



INITIATIVE FOR AGRICULTURAL DEVELOPMENT OF KOSOVO
INICIATIVA PËR ZHVILLIMIN E BUJQËSISË SË KOSOVËS
INICIATIVA ZA POLJOPRIVREDNI RAZVOJ KOSOVA



Raport hulumtimi

“Promovimi i MSA dhe rëndësisë së eksportit të produkteve bujqësore”



Suedia
Sverige

Ky botim është realizuar me përkrahjen e Agjencionit Suedez për Zhvillim dhe Bashkëpunim Ndërkombëtar (Sida), menaxhuar nga Fondacioni Kosovar për Shoqëri Civile (KCSF). Përmbajtja e këtij botimi është përgjegjësi e Iniciativës për Zhvillimin e Bujqësisë së Kosovës – IADK-së dhe në asnjë mënyrë nuk mund të konsiderohet si qëndrim i Sida-së, dhe KCSF-së.

Abstrakt

Qëllimi i këtij hulumtimi është të studiojë rolin e Marrëveshjes së Stabilizim-Asocimit mbi eksportin e produkteve bujqësore dhe ndikimet kyçe të bujqësisë në zhvillimin e Kosovës si ekonomi tipike tranzitore.

Duke përdorur literaturën e gjerë, të dhënat e disponueshme sekondare dhe primare të mbledhura nga prodhuesit e bujqësisë, ky punim është hulumtimi i rolit të marrëveshjes së MSA-së në eksportin e produkteve bujqësore në Bashkimin Evropian si një sektor shumë i rëndësishëm për zhvillimin e Kosovës.

Prandaj, ky dokument përfshin një përshkrim të shkurtër të situatës aktuale dhe ku aktualisht ky sektor është duke qëndruar dhe rëndësinë e MSA-së. Identifikimit të sektorëve me potencial të lartë për zhvillim eksportit në tregun e Bashkimit Evropian si dhe identifikimi i bizneseve të cilat i përmbushin kriteret për eksport por nuk i kanë të qarta rregullat e MSA që produktin e tyre në shtetet e Bashkimit Evropian.

Do të tregojë sfidat me të cilat përballlet ky sektor gjatë viteve të zhvillimit. Kështu, duke përfshirë sfidat brenda zonave lokale gjithashtu sfidat e prodhuesve në bujqësi. Përveç kësaj, ai shpjegon mundësitë dhe mundësitë për zhvillim të mëtejshëm.

Ky hulumtim është formuluar nga stafi profesional i Iniciativës për Zhvillim e Bujqësisë së Kosovë – IADK në kuadër të projektit **“Promovimi i MSA dhe rëndësisë së eksportit të produkteve bujqësore”**, objektivi i projektit është lehtësimi dhe sqarimi i praktikave të MSA që të ngritet numri i prodhuesve bujqësor që të eksportojnë produkte në tregun e Bashkimit Evropian.

Përmbajtja

Abstrakt.....	4
Lista e Figurave.....	5
1.0 Hyrje.....	8
2.0 Fusha e studimit.....	10
3.0 Metodologjia.....	10
4.0 Të gjeturat dhe analizat.....	11
4.1 Rezultatet e pyetësorit.....	11
5.0 Diskutimet.....	23
6.0 Konkluzionet.....	24
7.0 Rekomandimet.....	25
8.0 Shtesat.....	26
8.1 Shtesa I – Forma e Pyetësorit.....	26

Lista e Figurave

Figura 1 - Regjionet e anketuara.....	11
Figura 2 - Sektorët e operimit.....	12
Figura 3 - Profili i kompanive të anketuara.....	13
Figura 4 - Ekspëriencia e kompanive nëeksport.....	13
Figura 5 - Përceptimi i MSA.....	14
Figura 6 - Shtetet që eksportohen produktet.....	15
Figura 7- Periudha kohore e eksportit.....	16
Figura 8 - Forma e transportit.....	16
Figura 9 - Ndikimi i MSA në shitje.....	17
Figura 10 - Pritjet nga MSA.....	17
Figura 11 - Përmbushja e testeve nga BE.....	18
Figura 12 - Sfidat e eksportit.....	18
Figura 13 - Barrierat për eksport.....	19
Figura 14 - Standardet e certifikimit.....	19
Figura 15 - Profitet në eksport.....	20
Figura 16 - Eksporti total i kompanive.....	20
Figura 17 - Eksporti në Shtetet e BE.....	21
Figura 18 - Informatat për	21
Figura 19 - Nëvoja për njohuri shtese për eksport.....	22
Figura 20 - Promovimi i produkteve bujqësore në BE.....	22

Akronimet dhe shkurtesat

ASK – Agjensia e Statistikave të Kosovës

AUVK – Agjensia e Ushqimit dhe Veterinarisë në Kosovë

BE – Bashkim Evropian

MTI – Ministria e Tregtisë dhe Industrisë

MSA – Marrëveshja e Stabilizim Asociimit

KIESA – Agjencia për Investime dhe Përkrahjen e Ndërmarrjeve në Kosovë

1.0 Hyrje

Sektori i bujqësisë kontribuon me rreth 14.1% në GDP dhe është punëdhënësi më i madh në Kosovë, me një përqindje të konsiderueshme të kosovarëve që varen nga ekonomia rurale. Pjesa e saj e në punësimin e gjithmbarshëm llogaritet në rreth 35%. Sipas të dhënave gjithsej sipërfaqe e shfrytëzuar e tokës bujqësore janë 415,831,06 hektarë, pjesa më e madhe i përket livadheve dhe kullosave (përfshirë tokën e përbashkët) 218 808.42 ha ose (52.6 %), ndërsa tokë e punueshme – ara 187 222.87 ha ose (45.0 %), Kosova ka toka të ndryshme, edhe pse territori i saj është i vogël.

Sipas planit për zbatim e Marrëveshjes për Stabilizim dhe Asociimit MSA kapitullin 11 për Bujqësi dhe Zhvillim Rural 2014-2020 i cili ka për qëllim ristrukturimin e sektorit agrorural në linjë më atë të BE-së, përmirësimin e standardit të jetesës së popullatës rurale dhe komunitetit bujqësor në Kosovë, përfshirë uljen e varfërisë, përkrahjen e zonave më pak të favorizuara, gjenërimin e punësimit, ruajtjen e burimeve dhe të trashëgimisë natyrore, përmes avancimit të kapitalit fizik, adaptimit të praktikave të prodhimit, rritjes së prodhimit dhe produktivitetit, zhvillimit të sistemit të sigurisë së ushqimit dhe vetëdijësimit për standardet e reja. Një prej aspekteve kryesore ekonomike të MSA-së është hapja e tregjeve të të dyja palët e përfshira në këtë marrëveshje si dhe lëvizja e lirë e mallrave. Hapja e tregjeve nënkupton eliminim të barrierave tregtare (kryesisht tarifa doganore), të cilat kanë ekzistuar në mes palëve deri tani. Për më tepër, MSA redukton edhe barrierat teknike, kërkesat teknike minimizohen dhe rregullat në përgjithësi harmonizohen.

Eliminimi i barrierave ulë edhe koston e transportit të produkteve, ulë nivelin e vonesave dhe ulë numrin e formaliteteve të përdorura në dogana. MSA ka një rëndësi të madhe në zhvillimin ekonomik të bujqësisë duke ia mundur bizneset që janë të integruara në bujqësi të eksportojnë produktet e tyre në tregun Evropian dhe të jenë konkurrenca me çmim në këto tregje. Mirëpo, mbi të gjitha duhet pasur parasysh që MSA-ja në vetvete nuk do të thotë që rezultatet janë të garantuara. Ato do të varen nga gatishmëria e përgjithshme shoqërore e në veçanti ajo institucionale për t'i bërë detyrat e shtëpisë të cilat kërkohen nga në. Nuk është shumë e dobishme të kemi çasje në tregun e BE, nëse nuk kemi asgjë të eksportojmë.

MSA rrit besimin e qytetarëve dhe partnerëve Evropian në produktet e Kosovës, dhe si rezultat ato mund të kenë çasje më të lehtë në tregun Evropian. Kjo, potencialisht rrit eksportet e Kosovës. Kompanitë kosovare mund të shesin produktet e tyre me çmime më të lira (pa tarifa doganore), pra ato do të jenë më konkurruese. Rritja e eksportit rrit ekonominë vendore dhe hap vende të reja të punës.

Tregtia bujqësore e Kosovës karakterizohet nga defekte të mëdha tregtare. Shumica e produkteve bujqësore dominohen nga importet. MSA, u nënshkrua në tetor 2015, synon të mbështesë tranzicionin ekonomik të Kosovës, si dhe të forcojë integrimin e saj në tregun e BE.

Kosova, që nga hyrja në fuqi e MSA-së, ka shfuqizuar tarifat doganore për 1,044 nga 2,564 produkte bujqësore nga BE-ja. Ndërsa 164 produkte bujqësore të BE-së tashmë janë të liruara nga tarifa doganore me Ligjin Nr. 04/L-163 për Mallrat e Liruara nga Tatimi Doganor dhe Mallrat me Tarifë Zero të Tatimit Doganor.

14 produkte kanë qenë të pa-nëgociueshme dhe nuk janë përfshirë në marrëveshje, gjë që do të thotë se tarifa Kosovare do të mbetet e njëjtë (10%) për ato produkte (që kryesisht përfshijnë produkte të qumështit, krem, jogurt, patate, molle, verë).

12 produkte shumë të rëndësishme për prodhimin bujqësor të Kosovës (8 bujqësore dhe 4 të përpunuara bujqësore) janë mbrojtur dhe tarifa doganore do të reduktohet gradualisht brenda një periudhe 10 vjeçare nga hyrja në fuqi e marrëveshjes (produkte të qumështit, fruta dhe përime, ujë, birra dhe produkte të grurit).

256 produkte sensitive bujqësore (180 bujqësore dhe 76 të procesuara bujqësore) të rëndësishme për fermerët e Kosovës do të jenë të mbrojtura dhe tarifa doganore e tyre do të reduktohet gradualisht brenda një periudhe 7 vjeçare (lëngje frutash si lëng molle, o, luleshtrydhe, kumbulla etj, xhem dhe marmelatë, patate, miell, mish dhe mish i shpezëve, uthull si dhe djathë, etj).

451 produkte (prej tyre 353 bujqësore dhe 98 produkte të proceduara bujqësore) do të lirohen nga detyrimet doganore gradualisht brenda një periudhe prej 5 viteve (produktet mishit të bagëtive, pulave, qumësht dhe krem, produkte nga yndyra e qumështit, lule me petale për përdorim, qepë, hudhër, disa përime, disa fruta të caktuara dhe produkte të familjes së arrave, produkte të kafesë, çaj, biber, vanilje, oriz, drithëra, vaj, fruta si dardha, rrush, manaferrat, pjeshkë, lëngje frutash, etj).

MSA ofron mundësi për të diversifikuar tregun, për të diversifikuar produktet që importohen, por gjithashtu eksportohen. Brenda marrëveshjes ndërmjet Kosovës dhe Bashkimit Evropian, 256 produkte bujqësore të rëndësishme për fermerët e Kosovës do të mbrohen për 7 vjet rresht.

Ndërkaq, 14 produkte nuk janë të nëgociueshme dhe nuk përfshihen në marrëveshje, që do të thotë se tarifat e Kosovës do të mbeten të njëjta (10%), këto produkte janë patate të papërpunuara, qumësht, produkte qumështi, kosi, mollë, verë etj.). Ndërkaq, rreth 12 produkte shumë të rëndësishme për prodhimin bujqësor të Kosovës do të mbrohen për 10 vjet (pemë dhe përime, ujë, birra dhe produkte gruri).

Qëllimi i këtij hulumtimi është të përshkruajë në terma të gjerë informacionin për marrëveshjen e MSA-së në bujqësi dhe kompanitë e përfshira në eksportimin e produkteve bujqësore nga Kosova drejt Bashkimit Evropian.

Shumica e kompanive të përfshira në këtë dokument kanë treguar fitime dhe po përfitojnë nga tregje të reja në Bashkimin Evropian.

2.0 Fusha e studimit

Ky raport vlerëson në mënyrë kritike mundësitë e kompanive kosovare, të cilat eksportojnë produkte në tregun evropian, mundësi për zhvillimin e strategjive të reja për zgjerimin e prezencës së produkteve bujqësore të Kosovës në këtë treg dhe mundësi për rritjen e ndërgjegjësimit në lidhje me shërbimet që ofron kjo kompani. Problemet dhe barrierat që hasin këto kompani që produktet e tyre t'i eksportojnë në tregjet e bashkimit Evropian. I gjithë studimi dhe hulumtimi është bazuar në deklaratën e mëposhtme të problemit:

Cili është roli i MSA-së në rritjen e eksportit të qëndrueshëm të produkteve bujqësore të Kosovës?

Pyetjet e hulumtimit që do të shërbejnë si shtylla mbështetëse janë:

- 1) Çka është ndikimi aktual i MSA-së në sektorin e bujqësisë në Kosovë?
- 2) Cilat janë mundësitë dhe sfidat e bujqësisë në Kosovë në lidhje me eksportin e produkteve në Bashkimin Evropian?
- 3) Çfarë zhvillimi mund të bëjnë bizneset bujqësore në Kosovë duke përdorur avantazhet e marrëveshjes së MSA-së?

Pyetja kryesore dhe nën-pyetjet janë fokusi i këtij hulumtimi me qëllim të analizimit të gjendjes aktuale të këtij sektori të rëndësishëm. Po ashtu në këtë dokument do të përfshihen informacione të tjera relevante.

3.0 Metodologjia

Në këtë dokument janë përdorur disa burime të ndryshme informacioni për të përmbushur qëllimet e hulumtimit dhe për t'iu përgjigjur pyetjeve të ngritura nga fusha e studimit. Të dhënat primare dhe sekondare janë përdorur për të mbledhur të dhënat. Hapi i parë ishte grumbullimi dhe leximi i të dhënave sekondare për të analizuar mundësitë bujqësore të bizneseve të ngritura me marrëveshjen e MSA-së me Kosovën, materialet e botuara nga institucionët shtetërore si MTI, MEI, ASK apo institucionet e tjera joqeveritare si dhe takime me palët e interesit siç janë: MTI, AUVK dhe Doganën e Kosovës.

Hulumtimi primar është kryer përmes pyetësorëve që përmbajnë pyetje të hapura dhe të mbyllura dhe qëllimi i tij ishte mbledhja e të dhënave nga bizneset që veprojnë në sektorin e bujqësisë dhe eksportimi i produkteve bujqësore në BE dhe mendimi i tyre nëse përfitimet nga zbatimi i MSA ka lehtësuar hyrjen e produkteve të tyre në tregun e BE.

Kompanitë e anketuara në këtë hulumtim janë kompani që eksportojnë produkte apo kanë potencial për eksport, duke vepruar në sektorin bujqësisë (perimet, pemët, bimët medicinale dhe aromatike, përpunim i perimeve, përpunim i pemëve, kërpudha etj.). Të dhënat e nxjerra nga pyetësi ishin tip sasior. Metoda e shpërndarjes së pyetësorit ishte përmes vizitave në terren në të 7 regjionet e Kosovës duke anketuar gjithsej 36 kompani të ndryshme.

4.0 Të gjeturat dhe analizat

Si pjesë e hulumtimit primar, është bërë një pyetësor për marrjen e të dhënave për kompanitë bujqësore që eksportojnë produkte në tregun e BE. Prandaj, objektivi kryesor i pyetësorit ishte të shihej vështrimi dhe perspektiva e kompanive ndaj MSA. Anketa ishte specifike, prandaj kompanitë mund të kuptonin dhe të mos merrnin shumë kohë për ta mbushur atë. Në të njëjtën kohë, pyetjet kishin modelin kryesor për të marrë informacion rreth rolit të MSA-së në eksportin bujqësor të Kosovës.

4.1 Rezultatet e pyetësorit

Pyetjet u zhvilluan në bazë të dokumentit të marrëveshjes së MSA-së ndërmjet Kosovës dhe Bashkimit Evropian. Të gjitha pyetjet e paraqitura në anketë trajtojnë segmentet kryesore të kërkesave të MSA-së dhe përpiqen të japin prioritet eksportin dhe atë që kërkon tregu evropian dhe problemet që hasin këto kompani që operojnë në këtë treg.

Pyetësori është i përbërë nga dy seksione, së pari kishte pyetje për mbledhjen e informacionit të përgjithshëm dhe seksioni i dytë përmbante pyetje specifike për temën.

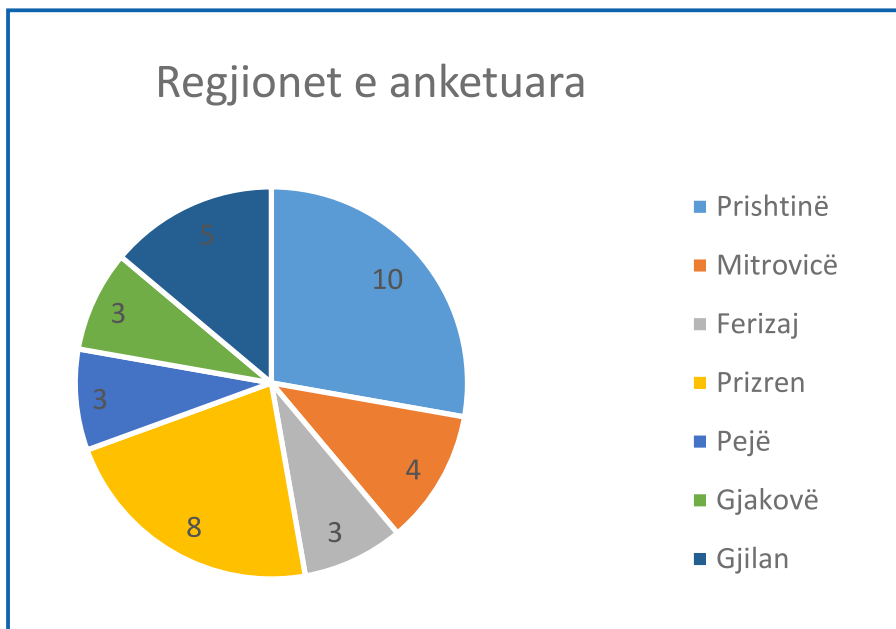


Figura - Regjionet e anketuara

Hulumtimi i bërë përfshin të gjitha regjionët e Kosovës, me fokus kompanitë eksportuese në bujqësi dhe ato që kanë potencial për eksport në tregjet e Bashkimit Evropian. Në total 36 kompani janë anketuar ku në regjionin e Prishtinës janë anketuar 10 kompani, regjioni i Mitrovicës 4, regjioni i Ferizajt 3, regjioni Prizrenit 8, regjioni i Pejës 3, regjioni i Gjakovës 3 si dhe regjioni i Gjilanit 5 kompani.

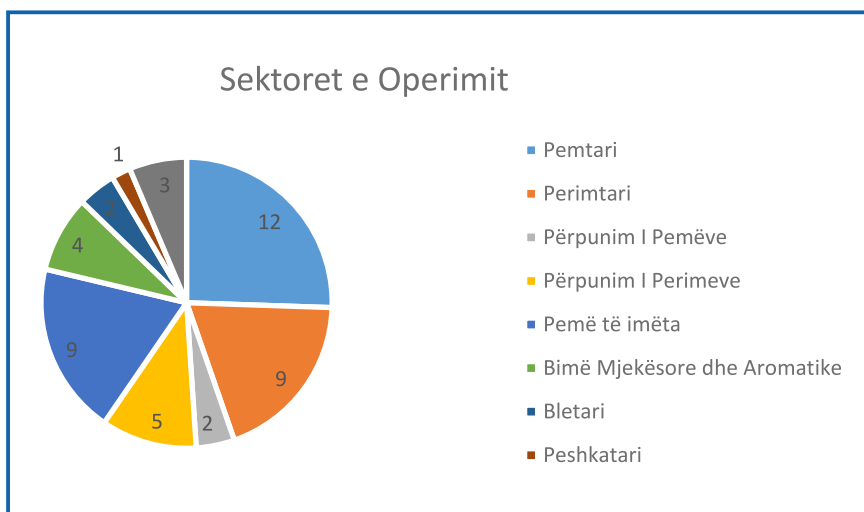


Figura - Sektoret e operimit

Me qëllim të diversifikimit sa më të madh të hulumtimit janë anketuar kompani që operojnë në sektorë të ndryshëm të bujqësisë. Nga 36 kompanitë e anketuara 12 kompani operojnë në sektorin e përimeve, 9 kompani në sektorin e përimitarisë, 2 kompani në sektorin e përpunimit të pemëve, 5 kompani në përpunimin e përimeve, 9 kompani në sektorin e pemëve të imëta, 4 kompani në sektorin e bimëve mjekësore dhe aromatike, 2 kompani në sektorin e bletarisë, 1 kompani në peshkatari, si dhe 3 kompani në sektorin e kërpudhave.

Disa nga kompanitë e anketuara kanë operuar me shumë se nënjë sektor të bujqësisë. Numri mesatar i punonjësve të angazhuar në këto kompani është prej 15 punëtorëve të përhershëm dhe 22 punëtor sezonal.

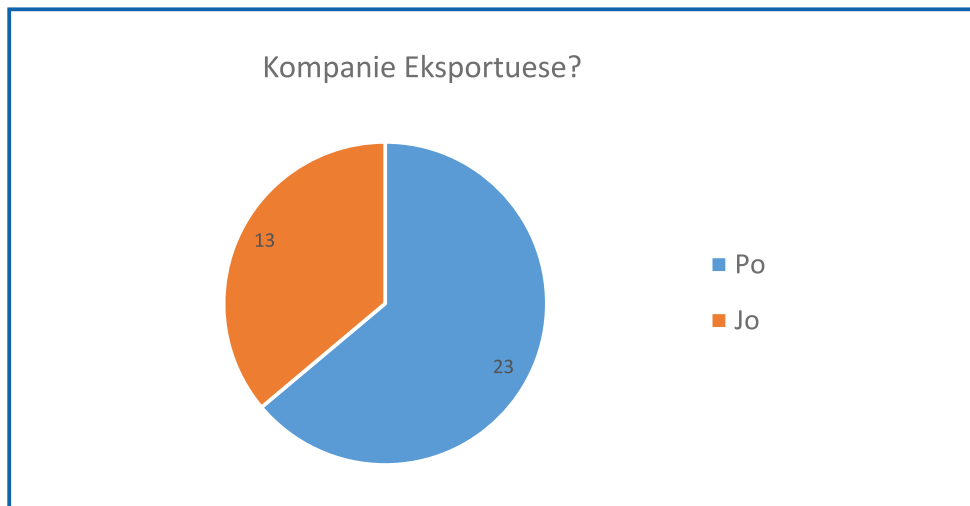


Figura 1 - Profili i kompanive të anketuara

Një prej objektivave të projektit dhe qëllimeve të tij është gjetja e kompanive që eksportojnë produkte në Bashkimin Evropian dhe kompanive që kanë potencial dhe kapacitet që produktet e tyre t'i eksportojnë jashtë në të ardhmen e afërt. Prej 36 kompanive të anketuara 23 kanë qenë eksportuese dhe 13 tjera kompani që janë potencial për eksport. Arsyeja e anketimit të këtyre kompanive që kanë potencial është të identifikohet me cilat probleme dhe barrierë hasin, dhe që t'u propozohet metoda më e mirë e plasimit të produkteve të tyre në Bashkim Evropian nëpërmjet trajnimeve dhe vizitave studimore në shtetet fqinje të regjionit për transmetim sa më të mirë të praktikave.

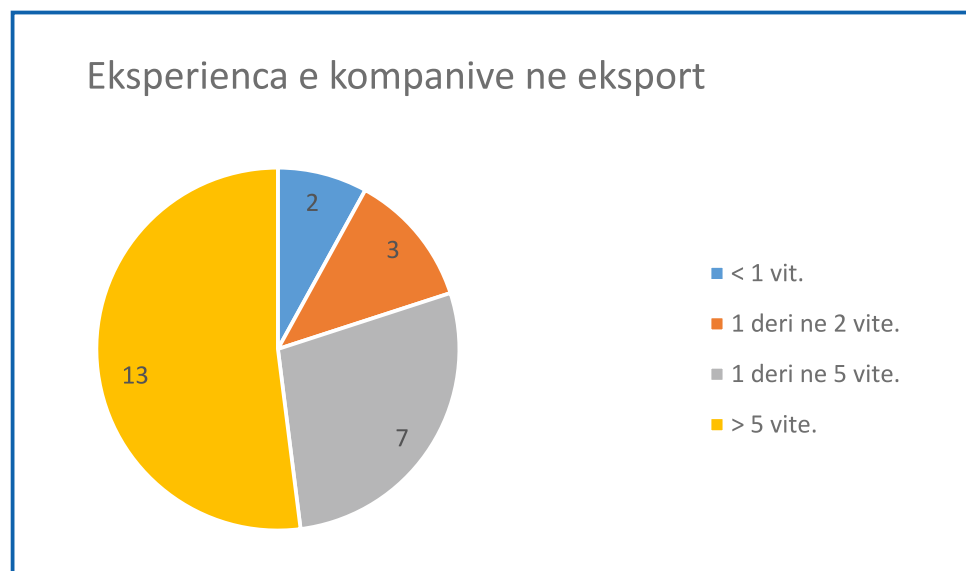


Figura 2 - Eksperiencia e kompanive në eksport

Aktivitet me rëndësi për kompani është edhe eksperiencia e tyre në eksport të produkteve bujqësore. Nga kompanitë eksportuese të anketuara 13 prej tyre kanë përvojë për eksport më shumë se 5 vite, 7 kompani kanë përvojë më shumë se 2 vite në eksport, 3 kompani kanë përvojë prej 1 deri në 2 vite në eksport të produkteve bujqësore dhe 2 kompani janë fillestare në eksport me më pak se një vit.

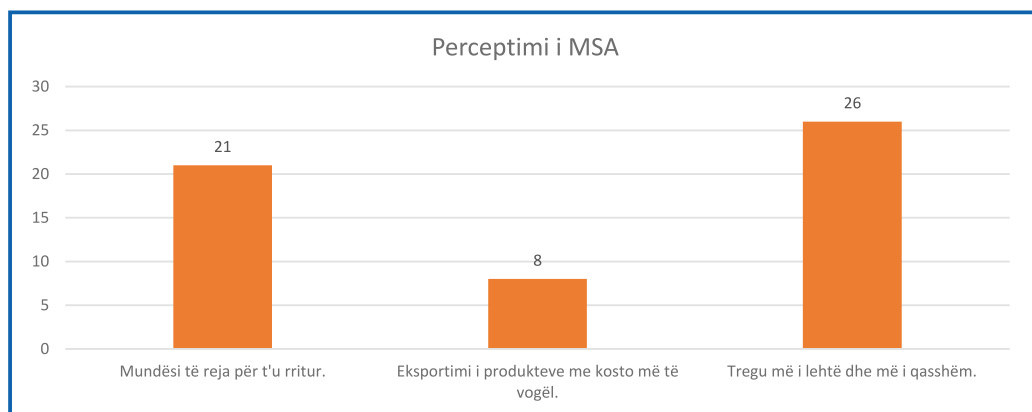


Figura 3 - Perceptimi i MSA

Kompanitë që eksportojnë produkte bujqësore në tregjet e Bashkimit Evropian kanë përceptime dhe përvoja nga nënshkrimi i MSA. Kompanitë kanë qenë të kënaqura me aplikimin e MSA për eksport të produkteve dhe për heqjen e tarifave doganore për produkte bujqësore. Tregu më i lehtë dhe më i qasshëm, mundësi të reja për t'u rritur dhe eksportimi i produkteve me kosto më të vogël kanë qenë disa nga përceptimet e MSA.

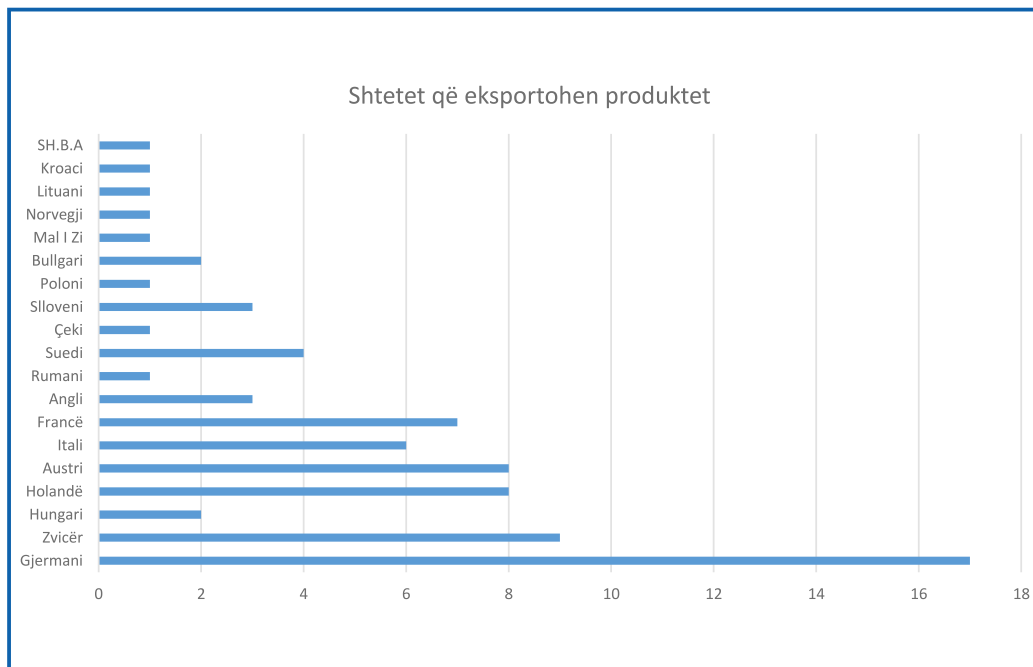


Figura 4- Shtetet që eksportohen produktet

Gama e produkteve bujqësore që eksportohen në Bashkimin Evropian është shumë e gjerë dhe këto produkte eksportohen në shumicën e shteteve të BE. Importuesi me i madh i këtyre produkteve të kompanive të anketuara në këtë hulumtim është Gjermania dhe shtete tjera me radhë si Zvicra, Holanda, Austria, Italia, Franca, Suedi dhe shtete tjera të paraqitura si me figurën më lartë.

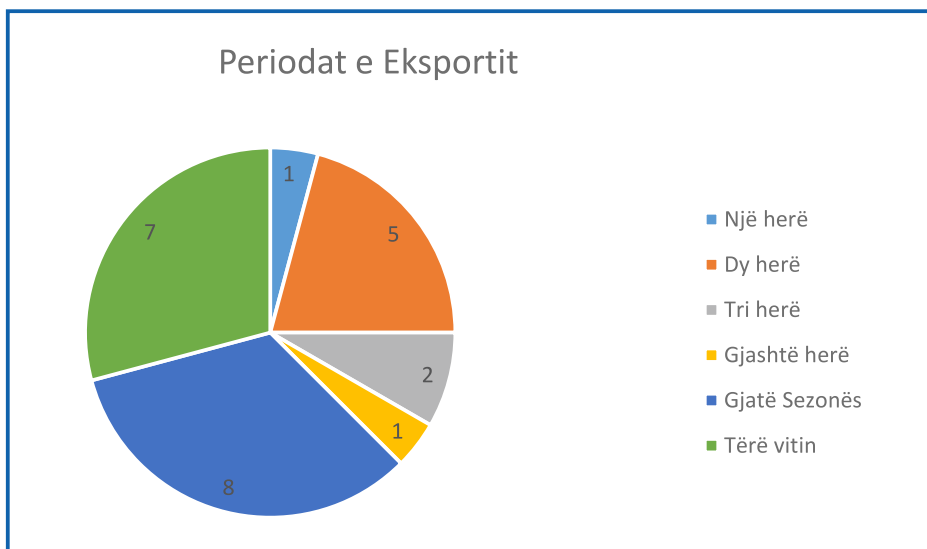
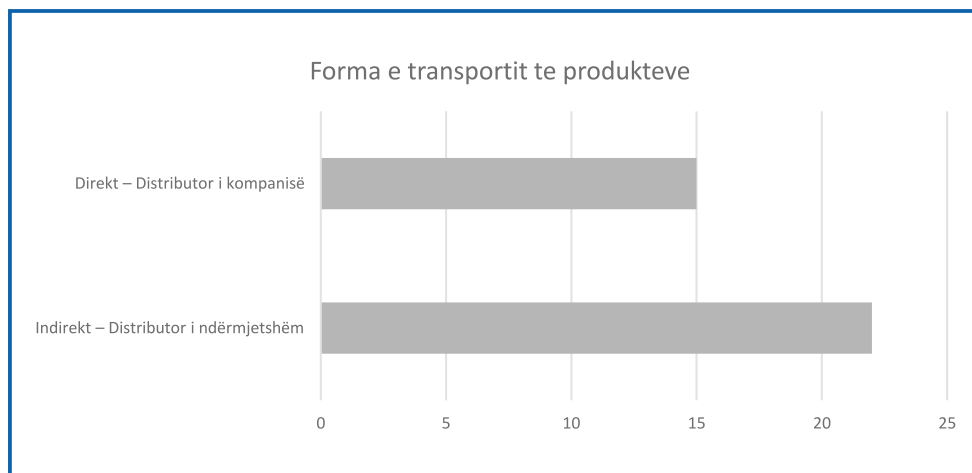


Figura 5- Periudha kohore e eksportit

Pasi që kompanitë e anketuara në hulumtim operojnë në sektorin e bujqësisë, 7 kompani e kanë eksportin në perioda sezonale, 8 eksportojnë gjatë tërë vitit (pika grumbulluese), 5 kompani 2 herë brenda vitit dhe tjerat kompani në intervale tjera të ndryshme si të paraqitura në diagram.



DpEsp_6+Dnpk_c rp_l qnmpg

Kompanitë e anketuara përdorin dy forma të transportit te produkteve por forma e favorizuar është në përmes transportit indirekt me distributor të ndërmjetshëm.

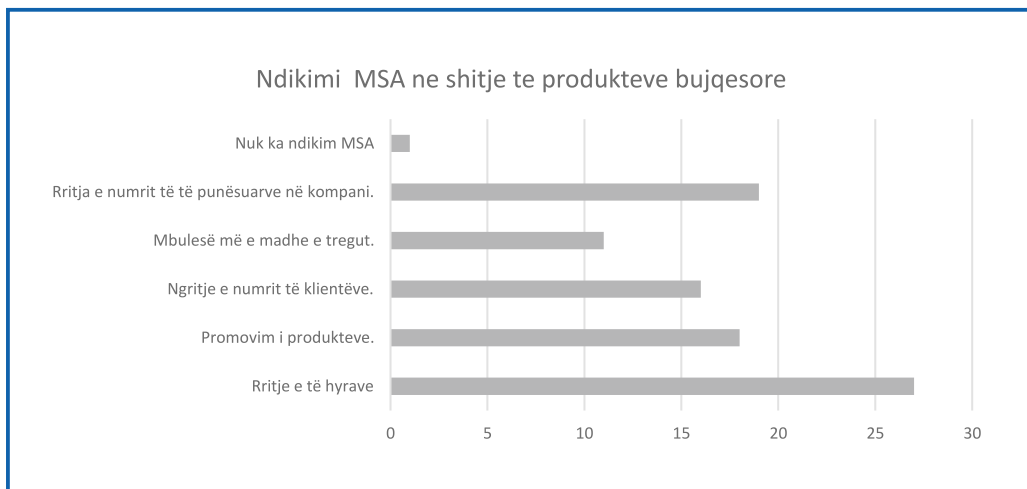


Figura 7 - Ndikimi MSA në shitje

Sipas kompanive ndikimi më i madh i MSA është në rritjen e të hyrave në kompani, dhe rritje të numrit të të punësuarëve, po ashtu ndikim ka edhe tek mbulesa më e madhe e tregut, ngritje e numrit të klientëve dhe promovim i produkteve.

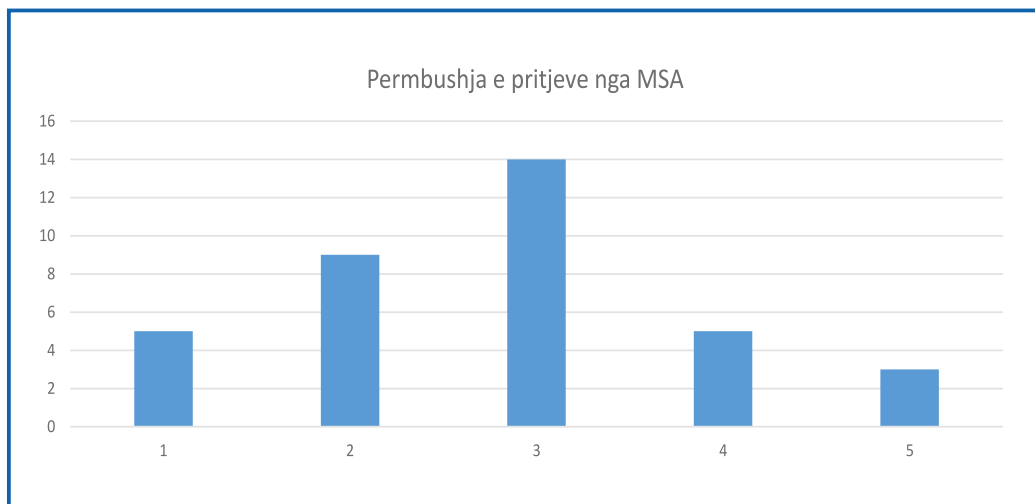


Figura 10 - Pritjet nga MSA

Siç shihet edhe në diagramin më lartë pritjet e kompanive nga MSA janë të knaqshme por ka kompani që nuk e kanë vërejtur impaktin e MSA në lehtësim të qasjes së produkteve të tyre në BE.

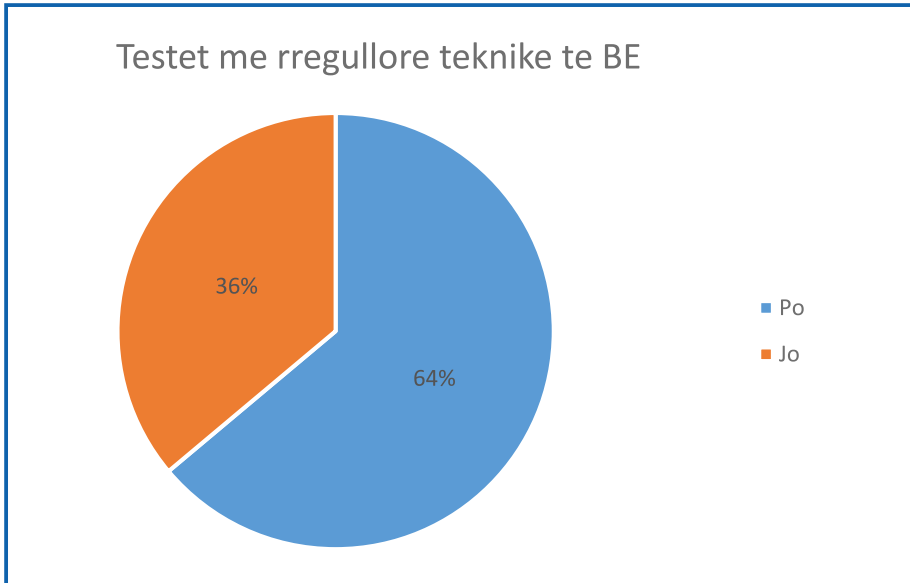
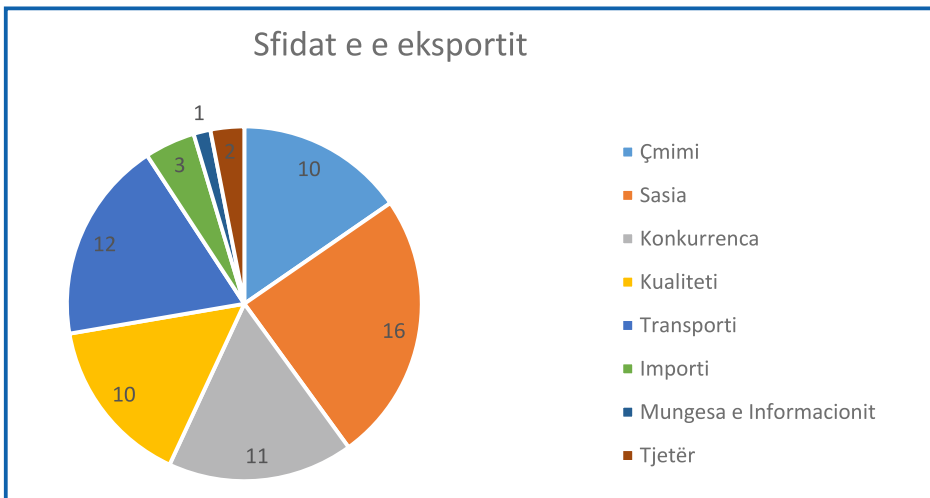


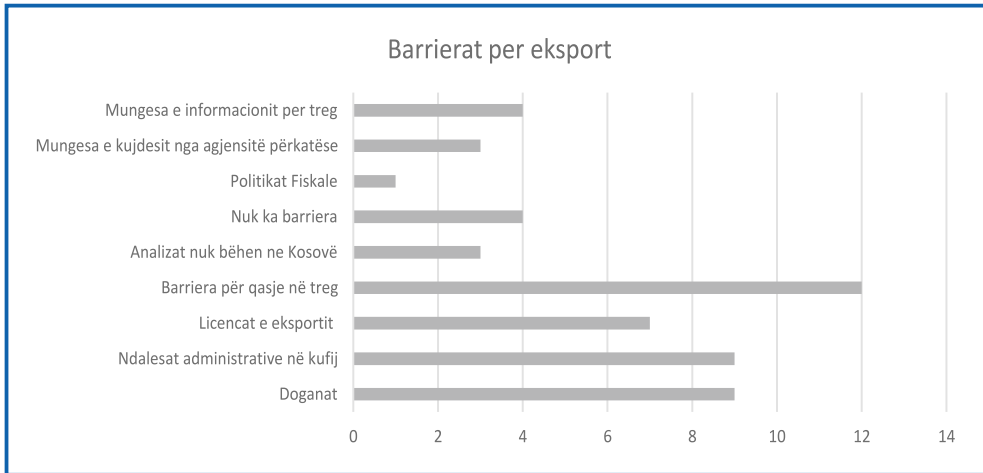
Figura // - Përbujtesa e BE

Të gjitha kompanitë Kosovare që eksportojnë produkte në tregjet e Bashkimit Evropian përbushin standardet dhe kërkesat për teste që kërkohen nga shtetet që importojnë produktet e këtyre kompanive. Kompanitë që kanë potencial të eksportojnë ende nuk iu kanë nënshtruar këtyre testeve.



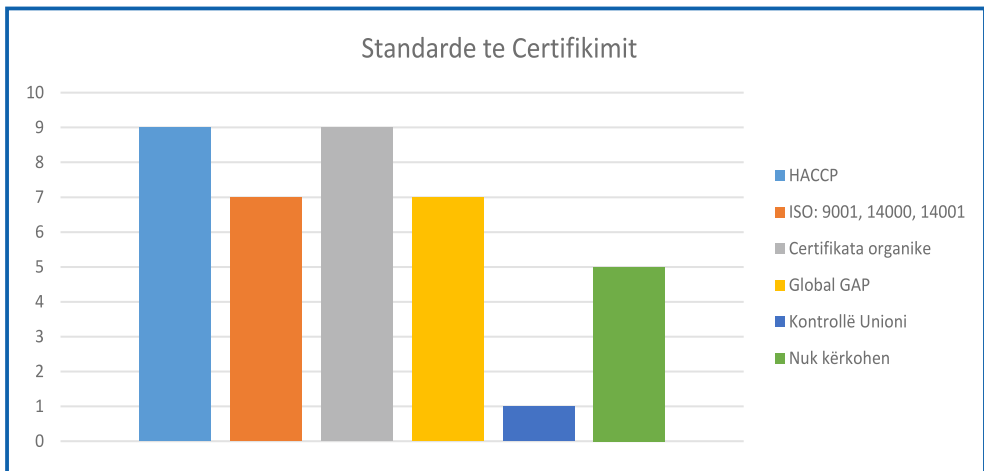
Depsp / 0 + QG_rcci qmrg

Sfida kryesore e kompanive bujqësore për eksport është sasia e pamjaftueshme e produkteve, pastaj konkurrenca, çmimi, kualiteti i produkteve, transporti i pamjaftueshëm, si dhe mungesë e informacionit për procedura transporti.



Figura/1 - Barrierat për eksport

Kompanitë e anketuara hasin në barriera të shumta gjatë eksportimit, barrierat kryesore janë: qasja në treg, ndalesa administrative në kufinjë dhe dogana, licenca për eskport, mungesë e institucioneve për analiza e shumë tjera probleme të paraqitura në grafikonin më lartë.



Figura/2 - Standarde të certifikimit

Shumica e kompanive bujqësore që eksportojnë produkte në tregun e BE posedojnë certifikime të ndryshme edhe pse këto certifikime nuk kërkohen me MSA por kërkohen nga kompanitë që blejnë produktet Kosovare bujqësore, këto standarde janë: HACCP, Standarde ISO, Certifikate Organike, Global Gap dhe standarte tjera specifike per produkte te caktuara.

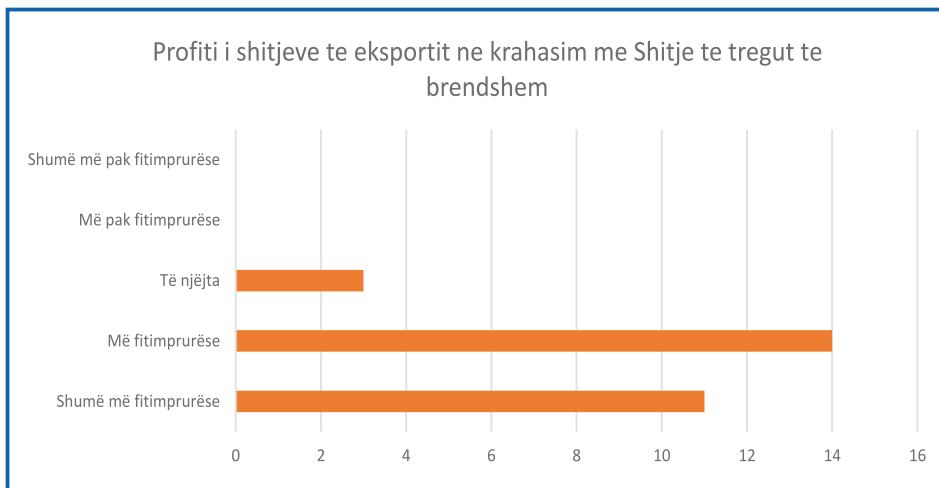


Figura / 3 - Profiti në eksport

Kompanitë e anektuara janë të kënaqura me çmimin e produkteve që janë duke shitur në BE, sipas tyre fitimet janë shumë më fitim prurëse apo më fitim prurëse se ato në krahasim me shitjet në tregun lokal të Kosovës.

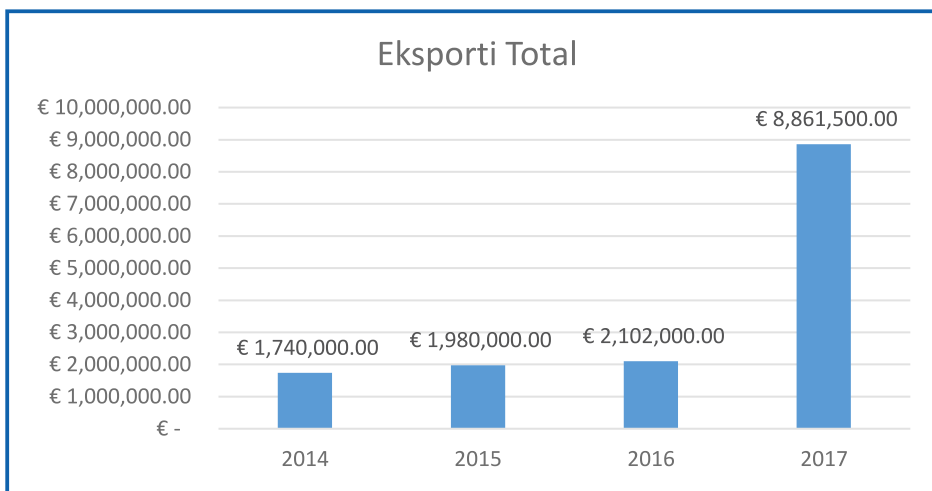


Figura / 4 - Eksporti total i kompanive

Gjatë aneketimit të kompanive iu është bërë pyetja edhe në lidhje me eksportin që bëjnë këto kompani. Në eskport total në të gjitha shtetet duke përfshirë edhe Bashkimin Evropian shihet një ngritje drastike e eksportit në vitin 2017 në 8.8 milion euro nga viti 2016 që ka qenë në 2.1 milion euro.

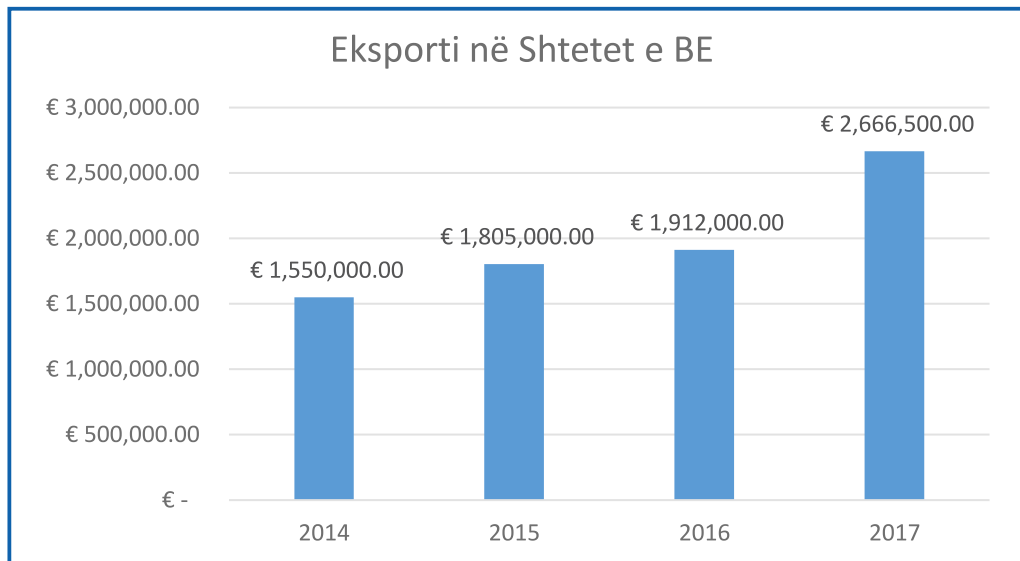
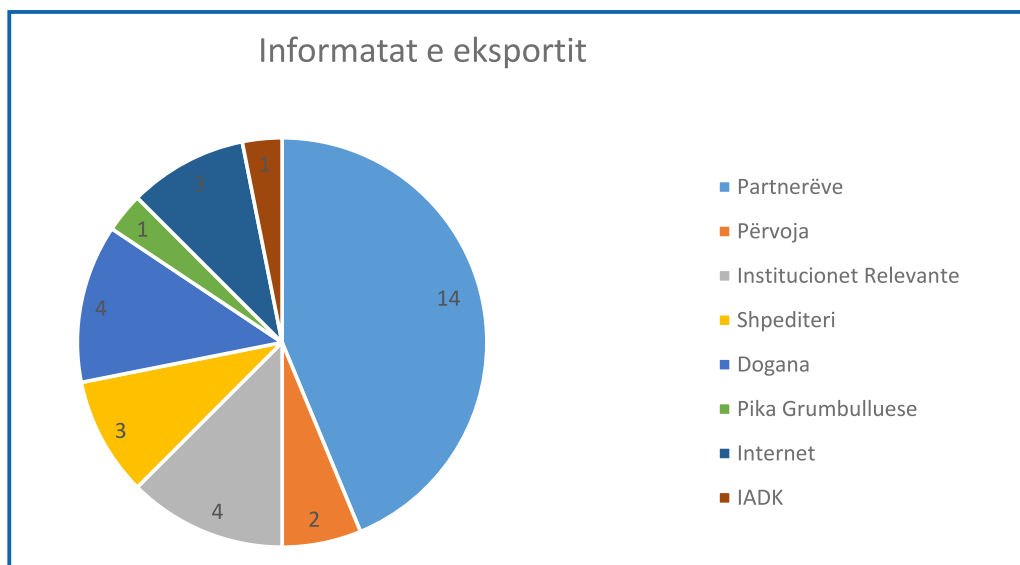


Figura 5- Eksporti në Shtetet e BE

Po ashtu eksporti në 27 shtetet e Bashkimit Evropian ka shënuar një gritje të dukshme ku shihet një ngritje progresive e eksportit të kompanive të anketuara në vitin 2017 prej 2.6 milion euro me dallim të vitit 2016 prej 1.9 milion euro.



Dësp_ / 6 + Gdhpk _r_r nÇpci qmp

Informatat për eksport dhe procedurat kompanitë i marrin prej partnerëve, institucioneve relevante, doganës, shpeditereve dhe mjeteve tjera komunikuese.

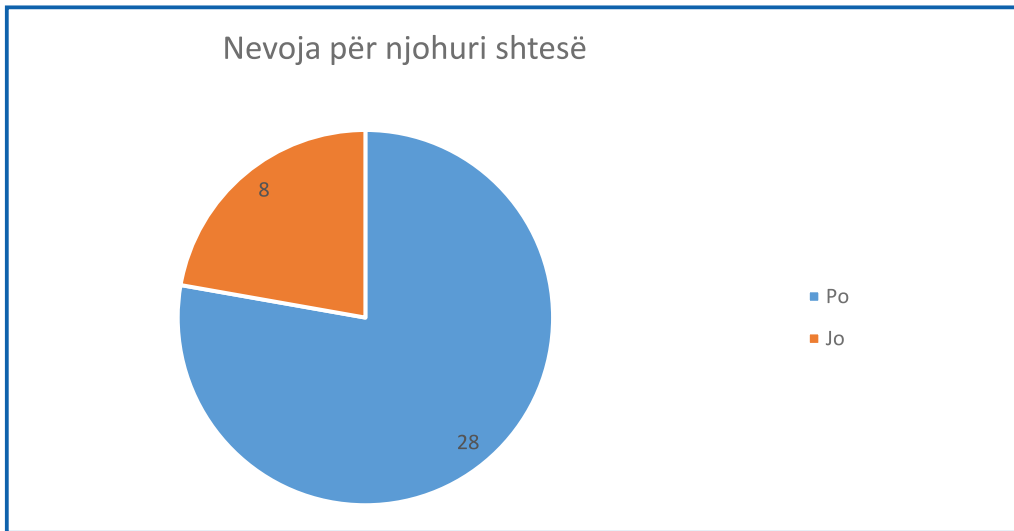


Figura / 7- Nënvoja për njohuri shtese për eksport

Gjatë anketimit të kompanive, 28 prej tyre kanë shprehur interesim për njohuri shtesë për eksport, procedura dhe lehtësira për plasimin e produkteve të tyre në tregun e Bashkimit Evropian.

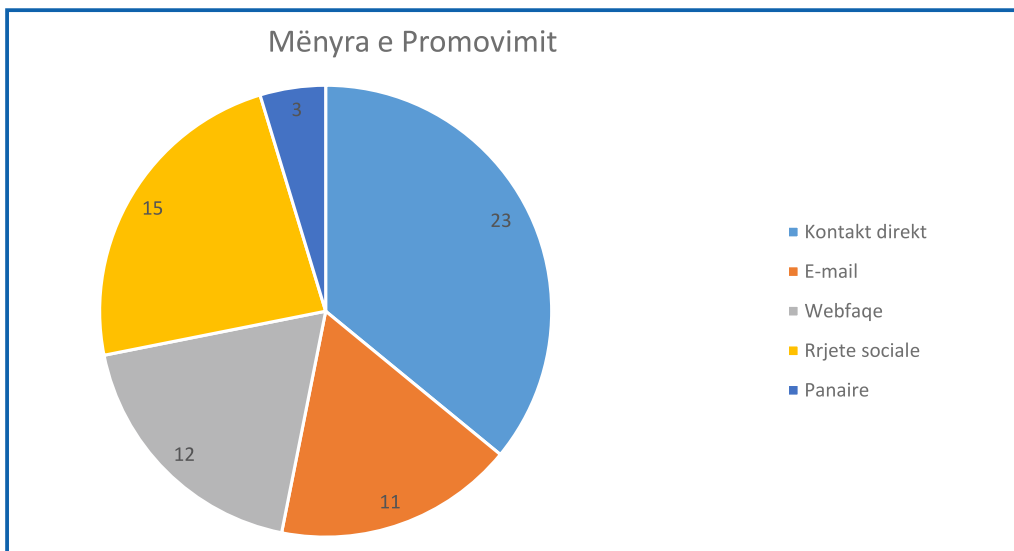


Figura 20 - Promovimi i produkteve bujqësore nëBE

Metodat kryesore të promovimit të produkteve bujqësore në Bashkimin Evropian janë: Kontakti direkt, Email, Webfaqe, Rrjete sociale dhe Panaire.

5.0 Diskutimet

Shitjet: Një avantazh për tregun evropian është se numri i produkteve të shitura në këtë treg është më i lartë duke rezultuar në një qarkullim më të lartë për kompanitë. Kompanitë në bujqësi duhet t'i kushtojnë vëmendje lidhjes së tyre me klientët dhe të jenë konkurrues në tregun e Evropian që po shesin.

Përmirësimi i cilësisë së produkteve: Duke pasur parasysh se për të shitur produktet në kompanitë e BE duhet të certifikohen dhe të kenë standardizimin ndërkombëtar të cilësisë për produktet e tyre. Përveç kësaj, tregu evropian i shtyn kompanitë të konvertohen në prodhimin organik të frutave dhe perimeve për të shitur produktin e tyre në këto tregje.

Tarifat doganore: Kompanitë e angazhuara në bujqësi kanë shumë produkte që nuk aplikohen taksat ose kanë tatim më të lehtë për shkak të marrëveshjes së MSA-së ndërmjet Kosovës dhe BE. Kjo promovon kultura tërheqëse bujqësore për të shitur në BE për shkak të çmimeve bazë më të ulëta sesa konkurrentët.

Mungesë e kodeve doganore: Njëri ndër eksportuesit e farës së kungullit edhe pse ka marrëveshje me kompanitë e jashtme për eksport të këtij produkti për shkak të mungesës së kodit doganor për farë të kungullit nuk mund të ekportojë ku edhe është në negociata me MBPZHR si dhe Doganen e Kosovës për vendosjen e kodit të veçantë për farë të kungullit.

Mundësitë për të rritur: Fitimet janë më të larta për kompanitë që veprojnë në bujqësi në Kosovë. Kjo ka një efekt zinxhir për të promovuar bujqësinë dhe eksportin në përgjithësi. Madhësia e kompanive rritet, rritet numri i punonjësve në kompani dhe rritet ekspertiza në bujqësi.

Konkurrenca: Bashkimi Evropian është një treg i madh dhe kompanitë kosovare, të cilat veprojnë në Evropë, kanë kompani të konkurrencës në mbarë botën, por kompanitë duhet të fillojnë marrëdhëniet e krijimit me shpërndarësit dhe shitës të ndryshëm për të shitur prodhimet e tyre. Një problem i theksuar gjatë intervistimit është edhe mungesa e sasisë së produkteve ku gjithmonë ka më shumë kërkesë se sa ofertë dhe kjo mund të merret edhe në anën tjetër për të shtyrë prodhuesit në bashkëpunim me fermerë, prodhues tjerë me qëllim të rritjes së prodhimit dhe plotësim të kërkesave të kompanive blerëse nga BE.

Lansimi i prodhimeve të reja: Produkte që duken si produkte strategjike për tregun e BE-së si për shembull fruta si boronica, mjedra apo bimët mjekësore dhe veçanërisht bimët mjekësore dhe bimët medicinale që mund të jenë endemike në rajonin e Kosovës.

Përmirësimi i teknologjisë: Të jenë konkurrues në tregun e BE do të thotë të përmirësimi i teknologjive dhe të jenë inovativ në përdorimin e teknologjisë më të re për prodhimin e mallrave të tyre.

Kontratat: Kompanitë kosovare duhet të fokusohen dhe të krijojnë marrëdhënie të gjata me kompanitë blerëse të Bashkimit Evropian. Po ashtu një dukuri negative është identifikuar gjatë hulumtimit me prezencën e kompanive të huaja “fantome” të cilat pasi kanë marrë produktet e prodhuesve janë zhdukur nga Kosova edhe pse janë nënshkruar kontratat ku si pasojë kanë shkaktuar pasiguri dhe zhgënjim tek prodhuesit për eksport në BE.

Informimi: Kompanitë vendore të informohen me mire paraprakisht me synim të procedimit të rregullt gjatë eksportit si rezultat final të ndërtimit të imazhit të produkteve vendore në tregjet e BE. Si dhe bashkëpunim me i fuqishëm me organizatat e huaja me përvojë të cilat janë prezente në Kosovë, që ofrojnë këto shërbime dhe lehtësira.

Mungesë e informacionit për eksport nga doganat dhe probleme për eksport të produkteve.

Fuqia punëtore: Sigurimi i fuqisë punëtore është mjaft problematik në Kosovë edhe pse është fuqia më e lirë në Evropë dhe ka ndikim në koston e prodhimit.

6.0 Konkluzionet

- Prodhimet bujqësore nga Kosova janë atraktive për tregun e BE për shkak të shijes si dhe çmimeve të favorshme.
- Mungesa e sasisë së kërkuar në BE nga ana e prodhuesve kosovar ku nuk mundësohet furnizimi i vazhdueshëm i produkteve në tregun e BE.
- Shumica e prodhuesëve, kompanive bujqësore kanë shprehur falënderim për doganën e Kosovës e cila lehtëson punën e eksportimit të produkteve bujqësore në tregun e BE.
- Një ndër problemet e identifikuara është edhe numri i vogël i inspektorëve fitosanitar ku kompanive që eksportojnë prodhime bujqësore ju shkaktojnë probleme dhe vonesa në dërgim të mallit në vendet e BE.
- Mungesa e një institucioni kredibil vendor i njohur edhe në vendet e BE-së për analizat e ndryshme të produkteve të nevojshme për eksport.
- Produktet blegtorale edhe pse lejohen me MSA të eksportohen, për produktet e mishit të viçit (baby beef), BE ka fiksuar tarifën doganore të aplikueshme për eksport nga Kosova në BE në 20% tarifë specifike brenda limitit të kuotës vjetore 475t (të shprehur në peshë trupore), por për shkak të rregulloreve tjera Kosovës nuk i lejohet eksportimi i prodhimeve me preardhje blegtorale për shkak të prezencës së sëmundjes së brucelozes dhe menaxhimit jo të mirë të kufijve me fqinjët ku ka edhe kontrabandë.

7.0 Rekomandimet

- Një strategji më e mirë e të gjithave institucioneve relevante për përkrahjen e sektorëve me potencial për eksportim si dhe lehtësira për prodhuesit/kompanitë eksportuese të prodhimeve bujqësore.
- Hulumtimi i tregut si dhe sinergjia në mes të KIESA dhe organizatave të ndryshme që përkrahin prodhuesit/kompanitë për eksport me krijimin e një data baze të kompanive eksportuese si dhe kompanive nga vendet e BE të interesuara për produktet bujqësore nga Kosova.
- Organizimi i prodhueseve për të siguruar sasi më të madhe të produkteve bujqësore në menyrë të furnizimit në menyrë kontinuele dhe të jenë më konkurrues në tregun evropian.
- Kampanjë vetëdisuese për prodhimet vendore dhe rëndësinë e eksportit.
- Gjetja e formës dhe negociimi me palët relevante për mbrojtjen e prodhuesve/kompanitë eksportuese nga kompanitë fantome nga vendet e Bashkimit Evropian.
- Negocimi me institucionet relevante për shqyrtimin që inspektorët fitosanitarë të gjenden sa më afër prodhuesëve/kompanive që eksportojnë në menyrë të lehtësimit të punëve të tyre për eksportimin e produkteve bujqësore, apo mundësia e punësimit të më shumë inspektorëve nëse është e lejuar.
- Krijimi i një institucioni kredibil për kryerjen e analizave të ndryshme sipas kërkesa për eksportim të produkteve bujqësore.

8.0 Shtesat

8.1 Shtesa I – Forma e Pyetëorit Pyetësor për eksport të produkteve bujqësore

Datë: ____/____/2018

Informacione të përgjithshme rreth kompanisë:

1. Personi i anketuar _____. Gjinia: M, F.
2. Tel nr. _____, E-mail: _____.
3. Emri i Kompanisë _____
Web: _____,
FB: _____
4. Regjioni _____.
5. Adresa e kompanisë _____.
6. Sektori që kompania operon _____.
7. Nr. i punëtorëve të angazhuar në kompani _____.
8. Produktet që kompania apo ferma juaj prodhon dhe kapacitetet e tyre (Ton, Litra, etj.):

9. A eksporton produkte bujqësore kompania juaj? Po , Jo .
10. Nëse po, cilat produkte dhe sasi të që eksportoni në BE:

11. Sa vite kompania juaj eksporton në tregun evropian (BE)?
< 1 vit.
1 deri ne 2 vite.
1 deri ne 5 vite.
> 5 vite.

12. Si e perceptoni MSA?

- Mundësi të reja për t'u rritur.
- Eksportimi i produkteve me kosto më të vogël.
- Tregu më i lehtë dhe më i qasshëm.
- Tjetër _____

13. Në cilat shtete te BE i eksportoni produktet tuaja?

14. Sa herë brenda vitit eksportoni produkte? _____

15. Logjistika dhe mënyra e eksportimit të produkteve tuaja:

Indirekt – Distributor i ndërmjetshëm.

Direkt – Distributor i kompanisë.

- Tjetër _____
-
-

16. Cili është ndikimi i MSA ne shitjen e produkteve tuaja?

Rritje e të hyrave.

Promovim i produkteve.

- Ngritje e numrit të klientëve.
- Mbulesë më e madhe e tregut.
- Rritja e numrit të të punësuarve në kompani.
- Tjetër _____
-

17. Në një shkallë prej 1 deri në 5 sa ka përmbushur pritjet e kompanisë suaj marrëveshja e MSA?

1. 2. 3. 4. 5.

18.A testohen produktet tuaja konform me rregulloret teknike të huaja para se të transportohen në BE? Po , Jo .

19. Cilat janë sfidat kryesore për eksportimin e produkteve në BE?

- Çmimi
- Sasia
- Konkurrenca
- Kualiteti
- Transporti
- Tjetër _____
-

20. Cilat janë barrierat që ju shfaqen për eksportin e produkteve tuaja?

- Doganat**
- Ndalesat administrative në kufij.
 - Licencat e eksportit
 - Barriera për qasje në treg.
 - Tjetër _____
 -

21. A ka kompania juaj standardet ndërkombëtare të certifikimit? HACCP.

- ISO: 9001, 14000, 14001.
- Certifikata organike.
- Global GAP.
- Tjetër _____
-

22. Krahasuar me shitjet e brendshme, shitjet tuaja të jashtme janë në përgjithësi:

- Shumë më fitimprurëse.
- Më fitimprurëse.
- Të njëjta.
- Më pak fitimprurëse.
- Shumë më pak fitimprurëse.
-

23. Eksporti vjetor i kompanisë total apo dhe në BE:

- 2014 – Total _____ €, BE _____ €.
- 2015 – Total _____ €, BE _____ €.
- 2016 – Total _____ €, BE _____ €.
- 2017 – Total _____ €, BE _____ €.
-
-
-

24. Ku i merrni informatat për kriteret/kushtet e eksportit?

25. A keni nevojë për njohuri shtesë për eksport dhe kriteret e eksportit të produkteve?

26. Cilat mjete përdorni për promovimin e biznesit tuaj ne BE?

Kontakt direkt.

- E-mail.
- Webfaqe.
- Rrjete sociale.
- Tjetër _____
-

27. Komente shtesë nga kompania e anketuar:

Kompania eksportuese/potencial për eksport		Regjioni	Aktiviteti
1	"Laberion" SH.P.K	Prishtinë	Lëngje, Grumbullim, Peme
2	"Jara Group" SH.P.K	Prishtinë	Pemëtari
3	"AGROPETI"	Prishtinë	Kërpudha dhe pemë të imëta
4	"Fatbleta" SH.P.K	Gjilan	Bletari
5	"Fungo" SH.P.K	Gjilan	Kërpudha
6	"Visar Dragidella" B.I	Prishtinë	Pemë të imëta
7	"Eurofruti" SH.P.K	Prishtinë	Fruta, grumbullim, pas vjelje
8	"Agrishala – AG"	Ferizaj	Përpunim
9	"Besiana" SH.P.K	Ferizaj	Peme të imëta, kërpudha
10	"Brison Fiziki"	Gjilan	Kultivim i bimëve aromatike mjekësore
11	"Hirano Mushroom"	Mitrovicë	Kërpudha
12	"Agrovizion" SH.P.K	Prishtinë	Pemëtari, perimtari
13	"Albini" SH.P.K	Prishtinë	Perimtari
14	N.P "MEAGRO"	Prishtinë	Pemëtari, perimtari
15	"ETLIGER" SH.P.K	Ferizaj	Përpunim (konservim) i perimeve
16	"Agroprodukt VM"	Prishtinë	Bime mjekuese dhe aromatike
17	"Fruta Mali" NTP	Gjilan	Kërpudha dhe mjedra
18	"Agroprodukt" SH.PK	Pejë	Bimë malore dhe aromatike
19	"Ardhmeria-E"	Gjilan	Grumbullim i pemëve dhe perimeve
20	"Fresia"	Gjakovë	Pemë të imëta
21	"Mjedra"	Pejë	Pemë të imëta
22	"BoostBerries" SH.P.K	Pejë	Pemë të imëta
23	Rizona food SH.P.K	Prizren	Paketim dhe konservim pemë dhe perime
24	ARS Agroprodukt	Prishtinë	Pemëtari
25	Hit-Flores SH.P.K	Prizren	Grumbullim, përpunim
26	Krusha Crocus	Prizren	Përpunim i perimeve
27	N.sh.t Agrocelina	Prizren	Pemëtari, perimtari
28	Berrykode	Mitrovicë	Pemë të imëta
29	NTP "Bletaria Egzoni"	Gjakovë	Bletari
30	Kooperativa Bujqesore "Krusha"	Prizren	Përpunim
31	Agrofatori	Prizren	Perimtari
32	K.B AGROFATONI	Prizren	Perimtari
33	Agrofatori	Prizren	Perimtari
34	Agroflorentina	Mitrovicë	Bimë malore dhe aromatike
35	Trofta – Restovicë B.I	Gjakovë	Peshkatari
36	Interpak	Mitrovicë	Pemëtari



“Ky projekt është financuar nga Agjensioni Suedez për
Zhvillim dhe Bashkëpunim Ndërkombëtar (Sida),
menaxhuar nga Fondacioni Kosovar për Shoqëri Civile (KCSF)”

Adresa:

Sfaraçak i Ulët, nr.11
42000 Vushtrri
Kosovë

E-mail: info@iadc.org

Tel: +377 (0) 44 777 036

+386 (0) 49 777 046

Web: www.iadc.org

*Të jetojmë nga toka dhe puna jonë!
Let us live from our land and work!*