

# ANALIZA E SEKTORIT TË PËRPUNIMIT TË PEMËVE DHE PERIMEVE







*Ky studim është shkruar si pjesë e partneritetit të Shoqatës PePeKo me UBO Consulting me mbështetjen e Qeverisë Gjermane nëpërmjet Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. Përmbajtja është përgjegjësi vetëm e Shoqatës PePeKo dhe UBO Consulting, dhe nuk pasqyron pikëpamjet e Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit ose të Qeverisë Gjermane.*

# Përmbajtja

<i>Lista e shkurtesave.....</i>	<i>3</i>
<i>Lista e figurave.....</i>	<i>4</i>
<i>Përmbledhje ekzekutive.....</i>	<i>6</i>
<i>Hyrje.....</i>	<i>8</i>
<i>Shoqata e Përpunuesëve të Pemëve dhe Perimeve – PePeKo.....</i>	<i>10</i>
<i>Metodologjia.....</i>	<i>12</i>
<i>Rezultatet.....</i>	<i>14</i>
<i>Fuqia punëtore dhe standardet SSU.....</i>	<i>14</i>
<i>Kapacitetet përpunuese.....</i>	<i>17</i>
<i>Kapacitetet grumbulluese dhe prodhuese.....</i>	<i>19</i>
<i>Kontratat me furnizues për lëndën e parë dhe shitje të prodhimit.....</i>	<i>22</i>
<i>Kualifikimi i fuqisë punëtore.....</i>	<i>31</i>
<i>Investimet dhe planifikimet.....</i>	<i>35</i>
<i>Format e shitjes së produkteve.....</i>	<i>37</i>
<i>Lobimi dhe avokimi dhe promovimi i produkteve.....</i>	<i>40</i>
<i>Konkluzione.....</i>	<i>47</i>
<i>Referencat.....</i>	<i>50</i>

# Lista e shkurtesave

*ASK – Agjencia e Statistikave të Kosovës*

*GIZ - The Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit*

*MBPZHR – Ministria e Bujqësisë, Pylltarisë dhe Zhvillimit Rural*

*MINT – Ministria e Industrisë, Ndërmarrjes dhe Tregtisë*

*PEPEKO – Shoqata e Përpunimit të Pemëve dhe Perimeve të Kosovës*

*USAID – U.S. Agency for International Development*

*PZHR - Programi për Zhvillimin Rural*

*GDP - Gross Domestic Product*

*SSU - Standardet e Sigurisë së Ushqimit*

# Lista e figurave

Figura 1. Numri i të punësuarve sipas gjinisë	14
Figura 2. Numri i të punësuarve sipas gjinisë dhe llojit	15
Figura 3. Krahasimi i të punësuarve në vitin 2021 dhe 2022	16
Figura 4. Çertifikimi me standarde ndërkombëtare	16
Figura 5. Llojet e çertifikimeve të standardeve ndërkombëtare	17
Figura 6. Kapaciteti total dhe i shfrytëzuar përpunues	18
Figura 7. Kapacitetet përpunuese sipas temperaturës së objekteve	18
Figura 8. A e bëni grumbullimin e perimeve?	19
Figura 9. Sasia e kulturave të perimeve që kanë grumbulluar	20
Figura 10. Sasia e kulturave të perimeve që kanë grumbulluar në vitin 2021 dhe 2022	20
Figura 11. A e bëni grumbullimin e pemëve?	21
Figura 12. Sasia e kulturave të pemëve që kanë grumbulluar	21
Figura 13. Sasia e kulturave të pemëve që kanë grumbulluar në vitin 2021 dhe 2022	22
Figura 14. Furnizimi me lëndë të parë sipas % së furnizimit	23
Figura 15. Furnizimi me lëndë të parë sipas % së furnizimit për vitin 2021 dhe 2022	24
Figura 16. Numri i kontratave me furnizues sipas llojit të tyre	24
Figura 17. Numri i kontratave me furnizues për vitet 2021 dhe 2022	25
Figura 18. Numri i kontratave në tregun vendor sipas llojit të tyre	25
Figura 19. Krahasimi i numrit të kontratave në tregun vendor për vitet 2021 dhe 2022	26
Figura 20. A i eksportoni produktet jashtë vendit?	26
Figura 21. Në cilat vende eksportoni?	27
Figura 22. Top 10 shtetet sipas mesatares së përqindjes së eksportit	27
Figura 23. Shitjet vendore dhe eksporti për 2020, 2021 dhe 2022	28
Figura 24. Ju lutem jepni informata shtesë se si planifikoni të arrini këto rritje?	29
Figura 25. A keni nevojë për rritjen e numrit të kultivueseve (kontraktueseve) për këto lloje të bimëve	30

<i>Figura 26. Kulturat që janë të nevojshme të zgjerohen</i>	30
<i>Figura 27. A keni ndonjë problem me gjetjen e punëtorëve të kualifikuar?</i>	31
<i>Figura 28. Për cilat profile keni vështirësi për gjetjen e punëtorëve të kualifikuar?</i>	32
<i>Figura 29. A është niveli përgaditjes profesionale të fuqisë punëtore i mjaftushëm për të kryer punët e tyre?</i>	32
<i>Figura 30. A investoni në burimet njerëzore?</i>	33
<i>Figura 31. A ofroni ndonjë edukim apo trajnim të specializuar të stafit udhëheqës?</i>	33
<i>Figura 32. Po për pjesën tjetër të punëtorëve?</i>	34
<i>Figura 33. Për çfarë trajnime kanë nevojë punëtorët?</i>	34
<i>Figura 34. Investimet dhe planifikimet për 2021, 2022 dhe 2023</i>	35
<i>Figura 35. Krahasimi i investimeve të vitit 2022 me investimet e planifikuara për vitet 2023-2024</i>	36
<i>Figura 36. Forma aktuale e shitjes së produkteve dhe forma e parashikuar për të ardhmen</i>	37
<i>Figura 37. A e praktikoni shitjen e produkteve tuaja përmes private label?</i>	38
<i>Figura 38. A do të kishit interes të punonit në të ardhmen?</i>	38
<i>Figura 39. Eventet promovuese në të cilat kanë marrë pjesë</i>	39
<i>Figura 40. Po në lidhje me kohët e vështira në kompaninë tuaj, a mund të përmendni disa faktorë që shkaktuan këto probleme?</i>	41
<i>Figura 41. A mendoni se ka pasur/duhet të ketë ndonjë tentative lobimi, avokimi, apo ndikim për ndryshim në legjislacion ose politika që preki fushën në të cilën punon?</i>	41
<i>Figura 42. Cila mendoni se është forma më përshtatshme e promovimit dhe gjetjes së tregjeve në export?</i>	42
<i>Figura 43. A mendoni se duhet të vazhdojmë me keto forma të promovimit dhe gjetjes së tregjeve në export?</i>	43
<i>Figura 44. A menoni se kompania juaj ka kapacitet të mjaftushme për export (teknike, cilësisë dhe siguris ushqimore)?</i>	44
<i>Figura 45. Arsyet e mungesës së kapacitetit për eksport</i>	44
<i>Figura 46. Sa i përket konkurrencës në sektorin tuaj, a mendoni se?</i>	45
<i>Figura 47. Konkurenca në vitet 2021 dhe 2022</i>	45
<i>Figura 48. Kush mendoni se janë konkurrentët tuaj kryesorë?</i>	46

# Përmbledhje ekzekutive

Ky hulumtim ka për qëllim vlerësimin gjithëpërfshirës të gjendjes aktuale të sektorit të pemëve dhe perimeve në Kosovë. Objektiva kryesore e këtij hulumtimi ishte mbledhja dhe shpërndarja e informacioneve në lidhje me zhvillimin e sektorit të përpunimit të pemëve dhe perimeve për vitin 2023. Përmes tij u synua të mësohet gjendja aktuale e kapaciteteve primare prodhuese dhe përpunuese brenda Kosovës, gjendja aktuale e tregut në përgjithësi dhe tendencat e eksportit, dinamika e punësimit dhe potenciali për vende të reja të punës, si dhe pengesat dhe mundësitë rregullatore të mjedisit të biznesit. Hulumtimi mbështetet në të dhëna nga intervistat gjysmë të strukturuar me 27 anëtarë të shoqatës së PePeKo-së dhe hulumtumi sekondar me informacione nga burime të ndryshme që kanë të bëjnë me sektorin e pemëve dhe perimeve në Kosovë

Ky raport shërben si një burim i vlefshëm për kompanitë shitëse dhe palët e tjera të interesuara në këtë sektor, duke ofruar njohuri mbi mundësitë dhe kërcënimet e mundshme brenda sektorit në Kosovë. Për më tepër, ai ofron vlerësime dhe një pasqyrë të sektorit për të informuar ekspertët e shitjeve, institucionet dhe palët me interes të veçantë në bujqësi dhe agrobiznes. Kjo përfshin njohuri specifike mbi potencialin e rritjes, mundësitë e krijimit të vendeve të punës, potencialin e eksportit dhe vitalitetin e përgjithshëm të industrisë së përpunimit të frutave dhe perimeve.

Të gjeturat kryesore:

- Numri i të punësuarve është 1,670 në vitin 2022. Numri i grave të punësuar është rritur për 75,5% dhe numri i minoriteteve të punësuar është katërfishur nga viti 2021.
- Rreth 63% e anëtarëve të intervistuar kanë të paktën një çertifikim dhe standardet me të çertifikuara janë ISO 22.000 dhe HACCP.



- Kapaciteti total përpunues i anëtarëve të intervistuar për vitin 2022 është gjithsej 51,221 ton. Vetëm 44,5% e tij shfrytëzohet aktualisht.
- Sipas rezultateve rreth 78 përqind e anëtarëve të intervistuar bëjnë grumbullimin e perimeve ndërsa 56 përqind e tyre bëjnë grumbullimin e pemëve.
- Shumica e anëtarëve të intervistuar (82%) furnizimin me lëndën e parë e kanë nga furnitorët vendor ndërsa pjesa tjetër e tyre (18%) e kanë nga importi.
- Një numër i konsiderueshëm i anëtarëve të intervistuar (67%) kanë deklaruar se i eksportojnë produktet e tyre jashtë vendit.
- Rreth 67% e anëtarëve kanë deklaruar se kanë probleme në lidhje me gjetjen e punëtorëve të kualifikuar, ku teknologu i ushqimit është më i kërkurari (33% të rasteve).
- Për vitin 2022 vlera e investimeve ishte 7,469,000 €, për 1.2% më e ulët sesa në vitin 2021.
- Produktet më së shumti shiten si produkte finale, rreth 89 përqind e tyre e cila parashikohet të rritet në 92 përqind në të ardhmen.
- Shumica e anëtarëve (rreth 89%) kanë marrë pjesë në evente për promovimin e produkteve të tyre, ku numri më i madh i pjesëmarrjes është në panairë (78%).
- Anëtarët e intervistuar kanë dhënë sygjerrime për fushat që kanë nevojë për tentativ lobimi/avokimi si mbështetja për prodhuesit vendas, lehtësimi i proceseve të eksportit,
- Shumica e anëtarëve të intervistuar mendojnë se në sektorin e tyre ka konkurrencë (81% e tyre).

# Hyrje

Bujqësia në përgjithësi konsiderohet si njëra ndër degët kryesore të ekonomisë së Kosovës, me kontribut rreth 7% të GDP-së së përgjithshme të vendit, e sidomos sektori i kulturave pemtëtare dhe perimtare. (Ministria e Bujqësisë P., 2022) . Zhvillimit të këtij sektori i është kushtuar vëmendje e veçantë, sidomos viteve të fundit, duke u fokusuar në aspektin e subvencionimit të fermerëve, këshillimit të tyre dhe krijimit të lehtësirave të tjera si në aspektin teknik po ashtu edhe legjislativ. Kthimi i vëmendjes së bujqve në kultivimin e kulturave pemtëtare dhe perimtare ka bërë që vazhdimisht të mbillen sipërfaqe të reja me kultura të ndryshme. Sipas (ASK, Anketa e Ekonomive Bujqësore, 2021) konsiderohet se çdo vit mesatarisht shtohen rreth 1.3% sipërfaqe të reja për kulturat perimtare dhe 1.1% për kulturat pemtëtare.

Në masë të madhe në këtë aspekt ka ndikuar mbështetja financiare ndër vite që ka ndarë Qeveria e Republikës së Kosovës përmes Programeve të Ministrisë së Bujqësisë, Pylltarisë dhe Zhvillimit Rural për Pagesa Direkte dhe për Zhvillim Rural. Kjo mbështetje financiare ua ka mundësuar bujqve që përveç subvencionimit për hektarët e mbjellë të përfitojnë edhe nga masat përkatëse të PZhR-ve, si: mekanizëm bujqësor, sistemin e ujitjes, ndërtimin e serrave moderne, etj. gjë që ka ndikuar në tejkalimin më të shpejtë të vështirësive financiare që mund të paraqiten tek bujqit me rastin e mbjelljes së hektarëve të rinj por edhe në modernizimin e sistemit të punës. (Ministria e Bujqësisë P., Analiza e tregut për kultura pemtëtare, 2021) (Ministria e Bujqësisë P., Analiza e tregut për sektorin e perimeve, 2021)

Duke qenë se ky sektor e merr këtë mbështetje, është e rëndësishme të analizohet komplet tregu i këtyre produkteve dhe zhvillimet e ndodhura në mënyrë të vazhdueshme që të shihet edhe efekti i politikave mbështetëse, por edhe të pasqyrohet nevoja e tanishme për mbështetjen e kulturave të caktuara dhe hallkave të caktuara të zingjirit të furnizimit, ku bën pjesë edhe sektori i përpunimit të pemëve dhe perimeve.

Ky projekt u implementua nga kompania e hulumtimeve UBO Consulting, të kontraktuar nga shoqata e Përpunimit të Pemëve dhe Perimeve të Kosovës dhe financuar nga Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, me qëllim të mbledhjes dhe analizimit së të dhënave për të ofruar një pasqyrë të përgjithshme mbi gjendjen aktuale të sektorit të përpunimit të pemëve dhe perimeve. Rezultatet e tij do të ofrojnë njohuri të vlefshme për vendimmarrje strategjike për të shfrytëzuar potencialin e plotë të këtij sektori, duke kontribuar në prosperitetin dhe qëndrueshmërinë ekonomike të Kosovës.

# Shoqata e Përpunuesëve të Pemëve dhe Perimeve – PePeKo

Shoqata e Përpunuesëve të Pemëve dhe Perimeve – PePeKo është krijuar si entitet jo-fitimprurës në vitin 2014 dhe ligjërisht është regjistruar si shoqatë në vitin 2015. Krijimi i PePeKo-s ka ardhur si rrjedhojë e nevojës së bizneseve vendore për anëtarësim në shoqata të cilat garantojnë dhe mbrojnë interesat e tyre. PePeKo është një organizatë që luan një rol të rëndësishëm në ekonominë e vendit dhe shërben si urë lidhëse për më shumë se 20,000 fermerë, që merren me kultivimin e pemëve dhe perimeve me konsumatorët brenda dhe jashtë vendit. Kjo shoqatë synon që me anë të implementimit të projekteve të ndryshme, do të fuqizojë dhe do të kontribuojë në zhvillimin e sektorit të përpunimit të pemëve dhe perimeve në Kosovë.

Objektivat kryesorë të kësaj shoqate janë:

- Mbrojtja e interesave të industrisë së përpunimit të pemëve dhe perimeve.
- Ngritja e kapaciteteve biznesore të përpunuesve vendor dhe ngritjen e kualitetit të produkteve të përpunuara vendore.
- Të ofrojë mbështetje në ngritje të kapaciteteve eksportuese.
- Të marrë pjesë në grupet punuese qeveritare në krijimin dhe vendosjen e legjislacioneve që ndërlidhen me sektorin e përpunimit të pemëve dhe perimeve.

Shoqata PePeKo që nga viti 2015 është plotësisht funksionale dhe tanimë ka rreth 30 anëtarë, katër prej të cilëve janë nismëtarë. PePeKo ka organizuar disa aktivitete si:

- Takime koordinuese me palët kryesore të interesuara nga sektori
- Aplikimin e përbashkët për organizimin e zinxhirit të furnizimit
- Organizimin e vizitave të kryqëzuara në kompani rajonale dhe të BE-së
- Organizimin e pjesëmarrjes në një sërë panairë për përfaqësimin ndërkombëtar të përpunuesve të pemëve dhe perimeve

Shoqata ka treguar potencialin dhe nevojën e saj në këtë sektor. Megjithatë, përvoja e kaluar dhe mosekzistenca e një shoqate e ka penguar zhvillimin e këtij sektori, deri kur bizneset lokale kanë identifikuar nevojën dhe rëndësinë e anëtarësimit në grup.

Me zbatimin e aktiviteteve të parapara në kuadër të këtij projekti, shoqata do të fuqizohet dhe do të jetë në gjendje të vazhdojë kontributin e saj në zhvillimin e sektorit të pemëve dhe perimeve në Kosovë.

# Metodologjia

Metoda e studimit ishte metoda e kërkimit induktiv, e cila mund të përshkruhet si një metodë kërkimi që fillon me vëzhgime ose të dhëna specifike dhe synon të zhvillohet më gjerë, në përfundime ose teori më të përgjithshme. Në kontekstin e kësaj qasjeje, procesi i kërkimit shpaloset në disa faza:

1. Vëzhgimi dhe matjet fillestare
2. Përzgjedhja e modeleve të kërkimit
3. Formulimi i objektivave
4. Analiza dhe interpretimi i të dhënave

Kjo metodë fokusohet në mbledhjen e të dhënave pa nocione të paracaktuara, duke lejuar që vëzhgimet dhe modelet të shfaqen natyrshëm (Creswell, 2017) .

Studimi u krye në 27 kompani të përpunimit të pemëve dhe perimeve nga të gjitha rajonet e Kosovës gjatë periudhës tetor - nëntor 2023.

Metodologjia e përdorur për këtë hulumtim bazohet në dy qasje kryesore të përdorura në studimet e mëparshme të tilla në sektorin e pemëve dhe perimeve të përpunuara: intervistat me kompanitë e këtij sektori dhe hulumtimet sekondare.

Të dhënat nga intervistat janë mbledhur nga takimet fizike me pronarët ose menaxherët e nivelit të lartë. Gjatë këtyre intervistave ata kanë plotësuar pyetësorin e krijuar me 40 pyetje për të mbuluar objektivat e projektit dhe kanë dhënë informacione tjera shtesë të cilat ka shërbyer si bazë për të përpunuar më tej rezultatet e studimit. Gjatë intervistave janë mbledhur informacione në lidhje me punësimin, shitjet, eksportin, si dhe të dhëna mbi mbledhjen e pemëve dhe perimeve, investimet, aktivitetet promovuese, konkurrencën, vështirësitë dhe sfidat e kompanive vendore.

Për të mbledhur të dhënat nga hulumtimet sekondare janë përdorur nga burime të besueshme të institucioneve publike që lidhen me sektorin e përpunimit të pemëve dhe perimeve, të tilla si MBPZhR, ASK, etj.

Rezultatet e studimit rrjedhin nga përgjigjet e kompanive të intervistuar dhe të dhëna dytësore, të cilat janë përdorur kryesisht për qëllime krahasuese. Shkalla e pjesëmarrjes së kompanive të zgjedhura në hulumtim ishte rreth 87%, duke treguar kështu një gatishmëri të lartë të bashkëpunimit midis akterëve të sektorit.

# Rezultatet

Të gjeturat dhe njohuritë e mbledhura nga pyetësi që trajtojnë aspekte të ndryshme të sektorit të përpunimit të pemëve dhe perimeve janë përmbledhur dhe më pas janë krahasuar përmes hulumtimit dytësor. Ato përfshijnë detaje rreth fuqisë punëtore, kapaciteteve grumbulluese dhe prodhuese, planet dhe investimet e bëra nga kompanitë, madje edhe mënyrës se si shesin produktet e tyre dhe strategjisë për fuqizimin e këtij sektori në të ardhmen.

## Fuqia punëtore dhe standardet SSU

Në sektorin e përpunimit të pemëve dhe perimeve, në vitet e fundit kanë qenë të punësuar rreth 10,000 punëtorë. Sipas Raportit të Gjelbërt 2022, numri i të punësuarve në aktivitetet bujqësore në vitin 2021 ishte 17,260 ku nga ky numër në sektorin e përpunimit të pemëve dhe perimeve ishin të angazhuar 9,219 të punësuar. (Ministria e Bujqësisë P., 2022) Nga rezultatet e marra në figurën 1 për 27 anëtarët e intervistuar, numri total i të punësuarve në to është 1,670, ku 67 përqind prej tyre janë gra ndërsa 33 përqind janë burra.



Figura 1 . Numri i të punësuarve sipas gjinisë



Vërehet se gratë dominojnë në numri e të punësuarve në vitin 2022, si orar të plotë (60%) ashtu edhe në punësimin sezonal (79%) në krahasim me të punësuarit burra (figura 2). Sipas ASK-së në përgjithësi numri i grave që kanë marrëdhënie pune është i ulët, ku nga popullsia e përgjithshme që janë të aftë për punë vetëm 2 nga 10 gra janë aktive në tregun e punës. Kjo ka indikuar që ky sektor të jetë atraktiv për gratë veçanërisht në punësimin sezonal sepse ju ofron fleksibilitet, mundësinë për të qëndruar aktive, dhe për të fituar të ardhura për familjen e tyre, duke qenë se kjo punë nuk kërkon kualifikim të personelit.

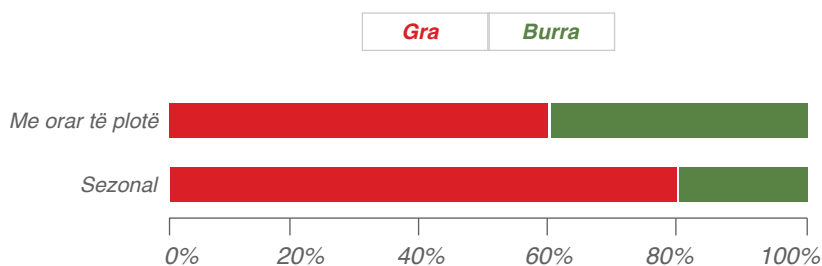


Figura 2 . Numri i të punësuarve sipas gjinisë dhe llojit

Në përgjithësi numri i të punësuarve është më i vogël në vitin 2022 në krahasim me vitin 2021 (figura 3). Numri i grave të punësuar është rritur për 75,5% dhe numri i minoriteteve të punësuar për 49,2% katërfishur nga viti 2021 në vitin 2022, kur 66% e tyre kanë pasur punësim sezonal.

Një prej shkaktarëve kryesorë për uljen e numrit të punëtorëve mund të jenë emigrimi. Numri i emigrantëve kosovarë gjatë vitit 2021, i vlerësuar nga ASK ishte gjithsej 42,728 persona apo 2.4% e popullsisë rezidente. (ASK, Vlerësimi i popullsisë së Kosovës, 2021) Gjatë intervistave anëtarët kanë deklaruar se ky trend i emigrimit përkon me rezultatet e ASK-së për vitin 2021 dhe ka qenë edhe më i lartë në vitin 2022. Sipas tyre trendi do të jetë në rritje në vitet në vazhdim dhe ky fakt është shqetësues sepse reflekton në vështirësinë e punës së tyre dhe paraqet një faktor pengues në shfrytëzimin e kapaciteteve dhe zhvillimin e biznesit të tyre.

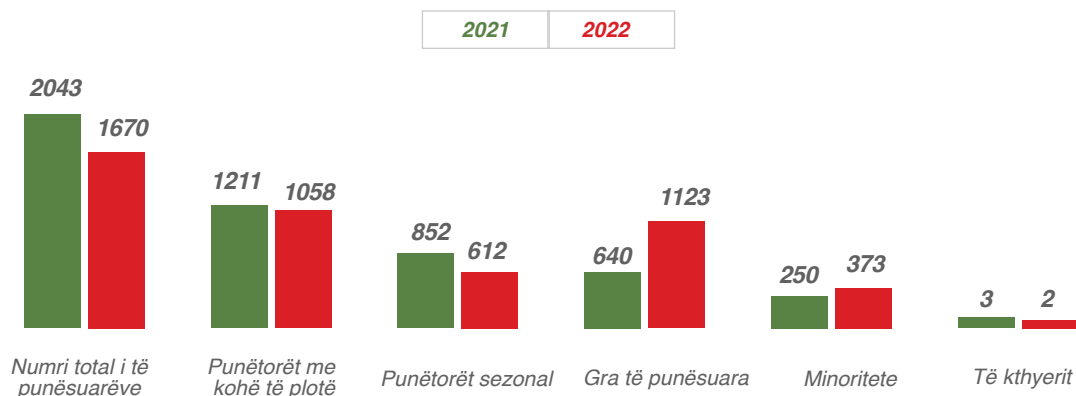


Figura 3 . Krahasimi i të punësuarve në vitin 2021 dhe 2022

Sa i përketë çertifikimit me standarde ndërkombëtare, rreth 63% e anëtarëve të intervistuar kanë të paktën një çertifikim ndërsa 37% e tyre nuk kanë ndonjë çertifikim (figura 4).

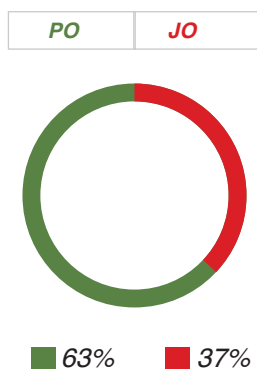


Figura 4. Çertifikimi me standarde ndërkombëtare

Shumica e anëtarëve (82%) janë të çertifikuar me standardin ISO 22.000, rreth 65 përqind e tyre janë të çertifikuar me HACCP dhe 47 përqind e tyre janë të çertifikuar me ISO 9001. Po ashtu, 29 përqind e tyre janë të çertifikuar me standarde tjera si: HALLALL dhe ISO 14001 (figura 5).

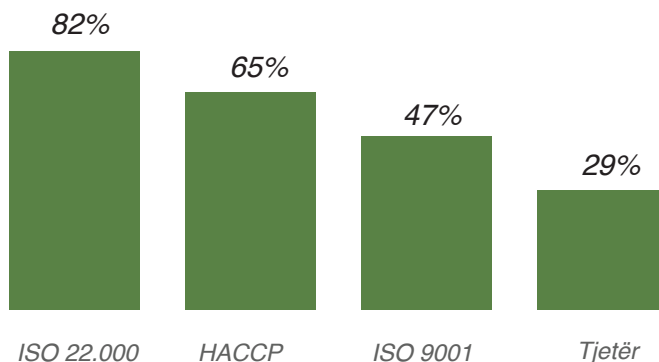


Figura 5 . Llojet e çertifikimeve të standardeve ndërkombëtare

## Kapacitetet përpunuese

Kapacitetet përpunuese ndikojnë drejtpërdrejt në efikasitetin dhe prodhimin e produkteve. Kuptimi i këtyre kapaciteteve ndihmon në optimizimin e proceseve të prodhimit, reduktimin e pengesave dhe përmbushjen efektive të kërkesës së tregut.

Kapaciteti total përpunues i anëtarëve të intervistuar për vitin 2022 është gjithsej 51,221 ton. Ky kapacitet është shumë më i lartë se ai i regjistruar për vitin 2021 (45,770 ton). Mirëpo sipas rezultateve, duke ju referuar figurës 6, vetëm 44.5% e këtij kapaciteti shfrytëzohet, pra përafërsisht 22,805 ton.

Gjatë intervistave me anëtarët e këtij sektori janë evidentuar disa faktorë pengues për shfrytëzimin e kapaciteteve si: probleme me shitjen e mallrave në supermarkete, mungesa e fuqisë punëtore në veçanti asaj profesionale që kanë njohuri teknike dhe mungesa e theksuar e lëndës së parë. Problemi me shitjen e mallrave në supermarkete është shumë evident për shkak se nuk respektohen afatet e pagesës dhe janë jofavorizuese për bizneset, nuk respektohen kushtet e marrëveshjes, si dhe konkurrenca me produktet jovendore është shumë e ashpër në këto supermarkete. Kjo i shtyrë që këto biznese të fokusohen në lidhjen e kontratave me tregtarë me pakicë dhe shumicë si dhe të gjejnë tregje të reja në eksport.

Problemi me fuqinë punëtore siç u raportua edhe më sipër ka qenë shumë evident gjatë vitit 2022 dhe sipas të anketuarëve trendi do të jetë në rritje në vitet në vazhdim duke paraqitur një nga sfidat më të mëdha për bizneset e këtij sektori. Kurse sa i përketë lëndës së parë, kjo derivon nga problemi i emigrimit të fuqisë punëtore ku hyjnë edhe kultivuesit e kulturave të këtij sektori. Siç vërehet edhe në rezultatet e mëposhtme përpunuesit e këtij sektori kanë filluar të gjejnë tregje të reja për furnizim me lëndë të parë.

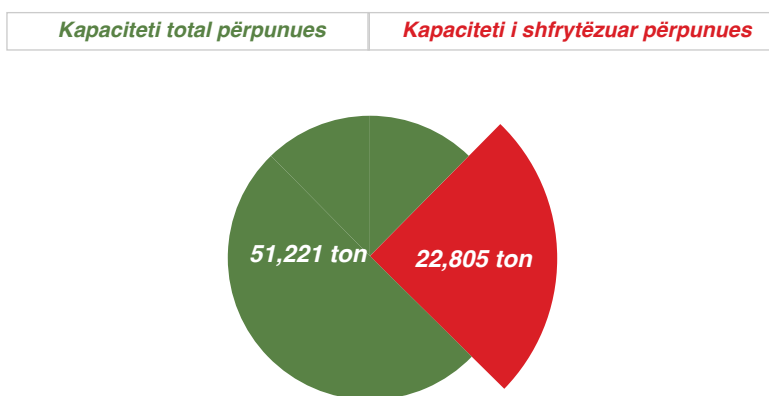


Figura 6. Kapaciteti total dhe i shfrytëzuar përpunues

Kapacitetet totale të instaluar në objekte me temperaturë dhome zënë një sipërfaqe prej 37,570 m<sup>2</sup>. Kurse kapacitetet e instaluar në objekte deri në temperaturë -20°C që njihen si depo për ngrirje janë me një vëllim prej 10,331.5m<sup>3</sup>.

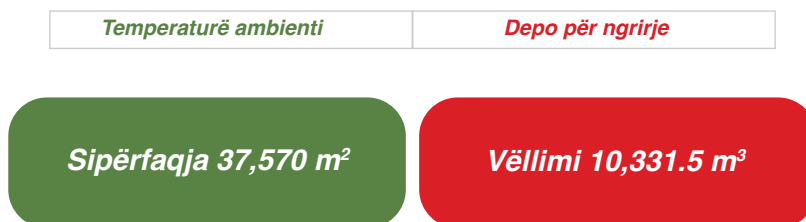


Figura 7. Kapacitetet përpunuese sipas temperaturës së objekteve

## Kapacitetet grumbulluese dhe prodhuese

Kapacitetet grumbulluese dhe prodhuese përcaktojnë sasinë dhe cilësinë e produkteve të prodhuara nga kompanitë e këtij sektori. Analizimi i këtyre aspekteve ndihmon në identifikimin e çështjeve të mundshme të zinxhirit të furnizimit, sigurimin e një rrjedhe të qëndrueshme të materialeve dhe ruajtjen e niveleve të prodhimit.

Kompanitë e këtij sektori bëjnë grumbullimin e perimeve, pemëve ose të dyjave njëkohësisht, varësisht nga veprimtaria e kompanisë.

Sipas rezultateve nga figura 8 rreth 78 përqind e anëtarëve të intervistuar bëjnë grumbullimin e perimeve.

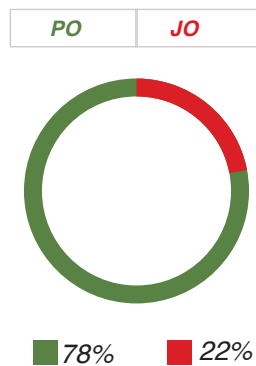


Figura 8. A e bëni grumbullimin e perimeve?

Sa i përketë kulturave të perimeve që janë grumbulluar së shumti në vitin 2022, në bazë të sasisë të dhënë në ton që ata kanë grumbulluar (figura 9), kultura me sasinë më të madhe është speci me një sasi prej 6,314 ton, pasuar nga domatja me 1,330 ton dhe tangujt me 1,273 ton. Në grupin e kulturave tjera hyjnë të gjitha kulturat që janë grumbulluar në sasi më të vogël se 50 ton e aty përfshihet gruri, rrepa, patatja, ullinjt, misri, etj.

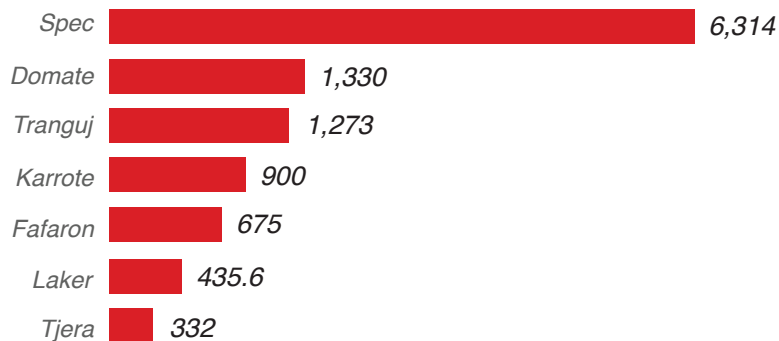


Figura 9. Sasia e kulturave të perimeve që kanë grumbulluar

Kur i krahasojmë kulturat e perimeve sipas sasisë së grumbulluar për vitet 2021 dhe 2022 (figura 10) mund të vërejmë se sasia e grumbulluar e specit, domates, trangujve dhe karrotës është më e lartë në vitin 2022 ndërsa sasia e grumbulluar e lakrës është më e vogël në krahasim me vitin 2021.

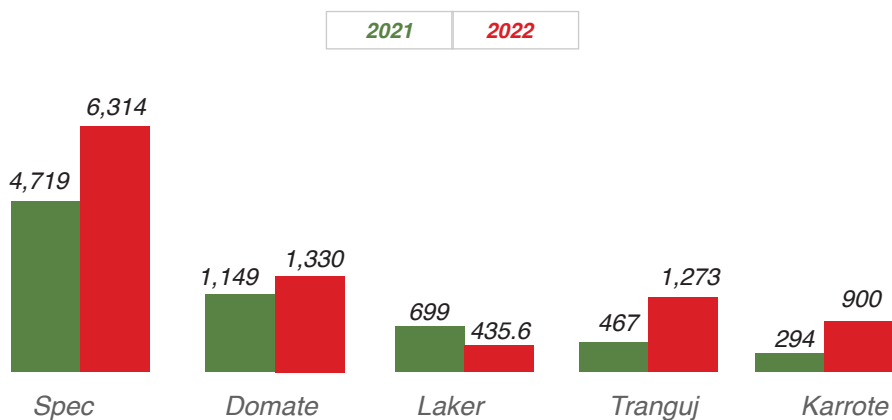


Figura 10. Sasia e kulturave të perimeve që kanë grumbulluar në vitin 2021 dhe 2022

Në anën tjetër, një numër më i vogël i anëtarëve të intervistuar bëjnë grumbullimin e pemëve (56% prej tyre) (figura 11).

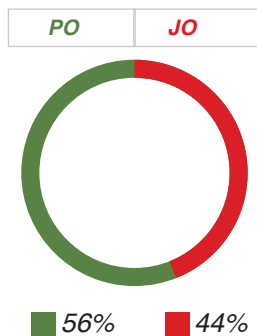


Figura 11. A e bëni grumbullimin e pemëve?

Kumbulla është kultura me sasinë më të madhe të grumbulluar në vitin 2022, gjithësj 3,283.1ton, pasuar nga molla me 2,039 ton dhe më pas me një sasi dukshëm më të vogël është vishnja me vetëm 375 ton (figura 12). Në grupin e pemëve tjera përfshihen të gjitha kulturat e pemëve që janë grumbulluar në sasi totale më të vogël se 10 ton e këtu bëjnë pjesë fiqi, dardha , aronia, limoni dhe mandarina.

Në përgjithësi sasia totale e grumbulluar e shprehur në ton e perimeve është dukshëm më e madhe sesa sasia e grumbulluar e pemëve në vitin 2022. Kjo indikohet nga numri më i vogël i anëtarëve që merren me grumbullimin e pemëve.

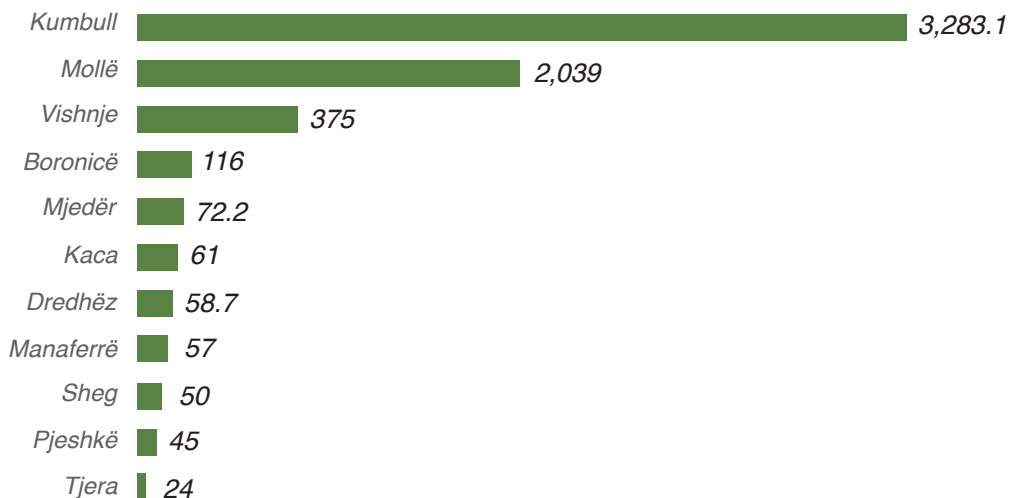


Figura 12 . Sasia e kulturave të pemëve që kanë grumbulluar

Nëse krahasojmë kulturat e pemëve sipas sasisë së grumbulluar për vitet 2021 dhe 2022 (figura 13) mund të vërejmë se sasia e grumbulluar kumbullave dhe vishnjeve është më e madhe në vitin 2022, por e njëjta gjë nuk vlen për molla, ku sasia më e madhe e grumbulluar e tyre ishte në vitin 2021.

Sasia e pemëve të imëta ku hyjnë boronica, mjedra, kaça, dredhza, manaferra dhe aronia ka qenë më e ulët në vitin 2022.

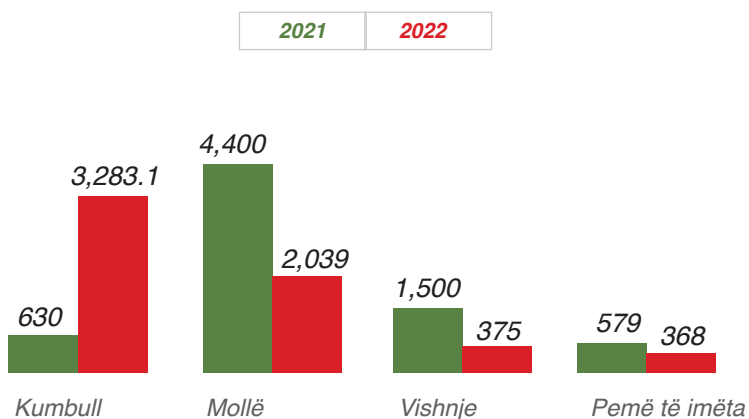


Figura 13 . Sasia e kulturave të pemëve që kanë grumbulluar në vitin 2021 dhe 2022

## Kontratat me furnizues për lëndën e parë dhe shitje të prodhimit

Lënda e parë dhe furnizimi i saj janë pjesa thelbësore e punës së këtij sektori, duke ndikuar drejtpërdrejtë në stabilitetin e zinxhirit të furnizimit dhe përmbushjes së kërkesave të vazhdueshme për produkte.



Furnizimi nga prodhuesit vendor rrit kontrollin e cilësisë, redukton koston dhe kohën e transportit dhe gjithashtu ndihmon në zhvillimin dhe rritjen ekonomike të vendit. Kapacitetet e prodhuesve vendor nuk po arrijnë të plotësojnë nevojat e këtij sektori. Sipas (ASK, Anketa e Ekonomive Bujqësore, 2021) , në vitin 2021 sipërfaqja e mbjellë me perime në Kosovë ishte 19,399 ha kur gjithsej janë prodhuar 282,734 ton me perime. Ndërsa me pemë si sipërfaqja ashtu edhe sasia e prodhuar ishte më e ulët, një sipërfaqe prej 10,382 ha dhe prodhime prej 67,533 ton me pemë. Kështu që për të plotësuar kërkesat e këtij sektori, anëtarët e intervistuar kanë deklaruar se një pjesë të furnizimit duhet ta bëjnë edhe përmes importit.

Shumica e anëtarëve të intervistuar (82%) furnizimin me lëndën e parë e kanë nga furnitorët vendor ndërsa pjesa tjetër e tyre (18%) e kanë nga importi (figura 14).

Gjatë intervistave ata kanë potencuar se për shkak të uljes së rendimentit, fuqisë punëtore dhe kushteve jo të favorshme atmosferike përpunuesit janë detyruar që një pjesë të lëndës së parë ta marrin prej Maqedonisë Veriore, kryesisht kulturën e specit dhe fafaronit.

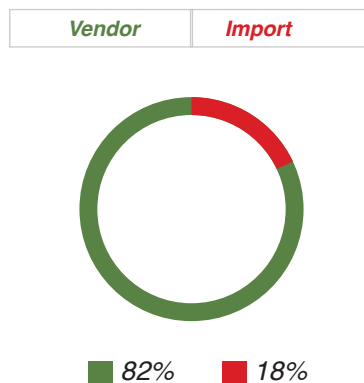


Figura 14. Furnizimi me lëndë të parë sipas % së furnizimit

Furnizimi me lëndë të parë nga importi është rritur në vitin 2022 nga viti 2021, prej 7 përqind në 18 përqind (figura 15).

	2021	2022
Vendor	93%	82%
Importi	7%	18%

Figura 15. Furnizimi me lëndë të parë sipas % së furnizimit për vitin 2021 dhe 2022

Numri i përgjithshëm i kontratave që këta anëtarë kanë me furnizues është 2,356, shumica prej të cilëve janë fermerë pa kontrata dhe me kontrata, ndërsa një pjesë më e vogël janë kontrata me QG dhe furnizues nga importi. Në vijim në figurën 16 është paraqitur ndarja e numrit të kontratave me furnizues sipas llojit të tyre.

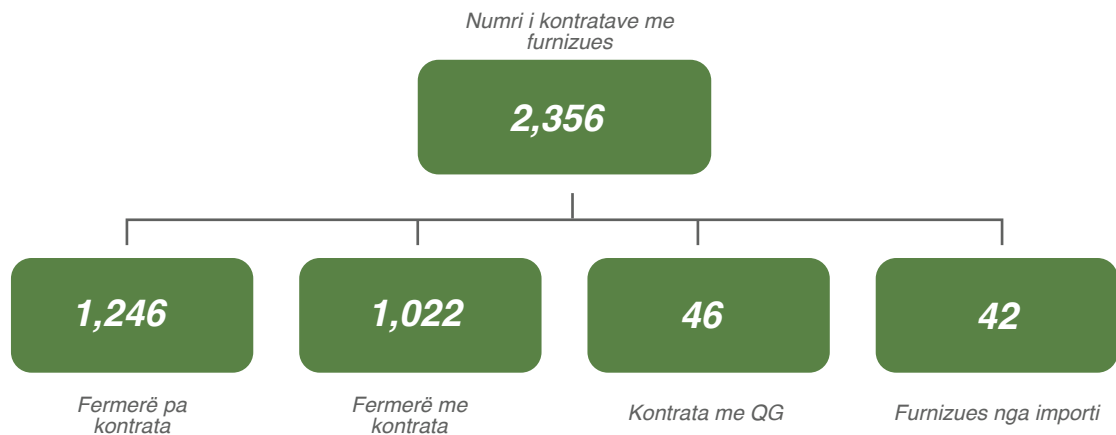


Figura 16. Numri i kontratave me furnizues sipas llojit të tyre

Numri i kontratave me furnizues është rritur në 2022 nga viti 2021 ku ishin 1,701 kontrata të tilla gjithsej (figura 17).

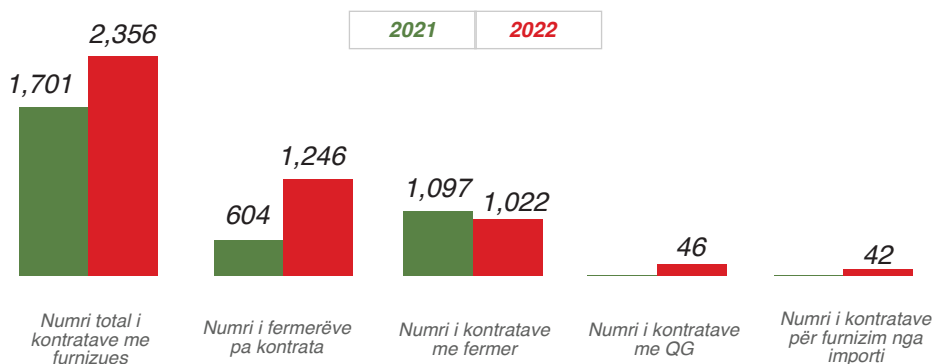


Figura 17. Numri i kontratave me furnizues për vitet 2021 dhe 2022

Një tjetër aspekt i rëndësishëm është lidhja e marrëveshjeve afatgjata me shitës në tregun vendor. Ato ndihmojnë në strategjinë e çmimeve dhe sigurimin e ofertës për produktet e prodhuara. Në vitin 2022 numri i përgjithshëm i kontratave që këta anëtarë kanë në tregun vendor është 9,522. Rreth 70 përqind e tyre janë tregtarë me pakicë, pjesa tjetër janë tregtarë me shumicë dhe rrjete të supermarketeve, ndërsa një numër i vogël i tyre janë distributorë. Në vijim në figurën 18 është paraqitur ndarja e numrit të kontratave në tregun vendor sipas llojit të tyre.

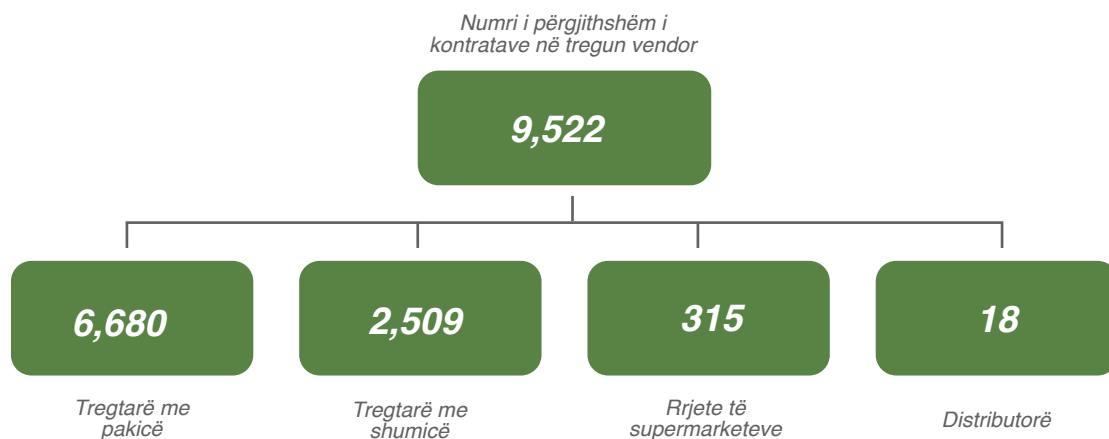


Figura 18. Numri i kontratave në tregun vendor sipas llojit të tyre

Numri i kontratave në tregun vendor ishte më i vogël në vitin 2021, me 1,213 të kontraktuar. Në figurën 19 për vitin 2022 vërejmë një rritje të madhe veçanarisht të numrit të kontratave me tregtarë me pakicë dhe atyre me shumicë. Sipas anëtarëve të intervistuar, ata pas pandemisë me Covid-19 kanë filluar shitjen ta bëjnë me kontrata, për shkak që mos të ju paraqiten të njëjtat probleme që kanë pasur në lidhje me pagesat gjatë asaj periudhe. Pra ata tani nuk marrin distributor, ku edhe vërehet se është ulur numri i tyre në vitin 2022 dhe fokusin e kanë në rritjen e bashkpunimit me tregtar me pakicë dhe shumicë.

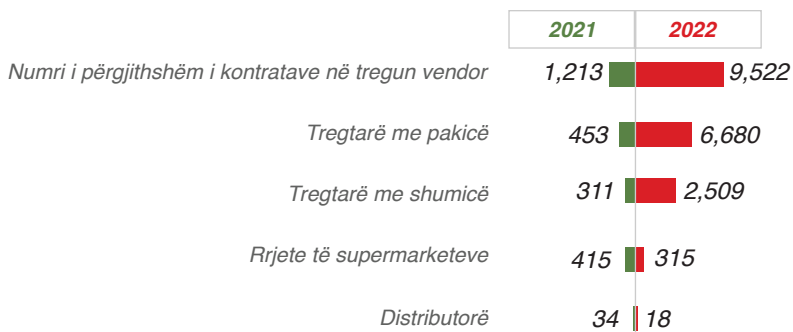


Figura 19. Krahasimi i numrit të kontratave në tregun vendor për vitet 2021 dhe 2022

Zgjerimi i këtyre bizneseve përmes eksportit përfshinë një strategji të qëndrueshme të zhvillimit të këtij sektori. Një numër i konsiderueshëm i anëtarëve të intervistuar (67%) kanë deklaruar se i eksportojnë produktet e tyre jashtë vendit (figura 20). Numri i përgjithshëm i kontratave që të gjithë anëtarët kanë gjithsej me tregun e jashtëm është 137.

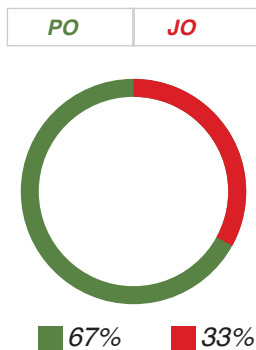


Figura 20. A i eksportoni produktet jashtë vendit?

Gjermania është vendi ku anëtarët eksportojnë më së shumti (në 72% të rasteve), pasuar nga Zvicrra në 61 përqind të rasteve, dhe Austria e Shqipëria në 39 përqind të rasteve secila. Në grupin e vendeve tjera përfshihen Danimarka, Finlanda, Holanda, Hungaria, etj (figura 21).

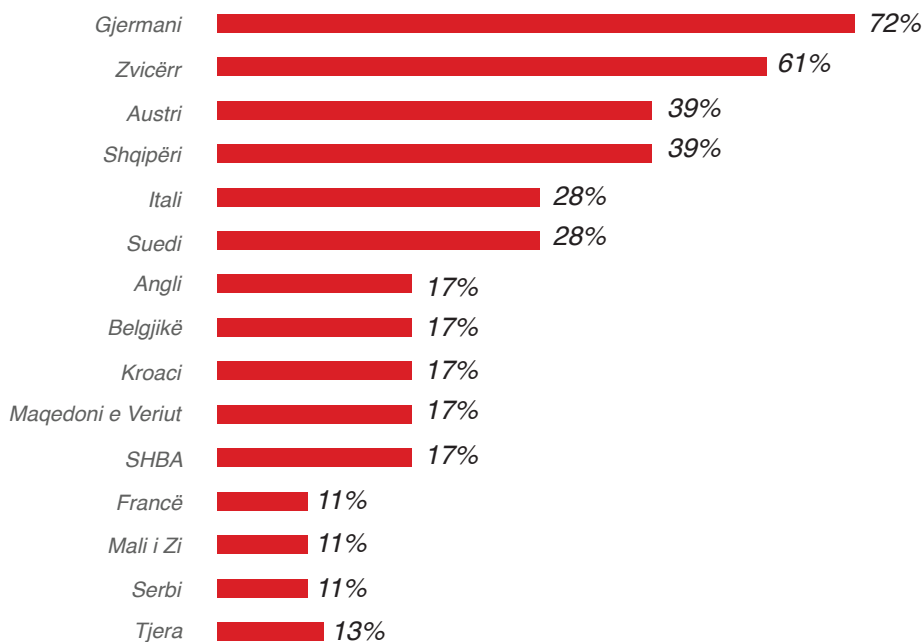


Figura 21. Në cilat vende eksportoni?

Nëse analizojmë këto rezultate sipas mesatares së përqindjes së eksportit që ato mbulojnë për tri vendet e para ku ata eksportojnë më së shumti (figura 22), në Gjermani eksportojnë mesatarisht 31 përqind të eksportit, në Zvicërr 25 përqind dhe në Austri 18 përqind.



Figura 22. Top 10 shtetet sipas mesatares së përqindjes së eksportit

Rritja e eksportit në këtë sektor dhe rritja e numrit të kontratave me shitës kanë reflektuar në shitjet totale të realizuara nga kompanitë e këtij sektori. Në përgjithësi shitjet janë rritur për 26 përqind nga viti 2021 ku ata kishin realizuar shitje afro 35 milion euro në afro 44 milion euro në vitin 2022.

Nga rezultatet e marra në figurën 23, shitjet përmes eksportit janë rritur për afër 70 përqind në vitin 2022, ku vlera e tyre është rreth 18 milion euro. Ngjajshëm ka pasur rritje edhe në shitjet vendore, edhe pse në shkallë më të vogël (rreth 6%), ku janë realizuar shitje rreth 25 milion euro në vitin 2022. Kjo për arsye se fokusi i bizneseve të këtij sektori ka qenë depërtimi në tregjet e reja përmes eksportit, si mundësi për shitje në sasi më të mëdha dhe me çmime më të favorshme në krahasim me tregun vendor.

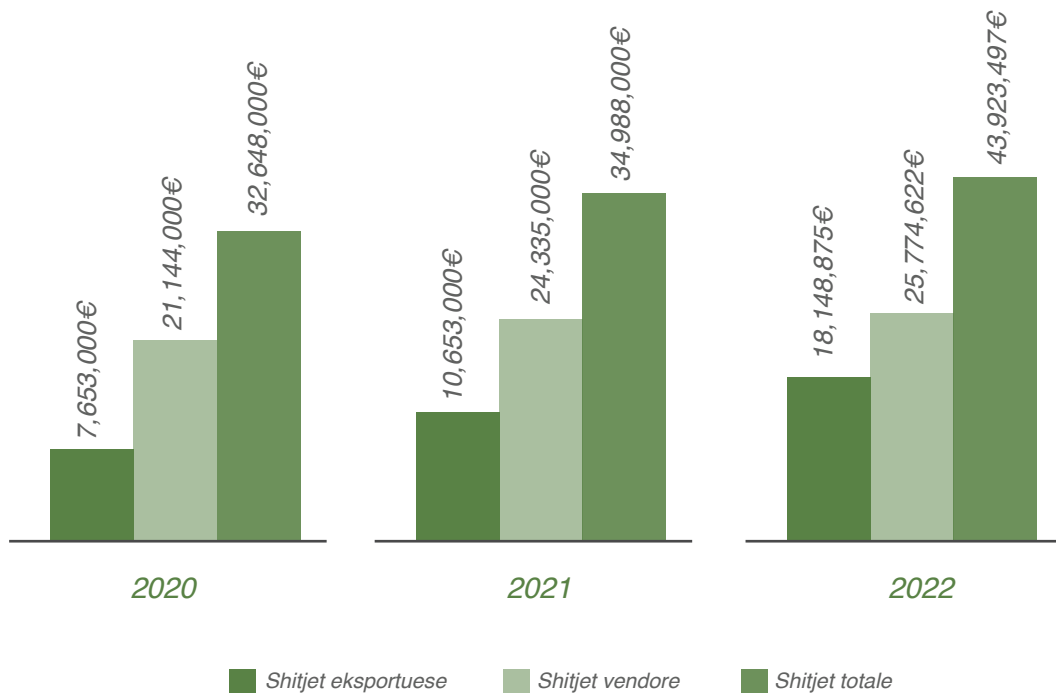


Figura 23. Shitjet vendore dhe eksporti për 2020, 2021 dhe 2022

Bazuar edhe në intervistat e zhvilluara, trendi i eksportit është në rritje dhe anëtarët e bizneseve të mesme dhe të mëdha kanë pritshmëri që të rrisin eksportin e tanishëm që e zhvillojnë në sasi dhe vlerë më të madhe duke depërtuar në tregje të reja kurse bizneset e vogla kanë deklaruar se kanë synim të depërtojnë në eksport por ju duhen rritje të kapaciteteve të brendshme si teknike ashtu edhe infrastrukurore dhe logjistike. Të gjithë anëtarët e intervistuar kanë deklaruar se presin rritje të eksportit në vlerë dhe sasi gjatë tre viteve të ardhshme. Këtë rritje ata planifikojnë ta bëjnë përmes rritjes së sasisë së prodhimitarisë (në 96% të rasteve), përmes promovimit të prodhimeve të tyre në panairët ndërkombëtare (81% të rasteve) dhe depërtimit në tregje të reja (78 përqind të rasteve), duke ju referuar rezultateve nga figura 24.

Vetëm 7 përqind e tyre planifikojnë të rrisin vlerën e produkteve të tyre, të prodhimit si produkt final.



Figura 24. Ju lutem jepni informata shtesë se si planifikoni te arrini këto rritje?

Pjesa më e madhe e anëtarëve të intervistuar kanë thënë se kanë nevojë të rrisin numrin e kultivuesve (kontraktuesve) për kulturat që ata grumbullojnë., duke ju referuar rezultateve nga figura 25.

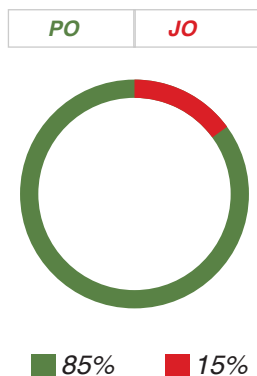


Figura 25. A keni nevojë për rritjen e numrit të kultivuesve (kontraktuesve) për këto lloje të bimëve

Prej kulturave që ata kanë nevojë të i zgjerojnë sipas sasisë, kulturat me sasinë më të madhe janë speci me 6,290 ton, domatja me 3,270 ton dhe trangujt me 1,250 ton (figura 26).

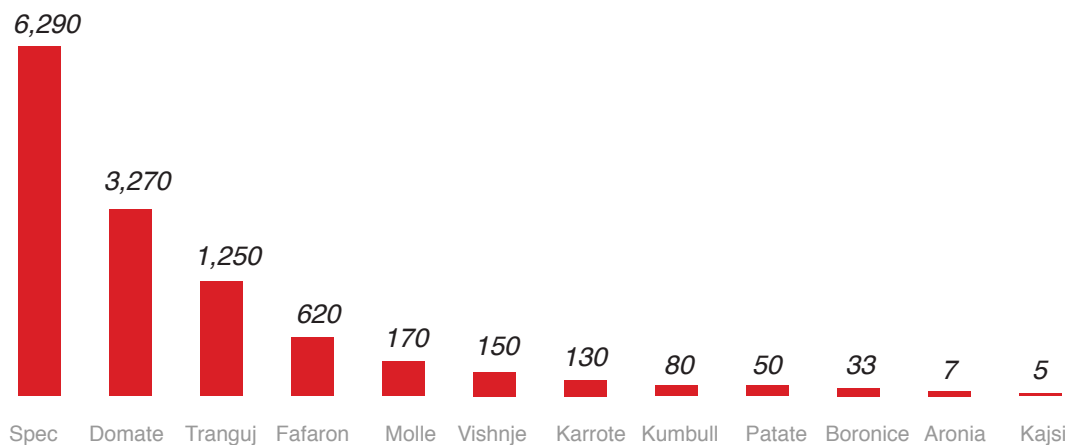


Figura 26. Kulturat që janë të nevojshme të zgjerohen



## Kualifikimi i fuqisë punëtore

Kualifikimet e fuqisë punëtore ndikojnë në efikasitetin, sigurinë dhe cilësinë e rrjedhës së punës. Kualifikimi i duhur i fuqisë punëtore mund të përmirësojë produktivitetin e përgjithshëm dhe cilësinë e produkteve të këtij sektori. Mirëpo shumica e anëtarëve të intervistuar (67% e tyre) kanë deklaruar se kanë probleme në lidhje me gjetjen e punëtorëve të kualifikuar për këtë sektor (figura 27).

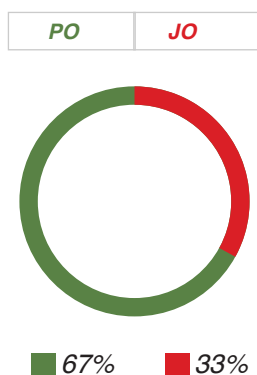
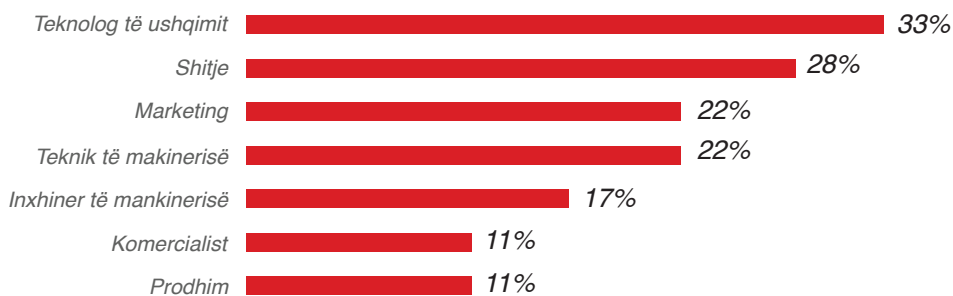


Figura 27. A keni ndonjë problem me gjetjen e punëtorëve të kualifikuar?

Teknolog i ushqimit është profili që ata hasin më së shumti vështirësi në gjetjen e punëtorëve të kualifikuar, i zgjedhur në 33 përqind të rasteve. Më pas janë profilet në shitje në 28% të rasteve, në marketing dhe teknik të makinerisë, në 22% të rasteve për të dyja (figura 28).



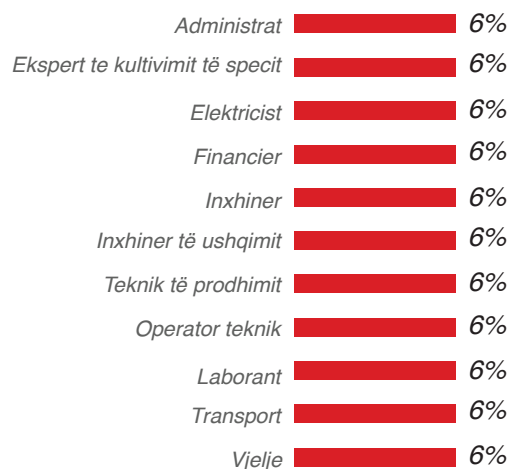


Figura 28. Për cilat profile keni vështirësi për gjetjen e punëtorëve të kualifikuar?

Sa i përketë nivelit të përgaditjes profesionale të fuqisë punëtore aktual që ata kanë, rreth 67 përqind prej tyre kanë thënë se ata fuqia punëtore e tyre kanë nevojë për përmirësime në këtë aspekt, ndërsa pjesa tjetër (33%) kanë deklaruar se niveli që kanë fuqia punëtore e tyre është i mjaftueshëm (figura 29).

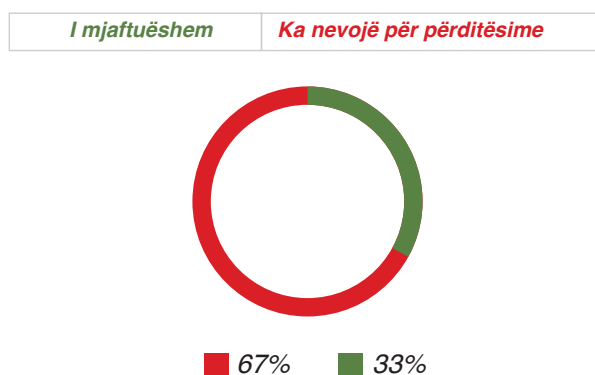


Figura 29. A është niveli përgaditjes profesionale të fuqisë punëtore i mjaftueshëm për të kryer punët e tyre?

Por nuk janë duke u aplikuar investime të duhura nga të gjithë anëtarët për të arritur këto përmirësime në stafin e tyre. Më shumë se gjysma prej tyre (63%) investojnë në burimet njerëzore, ndërsa pjesa tjetër (37%) nuk kanë bërë investime të tilla, duke ju referuar rezultateve nga figura 30.

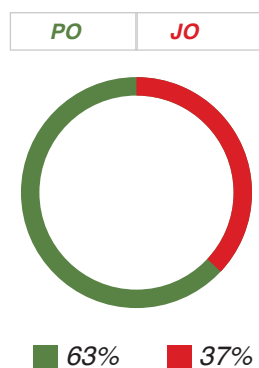


Figura 30. A investoni në burimet njerëzore?

Investimet në zhvillimin profesional të stafit udhëheqës ndikojnë drejtpërdrejtë në performancën dhe orientimin afatgjatë të kompanisë. Rreth 41 përqind e anëtarëve të intervistuar ofrojnë edukim dhe trajnime të specializuara për stafin udhëheqës, 41 përqind të tjerë nuk ofrojnë ndonjë edukim apo trajnim të tillë dhe 18 përqind i ofrojnë ato vetëm sipas nevojës (figura 31).

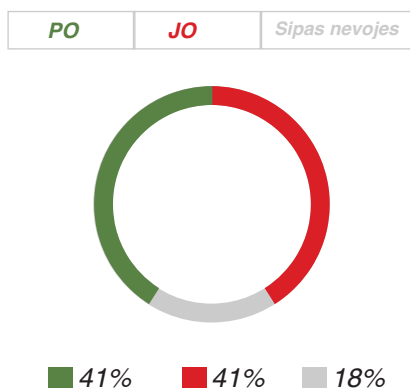


Figura 31. A ofroni ndonjë edukim apo trajnim të specializuar të stafit udhëheqës?

Në anën tjetër, për pjesën tjetër të punëtorve një numër më i vogël i anëtarëve kanë deklaruar se ofrojnë edukim apo trajnime të specializuara, vetëm 26 përqind e tyre. Rreth 44 përqind e tyre kanë thënë se nuk ofrojnë edukim apo trajnime të tilla ndërsa 30 përqind e tyre kanë thënë se i ofrojnë vetëm sipas nevojës (figura 32).

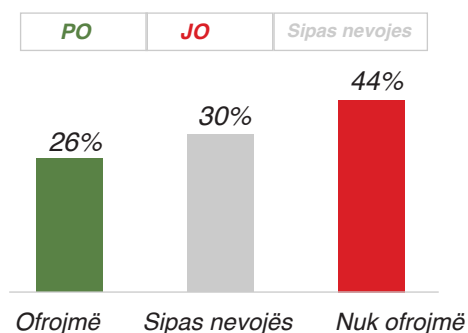


Figura 32. Po për pjesën tjetër të punëtorëve?

Trajnimet për të cilat kanë nevojë më së shumti fuqia punëtore janë mbi procesin e punës (33 përqind të rasteve), në lidhje me shitjen (30 përqind të rasteve), rreth higjienës (15 përqind të rasteve) dhe përdorim të pajisjeve (15 përqind të rasteve).

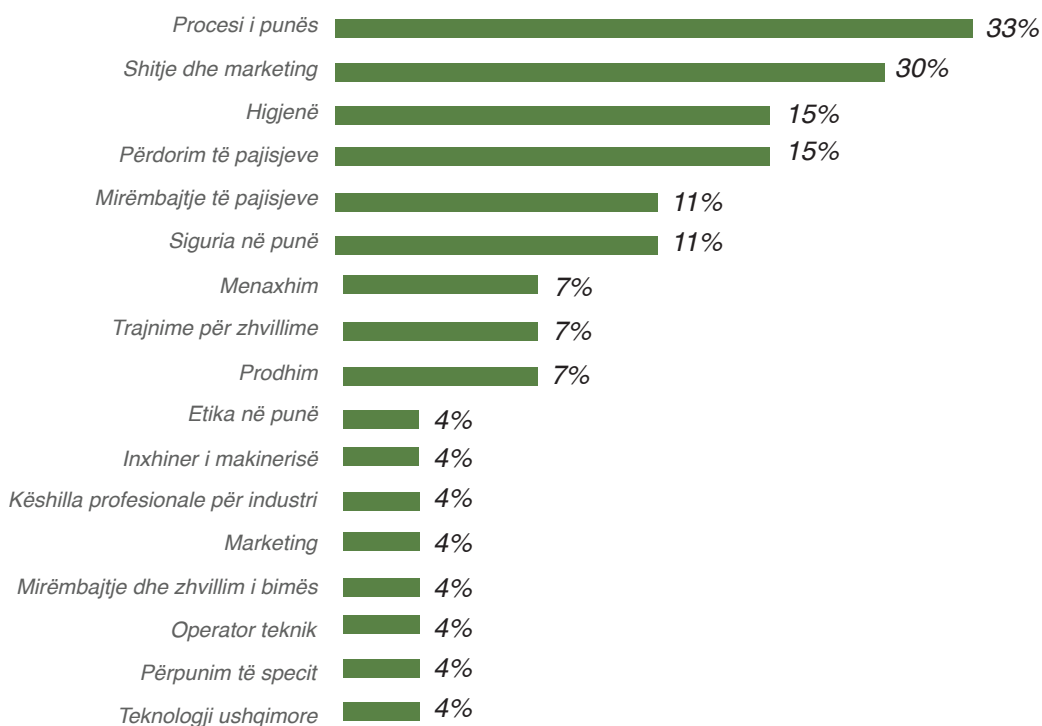


Figura 33. Për çfarë trajnime kanë nevojë punëtorët?

## Investimet dhe planifikimet

Investimet dhe planifikimi janë fusha kritike për qëndrueshmërinë dhe rritjen e sektorit në përgjithësi. Ato sigurojnë zhvillime teknologjike, përmirësime të infrastrukturës dhe përshtatje ndaj ndryshimeve të tregut. Nga figura 34 vlera e përafërt e investimeve në përgjithësi e të gjithë anëtarëve të intervistuar është 35,594,000 €. Për vitin 2022 kjo vlerë ishte 7,469,000 €, për 1.2% më e ulët sesa në vitin 2021.

Investimet e planifikuara për dy vitet e ardhshme 2023-2024 janë 19,380,000 €, rreth shtatëfish më të larta sesa planifikimet për vitet 2022-2023. Pra vlera e investimeve në vitet 2021 dhe 2022 ka qenë pothuajse e njëjtë por vlera e planifikimeve është rritur, dhe për këtë ka ndikuar stabilizimi që tashmë ka arritur ky sektor pas pandemisë

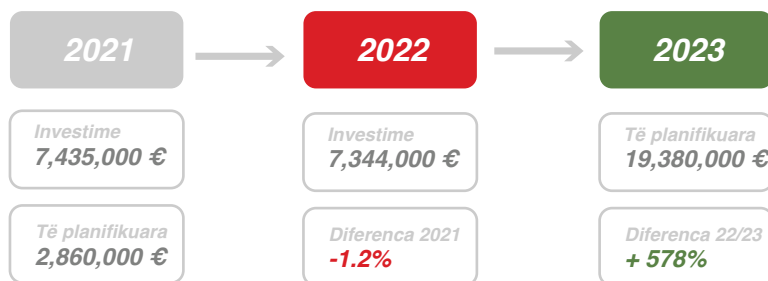


Figura 34. Investimet dhe planifikimet për 2021, 2022 dhe 2023

Pjesa më e madhe e investimeve në vitin 2022, sipas rezultateve nga figura 35, është bërë në makineri me rreth 3.839,000 €, objekte afariste (ku përfshihen depo, hapësira përpunuese) me afro 2.014.000 € dhe hapësira për ftohje dhe ngrirje me 1,265,000 €. Në grupin e investimeve të tjera me kosto rreth 1 milion € janë bërë për certifikime të standardeve të cilësisë, panele solare dhe konsulenca të marketingut.

Në krahasim me vitin 2021, kostot e investimeve në makineri dhe kualifikim të personelit kanë qenë më të ulëta në vitin 2022, ndërsa në objekte afariste dhe hapësira për ftohje dhe ngrirje janë më të larta.

Për dy vitet e ardhshme janë planifikuar më së shumti investime në makineri ku investimet e planifikuara janë me kosto totale 13,952,000 €, kosto kjo pothuajse katërfish më e madhe sesa ajo e vitit 2022, pastaj në objekte afariste 3,568,000 € dhe hapësira për ftohje dhe ngrirje 1,265,000 €. Në grupin e investimeve të tjera të planifikuara bëjnë pjesë panelet solare, investimet në infrastrukturë dhe konsulencë.

Vlen të theksohet se vlera më e ulët e investimeve ngjajshëm sikur në vitin 2021, edhe në vitin 2022 mbetet për kualifikim të personelit, me një shumë totale prej vetëm 15,000 €. Edhe planifikimet për dy vitet e ardhshme në këtë pjesë mbesin më të ulëtat në krahasim me sektorët e tjerë, ku më pak se 1 përqind e investimeve të planifikuara janë të ndara për të.

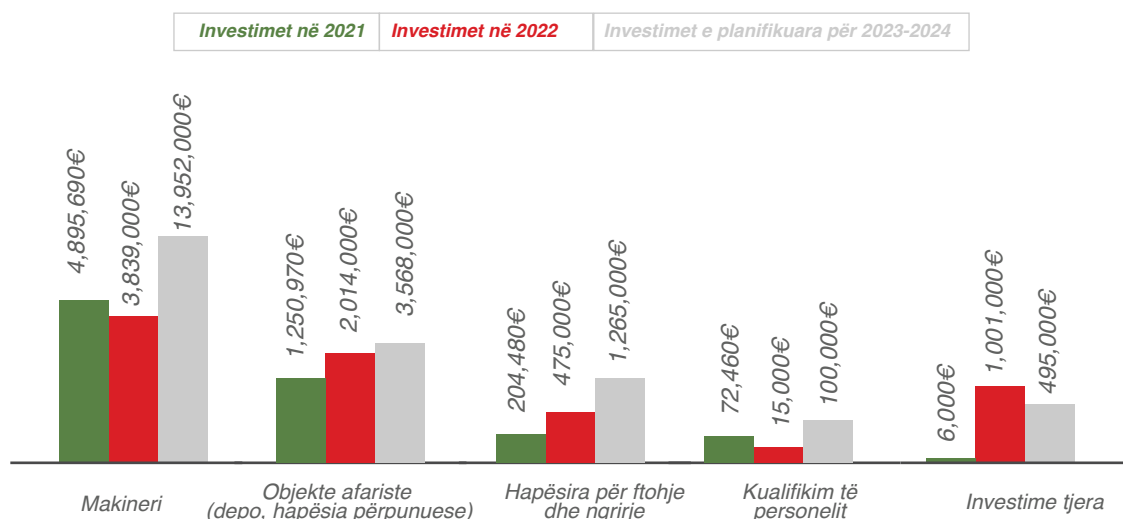


Figura 35. Krahasimi i investimeve të vitit 2022 me investimet e planifikuara për vitet 2023-2024

## Format e shitjes së produkteve

Aspekt i rëndësishëm për analizim është edhe forma e shitjes së produkteve. Kjo ndihmon në përshtatjen e strategjive të shpërndarjes, arritjen e tregjeve të synuara në mënyrë efektive dhe optimizimin e shitjeve për linja të ndryshme produktesh.

Në këtë sektor produktet më së shumti shiten si produkte finale, rreth 89 përqind e tyre e cila parashikohet të rritet në 92 përqind në të ardhmen. Rreth 11 përqind e tyre shiten si lëndë e parë e cila parashikohet të ulet në 5 përqind (figura 36). Mesatarja e lëndës së parë të prodhuar nga vetë kompanitë është 121 ton.

Ndërsa aktualisht nuk ka shitje të produkteve nga anëtarët e intervistuar si produkte gjysmë të përpunuara por kjo formë parashikohet të përfshij rreth 3 përqind të shitjeve në të ardhmen.

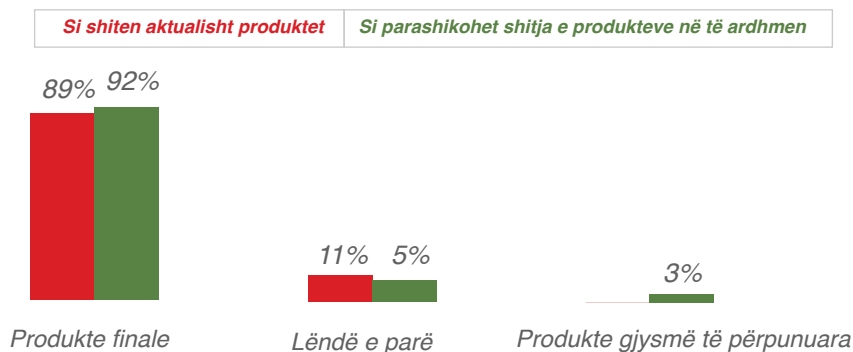


Figura 36. Forma aktuale e shitjes së produkteve dhe forma e parashikuar për të ardhmen

Gjatë analizës së formave të shitjes së anëtarëve të këtij sektori, zbuluam një ndarje të qartë në praktikën e shitjes së produkteve përmes private label, pra shitjen e produkteve të tyre përmes një kompanie tjetër dhe brendimit të tyre. Më shumë se gjysma e anëtarëve të investuar (52%) nuk e praktikojnë shitjen e produkteve përmes private label ndërsa 48 përqind e tyre e praktikojnë këtë formë të shitjes (figura 37). Ky kontrast në preferencat e përdorimit të private label shfaq një divergjencë të qartë në strategjitë e tregtisë midis anëtarëve të këtij sektori.

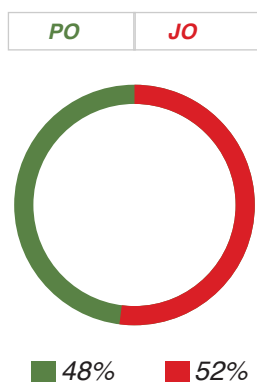


Figura 37. A e praktikoni shitjen e produkteve tuaja përmes private label?

Por në të ardhmen shihen ndryshime sa i përketë këtij koncepti dhe përdorimit të tij. Një numër i konsiderueshëm i tyre, rreth 63 përqind, janë të interesuar të punojnë në këtë formë në të ardhmen. Ndërsa 37 përqind e tyre nuk kanë shprehur interesim për të praktikuar këtë formë të shitjes në të ardhmen (figura 38).

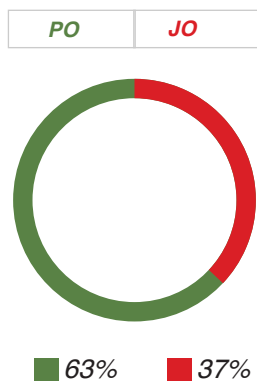


Figura 38. A do të kishit interes të punonit në të ardhmen?



Një formë tjetër e strategjisë së anëtarëve të intervistuar për promovimin dhe shitjen e produkteve ka qenë pjesëmarrja në evente promovuese. Shumica e anëtarëve të intervistuar (rreth 89%) kanë marrë pjesë në evente me qëllim të promovimit të produkteve të tyre. Numri më i madh i pjesëmarrjes është në panaiere (78%), ku 41 përqind e tyre kanë marrë pjesë në panaiere jashtë vendit ndërsa 37 përqind e tyre kanë marrë pjesë në panaiere brenda vendit. Vetëm 7 përqind e tyre kanë marrë pjesë në takime B2B. Një pjesë tjetër (15%) kanë marrë pjesë në evente të tjera ku përfshihen tregu mobil dhe mini tregu (figura 39).

Panaiert në të cilat kanë marrë pjesë jashtë vendit, janë panaiert e mbajtura në Zvicërr, Francë (kryesisht Paris), Gjermani, Londër, Milano, Austri, Greqi, Turqi, Dubai dhe Iran. Pjesëmarrja në shumicën e rasteve ka qenë e vetfinancuar, por në disa raste ka qenë e financuar nga GERMIN, PePeKo dhe KIESA. Ndërsa panaiert e mbajtura brenda vendit kanë qenë evente Agrokos, Food Sector Forum në Prishtinë, panairi në Suharekë, etj. Numri total i kontratave që kanë arritur të lidhin përmes këtyre panaiereve është 16 dhe sasia e kontraktuar është 65,280.6 ton.

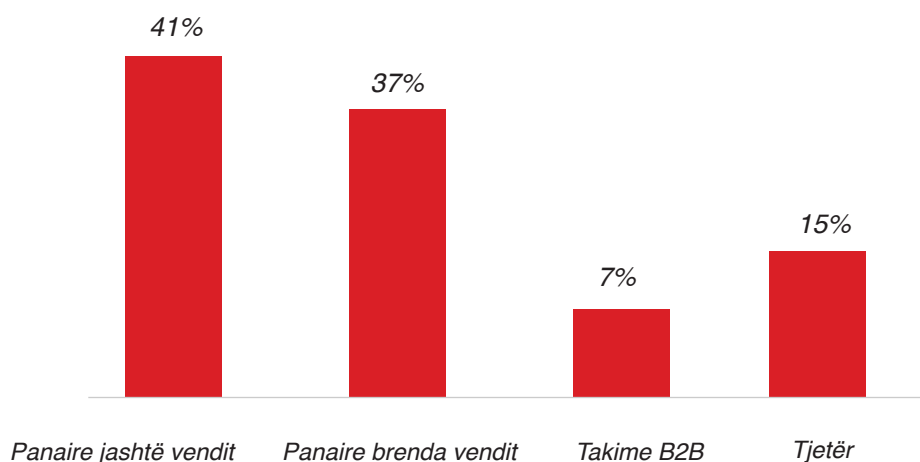


Figura 39. Eventet promovuese në të cilat kanë marrë pjesë

## Lobimi dhe avokimi dhe promovimi i produkteve

Kuptimi i përdorimit të strategjive të lobimit dhe avokimit dhe planifikimi i tyre për të ardhmen janë elemente kyçe për suksesin dhe përhapjen e produkteve në treg të këtij sektori. Në këtë aspekt, anëtarët e intervistuar ndanë informatat se cilët janë drejtuesit të cilët i ndihmuan të zhvillohen si kompani në këtë sektor dhe më të përmendurit janë Caritas, MBPZhR, MINT, USAID, GIZ, Komuna përkatëse, PePeKo dhe Women 4 women.

MBPZhR-ja në vitin 2022 ka vazhduar të mbështesë sektorin e bujqësisë përmes programit të Pagesave Direkte. Mbështetja përmes pagesave direkte është bërë për kultura bujqësore (mbështetja bëhet për hektarë, me përjashtim të mjedrës që është bërë në bazë të sasisë si dhe për grurin që përveç hektarëve mbështetja është bërë edhe për sasinë e grurit në kg), krerë blegtoral, inpute, mbështetja për verë dhe sigurime bujqësore. Në vitin 2022 totali i mbështetjes përmes pagesave direkte për kultura bujqësore ishte 5,161,966.81 € dhe u mbështetën gjithsej 3,901 bujq. (DPBM, 2022)

Ky program ka ndihmuar në zgjidhjen e disa problemeve që anëtarët e intervistuar kanë deklaruar se kanë pasur në të kaluarën. Ndër faktorët kryesor që kanë ju kanë shkaktuar probleme në të kaluarën janë mungesa e teknologjisë adekuate, mungesa e lëndës së parë dhe mungesa e fuqisë punëtore të kualifikuar, secila të zgjedhura në 48 përqind të rasteve (figura 40). Mungesa e kapaciteteve përpunuese është zgjedhur si arsye në 41 përqind të rasteve ndërsa në grupin tjetër të zgjedhur në 37 përqind të rasteve përfshihen monopolizimi i tregut, mungesa e përkrahjes nga qeveria, problemet burokratike me rrjete/zingjir të marketeve, mungesa e financimit/kreditimit nga bankat në Kosovë, etj.

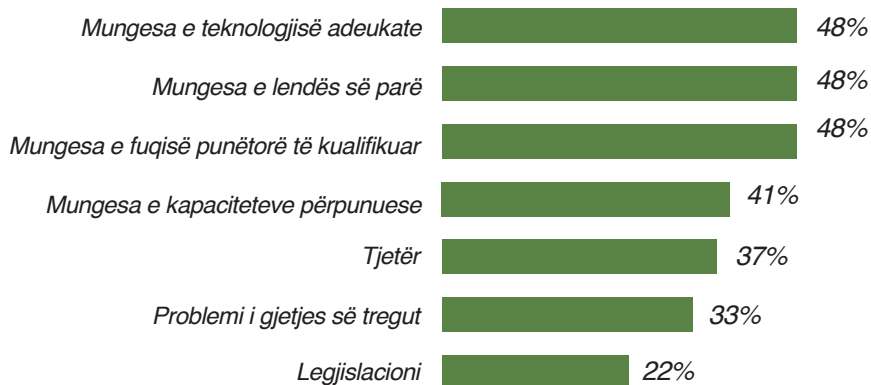


Figura 40. Po në lidhje me kohët e vështira në kompaninë tuaj, a mund të përmendni disa faktorë që shkaktuan këto probleme?

Rreth 81% e anëtarëve mendojnë se ka pasur tentativa lobimi, avokimi apo ndikim për ndryshim në legjislacion ose politika që prekin fushat ku ata punojnë. Ndërsa një numër më i madh i tyre, rreth 96 përqind, pajtohen që duhet të të ketë tentativa të tilla në të ardhmen (figura 41).

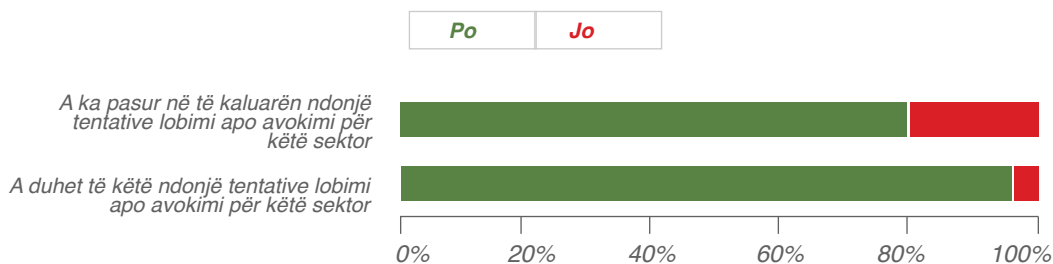


Figura 41. A mendoni se ka pasur/duhet të ketë ndonjë tentativa lobimi, avokimi, apo ndikim për ndryshim në legjislacion ose politika që prekin fushën në të cilën punon?

Anëtarët e intervistuar kanë dhënë sygjerrime për fushat të cilat kanë nevojë për tentativ lobimi apo avokimi ku përfshihet mbështetja për prodhuesit vendas, lehtësimi i proceseve të eksportit, ndihma për fermerët dhe bizneset e vogla, ndryshimet rregullatore dhe lehtësimi i shitjeve në supermarkete. Ndër to janë propozuar disa veprime specifike, të tilla si zhvillimi i politikave specifike për të mbështetur prodhuesit vendas, avokimi për akses më të lehtë në grante dhe projekte, lobimi për shitje më të lehtë në tregjet lokale dhe rrjetet e supermarketeve, dhe avokimi për mbështetjen e qeverisë për prodhuesit në shkallë të vogël. Sugjerime të tjera përfshijnë iniciativa për ngritjen e kapaciteteve përmes trajnimeve, akreditimit për eksport më të lehtë, heqjen ose uljen e taksave për prodhuesit vendas dhe organizimin sa më të madh të panairëve dhe takimeve B2B.

Në shumicën e rasteve (78%), anëtarët e intervistuar mendojnë se panairët janë forma më e përshtatshme për promovimin dhe gjetjen e tregjeve në eksport. Takimet B2B janë zgjedhur në 56 përqind të rasteve dhe sales mission në 7 përqind të rasteve (figura 42).

Gjatë analizimit të rezultateve është vënë re se gjatë sygjerimit të formave tjera të përshtatshme për promovim, anëtarët kanë dhënë si opsion ambasadat dhe konsulatat e Kosovës, të cilat më pas janë kategorizuar dhe përfshijnë 7 përqind të rasteve.

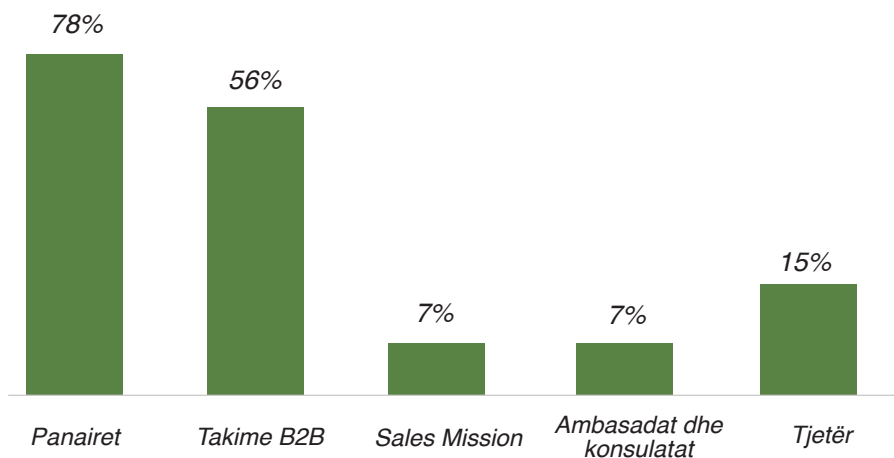


Figura 42. Cila mendoni se është forma më përshtatshme e promovimit dhe gjetjes së tregjeve në eksport?

Shumica e anëtarëve, rreth 85 përqind, mendojnë se duhet të vazhdohet me këto forma të promovimit dhe gjetjes së tregjeve në eksport. Mirëpo 15 përqind e tyre mendojnë se këto nuk janë format e duhura (figura 43). Ata kanë sygjerruar forma tjera të reja ndër të cilat vlen të ceket ajo ku Qeveria e Kosovës përmes Ministrisë së Tregtisë dhe Industrisë, si dhe Ministrisë së Punëve të Jashtme duhet të angazhohet në gjetjen e mundësive të reja, kryesisht agjencione dhe kompani të cilat shërbejnë si zyre ndërlidhëse për bizneset vendore në vendet e jashtme. Pra të organizohen takime nga ambasadat dhe konsullatat e Kosovës jashtë vendit me biznese, forume, oda ekonomike për të ofruar mundësi bashkëpunimi.

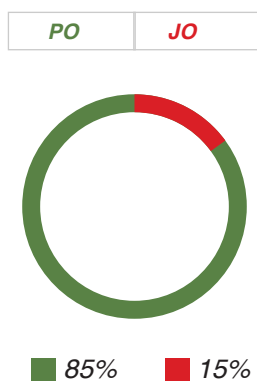


Figura 43. A mendoni se duhet të vazhdojmë me këto forma të promovimit dhe gjetjes së tregjeve në eksport?

Këto bashkëpunime mund të jenë të sukseshme meqë më shumë se gjysma e anëtarëve të intervistuar mendojnë se kompania e tyre ka kapacitete të mjaftueshme për eksport, duke reflektuar kështu potencialin e tyre për të përballuar dhe zhvilluar operimin në tregje të jashtme (figura 44).

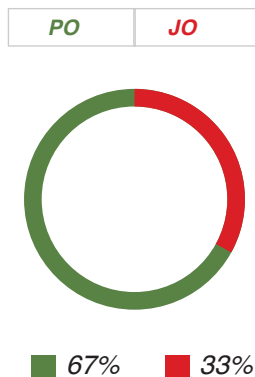


Figura 44. A menoni se kompania juaj ka kapacitet të mjaftueshme për export (teknike, cilësisë dhe siguris ushqimore)?

Ndërsa për 33 përqind të anëtarëve që mendojnë se kompania e tyre nuk ka kapacitete të mjaftueshme për eksport, sipas rezultateve nga figura 45, arsyjet kryesore janë mungesa e teknologjisë adekuate në 89 përqind të rasteve, mungesa e standardeve të cilësisë në 44 përqind të rasteve dhe mungesa e kapaciteteve në 44 përqind të rasteve poashtu.

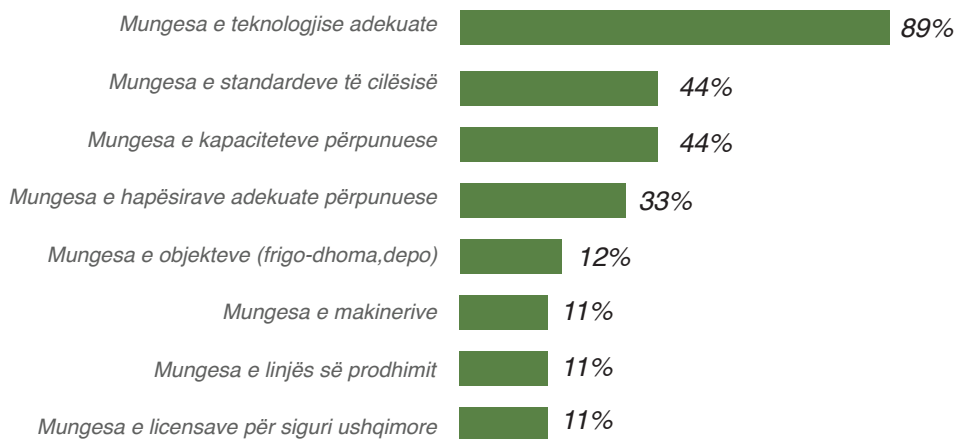


Figura 45. Arsyjet e mungesës së kapacitetit për eksport

Sa i përketë nivelit të konkurrencës shumica e anëtarëve të intervistuar mendojnë se në sektorin e tyre ka konkurrencë (81% e tyre), 11 përqind e tyre mendojnë se ka konkurrencë të ashpër dhe vetëm 7 përqind mendojnë se nuk ka konkurrencë fare (figura 46). Kjo indikon se klima e tregut është e karakterizuar nga një varg faktorësh që ndikojnë në dinamikën e konkurrencës.

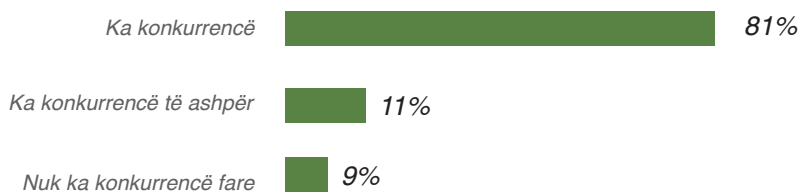


Figura 46. Sa i përketë konkurrencës në sektorin tuaj, a mendoni se?

Kjo pikëpamje mbi konkurrencën ka ndryshuar nga viti 2021, ku rreth 64 përqind e anëtarëve të investuar mendonin se ka konkurrencë të ashpër në sektorin e tyre, ndërsa në vitin 2022 vetëm 11 përqind e tyre ndajnë të njëjtin mendim (figura 47). Gjatë intervistave ata kanë theksuar se puna me kontrata ju ka ofruar siguri në shitje prandaj është ulur numri i atyre që mendojnë se ka konkurrencë të ashpër.

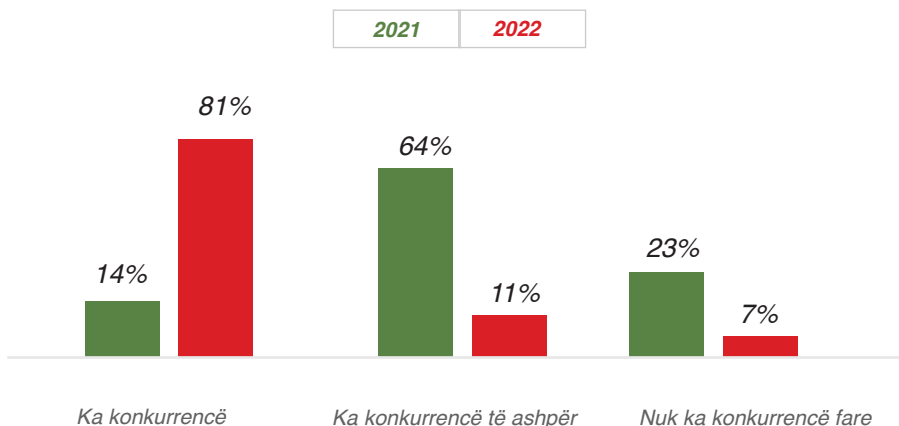


Figura 47. Konkurenca në vitet 2021 dhe 2022

Anëtarët kanë reflektuar edhe perceptimin e tyre lidhur me burimin kryesor të konkurrencës në treg. Më shumë se gjysma e tyre (59%) mendojnë se konkurrentët kryesor janë kompanitë ndërkombëtare ndërsa pjesa tjetër (41%) mendojnë se konkurrentë kryesorë të tyre janë kompanitë lokale (figura 48).

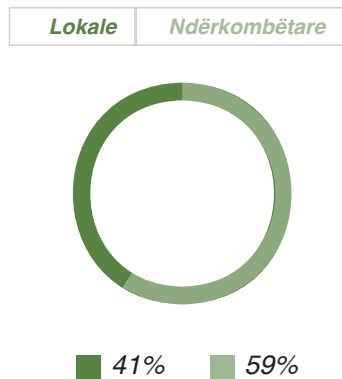


Figura 48. Kush mendoni se janë konkurrentët tuaj kryesorë?



## Konkluzione

Ky hulumtim ofron njohuri të vlefshme për vendimmarrje strategjike brenda sektorit të përpunimit të pemëve dhe perimeve në Kosovë. Rezultatet dhanë informacione në disa fusha kyçe të sektorit të përpunimit të pemëve dhe perimeve në Kosovë, në të cilat mund të dallohen disa tendenca dhe zhvillime të rëndësishme.

Nëse e shohim situatën e fuqisë punëtore dhe standardet SSU në vitin 2022, vërehet një ulje e fuqisë punëtore, mirëpo veçohet rritja e punësimit të grave dhe minoriteteve. Për çështjet e standardeve, shumica e anëtarëve të intervistuar kanë certifikime ndërkombëtare si ISO 22.000 dhe HACCP.

Në aspektin e kapaciteteve të përpunimit, vërehet një rritje e kapaciteteve totale të instalueshme, megjithatë, më pak se gjysma (44,5%) e këtyre kapaciteteve përdoret aktualisht. Ndërsa për kapacitetet grumbulluese dhe prodhuese, shumica e anëtarëve grumbullojnë perime, veçanërisht spec, domate, dhe tranguj, ndërkohë që një pjesë më e vogël merret me grumbullimin e pemëve si mollat, kumbulla dhe boronicat. Mirëpo sa i përket kontratave të furnizimit dhe shitjes së këtyre prodhimeve, ka një rritje të furnizimit me lëndë të parë nga importi (18% e kompanive), ndërkohë që numri i kontratave të përgjithshme, si ato me furnitorë edhe ato me shitës ka shënuar një rritje të konsiderueshme.

Anëtarët gjithashtu eksportojnë prodhimet e tyre, veçanërisht në vendet e Evropës Perëndimore. Kurse për formën e shitjes së produkteve, shumica e tyre shiten si produkte finale dhe ka interes për të punuar në të ardhmen me private label dhe formën e shitjes së produkteve të përpunuara gjysmë.

Për kualifikimin e fuqisë punëtore, vërehet një mungesë e kualifikimeve të nevojshme në disa profile, veçanërisht në teknologji të ushqimit, shitje dhe marketing. Ndërsa në aspektin e investimeve, kostoja e investimeve në vitin 2022 ka qenë 7,344,000 € dhe ka një rritje të planifikuar të investimeve për vitet në vijim, veçanërisht në makineri dhe objekte afariste. Por është shqetësues fakti që nevoja për trajnime për zhvillimin profesional të stafit është e madhe mirëpo më pak se 1 përqind e investimeve shkon për këtë pjesë.

Sa i përket lobimit dhe avokimit, shumica e anëtarëve mendojnë se janë ndërmarrë veprime për të ndikuar në politikat dhe legjislacionin që prek fushën e tyre, ndërkohë që janë interesuar të vazhdojnë këto përpjekje në të ardhmen për të lehtësuar proceset dhe rritur ndihmën për industrinë. Ata kanë dhënë sygjerrime se si mund të përmirësohet eksporti duke organizuar takime nga ambasadat dhe konsultatat e Kosovës jashtë vendit me biznese, forume, oda ekonomike të cilat mund të ofrojnë mundësi bashkëpunimi.

Nga këto rezultate mund të identifikohen mundësitë për zgjerim ekonomik, krijimin e vendeve të punës dhe përmirësimin e bilancit tregtar nëpërmjet eksportit. Njëkohësisht mund të informohet politikëbërja, tërheqja e investimeve dhe udhëzimi i planifikimit strategjik për të shfrytëzuar potencialin e plotë të sektorit, duke kontribuar në prosperitetin dhe qëndrueshmërinë ekonomike të Kosovës. Ndër të tjera janë nxjerrë rekomandimet e mëposhtme:

- Rekomandohet që MBPZHR-ja ta rris nivelin e subvencioneve për kulturat më të mëdha pemëtare dhe të perimeve që janë të nevojshme në këtë sektor. Kjo do të ndikoj në rritjen e kultivimit të tyre e pastaj furnizimin me lëndën e parë të tyre nga këta kultivues vendor. Rrjedhimisht kjo do të ndihmonte bizneset e këtij sektori në rrijen e shfrytëzimit të kapaciteteve të tyre.

- Për profilet teknologji e ushqimit, shitje dhe marketing ku ka deficit të punëtorëve rekomandohet që MBPZHR-ja në bashkëpunim me Ministrinë e Arsimit, Shkencës, Teknologjisë dhe Inovacionit të bëjnë ndryshime të kurrikulave dhe programeve në arsim që të përgaditen profilet përkatëse në shkolla të mesme profesionale apo teknike. Në veçanti përgaditja e profileve dhe zhvillimi i trajnimeve në shitje dhe marketing, do të ju ndihmonte në rritjen e eksportit.
- Duke qenë se trendi i emigrimit ka ndikuar në uljen e numrit të punëtorëve në këtë sektor por në baza gjinore numri i grave të punësuar është rritur atëherë rekomandohet që PePeKo me ndihmën e institucioneve shtetërore dhe donatorëve të organizojë trajnime të përgjithshme rreth procesit të punës për gratë jo aktive në tregun e punës, të cilat lehtësisht mund ta mbulojnë këtë zbrasëtirë duke i inkuadruar në fuqinë punëtore.
- Për të rritur shitjet dhe eksportin rekomandohet që PePeKo me ndihmën e institucioneve shtetërore dhe donatorëve të zhvillojë një strategji kombëtare për promovimin e produkteve/bizneseve vendore të këtij sektori në tregjet e jashtme, duke përfshirë një strategji të marketingut të personalizuar për secilin biznes varësisht nga nevojat e tyre, ku këtu hyjnë zhvillimi i webfaqes, krijimi i profileve në rrjete sociale, rritja e prezencës në rrjetet sociale dhe pjesëmarrja në panairë jashtë vendit.
- Për shkak të nevojës për staf të kualifikuar dhe vlerës së ulët të investimeve të planifikuara për kualifikim të personelit rekomandohet që të rriten investimet e planifikuara në këtë pjesë, duke ndarë linja bugetore te veçanta nga buxheti i përgjithshëm dhe donacionet e fituara.
- Për lobim dhe avokim të suksesshëm rekomandohet përfshirja e atesheve dhe konsulatave të Republikës së Kosovës në shtetet e Evropës që të shërbejnë si urë lidhëse për këto biznese me palët e hapura për mundësi bashkëpunimi.

## Referencat

1. **ASK. (2021). Anketa e Ekonomive Bujqësore. Agjensia e Statistikave të Kosovës.**
2. **ASK. (2021). Vlerësimi i popullsisë së Kosovës. Agjensia e Statistikave të Kosovës.**
3. **Creswell, J. W. (2017). Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches. Sage publications.**
4. **DPBM, D. i. (2022). Programi për Pagesat Direkte për vitin 2022. Ministria e Bujqësisë, Pylltarisë dhe Zhvillimit Rural.**
5. **Ministria e Bujqësisë, P. d. (2021). Analiza e tregut për kultura pemëtare.**
6. **Ministria e Bujqësisë, P. d. (2021). Analiza e tregut për sektorin e perimeve.**
7. **Ministria e Bujqësisë, P. d. (2022). Raporti i Gjelbër 2022.**



*ANALIZA E SEKTORIT TË PËRPNIMIT TË PEMËVE DHE PERIMEVE*