim mesatar afër 2 dhe me median dhe modë të barabartë me 1, kjo pengesë është ranguar si më me efekt në internacionalizimin e aktiviteteve (shih shpërndarjen e përgjigjeve në tabelën 10). Vështirësitë e kompanisë me financim janë të lidhura me kushtet (kohëzgjatja dhe normat e kamatës) me të cilat akordohet kredia në përgjithësi (posaçërisht kreditë për eksport). Për më tepër aspektet financiare përfshijnë: mungesën e qasjes në financim; nivelin e kamatës; mungesën e kredive eksportuese; kërkesat për kolateral, historiatin e firmës në aspektin e financimit, etj.

Rezultatet nga kryqëzimi i të dhënave japin të dhëna të papritura, në veçanti del se

kompanitë më të mëdha kanë gjithashtu edhe probleme më të mëdha me financimin. Zakonisht supozohet se sa më e madhe të jetë kompania edhe resurset e tyre financiare si dhe resurset tjera të saj janë më të mëdha, dhe si të tilla, ato kanë edhe influencë “politike”, andaj edhe kanë qasje më të lehtë në financimi (IFC, 2000, etj.). Nga anketa jonë, më tepër se 90 për qind të kompanive të mëdha (ato me më tepër se 250 punëtorë) e kanë ranguar problemin e financimit si kryesorin, të përcjellura nga ndërmarrjet e mesme dhe të tretat janë ato të voglat. Sipas pronësisë, pjesa më e madhe e ndërmarrjeve në pronësi shoqërore (rreth 90 për qind), të cilat njëkohësisht i takojnë kategorisë të ndërmarrjeve të mëdha, e kanë ranguar financimin në kategorinë 1 dhe 2. Duke pasur parasysh gjendjen e përgjithshme të tyre në Kosovën e pasluftës, brengat e tyre janë të kuptueshme. Sipas kategorive të aktiviteteve, distribuimi i përgjigjeve është i shpërndarë njëjtë ndërmjet prodhuesve, tregtarëve si dhe kategorive të tjera. Del se paratë që kërkojnë eksportuesit kosovarë janë për qëllime prodhuese. Në bisedimet e zhvilluara me disa nga respondentët, pasi është kryer anketa, ata janë shprehur se financimi do të shfrytëzohej për qëllime të kapitalit punues. Për më tepër, ata thonë se paratë iu mundësojnë atyre krijimin e linjave të reja prodhuese dhe përmirësimin e teknologjisë.

Tabela 8: Pengesat e jashtme në eksport (shpërndarja e përgjigjeve në %)

<i>Lloji i pengesave / Rangu</i>	1	2	3	4	5
Mungesa e mbështetjes kreditore	51.8	18.2	10.9	2.7	16.4
Tatimet doganore me vendet tjera	44.0	15.6	18.3	5.5	16.5
Vonesat në kalimet kufitare	27.3	20.9	23.6	9.1	19.1
Mungesa e dok. pers. dhe vizat	26.4	16.4	10.9	10.0	36.4
Marrëdhëniet tregtare me vendet fqinje	14.5	24.5	19.1	10.9	30.9
Imazhi i dobët i produkteve	11.8	9.1	25.5	10.0	43.6
Transporti	12.7	8.2	19.1	11.8	48.2
Çertifikata mbi origjinën e mallit	14.5	5.5	15.5	9.1	55.5
Çertifikata për shëndetësi dhe sigurim	3.6	3.6	16.4	9.1	67.3

Burimi: Anketa e “Riinvestit” me 110 eksportues kosovarë, 2003

Pengesa e ardhshme më me influencë në aktivitetet eksportuese janë *normat e doganave me vendet tjera*. Normat e doganave me Shqipërinë deri në 15 për qind, pastaj Bullgarinë (deri në 20 për qind), si dhe me vendet tjera të rajonit, janë të papranueshme për eksportuesit kosovarë. Kjo pengesë është e ranguar në vendin e dytë, pas financimit. Pas kësaj pengese paraqiten *vonesat në kufi*, që është ranguar si e treta me radhë në mesin e 14 pengesave me rangim mesatar rreth 2.3. Këto dy pengesa duhet trajtuar patjetër së bashku. Gati në shumicën e vendeve të EJT-së, tatimet ndërkombëtare paraqesin një burim të rëndësishëm të të hyrave, i cili si rrjedhojë determinon edhe nivelin e lartë të doganave. Në këtë vazhde, procedurat e komplikuara janë një nga aspektet kryesore të administratës doganore si dhe se e tërë administrata doganore e këtyre vendeve është e njohur për mosefikasitet dhe korrupsion.

Shumë studime të bëra për vendet e tranzicionit ofrojnë rezultate mbi problemet me doganat, të ngjashme me rezultatet e ofruara në anketën tonë. Tschäni dhe Wiedmer

(2002) kanë vlerësuar se në të gjitha vendet e EJT-së funksionimi i shërbimit doganor dhe sidomos procedurat e vlerësimit doganor e kufizojnë në masë të madhe këmbimin tregtar ndërmjet vendeve dhe se, në anën tjetër, nuk janë konform me rregullat dhe praktikën ndërkombëtare. Sipas tyre, shkakët janë të lidhura me mënyrën e implementimit të rregullave, me mungesën e infrastrukturës, si dhe me mungesën e trajnimit adekuat të zyrtarëve. Komisioni Evropian në raportet shtetërore (2002) identifikon një numër sferash sa i përket shërbimit doganor, në të cilat duhet intervenuar sa më shpejt që është e mundur. Në rastin e Shqipërisë, Komisioni propozon se duhet aplikuar një sistem më efikas të menaxhimit të doganave, se duhet krijuar e një infrastrukturë adekuate për këmbim mallrash, dhe duhet thjeshtësuar procedurat dhe formalitetet, si dhe të aplikojnë një sistemi modern informatik. Në rastin e Maqedonisë, Komisioni pohon se në sistemin doganor të këtij vendi korrupsioni është endemik. Instituti për Ekonomi të Tregut (2000) tregon për një numër pengesash specifike për Bullgarinë. Ata identifikojnë joksistencën në procedurat doganore, të cilat shkaktojnë vonesa në dërgesa si dhe krijojnë hapësirë për korrupsion dhe paraqesin vështirësi për implementimin e *acquis communautaire*. Në fund, problemet kryesore në doganën bullgare, sipas tyre, janë të lidhura me kapacitetet institucionale.

Më 1 janar 1993 filloi edhe zyrtarisht funksionimi i Tregut Unik Evropian, me ç'rast u hoqën në mënyrë graduale gati të gjitha barrierat për qarkullim të lirë të njerëzve, produkteve, shërbimeve dhe kapitalit (të ashtuquajturat 'katër liritë') brenda Komunitetit. Rajoni i EJT-së është prapa në realizimin e këtyre katër lirive, edhe pse pjesërisht u zotuan për një gjë të tillë me nënshkrimin e MOU-së në vitin 2001. Kosovarët në të gjitha aspektet janë në pozitë të disfavorshme, si pasojë e barrierave politike. Anketa jep indikacione të shumta për vështirësitë e kosovarëve në depërtimin në tregjet e rajonit. Në rastin tonë relevant është qarkullimi i lirë i personave. Një problem me ndikim të madh të eksportuesit kosovarë është *mungesa e dokumentacionit të udhëtimit si dhe e vizave* (shih Aneksin 3 & Tabelën 8).

Kosovarët posedojnë dokument udhëtimi të lëshuar nga UNMIK-u, i cili nuk është pranuar ende nga disa vende të rajonit, edhe pse këto vende janë anëtare të Kombeve të Bashkuara. Si shembull, Bullgaria dhe Rumania ende nuk i kanë pranuar dokumentet e udhëtimit të UNMIK-ut, ndërsa vendet si Maqedonia dhe Turqia e kanë prolonguar për një kohë të gjatë pranimin e tyre. Kjo situatë absurde duhet të adresohet nga të gjithë, e para së gjithash nga UNMIK-u, BE-ja dhe institucionet qeveritare vendore.

Pengesa paraprake është e lidhur ngusht me një tjetër aspekt, i cili, sipas të anketuarve, është shumë me ndikim. Fjala është për *marrëdhëniet me vendet tjera fqinje*. Këto janë të ndikuara fuqishëm nga statusi politik i Kosovës. Pozita politike e vë në pozitë të pabarabartë Kosovën edhe në iniciativat e BE-së siç janë Pakti i Stabilitetit dhe procesi i Stabilizim-Asociimit. Eksportuesit kosovarë besojnë se marrëdhëniet jo të mira me vendet fqinje janë brengosëse dhe e klasifikojnë në kufi të 3-shit.

Infrastruktura në vendet e EJT-së është në gjendje shumë të keqe, gjë që paraqet një faktor dekurajues në këmbimin ndërkombëtar. EJT-ja është rajon i rëndësishëm tranziti. Një ndër shkaktarët kyç në nivelin e ulët të këmbimit tregtar të Shqipërisë me rajonin (e posaçërisht Kosovën) është pikërisht infrastruktura. BE-ja përmes Paktit të Stabilitetit

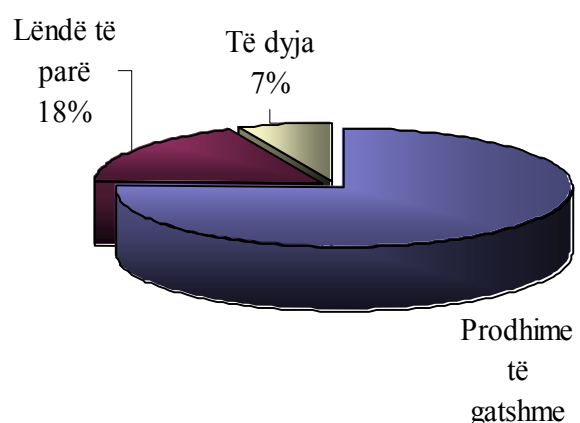
dhe CARDS-it (Community Assistance for Reconstruction, Development and Stabilisation), është duke investuar sasi të mëdha parashë për përmirësimin e infrastrukturës në vendet e EJT-së. Transporti, e veçanërisht transporti rrugor është sektori në të cilin është investuar më së shumti me €2.42 miliardë (70% e shpenzimeve totale) dhe më pas është sektori energjetik me €0.70 miliardë. Të anketuarit mendojnë se transporti nuk është pengesë aq e madhe për afarizmin e tyre. Kjo pengesë është radhitur në mesin e pengesave me ndikim të vogël apo pa kurrfarë ndikimi. Pa marrë parasysh mendimin e respondentëve, transporti është barrë e madhe për eksportuesit kosovarë. Transporti hekurudhor i mallrave është faktikisht jashtë funksionit, me vetëm një linjë të transportit të udhëtarëve nga Kaçaniku në Mitrovicë. Inicimi i transportit hekurudhor do ta rriste efikasitetin e shërbimit doganor si dhe do të zvogëonte koston e ndërmarrësve; në njërin anë do t'i reduktonte në masë të madhe shpenzimet e transaksioneve (shënzimet e transportit) për firmat, si dhe do të ishte një lehtësi e madhe për menaxhim të suksesshëm nga ana e shërbimit doganor.

Së fundi, anketa jonë ka synuar të hulumtojë edhe efektin e disa barrierave specifike siç janë marrja e certifikatës për origjinën e produktit si dhe e certifikatës për shëndetësi dhe siguri në Kosovë. Të dyjat duken të kenë ndikim të vogël në aktivitetet eksportuese; këto janë klasifikuar në vendin e 11-të si dhe në atë të 13-të nga 14 barrierat e specifikuar. Në vendet në të cilat kosovarët eksportojnë, standardet nuk janë edhe aq rigoroz apo më të mira se në Kosovë, andaj edhe produktet kosovare mund të eksportohen edhe pa ndonjë kontroll rigoroz paraprak. Mirëpo, nëse bëhet fjalë për tregun e BE-së, atëherë situata është krejt ndryshe; në tregun e BE-së nuk lejohet kurrfarë lëshimi në aspektin e kualitetit të mallrave. Kjo në njëfarë mënyre mbetet imperativ i kohës, sepse përkundër trajtimit preferencial të produkteve kosovare, BE-ja mund të vendosë pengesa të tjera jotarifore, si pasojë e kualitetit të dobët të produkteve.

4.3 Qëndrueshmëria e sektorit eksportues

Komisioni Ekonomik për Evropën i Kombeve të Bashkuara (1999) argumenton se eksporti nga vendet e Evropës Juglindore në BE konsiston kryesisht nga produkte të ndërmjetme dhe disa produkte të gatshme. Në anën tjetër, mallrat që tregtohen në rajon në përgjithësi janë mallra bujqësore më pak konkurruese dhe mallra industriale-përfshirë këtu makineritë dhe pajisjet. Për më tepër, Forumi Global Ekonomik (2003) tregon se pjesën më të madhe të eksportit të të gjitha vendeve e përbëjnë prodhimet e industrisë së lehtë (intensive me fuqi punëtore). Ata tregojnë se një pjesë të madhe të importit në vendet e Evropës Juglindore, një të tretën, e

Figura 12: Llojet e produkteve të eksportuara

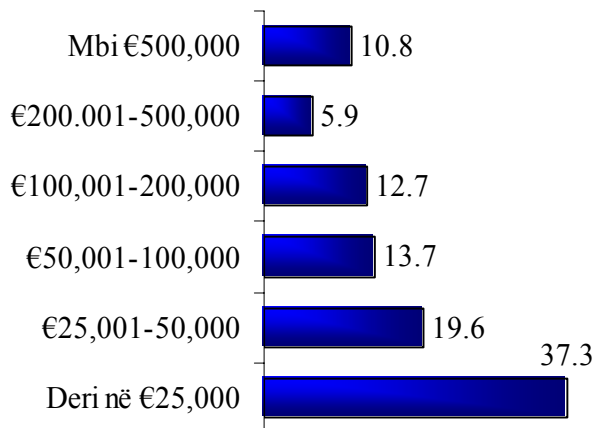


Burimi: Anketa e "Riinvestit" me 110 eksportues kosovarë, 2003

përbëjnë prodhimet e industrisë së rëndë. Ngjashëm, eksporti i Kosovës ka të njëjtën strukturë dhe veçori. Statistikat zyrtare tregojnë se eksporti i Kosovës përbëhet kryesisht nga produktet plastike, nga druri, metalet, produktet ushqimore etj. Një numër i konsiderueshëm i ndërmarrësve të anketuar eksportojnë prodhime të gatshme (shih figurën lart). Është inkurajuese se firmat kryesisht veprojnë në bazë të përhershme (48 për qind). Firmat tjera eksportojnë më rrallë, si një herë në çdo kuartal (21për qind) madje edhe vetëm një herë apo dy herë në vit.

Siç shihet nga Figura 13, shuma totale e eksportit në vitin 2002 ishte shumë e vogël dhe se një numër i madh i firmave eksportuese kanë eksportuar në vlerë deri në €25,000. Në vitin 2002, gati 60 për qind të ndërmarrësve të anketuar eksportuan deri në vlerë prej €50,000. Padyshim se ekziston një raport pozitiv midis madhësisë së ndërmarrjes dhe vlerës së eksportuar, që do të thotë se sa më e madhe që është ndërmarrja, më e madhe është shuma e eksportuar, që e shpreh kapacitetin më të madh të firmave të mëdha. Pesë

Figura 13: Totali i eksportit në vitin 2002 (për qind)



Burimi: Anketa e "Riinvestit" me 110 eksportues kosovarë, 2003

firma që kanë më shumë se 250 punëtorë (apo 50 për qind të firmave që kanë mbi 250 punëtorë) kanë eksportuar në shuma mbi €500,000. 47 për qind të mikrondërmarrjeve dhe 41.2 për qind të ndërmarrjeve të vogla kanë eksportuar deri në vlerën prej €25,000, që përfshin rreth 30 për qind të eksportuesve privatë të anketuar.

Sa i përket pjesëmarrjes së shitjeve të eksportit krahasuar me shitjet totale, të dhënat nga anketat na ofrojnë disa rezultate interesante. Pjesëmarrja mesatare e shitjeve të eksportit në shitjet totale është rreth 32 për qind. Në më shumë se 60 për qind të ndërmarrjeve të anketuara, shitjet e

eksportit përbëjnë deri në 20 për qind të shitjeve totale. Pjesa tjetër e kompanive eksportojnë nga 21 deri në 70 për qind. Nga kryqëzimi i tabelave shihet se gati te gjysma e mikrondërmarrjeve shitjet e eksportit përbëjnë mbi 70 për qind të shitjeve totale, përderisa për kategoritë tjera argumentet janë më të përziera. Një shpjegim i mundshëm mbi intensitetin e lartë eksportues të mikrondërmarrjeve do të mund të sqarohet me faktin se ato posedojnë njohuri, produkte dhe ekspertizë unike dhe fleksibiliteti atyre iu mundëson gjetjen e produkteve *nishe* (niche) në tregjet e jashtme.

Sipas të anketuarve, dy *përparësitë kryesore* mbi të cilat është realizuar eksporti janë kualiteti dhe çmimet e produkteve (Tabela 9).¹¹ Rreth 80 për qind e të anketuarve mendojnë se përparësi konkurruese e tyre është kualiteti i produkteve, të cilin ata e ofrojnë, duke e ranguar këtë në rangun 4 dhe 5, e cila faktikisht tregon aftësi të lartë dhe shumë të lartë konkurruese. Çmimet janë ranguar si përparësi e dytë komparative,

¹¹ Çështja e aftësive konkurruese të kompanive kosovare do të analizohet gjerësisht në vazhdim të raportit.

përderisa produktiviteti, teknologjia, marketingu dhe dizajni nuk janë vlerësuar si aftësi të larta komparative. Në përgjithësi, respondentët kanë mendim shumë të lartë sa i përket aftësive komparative. Mesatarisht 40 për qind e të anketuarve i rangojnë aftësitë e specifikuar komparative në kategorinë 5 (shumë e lartë) dhe më tepër se 17 për qind i rangojnë si 4 (e lartë).

Aftësitë konkurruese të produkteve dhe industrive në EJKL përputhen në të shumtën e rasteve, siç potencuam edhe më lart. Andaj edhe prodhuesit duhet të fokusohen në diferencimin e produkteve, në gjetjen e tregjeve nishe dhe në aplikimin e politikave agresive të promovimit.

Table 9: Aftësitë konkurruese të eksportuesve kosovarë (në përqindje) (1-shumë i ulët; ...; 5-shumë i lartë)

<i>Përparësitë konkurruese/ Rangu</i>	5	4	3	2	1
Kualiteti i produkteve	60.2	18.5	18.5	1.9	0.9
Çmimet	44.4	17.6	25.0	8.3	4.6
Standardizimi dhe teknologjia	29.6	13.0	32.4	13.0	12.0
Produktiviteti	29.4	20.2	34.9	11.0	4.6
Marketingu dhe dizajni	21.5	11.2	27.1	25.2	15.0

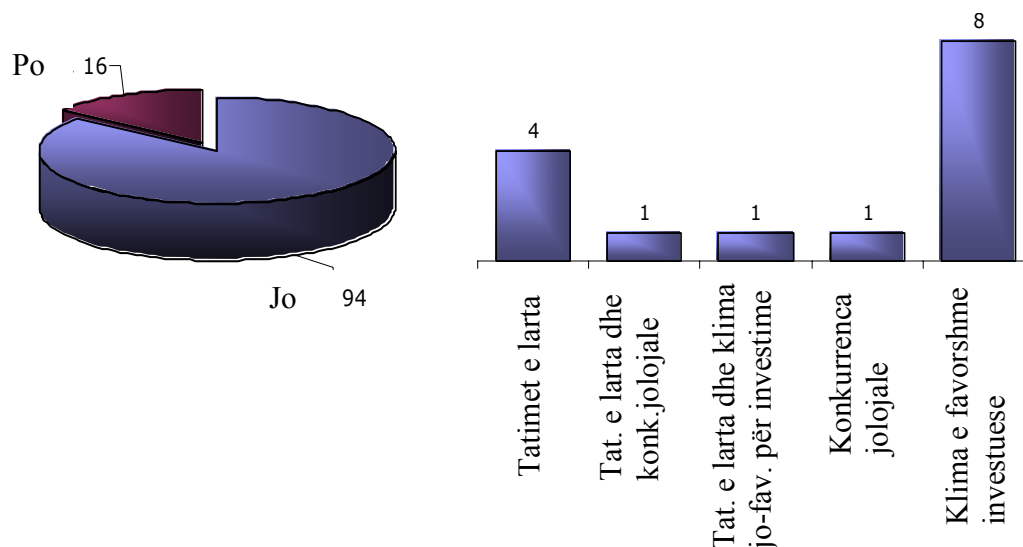
Burimi: Anketa e “Riinvestit” me 110 eksportues kosovarë, 2003

Një numër i caktuar i kompanive kanë investuar jashtë Kosovës me qëllim të uljes së shpenzimeve dhe realizimit të aftësive të tyre komparative. Numri i tyre është shumë i vogël, vetëm 16 (shih figurën poshtë). Prej atyre 16 kompanive, 2 janë mikro, 9 të vogla, 3 të mesme dhe vetëm 2 janë të mëdha. Prej kompanive të cilat kanë investuar në vendet tjera 13 janë ndërmarrje prodhuese, përderisa pjesa tjetër janë tregtare, 14 janë ndërmarrje private dhe vetëm 2 ndërmarrje në pronësi shoqërore.

Arsyeja kryesore për të investuar jashtë vendit qëndron në rrethinën e përshtatshme afariste, të cilën e ofrojnë vendet tjera: 8 apo 50% prej firmave që kanë investuar jashtë e kanë theksuar këtë arsye. Kjo mund të shërbejë si një sinjal për dizajnerët e politikave për të vënë bazamentin për thjeshtësimin e administratës, rritjen e sigurisë, etj. Për nga aspekti i parandalimit të investimeve në Kosovë, politika tatimore është radhitur e dyta. Politika tatimore është brengosëse për ndërmarrësit kosovarë dhe, sipas tyre, është bërë një faktor i madh dekurajues. Në realitet, tatimet nuk janë të larta në krahasim me mesataren e vendeve në rajon, por është mënyra e administrimit të tatimeve, shpërndarja e tatimpaguesve, doganat në lëndë të parë dhe pajisje kapitale, vështirësitë në rimbursimin e TVSH-së, evazioni fiskal, etj. që krijojnë disponim jo të mirë në mesin e ndërmarrësve por edhe të eksportuesve në rastin tonë. Për më tepër, arsyet e lartpërmendura bëjnë që tërheqja e investimeve në Kosovë të jetë e ulët në krahasim me vendet tjera në rajon. Sipas dy ndërmarrjeve të anketuara, ekzistojnë më shumë se dy arsye për të investuar jashtë vendit; përveç tatimeve të larta, për firmën e parë

konkurrenca jolojale luan një rol të rëndësishëm, përderisa për firmën e dytë arsyet kryesore për të investuar jashtë qëndrojnë në nivelin e lartë të tatimeve në Kosovë dhe në kushtet e favorshme që ofrojnë vendet tjera.

Figura 14: Numri i kompanive të cilat kanë investuar jashtë Kosove dhe arsyet



Burimi: Anketa e "Riinvestit" me 110 eksportues kosovarë, 2003

Duket shumë premtues fakti se 94.5 për qind të eksportuesve kosovarë kanë plane për të eksportuar dhe se 80 për qind të tyre i kanë krijuar strategjitë për eksport. Mbetet e pasigurt se sa këto plane dhe strategji eksportuese janë të rrënjosura në strategjinë e përgjithshme afatgjatë. Për më tepër, duke kërkuar motivet kryesore për të depërtuar në tregjet e huaja, strategjia për eksport është radhitur e dyta (30.8 për qind), e pasuar nga fitimet e larta (45.3 për qind).¹² Aaby dhe Slatr (1989) kanë konkluduar se një firmë nuk ka gjasa të jetë eksportues i suksesshëm përderisa menaxhmenti i saj nuk ka një vizion të qartë për eksport, synime konsistente eksportuese, si dhe gatishmëri që të marrë rrezikun mbi vete dhe të hyjë në aktivitete eksportuese.

Duke zbërthyer përgjigjet e dhëna mbi ekzistencën e strategjisë për eksportim, dalin disa rezultate të rëndësishme. *Së pari*, duke shikuar madhësinë e ndërmarrjes, del se sa më e madhe të jetë ndërmarrja aq është më e madhe është gjasa që të ketë strategji eksportuese. Kjo ka të bëjë vetëm për NVM-të (firmat që kanë deri në 250 punëtorë), përderisa për kompanitë që kanë më shumë se 250 punëtorë, kjo përqindje bie pak. Kjo arsyetohet për faktin se të gjitha firmat që hyjnë në këtë kategori janë në pronësi shoqërore, në pritje të privatizimit, prandaj aktivitetet e tyre, në të shumtën e rasteve, janë të rastit. *Së dyti*,

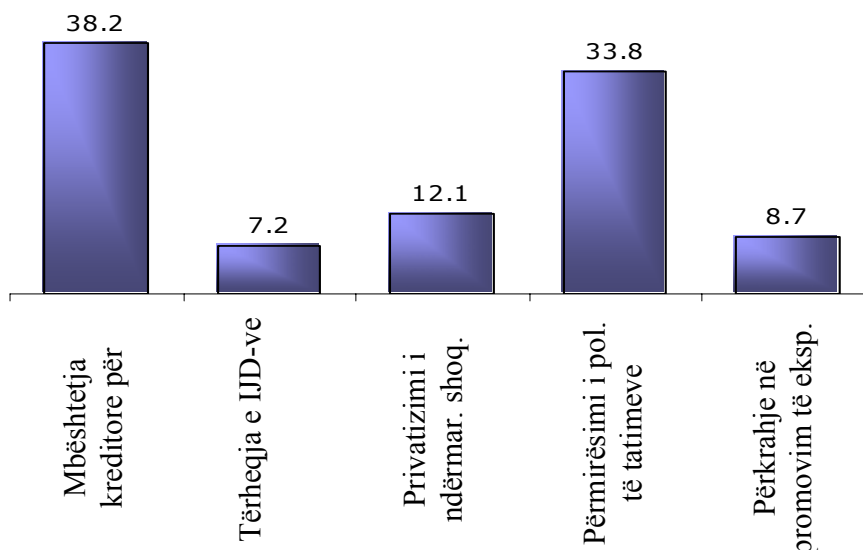
¹² Dy faktorët tjerë (motivët) që i nxisin ndërmarrësit në Kosovë për të eksportuar janë: mungesa e kërkesës në tregun vendor (11 për qind) dhe kërkesa e lartë në tregjet e huaja (rreth 13 për qind).

afërsisht 80 për qind të ndërmarrjeve private kanë strategji për eksport, përderisa vetëm 72 për qind të numrit të përgjithshëm të ndërmarrjeve shoqërore i kanë këto strategji. *Së treti*, shikuar sipas aktiviteteve, del se prodhuesit mendojnë më së shumti për strategjitë eksportuese krahasuar me homologët e tyre tregtarë apo bizneset e angazhuara në aktivitete të tjera.

Sidoqoftë, me qëllim të realizimit të planeve dhe të strategjive të krijuara për eksport, ekzistojnë masa të politikës ekonomike që duhet ndërmarrë (shih Figurën 15). Pjesa dërmuese e të anketuarve (72 për qind) këmbëngulin se duhet kushtuar vëmendje e posaçme sidomos dy masave të politikës ekonomike: qasjes në mjete financiare dhe politikës tatimore.

Në seksionin mbi barrierat e jashtme, çështja e financimit dhe sidomos mungesa e kreditimit për nevoja eksportuese është theksuar fuqishëm nga ndërmarrësit. Qeveria mund të luajë këtu një rol të rëndësishëm, duke ndihmuar dhe duke lehtësuar krijimin e skemave mbështetëse kreditore, që do të mund të ishte një nga zgjidhjet. Lidhur me çështjet tjera që kërkojnë përmirësim, politika tatimore është vënë sërish në pah. 12.1 për qind e të anketuarve beson se përshpejtimi i procesit të privatizimit do të nxisë potencialin eksportues të Kosovës. Tërheqja e investitorëve të huaj, të cilët do të bartnin barrën e eksportit industrial të Kosovës (ngjashëm me rastin e Hungarisë në periudhën paskomuniste) shikohet si një opcion i mirë nga 7.2 për qind e të anketuarve. Kjo është një e dhënë mjaft brengosëse, sepse hyrja e kapitalit të huaj është prerule e shumë të rëndësishëm në përmirësim afatgjatë të nivelit të aftësive konkurruese të bizneseve kosovare. Kjo e dhënë e bën urgjent përmirësimin e njohurive dhe ngritjen e edukimit në biznes, me qëllim të kuptimit të realitetit ekonomik në mesin e komunitetit të biznesit në Kosovë.

Figura 15: Masat e politikës ekonomike të cilat duhet ndërmarrë me qëllim të rritjes së potencialit eksportues



Burimi: Anketa e "Riinvestit" me 110 eksportues kosovarë, 2003

Si përmbledhje e gjithë kësaj, nëse duam të zhvillojmë eksportin në Kosovë, atëherë duhet përmirësuar më tutje politikën ekonomike dhe dimensionet tjera të jetës ekonomike. Për të krijuar një industri të suksesshme eksportuese, firmat duhet të kenë strategji të qartë dhe të sigurojnë më shumë njohuri mbi tregjet e huaja. Qeveria duhet të sigurojë një “fushë veprimi” të barabartë për të gjithë akterët. Qeveria nuk mund të krijojë industri konkurruese, por mund të krijojë rrethinë të përshtashme, në të cilën kompanitë do të përfitonin nga përparësitë konkurruese. Qeveria në asnjë rast nuk mund të mbështesë në mënyrë artificiale sektorë të caktuar përmes subvencioneve apo lehtësirave tatimore. Kjo do të çonte në krijimin e sektorëve jostabilë dhe joefiçentë.

5. ORGANIZIMI INSTITUCIONAL DHE POLITIKAT PËR MBËSHTETJEN E EKSPORTIT

Në këtë fazë të rindërtimit dhe të zhvillimit ekonomik të Kosovës, UNMIK-u dhe Qeveria e Kosovës nuk disponojnë me institucione dhe politika aktive për nxitjen dhe promovimin e eksportit. Megjithatë, në kuadër të institucioneve për mbështetjen e zhvillimit të sektorit privat janë duke u ndërlidhur edhe disa elemente për promovimin e investimeve dhe të eksportit. Pavarësisht prej kësaj, ende nuk zbatohet një qasje e integruar për zhvillimin e NVM-ve, investimeve dhe të rritjes së eksportit. Rritja e eksportit dhe e participimit të Kosovës në tregtinë ndërkombëtare do të varet nga ndërtimi i institucioneve dhe politikave ekonomike për rritjen e bizneseve prodhuese dhe të potencialit të tyre për eksport. Aktivitetet promovuese të institucioneve të vendit dhe atyre ndërkombëtare nuk janë të harmonizuara dhe koordinuara, gjë që reflektohet në efekte të kufizuara në eksport.

Aktualisht në Kosovë në promovimin e zhvillimit të sektorit privat, investimeve, tregtisë dhe më pak të eksportit janë të involvuara këto institucione dhe organizata joqeveritare:

1. Ministria e Tregtisë dhe Industrisë,
2. Oda Ekonomike e Kosovës/Euro Info Qendra,
3. USAID - KBS,
4. Shoqata e Eksportuesve të Kosovës (SHEK),
5. Aleanca Kosovare e Biznesit (AKB)

5.1 Ministria e Tregtisë dhe Industrisë

Që nga themelimi i saj Ministria e Tregtisë dhe Industrisë ka bërë përpjekje për krijimin e një legjislacioni dhe ambienti të favorshëm për promovimin e zhvillimit të sektorit privat dhe të investimeve të huaja në përgjithësi. Në kuadër të ministrisë është themeluar Agjencioni për Regjistrimin e Bizneseve, duke lehtësuar procedurat për regjistrim të bizneseve (numër i vogël i dokumenteve, aplikim brenda ditës, kohë e shkurtër e pajisjes me dokumente të regjistrimit). Me themelimin e këtij agjencioni, hapja e bizneseve është e përcjellur me shpenzime relativisht të ulëta dhe ministria është vazhdimisht duke punuar në përmirësimin e kushteve të tjera për regjistrimin e bizneseve. Në këtë moment, ministria është duke vepruar në këto drejtime:

- Në përgatitjen dhe nënshkrimin e MTL-ve,
- Në përgatitjet për themelimin e Agjencionit për Promovimin e IJD-ve, duke inkuadruar edhe elementet e promovimit të eksportit të Kosovës,
- Përpjekjet për sigurimin e një ulëseje për Kosovën në Kartën Evropiane për Ndërmarrje të Vogla dhe të Mesme, si një mundësi dhe impuls për zhvillimin e kapaciteteve eksportuese të kompanive kosovare dhe
- Organizimi i konferencave për promovimin e IJD-ve në Kosovë.

Nga aspekti i nxitjes së eksportit duhet vlerësuar si të rëndësishëm nënshkrimin e MTL me Shqipërinë. Kjo paraqet një fillim të procesit të krijimit të subjektivitetit tregtar të Kosovës në marrëdhëniet tregtare me vendet tjera. Ministria ka tentuar të zhvillojë biseda

për rregullimin e marrëdhënieve tregtare me IRJM dhe gjithashtu ka krijuar disa kontakte me vendet tjera në rajon.

5.2 Mbështetja e Bizneseve të Kosovës (KBS/USAID)

Mbështetja e Bizneseve të Kosovës (KBS) është program për zhvillimin e biznesit, i mbështetur nga Agjencioni Amerikan për Zhvillim Ndërkombëtar në Kosovë (USAID). Programi i KBS realizohet për të përkrahur rritjen e sektorit privat (ndërmarrjet e vogla dhe të mesme), duke iu ofruar një mori përkrahjesh të integruara për kompanitë private. Kjo përkrahje përfshin:

- Avancimin teknologjik dhe operacional
- Asistencën për sistemin financiar dhe të kontabilitetit
- Planifikimin e marketingut dhe zhvillimit
- Trajnimet për aspekte të ndryshme të biznesit, duke përfshirë financat, menaxhmentin dhe marketingun; dhe
- Eksportin, tregtinë dhe lidhjet tregtare.

Në janar 2002, KBS në bashkëpunim me Qendrën Maqedone të Burimeve të Biznesit (MBRC) (një projekt tjetër i USAID-it në Maqedoni), filluan serinë e tryezave të quajtur “Biznesi për Biznesin” (B2B). Këto tryeza përbëjnë një mundësi shumë të mirë për ndërmarrësit që të takohen sy më sy me ndërmarrësit nga i gjithë rajoni dhe të zhvillojnë biznes. Që nga janari 2002, KBS i ka përkrahur 11 tryeza “Biznesi për Biznesin” (B2B), ku kompanitë nga Kosova dhe bizneset tjera nga rajoni janë mbledhur së bashku.

Duke punuar bashkë me organizatat tjera në rajon, janë organizuar shumë takime dhe ngjarje të ndryshme në Kosovë, Maqedoni, Mal të Zi, Serbi (Beograd) dhe Shqipëri (Tiranë). Përveç ndërmarrësve nga këto lokacione, në takimet B2B kanë marrë pjesë edhe ndërmarrës nga Bullgaria, Bosnja dhe Hercegovina dhe Kroacia. Takimet B2B u kanë mundësuar kompanive të promovojnë eksportin e produkteve të tyre, të gjejnë burime të reja për lëndë të parë dhe të sigurojnë teknologji të reja për bizneset e tyre. Komuniteti Kosovar i Biznesit ka realizuar biznes në vlerën prej 3.3 milionë euro si rezultat i punës së takimeve B2B.

Përveç takimeve të jashtme B2B, KBS ka sponsoruar edhe dy takime B2B në mes të grupeve të ndryshme etnike brenda Kosovës. Këto takime kanë ofruar një mundësi shumë të mirë për të përmirësuar marrëdhëniet në biznes ndërmjet ndërmarrësve në tërë Kosovën dhe fillimin e biznesit në Shqipëri dhe treva ku shtrihen minoritetet duke ofruar produkte dhe shërbime tek njëri-tjetri.

KBS ka realizuar edhe projekte të tjera për promovimin e mundësive për eksportin e bizneseve lokale. Në korrik 2002, KBS ka publikuar Hartën e Rrugëve të Eksportit, në gjuhën shqipe, serbe dhe angleze. Ky publikim është një udhërrëfyes i mirë për ndërmarrësit në lidhje me dokumentet e nevojshme dhe rregulloret në fuqi sa i përket eksportit.

5.3 Oda Ekonomike e Kosovës /Euro Info Correspondence Centre - EICC Kosova

Oda Ekonomike e Kosovës përmes njësisë së saj të specializuar për informimin e ndërmarrjeve Euro Info Correspondence Centre, që i takon rrjetit të Euro Info Qendrës të Komisionit Evropian – DG Enterprise, ka përkrahur vazhdimisht ndërmarrjet kosovare rreth zhvillimit të eksportit përmes: (i) informimit dhe konsultimeve, (ii) bashkëpunimit tregtar, (iii) promovimit të eksportit dhe, (iv) edukimit lidhur me dokumentet dhe procedurat e tregtisë me jashtë.

- *Informimi dhe konsultimet* - Ndërmarrjet kosovare informohen për legjislacionin dhe mundësitë e tregtisë me Unionin Evropian dhe tregjet tjera përmes dhënies së përgjigjeve direkte në bazë të pyetjeve të bëra nga ndërmarrësit. Nga tetori 2002 është zhvilluar aplikacioni Kosovatenders, si një mjet i efektshëm për pranimin dhe plasimin e informatave lidhur me kërkesat e ndryshme për import dhe eksport dhe bashkëpunim në biznes.
- *Bashkëpunimi ndërkombëtar* - Gjetja e partnerëve për bashkëpunim, për furnizim me lëndë të parë, teknologji dhe know-how ka qenë shërbim permanent i EICC, që u është ofruar ndërmarrjeve kosovare.
- *Promovimi i eksportit* - Organizimi i misioneve tregtare në Gjermani, Itali, Shqipëri, Austri, Kinë, Malejzi, si dhe pritja e delegacioneve nga vende të ndryshme, ka qenë aktivitet i rregullt rreth internacionalizimit të bizneseve kosovare me qëllim të arritjes së kontakteve ndërkombëtare. Oda Ekonomike e Kosovës bën organizimin e panairove me qëllim të prezentimit të prodhuesve kosovarë dhe të promovimit të eksportit. Duhet veçuar edhe organizimin e Workshopit “Nxitja e eksportit të verës kosovare”, me një pjesëmarrje gjithëpërfshirëse.
- *Edukimi lidhur me dokumentet dhe procedurat e tregtisë me jashtë* - Në kuadër të kësaj komponente duhet veçuar: (i) organizimin e seminarit për procedurat tregtare me fokus në kushtet e liferimit të mallit të bazuara në Incoterms 2000, (ii) publikimin dhe shpërndarjen e broshurës “Udhërrëfyes për Incoterms 2000”, e cila ka kontribuar në edukimin e ndërmarrësve kosovarë lidhur me tregtinë ndërkombëtare, (iii) organizimin e seminarit “Marrëveshja mbi tregtinë e lirë Kosovë-Shqipëri” dhe (iv). publikimi dhe shpërndarja e broshurës “Eksporti i mallrave Kosovë - Unioni Evropian, Origjina e mallrave, Certifikata EUR1”.

5.4 Shoqata e Eksportuesve të Kosovës (SHEK)

Shoqata e Eksportuesve të Kosovës (SHEK) është organizatë joprotabile, e sponsoruar nga kompanitë industriale, me qëllim që të punohet së bashku për të gjetur tregje të reja eksporti, gjithnjë duke trajtuar kufizimet me të cilat bizneset ballafaqohen çdo ditë në kufij dhe brenda administratës qeveritare.

Qëllimi i Shoqatës së Eksportuesve të Kosovës është që të ndihmojë zhvillimin dhe

përkrahjen e aktiviteteve afariste dhe zhvillimin ekonomik nëpërmjet promovimit të eksportit, të advokojë për çështjet që kanë të bëjnë me eksportin, të sigurojë trajnim dhe lidhje afariste për anëtarët dhe të përkrahë në përgjithësi ambientin dhe klimën eksportuese në Kosovë. Anëtarë të shoqatës jenë eksportuesit aktualë, por edhe kompanitë me interes eksportimi në të ardhmen. SHEK do të ofrojë një gamë të shërbimeve për anëtarët e saj, por gjithashtu edhe për komunitetin afarist në tërësi. Në kuadër të këtyre shërbimeve duhet veçuar këto: advokimi lidhur me çështjet tregtare ndërkufitare, paketimi, politika e çmimeve dhe shitjet e produkteve jashtë (eksporti), financimi i eksportit, standardet, asistenca në bashkëpunimin rajonal etj.

6. QASJA E INTEGRUAR E POLITIKAVE NË MBËSHTETJEN DHE PROMOVIMIN E EKSPORTIT – AFTËSIA KONKURRUESE, STIMULIMI DHE PROMOVIMI I EKSPORTIT (*)

Duke u bazuar në eksperiencën e Azisë Lindore, të vendeve që kanë avancuar në tranzicion, është argumentuar se kusht esencial për promovimin e eksportit është strategjia e integruar në bazë të së cilës konkurrenca në tregun e brendshëm është njësoj e rëndësishme si konkurrenca në tregun e jashtëm. Duke u bazuar në atë që u tha më lart dhe në eksperiencat ndërkombëtare, duhet të ndërmerren këto hapa: (i) dizajnimi i një politike të integruar për inkurajimin e eksportit, dhe (ii) organizimi dhe koordinimi më i mirë institucional.

6.1 Zhvillimi i një politike të integruar për eksport¹³

Një politikë e integruar

Qasja e UNCTAD-it ndaj politikës së eksportit vë theksin në tri elemente. Elementi i parë përfshin një gamë të politikave që merren me “çështjet brenda kufijve”, ku përfshihen masat që merren me rritjen e konkurrencës ndërmjet kompanive në tregun e brendshëm. Elementi i dytë ka të bëjë me politikat që merren me “çështjet në kufi”- masat që tentojnë të përmirësojnë procedurat në kufi dhe të zvogëlojnë shpenzimet e transaksioneve me të cilat ballafaqohen bizneset me rastin e kalimit të kufirit. Nganjëherë këto masa quhen “masa të lehtësimit të tregtisë”. Elementi i tretë përfshin politikat që kanë të bëjnë me “çështjet jashtë kufijve”. Këto janë politikat tradicionale të promovimit të eksportit që fokusohen në përmirësimin e performancave të ndërmarrjeve të vendit në tregjet e jashtme, nëpërmes ofrimit të informatave mbi tregjet e jashtme, mënyrat për kërkimin e partnerëve të jashtëm si nëpër panairë dhe vizita tregtare, marketingu për ndërmarrjet eksportuese, krijimi i web-sajtit për eksportues dhe bazës së të dhënave, trajnimi për procedura dhe teknika të eksportit, dhe masat tjera për promovimin e eksportit.

Nevoja për një koordinim ndërmjet politikave

Një politikë e integruar për eksport duhet të fokusohet si në promovimin e konkurrencës ashtu edhe në lehtësimin e tregtisë dhe në promovimin e eksportit. Është shumë vështirë që të gjitha këto çështje të rregullohen nga një institucion i vetëm. Kjo për arsye se shumë institucione (si ministri të ndryshme, agjencione etj.) merren me këto çështje dhe ato janë shumë të ndërlidhura dhe të ndërvarura, gjë që tregon edhe përvoja e UNCTAD-it.

Një qasje e integruar dhe e koordinuar është një alternative ndaj qasjes “one-stop-shop” e cila ofrohet nga organizatat që merren me promovimin e eksportit. Qasja e integruar e vë theksin në forcimin e konkurrencës dhe jo thjesht në zhvillimin e tregut dhe lehtësimin e tregtisë. Kjo qasje ka të bëjë me pjesëmarrjen e një numri të konsiderueshëm të institucioneve të specializuara që punojnë së bashku, shkëmbejnë informata,

¹³ Për më detajisht shih: “Një qasje e integruar e politikës së eksportit për Kosovën”, përgatitur nga Dr. Will Bartlet, Riinvest, 2003.

bashkëpunojnë së bashku për të ofruar një gamë të shërbimeve për forcimin e konkurrencës dhe për përmirësimin e shërbimeve për përkrahje të tregtisë. Duke u bazuar në këtë qasje të integruar, institucionet ekzistuese mund të ridefinojnë përpjekjet e tyre për zhvillim drejt prioriteteve të reja që kanë të bëjnë me forcimin e konkurrencës dhe promovimin e tregtisë.

6.2 Aftësia konkurruese e kompanive të vendit (politikat brenda kufijve)

Hap esencial me rastin e krijimit të një ekonomie konkurruese të orientuar kah eksporti është (gjë që është paksa paradoksale) krijimi i ndërmarrjeve të forta konkurruese në tregun e brendshëm. Hapi i parë për një strategji efektive të eksportit duhet të jetë në përmirësimin e konkurrencës në tregun e brendshëm. Arsyeja për këtë është mjaft e thjeshtë. *Së pari*, duke konkurruar me sukses kundër kompanive të huaja dhe atyre të vendit në tregun e brendshëm, ndërmarrjet mund t'i zhvillojnë aftësitë e tyre konkurruese. *Së dyti*, duke operuar me sukses në tregun e brendshëm dhe duke rritur pjesëmarrjen e tyre në treg, ndërmarrjet kosovare mund të rrisin prodhimin e tyre, të zvogëlojnë shpenzimet për njësi dhe, si rezultat, bëhen më konkurruese se më parë. *Së treti*, instrumentet e politikave që duhet të zhvillohen për të përkrahur prodhuesit e vendit në tregun e brendshëm gjithashtu janë të nevojshme për të përkrahur bizneset e suksesshme kur ato vendosin të hyjnë në tregje eksportuese. Me rastin e implementimit të këtyre politikave prioritet duhet dhënë zhvillimit të sektorit të vogël privat.

[1] Konkurrenca përmes çmimeve mund të përmirësohet përmes zvogëlimit të shpenzimeve, ose duke vënë barriera tarifore dhe barriera të tjera ndaj importeve. UNMIK-u ka vendosur të heqë fare barrierat tarifore, kështu që janë të nevojshme masat për reduktimin e shpenzimeve me qëllim të rritjes së aftësisë konkurruese të kompanive kosovare. Sidoqoftë, zvogëlimi i taksave për import, duke pasur parasysh se kjo ndikon në sigurimin e makinerisë dhe lëndës së parë, do të ndikojë në zvogëlimin e shpenzimeve për prodhuesit kosovarë të cilët prodhimin e tyre e mbështesin në inputet e importuara. Elementet kryesore të shpenzimeve përfshijnë: (a) shpenzimet e pagave, (b) lëndën e parë, (c) shpenzimet e energjisë, (d) taksat dhe doganat, (e) amortizimin, dhe (f) shpenzimet kapitale.

[2] Konkurrenca me cilësinë nënkupton transformimin e procesit prodhues në aktivitete prodhimi me vlerë të lartë të shtuar, përmirësim të aftësive, përdorim të informacionit dhe teknologjive të komunikimit, të cilat mund të përfordohen edhe me programe për mbështetjen e NVM-ve, promovimin e IJD, aleancave të bizneseve dhe formave të tjera të organizimit.

6.3 Programet për lehtësimin e tregtisë (Politikat në kufi)

Këtu hyjnë procedurat doganore, programi për lehtësimin e tregtisë i Bankës Botërore (TTFSE), lehtësitë në viza dhe në dokumentacion, si dhe bashkëpunimin rajonal.

6.4 Programet për promovimin e eksportit (Politikat jashtë kufirit)

Këtu përfshihet informacioni rreth tregjeve të huaja, kërkimit të partnerëve, binjakëzimet, baza e të dhënave për eksportin, marketingu dhe publiciteti, si dhe trajnimi.

6.5 Ku ndodhemi konkretisht

Krijimi i një qasjeje të tillë të integruar në Kosovë kërkon shumë punë dhe ndeshet me shumë sfida. Lista dhe vlerësimi konkret i elementeve të qasjes së integruar tregon se jemi ende në hapat fillestarë. Tabela më poshtë paraqet vlerësimin kualitativ të “Riinvestit” për ndikimin e elementeve përkatëse në performansën e eksportit bazuar në anketimet, hulumtimet dhe punën analitike gjatë këtij raporti, por edhe më gjerë.

Tabela 10: Vlerësim kualitativ i determinanteve të eksportit, bazuar në hulumtimet e “Riinvestit”

	E dobët/ inegzistente	Mesatare	E mirë
a) Konkurrenca nëpërmjet çmimit			
Kostoja e pagave		x	
Lënda e parë	x		
Kostoja e energjisë	x		
Taksat & doganat	x		
Kostoja e kapitalit	x		
b) Konkurrenca nëpërmjet cilësisë			
Programe për mbështetjen e NVM-ve		x	
Promovimi i IJD	x		
Bashkëpunimi, aleancat, organizimet		x	
Trajnimi	x		
c) Programet për lehtësimin e tregtisë			
Procedurat doganore	x		
Progami TTFSE i Bankës Botërore	x		
Vizat	x		
Progami për bashkëpunim rajonal ndërkufitar	x		
d) Programet për promovimin e eksportit			
Informimi për tregjet e huaja	x		
Kërkimi i partnerëve dhe binjakëzimet		x	
Kaza e të dhënave për eksport	x		
Marketingu	x		
Trajnimi i eksportuesve	x		

Kjo tregon sa shumë duhet bërë, jo vetëm në hartimin e politikave të përshtatshme, por edhe në implemetimin e tyre dhe veçanërisht për koordinimin më të mirë të akterëve të ndryshëm dhe aktiviteteve që përbëjnë një qasje të integruar për promovimin dhe implementimin e një politike integruese dhe nxitëse për afaristë.

6. 6 Shtyllat kryesore për rritjen e eksportit

Përparësitë e një politike të integruar për promovimin e eksportit duhet të materializohen nëpërmjet ngritjes së proceseve drejt progresit të qëndrueshëm në fusha si: i) Zhvillimi i NVM-ve; ii) Promovimi i IJD; iii) Privatizimi

(i) Zhvillimi i NVM-ve

Zhvillimi i NVM konsiderohet si një orientim strategjik në zhvillimin e ardhshëm të vendit, me rol të veçantë në transformimin e bizneseve ekzistuese, zhvillimin e bizneseve të reja prodhuese dhe krijimin e strukturave të reja eksportuese. Përvoja e shumë vendeve të tjera dëshmon për rolin e rëndësishëm të NVM-ve në rritjen ekonomike dhe atë të eksportit.

Me qëllim të tejkalimit të situatës aktuale dhe promovimit më të fokusuar të bizneseve prodhuese dhe eksportuese është kritike ndërmarrja e këtyre masave të politikave ekonomike:

- a) Korrigjimi i politikave ekzistuese ekonomike me qëllim të krijimit të parakushteve institucionale për stimulimin e bizneseve ekzistuese prodhuese dhe të reja. Në veçanti stimulimi i investimeve të reja nëpërmjet uljes së tarifave doganore dhe të taksave për pajisjet dhe teknologjitë që nuk prodhohen në Kosovë, me qëllim të forcimit të aftësisë konkurruese të bizneseve vendore për gara në rrethanat e veprimit të tregtisë së lirë në rajon.
- b) Është e nevojshme që të ndiqen politika ekonomike në drejtim të përmirësimit të cilësisë dhe uljes së çmimeve të shërbimeve publike nëpërmjet liberalizimit të tregut dhe duke siguruar participimin e sektorit privat.
- c) Në kuadër të politikave për mbështetjen institucionale është e nevojshme që të krijohet një sistem kreditor afatgjatë me kushte më të favorshme për NVM-të prodhuese e shërbyese, sidomos për eksportuesit. Skema kreditore aktuale është e “pakapshme” për shumicën e bizneseve të vogla, e sidomos për bizneset prodhuese dhe eksportuese. Zgjidhjet duhet kërkuar në rritjen e ofertës së kredisë nëpërmjet rritjes së kursimeve afatgjata, mbështetjes financiare ndërkombëtare dhe kanalizimit të mjeteve të disponueshme në aktivitetet ekonomike. Në kërkesat e shprehura për kredi, sipas anketave të “Riinvestit” me 600 biznese private (2002), bizneset prodhuese kanë treguar pjesëmarrje më të lartë në krahasim me bizneset tregtare dhe të shërbimeve. Mirëpo, nëse analizojmë vizionin e shprehur vërehet një tendencë e ruajtjes së bizneseve ekzistuese (48.7 % në vitin 2000 dhe 74.3 % në vitin 2002) dhe një nivel i ulët i gatishmërisë për fillimin e një biznesi të ri (4.5 %). Këto perceptime reflektojnë pengesat dhe kufizimet e shumta për transformimin e bizneseve ekzistuese. Krijimi i një linje kreditore specifike për NVM prodhuese me performansë eksportuese do të ishte një zgjidhje e favorshme në rastin e Kosovës.

- d) Përmirësimi i ambientit afarist dhe krijimi i klimës miqësore për investime do të shprehen esencialisht në forcimin e sektorit privat e në veçanti të bizneseve prodhuese. Analizat dhe anketat e “Riinvestit” mbi zhvillimin e NVM në Kosovë (2001, 2002, 2003) dëshmojnë veprimin e një numri të madh të pengesave institucionale, administrative dhe pengesa specifike për firmën si dhe pengesa që lidhem me tregun, politikat tregtare, infrastrukturën, etj. Nga rangimi i pengesave vërehet se bizneset prodhuese më së shumti janë të goditura nga konkurrenca e padrejtë, mungesa e ligjeve, taksat e larta dhe vështirësitë në qasjen në kredi. Politikat ekonomike duhet t’i adresojnë të gjitha pengesat, në veçanti ato që kanë lidhje me bizneset prodhuese.

(ii) Investimet e Jashtme Direkte

Përkundër rëndësisë së investimeve të jashtme për zhvillimin e bizneseve prodhuese, trendet aktuale nuk janë të favorshme. Inkurajimi i investitorëve të jashtëm në zhvillimin e sektorit privat e sidomos të bizneseve tregtare është i kushtëzuar nga (i) thellimi i reformës ekonomike, (ii) ndjekja e politikave ekonomike stimulative, (iii) stabiliteti makroekonomik dhe politik dhe (iv) përmirësimi i imazhit të vendit nëpërmjet forcimit të institucioneve të ekonomisë së tregut, forcimit të shtetit ligjor dhe pavarësisë së gjyqësorit. Krijimi i bizneseve të reja prodhuese, zgjerimi i atyre ekzistuese dhe eksportuese nëpërmjet pjesëmarrjes së kapitalit të jashtëm paraqet një mundësi reale për zhvillim. Politikat ekonomike duhet të adresojnë këto çështje specifike:

- a) Përmirësimin e ambientit afarist dhe krijimin e një klime miqësore investuese me qëllim të inkurajimit të iniciativave të reja në biznes që vijnë nga investitorët e jashtëm. Në këtë aspekt është i nevojshëm eliminimi i barrierave administrative në nivel të pushtetit lokal dhe qendror, me qëllim të lehtësimit të qasjes së bizneseve të huaja në treg, në informata dhe në lokacionin konkret.
- b) Krijimi i instrumenteve garantuese për riskun makroekonomik në bazë të marrëveshjeve bilaterale me vendet tjera.
- c) Në fazën fillestare duhet të shqyrtohet mundësia e krijimit të një zyre në kuadër të qeverisë që do të koordinojë rrjetin e institucioneve qeveritare dhe joqeveritare që kanë për qëllim promovimin e IJD.

(iii) Privatizimi

Edhe privatizimi paraqet mundësi reale për inkurajimin e investitorëve për blerjen e ndërmarrjeve shoqërore nga sektorët prodhues dhe eksportues. Privatizimi është një shansë e vacantë për ish-sektorët eksportues që tani janë ndërmarrje shoqërore. Meqenëse ndërmarrjet shoqërore i përkasin më shumë lëmisë së industrisë, pritet që privatizimi i tyre, i cili është duke vazhduar, do të ndikojë edhe në rritjen e eksportit. Në të kaluarën, në kuadër të këtyre ndërmarrjeve realizohej i tërë eksporti i Kosovës. Metoda spin-off nga aspekti i investitorëve potencialë paraqet një model atraktiv për investitorët për

riaktivizimin e disa ish-kapaciteteve eksportuese. Megjithatë, privatizimi i ndërmarrjeve shoqërore është duke u ballafaquar me vështirësi të shumta si: (i) politikat ekonomike jostimulative (ii) teknologjia e prapambetur, (iii) konkurrenca e padrejtë, (iv) tregu i brendshëm i kufizuar. Në dy tenderet e shpallura është vënë re mungesa e interesimit të investitorëve të huaj dhe çmimet e diskontuara.

Privatizimi në Kosovë do të jetë i suksesshëm për aq sa do të përmirësohet ambienti ekonomik dhe për aq sa do të tërhiqeshin investimet në Kosovë. Ai është i lidhur ngusht me faktorët që kushtëzojnë zhvillimin e NVM-ve dhe investimet e jashtme direkte.

6.8 Koordinimi dhe organizimi institucional

Me qëllim të avancimit të politikave ekonomike që favorizojnë industrinë eksportuese në Kosovë, nevojiten një sërë masash të tjera për të koordinuar aktivitetet e akterëve të ndryshëm të përfshirë në zhvillimin e eksportit, siç janë: Qeveria, UNMIK-u, komuniteti i biznesit dhe shoqatat e tij, bankat, donatorët dhe organizatat e ndryshme ndërkombëtare që operojnë në Kosovë. Në këtë aspekt, duhet konsideruar dy alternativa:

- (i) Krijimi i një organi/njësiti koordinues në kuadër të Qeverisë/MTI të Kosovës, që do të koordinonte aktivitetet e ministrive, sikurse edhe të organeve të tjera.
- (ii) Krijimi i Agjencionit për Promovimin e Investimeve dhe Eksportit në Kosovë, që do të nxiste aktivitete të tilla në emër të ministrisë.

Sidoqoftë, alternativa e parë mund të realizohet në fazën fillestare, kurse më vonë do të konsiderohej arsyeshmëria e realizimit të alternativës së dytë.

REFERENCAT

- Aaby, N. E. and Slater, S. F. (1989), *Ndikimi i menaxhmentit në eksport: Hulumtim empirik i literaturës 1978 – 88*, International Marketing Review, 6 (4), pp. 7-26
- Bartlett, W. (2003) *Një qasje e integruar e politikës së eksportit për Kosovën*, Riinvest, Prishtinë
- Chesapeake Associates (2001), *Pengesat në tregti, shtim ekonomik, investime dhe konkurrencë: Dhjetë studime rasti në bizneset e Ballkanit*, Sofje
- ESI (2002), *Ballkani Perëndimor 2004: Ndhima, kohezioni dhe kufijtë e rinj të Evropës*
- Komisioni Evropian (2002), *Raporti rreth Procesit të Stabilizim- Asociimit (raportet e shteteve)*, Bruksel; www.seerecon.org
- Komisioni Evropian (2003) *Ekonomia Evropiane, Ballkani Perëndimor në Tranzicion*, Bruksel
- Komisioni Evropian (2003) *Procesi i Stabilizim-Asociimit për vendet e EJT-së*, Raporti i Dytë Vjetor, Bruksel
- Hare, P. G. (2001), *Politikat tregtare gjatë tranzicionit: Mësimet nga të '90-tat*, Economic Survey of Europe, Issue 2
- Hübner, W. (2000), *Zhvillimi i NVM-ve në vendet e Azisë Qendrore (Kazakistan, Kyrgistan dhe Uzbekistan): Pengesat, aspektet kulturore dhe roli i ndihmës ndërkombëtare*, UNIDO, Vienë
- Institute for Market Economics (2000), *Barrierat administrative në biznes*, Sofje
- International Finance Corporation (2000), *Madhësia e firmës dhe rrethina: Rezultatet e anketës botërore*, IFC Discussion Paper No. 43, Banka Botërore, Vashington, DC
- Kostecki, M. M., Nowakowski, M. K. & Walkowicz (1996), *Brengat e NVM-ve në Poloni sa i përket eksportit*, Journal of East-West Business, Vol. 1, No. 4, pp. 95-115
- MFE (2002) *Monitori Makroekonomik*, Raporti Kuartal, Prishtina
- MFE (2003) *Raporti Mujor Makroekonomik*, Raport Mujor, Prishtina
- Michalopoulos, M. (2003) *Një paket politikash për tregti dhe zhvillim*, Banka Botërore: Vashington DC
- Michalopoulos, C. and Wes, M. (2003) *Tregtia e Kosovës: Shënim i shkurtër rreth politikës tregtare si dhe masave për të rritur*, Banka Botërore, Vashington DC
- Pollard S., Mingardi A., Philippe C. & Gabb S. (____) *Barrierat tregtare të BE-së vrasin*, Center for the New Europe
- Riinvest (2002) *Investimet e Jashtme Direkte në Kosovë*, Raport Hulumtues, Prishtinë
- Riinvest (2002) *Ndikimi i MTL-së në mes IRJM dhe RFJ në këmbimin tregtar në mes të Kosovës dhe Maqedonisë*, Prishtinë
- Riinvest (vite të ndryshme) *Raporti Vjetor për NVM-të*, Prishtinë

Stability Pact (2001), *Memorandum i Mirëkuptimit në Liberalizimin e Tregtisë në EJT*, www.stabilitypact.org

The Vienna Institute for International Economic Studies (2003) *Të dhëna ekonomike për EJT-në*, <http://www.wiiw.ac.at/balkan>

Tschäni, H. and Wiedmer, L. (2002), *Barrierat jotarifore në vendet e EJT-së*, mimeo, www.stabilitypact.org

ANEKSI 1: Pyetësi

I. TË DHËNAT PERSONALE MBI TË ANKETUARIN NË NDËRMARRJE

1. Gjinia (rrumbullakëso): a) Femër b) Mashkull
2. Mosha (shëno vitet): _____
3. Përgaditja profesionale (rrumbullakëso):
 - a) E ulët,
 - b) E mesme,
 - c) E lartë,
 - d) Superiore
4. Profesioni _____
5. Pozita në ndërmarrje:
 - a) Pronar,
 - b) Menaxher kryesor,
 - c) Menaxher financiar
 - d) Tjetër _____

TË DHËNAT MBI NDËRMARRJEN

1. Struktura pronësore e kompanive:
 - a. Ndërmarrje private
 - b. Ndërmarrje shoqërore
2. Selia (komuna ku është e regjistruar ndërmarrja): _____
3. Viti i themelimit (shëno vitin kur ka filluar ndërmarrja të punojë) _____
4. Madhësia e ndërmarrjes në bazë të numrit të punëtorëve:
 - a. 1-9 punëtor (mikro-ndërmarrje)
 - b. 10-49 punëtor (ndërmarrje e vogël)
 - c. 50-250 punëtor (ndërmarrje e mesme)
 - d. Mbi 250 punëtor (ndërmarrje e madhe)
5. Ndërmarrja e juaj është (rrumbullakëso):
 - a. Shoqëri me përgjegjësi të kufizuar,
 - b. Shoqëri me përgjegjësi të plotë,
 - c. Shoqëri aksionare
 - d. Ndërmarrës individual (entitete që nuk janë të regjistruara si ndërmarrje)
6. Numri i punëtorëve _____
7. Në cilin vit keni filluar të eksportoni _____

8. Cila është veprimtaria kryesore e ndërmarrjes (mund të ipet vetëm një përgjegje):

A. Prodhuese (nëse është prodhuese specifikë në cilën degë bënë pjesë më poshtë):

- a. Agroindustri
- b. Metalopërpunuese dhe pajisje elektrike
- c. Material ndërtimor
- d. Indust.kimike,plastike , dhe goma
- e. Industri tekstili ,lëkurës dhe këpucëve
- f. Përpunim druri
- g. Industria Grafike dhe e letrës
- B. Ndërtimtaria
- C. Bujqësia (farmerët)
- D. Tregtare
- E. Transportuese
- F. Finaciare
- G. Hoteleri dhe turizëm
- H. Aftësime profesionale dhe konsalting
- I. Tjetër _____

VEPRIMTARIA DHE AKTIVITETET EKSPORTUESE
--

1. Cilat janë motivet tuaja për eksport

- a. Profit më i mirë
- b. Zvoglim në tregun vendorë/kufizime në treg
- c. Kërkesa në rritje në tregjet e jashtme
- d. Strategjia e ndërmarrjes

2. Si ndërmarrje eksportuese, cilat produkte i keni eksportuar në vitin 2002/2003

- a. Prodhime të gatshme
 - 1. Artikuj ushqimor
 - 2. Veshmbathje apo mallera nga tekstili
 - 3. Material ndërtimor
 - 4. Makineri dhe vegla
 - 5. Pajisje për amvisëri dhe mobilje
 - 6. Tjetër _____
- b. Lëndë të parë
 - 1. Dru dhe lëndë drasore
 - 2. Produkte bujqësore (fruta, ushqim, pije, drith, grurë, fara)
 - 3. Metale (alumin, baker)
 - 4. Të tjera _____

3. Në cilin vend i keni eksportuar produktet e juaja?

- a. Vendet e ish-Jugosllavisë
 - 1. Slloveni
 - 2. Kroaci
 - 3. B&H
 - 4. Maqedoni

5. S&M
 6. Shqipëri
 7. Bullgari
 8. Turqi
 9. Vende tjera
 - b. BE&Z
 - c. Vende tjera
4. Sa herë keni eksportuar gjatë periudhës 2002/2003
- a. Një herë në vit
 - b. Dy herë në vit
 - c. Çdo tre herë
 - d. Më shumë
5. Sa është përqindja e eksportit të kompanisë tuaj në totalin e shitjes _____
6. Sa ka qenë vlera totale e eksportit gjatë vitit 2002? (shëno x se në cilën kategori bënë pjesë ndërmarrja juaj):

A	Deri në 25.000 Euro	
B	25.001-50.000 Euro	
C	50.001-100.000 Euro	
D	100.001-200.000 Euro	
E	200.001–500.000 Euro	
F	Mbi 500.000 Euro	

7. Sipas vlersimeve tuaja cilat tregje konsideroni se do të jenë më potenciale për eksport në të ardhmen
- a. Vendet e ish-Jugoslavisë
 1. Slloveni
 2. Kroaci
 3. B&H
 4. Maqedoni
 5. S&M
 6. Shqipëri
 7. Bullgari
 8. Turqi
 9. Vende tjera
 - b. BE&Z
 - c. Vende tjera
8. A jeni të informuar për trajtimin preferencial të eksporteve të Kosovës në BE
- a. Po
 - b. Jo

9. Nëse po, sa konsideroni se është i rëndësishëm për eksportin tuaj
- Shumë i rëndësishëm
 - I rëndësishëm
 - Jo i përshtatshëm
10. Cilët janë konkurentët kryesor për eksportet tuaja
- Vendet e ish-Jugosllavisë
 - Slloveni
 - Kroaci
 - B&H
 - Maqedoni
 - S&M
 - Shqipëri
 - Bullgari
 - Turqi
 - Vende tjera
 - BE&Z
 - Vende tjera
11. Eksporti i juaj bazohet në
- Marveshje afatgjatë të eksportit
 - Marveshje njëvjeçare
 - Sipas rastit/herë pas here
12. Si e vlerësoni aftësinë tuaj në krahasim me konkurentët tuaj? Vlerësoni sipas rangut prej 1 (shume e ulët) deri 5 (shumë e lartë)
- Standardizimin dhe Teknologjinë _____
 - Kualitetin e produkteve _____
 - Produktivitetin e punës _____
 - Marketingun dhe dizajnin e produktit _____
 - Çmimet _____
13. Si i siguron informatat mbi tregjet e huaja
- Partnerët afaristë
 - Panairët dhe ekspozitat e biznesit
 - Mediat
 - Institucionet dhe Agjensionet Qeveriare
 - Oda Ekonomike dhe shoqatat e biznesit
 - Interneti
 - Diaspora/Miqte
14. Për promovimin e eksportit shfrytëzoni
- Panairët dhe ekspozitat
 - Odat Ekonomike dhe shoqatat afariste
 - Partnerët afarist (kontaktet direkte)
 - Mediat
 - Publikimet e veçanta
 - Katalogjet për eksport
15. Cilat instrumente të pagesës i përdorni
- Transeferet Bankare

- b) Çeqet
- c) Para të gatshme
- d) Barterët

16. A keni plane të eksportoni edhe më tej? Po Jo

17. Sa është vlera mujore mesatare e eksportit gjatë këtij viti – 2003? (Shëno x se në cilën kategori bënë pjesë ndërmarrja juaj):

A	Deri në 5.000 Euro	
B	5.001-10.000 Euro	
C	10.001-25.000 Euro	
D	25.001-50.000 Euro	
E	50.001-100.000 Euro	
F	100.001-200.000 Euro	
G	Mbi 200.000 Euro	

18. A keni strategji (program) për eksport Po Jo

19. Cilat janë pengesat kryesore për eksport: (rango sipas prioritetet), **1=pengesë shumë e madhe, 2=pengesë e madhe, 3=është pengesë, 4=pengesë e vogël, 5=nuk është pengesë**) shëno numrat në vazhdim të fjalisë:

Nr.	Përshkrimi	1	2	3	4	5
1	Certifikata mbi origjinën e mallit					
2	Mungesa e dokumentacionit personal dhe vizat					
3	Kostoja lartë e prodhimit/Cmimit i prodhimit					
4	Imazhi i dobët produkteve Kosovare					
5	Certifikata për shëndetësi dhe sigurim në Kosovë					
6	Mungesa e informatave mbi tregun eksportues					
7	Mardhëniet tregtare me vendet fqinje					
8	Mungesa e mbështetjes kreditore					
9	Transporti					
10	Njohja e gjuhëve të huaja					
11	Aftësitë dhe eksperiencën e menaxherëve					
12	Gjetja (informatat) e partnerëve të jashtëm					
13	Vonesat në kufij me vendet tjera					
14	Tatimet doganore me vendet fqinje					

20. Me cilat pengesa ballafaqoheni gjatë aktiviteteve eksportuese me vendet fqinje (Maqedoninë dhe Sërbinë e Malin e Zi)

- a) Pagimi i taksës doganore më shumë se 1%
- b) Mospranimi i certifikatës mbi origjinën e mallit
- c) Formularët e doganave të UNMIK-ut të papranueshme

21. A investon kompania e juaj jashtë Kosovës Po Jo

22. Nëse po, cilat janë arsyet
- a) Taksat e larta në Kosovë
 - b) Konkurenca jo-lojale
 - c) Klima e papershtatshme investuese
23. Sa varet eksporti i juaj nga importimi i lëndës së pare
- a) Shumë
 - b) Mesatarisht
 - c) I parëndësishëm
24. Për të rritur mundësitë e eksportit tuaj cilat masa të politikës ekonomike konsideroni se do të jenë më të rëndësishme (specifikoni dy prej tyre)
- a) Mbështetja kreditore për investime në teknologji të reja dhe pajisje
 - b) Përkrahja e investorëve të jashtëm direkt
 - c) Privatizimi in dërmarrjeve shoqërore
 - d) Përmirësimi i politikës së tatimeve
 - e) Përkrahja e promovimit të eksportit

Këtu përfundon anketimi

ANEKSI 2: Mostra dhe metodologjia e anketimit

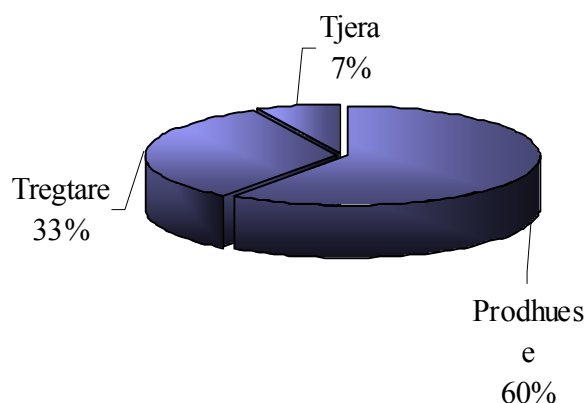
Në kuadër të këtij projekti janë anketuar gjithsej 110 ndërmarrje eksportuese. Ndërmarrjet janë zgjedhur sipas rastit, në bazë të regjistrave të Ministrisë së Financave dhe Ekonomisë mbi ndërmarrjet eksportuese. Gjithsej anketa kishte 38 pyetje të ndara në tre kapituj të veçantë; i pari përmbledhi informacionet kryesore mbi të anketuarin, i dyti përfshiu të dhënat mbi ndërmarrjen dhe, së fundi, kapitulli tre mbledhi informacionet kryesore mbi eksportin dhe aspekte të lidhura me të. Koncentrimi vetëm në ndërmarrjet eksportuese është bërë me qëllim të caktuar, sepse është supozuar se ndërmarrjet të cilat nuk janë të kyçura në aktivitete eksportuese (apo sektori joeksportues) mund të mos kenë informacione të mjaftueshme mbi tregjet e jashtme dhe kjo do të shtrëmbëronte analizën dhe rezultatet.

Shkalla e dhënies së përgjigjes ishte shumë e lartë, rreth 98.5 për qind, duke osciluar nga 90 në 100 për qind. Të gjithë të anketuarit ishin meshkuj me një moshë mesatare 40 vjeç. Pjesa më e madhe e të anketuarve posedonte edukim superior apo të lartë (rreth 70 për qind) nga profesione të ndryshme. Të anketuarit ishin pronarë, drejtorë apo menaxherë të sektorëve të ndryshëm brenda ndërmarrjes.

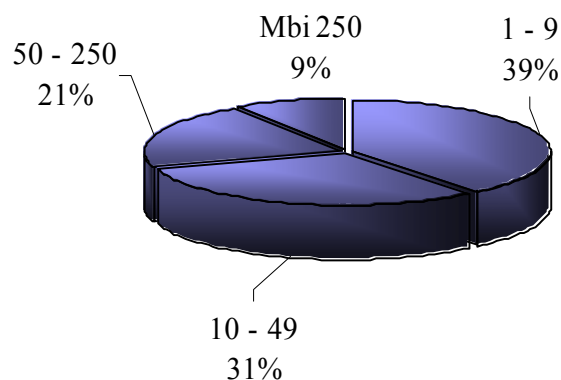
Profili i ndërmarrjes

Nga numri i përgjithshëm i ndërmarrjeve të anketuara pjesa më e madhe e tyre (80 për qind) janë ndërmarrje private, ndërsa pjesa tjetër janë shoqërore (grafet në vijim). Nga këto ndërmarrje shumicë janë ndërmarrjet e vogla dhe të mesme të cilat përbëjnë mbi 90 për qind të të anketuarve. Mesatarisht këto ndërmarrje kanë të punësuar nga 85 punëtorë. Këto janë kryesisht të koncentruara në veprimtaritë prodhuese dhe tregtare; një pjesë e vogël e tyre ushtron aktivitete shërbyese, ndërtimore e metalo-përpunuese.

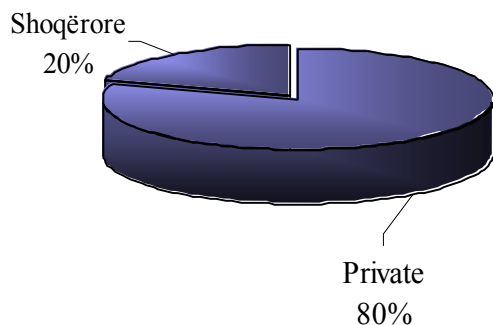
Struktura e ndërmarrjeve të anketuara sipas aktivitetit



Struktura e ndërmarrjeve të anketuara sipas madhësisë



Struktura e ndërmarrjeve të anketuara sipas pronësisë



Pjesa kryesore e ndërmarrjeve të anketuara gjinden në komunën e Prishtinës (30.9 për qind). Më pas vijon komuna e Ferizajit, Peja, Gjilani, Prizreni, etj. Ndërmarrjet janë të moshave të ndryshme, duke veçuar me këtë rast se ndërmarrjet e vjetra të anketuara janë ato në pronësi shoqërore. Ndërmarrjet private të anketuara janë themeluar kryesisht gjatë periudhës 1991–1998 (33,6 për qind). Një vëmendje e posaçme i është kushtuar edhe vitit në të cilin ndërmarrja ka filluar të eksportojë, për arsye se eksperiencia e ndërmarrjes besohet të ketë lidhje të ngushtë me

suksesin e ndërmarrjes në tregjet e huaja. Kryesisht viti i fillimit të aktiviteteve eksportuese është i asociuar edhe me vitet e themelimit të ndërmarrjeve, sepse besohet se eksperiencia luan rol të rëndësishëm në suksesin e aktiviteteve eksportuese. Vetëm një numër i vogël i ndërmarrjeve të themeluara në vitet '40 deri në '80 kanë filluar të eksportojnë gjatë viteve '90 apo pas luftës.

Nga aspekti legal, ndërmarrjet e anketuara janë të organizuara kryesisht në formë të shoqërive me përgjegjësi të plotë (44.5 për qind) dhe pastaj si shoqëri me përgjegjësi të kufizuar (33.6 për qind). Një pjesë më e vogël e tyre është e organizuar në formë të shoqërive aksionare (6.4 për qind) apo si ndërmarrës individual (7.3 për qind).

ANEKSI 3: Informacionet bazë mbi pengesat në eksport (1-shumë e lartë;...;5-nuk është pengesë)

		Mesatarja	Varianca	Dev. St.	Mediana	Moda	KV
1.	Mungesa e mbështetjes kreditore	2.13	2.21	1.48	1	1	69.6
2.	Tatimet doganore me vendet tjera	2.34	2.22	1.49	2	1	63.6
3.	Vonesat në kalimet kufitare	2.71	2.09	1.44	3	1	53.2
4.	Mungesa e dok. pers. dhe vizat	3.13	2.77	1.66	3	5	53.2
5.	Marrëdhëniet tregtare me vendet fqinje	3.19	2.15	1.46	3	5	46.0
6.	Mungesa e informacioneve	3.25	2.26	1.50	3	5	46.2
7.	Gjetja e partnerëve të jashtëm	3.57	1.82	1.35	3	5	37.8
8.	Imazhi i dobët i produkteve	3.64	2.01	1.41	4	5	38.9
9.	Shpenzimet e prodhimit	3.65	2.08	1.44	4	5	39.5
10.	Transporti	3.74	2.10	1.44	4	5	38.7
11.	Certif. për shën. dhe sigurim	3.85	2.23	1.49	5	5	38.8
12.	Certif. mbi origjinën e mallit	3.99	2.02	1.42	5	5	35.7
13.	Njohja e gjuhëve të huaja	4.32	1.21	1.10	5	5	25.4
14.	Aftësitë dhe eksperien. e menaxherëve	4.36	1.06	1.03	5	5	23.7

Burimi: Anketa e "Riinvestit" me 110 eksportues kosovarë, 2003

Vërejtje: Varianca llogarit sa janë të shpërndara të dhënat. Devijimi standard është rrënja katrore e variancës dhe llogarit devijimin (sa janë të shpërndara) e vlerave nga vlera mesatare. Mediana është vlera mesatare e të dhënave pasi të jenë sortuar nga më e vogla deri të më e madhja. Moda është vlera e cila është më së tepërmi e pranishme në të dhëna. Koeficienti i variacionit (KV) llogarit shpërndarjen relative dhe llogaritet sipas formulës: Dev. St./Mesatarja*100.

ANEKSI 4: Vizitat studiuese



QTN (Qendra e Tregtisë Ndërkombëtare), ose në Anglisht ITC, është themeluar më 1964 nga paraardhësi i OBT-së (Organizata Botërore e Tregtisë) - MPTT (Marrëveshja e Përgjithshme për Tregti dhe Tarifa). Që nga viti 1968, QTN është udhëhequr bashkërisht nga MPTT (më vonë OBT) dhe nga Kombet e Bashkuara – kjo e fundit duke vepruar nëpërmjet KTZHKB (Konferenca për Tregti dhe Zhvillim e Kombeve të Bashkuara).

Operacionet e selisë së QTN-së bashkëfinancohen baraz nga të dy trupat. QTN është emëruar nga KESKB (Këshilli Ekonomik dhe Social i Kombeve të Bashkuara), si një hallkë kryesore në sistemin e KB-ve për bashkëpunim teknik dhe promovimin e tregtisë. QTN është gjithashtu agjencion egzekutues për projektet e promovimit të tregtisë të financuara nga PZHKB (Programi për Zhvillim i Kombeve të Bashkuara). QTN është e specializuar në promovimin e tregtisë në vendet në zhvillim dhe ekonomitë në tranzicion. QTN punon me to që të vendosë programet e promovimit të tregtisë kombëtare dhe misioni i saj është që të zhvillojë sektorët e biznesit të ekonomive në zhvillim dhe në tranzicion, me qëllim të zgjerimit të eksportit dhe përmirësimit të operacioneve të importit. Kjo përfshin punën me sektorët e tyre qeveritar dhe të biznesit për të zhvilluar një kornizë solide të promovimit të tregtisë dhe zhvillimit të eksportit, gjetjes së shanseve tregtare për prodhime eksporti, dizajnimin e strategjive për tregtim të eksportit dhe zhvillim të produkteve të reja për eksport, përmirësimin e efikasitetit të operacioneve dhe teknikave të importit, si dhe trajnimin e zyrtarëve qeveritarë dhe biznesorë lidhur me metodat e tregtisë së jashtme. Në të gjitha aktivitetet e saj, QTN i kushton vëmendje të posaçme vendeve më së paku të zhvilluara.

Asistenca teknike e QTN-së koncentrohet në tri fusha ku besohet se nevoja për ndërtim të kapaciteteve është me kritike: ndihma bizneseve për të kuptuar rregullat e OBT-së, forcimi i aftësisë konkurruese të ndërmarrjeve dhe zhvillimi i strategjive të reja për promovim të tregtisë. QTN publikon libra udhëzues për zyrtarë qeveritarë, tregtarë dhe institucione që zhvillojnë aktivitete tregtare në vendet në zhvillim dhe në ekonomitë në tranzicion, në tema siç janë teknikat e promovimit të tregtisë, marketingu ndërkombëtar, operacionet e importit dhe trajnimi për tregti të jashtme, por gjithashtu edhe studimet për mundësitë në eksport dhe arritjen e tregjeve të reja potenciale.

Financimi i programit të bashkëpunimit teknik të QTN-së bëhet nga PZHKB (UNDP), organizatat tjera ndërqeveritare, si dhe nga kontributet vullnetare të qeverive individuale. Në çdo kohë, disa qindra konsultantë të projekteve të QTN-së mund të punojnë në detyra të ndryshme. QTN mban takimin vjetor ndërqeveritar Grupi i Përbashkët Këshillues

(GPK) në Gjenevë për të shqyrtuar aktivitetet e bashkëpunimit teknik dhe për të bërë rekomandime rreth punës së saj të ardhshme. Si pjesë e aktiviteteve të saj zhvillimore të tregut, QTN operon rregullisht me Shërbimin e Lajmeve të Tregut (SHLT), që mbulon aspektet gjeografike, sektorale dhe të produkteve. QTN gjithashtu publikon revistën “Forumi Ndërkombëtar i Tregtisë”, e cila ofron informata praktike për tema tregtare, duke përfshirë profilet e tregut, këshilla menaxheriale për të përmirësuar aftësitë eksportuese dhe shqyrtime tematike të çështjeve tregtare. Revista gjithashtu ofron informata për librat e QTN-së, faqen e internetit, ndodhi dhe aktivitete të tjera.

Edhe pse, për momentin, Kosova nuk është anëtar i OBT-së, sidoqoftë, ekziston mundësia për përfshirjen e saj në projekte të ndryshme të QTN-së si për shembull në kuadër të projektit “Tregtia dhe promovimi i eksportit”. Në këtë aspekt, është veçanërisht i rëndësishëm trajnimi i zyrtarëve qeveritarë dhe atyre të biznesit. Kjo do të kontribuonte në të kuptuarit e rregullave të OBT-së dhe në rritjen e aftësive të kompanive kosovare.

E themeluar në vitin 1973 si Institut Hulumtues i Pavarur, Instituti Vjenez për Studime Ekonomike Ndërkombëtare (IVSEN) është organizatë joprofitabile. IVSEN e ka fokusuar aktivitetin e saj hulumtues në fushat si në vijim:

- Analizimi dhe parashikimi i zhvillimeve ekonomike në vendet në tranzicion të Evropës Qendrore, Lindore dhe Juglindore, si dhe zhvillimet ekonomike në Kinë;
- Analizimi i ndryshimeve strukturale në ato vende, si në prodhim dhe bujqësi, trendet në tregun e punës dhe aftësitë konkurruese të industrive. Këto studime më tutje plotësohen me studimet e degëve specifike industriale; rivlerësimin e investimeve të jashtme direkte, si dhe vlerësimin e specializimeve në tregti të jashtme;
- Realizimi i studimeve në zgjerimin e BE-së si dhe ekzekutimi i projektit më të madh të financuar nga BE-ja rreth dokumentacionit elektronik, komunikimit dhe rrjetave hulumtuese, i cili mbulon të gjitha vendet e BE-së, si dhe të gjitha shtetet aplikante në Evropën Qendrore dhe atë Lindore;
- Hulumtimi i aspekteve që kanë të bëjnë me rindërtimin dhe stabilizimin e Evropës Juglindore, ofrimin e këshillave rreth politikave, ofrimin e asistencës teknike dhe koordinimin e rrjetave hulumtuese, posaçërisht brenda kornizës së Rrjetit Global të Zhvillimit, iniciativë e Bankës Botërore në Evropën Juglindore;
- Kryerja e analizave komparative të drejtimeve të zhvillimit struktural në Azi dhe në vendet e Evropës Qendrore dhe asaj Lindore, si dhe analizat rreth specializimit në tregtinë botërore dhe zhvillimin ekonomik.

Vizita studiuëse e anëtarëve të “Riinvestit” në këtë institut ishte një rast shumë i mirë për diskutimin e çështjeve të rëndësishme rreth zhvillimit ekonomik të Kosovës si dhe rajonit, zhvillimet në të ardhmen, sfidat dhe shansat për zhvillim. Çështjet në vijim tërhoqën vëmendjen:

- Performansa e industrisë së eksportit në Kosovë – cilat produkte dhe shërbime mund t’i ofrojë Kosova rajonit dhe BE-së; tregjet potenciale dhe konkurrenca me të cilën ballafaqohen eksportuesit kosovarë; pengesat në eksport – shkaqet dhe pasojat, etj.
- Rrethina makroekonomike në Kosovë – politika e tatimeve, problemet në kufi, sektori bankar, politikat e bujqësisë, etj.
- Aftësitë konkurruese të industrive kosovare – mënyrat dhe mjetet e nevojshme për rritjen e aftësisë konkurruese të prodhimeve kosovare.

Në përgjithësi u konkludua se Kosova duhet të fokusojë strategjinë e saj për eksport në rajonin e Evropës Juglindore, së paku në afat të shkurtër. Një ide interesante e cila rezultoi nga bisedimet ishte se remitancat duhet drejtuar në zhvillimin ekonomik apo edhe të analizohen përmes ndoshta një Banke të Zhvillimit, si përkrahje për sektorin e eksportuesve. Ekziston një mendim se norma uniforme doganore prej 10% ka dhënë rezultate si instrument fiskal në vitet e para të pasluftës, por tani nuk ka kurrfarë kuptimi të mbahet. Në fund, u sugjerua se Kosova duhet të konkurrojë me produkte duke u bazuar në kualitet dhe diferencim të produktit. Sa u përket industrive të cilat mund të kenë aftësi konkurruese, u propozua se së pari duhet shikuar dhe analizuar industritë të cilat ishin konkurruese para vitit 1989, sepse, edhe pse shumica janë shkatërruar në dekadën e fundit, minierat, mineralet dhe rezervat tjera ende janë aty.