

# 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 Promoting Private Sector Employment (PPSE). Përmbajtja është përgjegjësi vetëm e Shoqatës PePeKo dhe UBO Consulting, dhe nuk pasqyron pikëpamjet e Promoting Private Sector Employment (PPSE).*

---

## Përmbajtja

Lista e shkurtesave .....	4
Lista e figurave .....	5
Përmbledhje ekzekutive .....	7
Hyrje .....	9
Shoqata e Përpunuesëve të Pemëve dhe Perimeve - PePeKo .....	10
Metodologjia .....	11
Rezultatet .....	12
Fuqia punëtore dhe standardet SSU.....	13
Kapacitetet përpunuese.....	15
Kapacitetet grumbulluese dhe prodhuese.....	16
Kontratat me furnizues për lëndën e parë dhe shitje të prodhimit ..	20
Kualifikimi i fuqisë punëtore.....	27
Investimet dhe planifikimet.....	31
Format e shitjes së produkteve.....	33
Lobimi dhe avokimi dhe promovimi i produkteve.....	36
Konkluzione .....	41
References .....	43

## **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

PPSE - Promoting Private Sector Employment

USAID - U.S. Agency for International Development

PZHR - Programi për Zhvillimin Rural

BPV - Bruto Produkti Vendor

SSU - Standardet e Sigurisë së Ushqimit

## Lista e figurave

Figura 1. Numri i të punësuarve sipas gjinisë.....	13
Figura 2. Numri i të punësuarve sipas gjinisë dhe llojit.....	13
Figura 3. Krahasimi i të punësuarve në vitin 2021, 2022 dhe 2023.....	14
Figura 4. Çertifikimi me standarde ndërkombëtare.....	14
Figura 5. Llojet e çertifikimeve të standardeve ndërkombëtare.....	15
Figura 6. Kapaciteti total dhe i shfrytëzuar përpunues.....	16
Figura 7. Kapacitetet përpunuese sipas temperaturës së objekteve.....	16
Figura 8. A e bëni grumbullimin e perimeve?.....	17
Figura 9. Sasia e kulturave të perimeve që kanë grumbulluar.....	17
Figura 10. Sasia e kulturave të perimeve që kanë grumbulluar në vitin 2021, 2022 dhe 2023.....	18
Figura 11. A e bëni grumbullimin e pemëve?.....	18
Figura 12. Sasia e kulturave të pemëve që kanë grumbulluar.....	19
Figura 13. Sasia e kulturave të pemëve që kanë grumbulluar në vitin 2021, 2022 dhe 2023.....	19
Figura 14. Furnizimi me lëndë të parë sipas % së furnizimit.....	20
Figura 15. Furnizimi me lëndë të parë sipas % së furnizimit për vitin 2021, 2022 dhe 2023.....	21
Figura 16. Numri i kontratave me furnizues sipas llojit të tyre.....	21
Figura 17. Numri i kontratave me furnizues për vitet 2021, 2022 dhe 2023.....	22
Figura 18. Numri i kontratave në tregun vendor sipas llojit të tyre....	22
Figura 19. Krahasimi i numrit të kontratave në tregun vendor për vitet 2021, 2022 dhe 2023.....	23
Figura 20. A i eksportoni produktet jashtë vendit?.....	23
Figura 21. Në cilat vende eksportoni?.....	24
Figura 22. Shitjet vendore dhe eksporti për 2020 - 2023.....	25
Figura 23. A prisni rritje të eksportit në vlerë dhe sasi gjatë tre(3) viteve të ardhshme?.....	25
Figura 24. Ju lutem jepni informata shtesë se si planifikoni të arrini këto rritje?.....	26
Figura 25. A keni nevojë për rritjen e numrit të kultivueseve (kontraktueseve) për këto lloje të bimëve.....	26
Figura 26. Kulturat që janë të nevojshme të zgjerohen.....	27
Figura 27. A keni ndonjë problem me gjetjen e punëtorëve?.....	27
Figura 28. A keni ndonjë problem me gjetjen e punëtorëve të kualifikuar?.....	28
Figura 29. Për cilat profile keni vështirësi për gjetjen e punëtorëve të kualifikuar?.....	28
Figura 30. A është niveli përgaditjes profesionale të fuqisë punëtore i mjaftueshëm për të kryer punët e tyre?.....	29
Figura 31. A investoni në burimet njerëzore?.....	29

Figura 32. A ofroni ndonjë edukim apo trajnim të specializuar të stafit udhëheqës?.....	30
Figura 33. Po për pjesën tjetër të punëtorëve?.....	30
Figura 34. Për çfarë trajnime kanë nevojë punëtorët?.....	31
Figura 35. Investimet dhe planifikimet për 2021, 2022 dhe 2023.....	32
Figura 36. Krahasimi i investimeve të viteve 2021-2023 me investimet e planifikuara për vitet 2024-2025.....	33
Figura 37. Forma aktuale e shitjes së produkteve dhe forma e parashikuar për të ardhmen.....	34
Figura 38. A e praktikoni shitjen e produkteve tuaja përmes private label?.....	34
Figura 39. A do të kishit interes të punonit në të ardhmen?.....	35
Figura 40. Eventet promovuese në të cilat kanë marrë pjesë.....	35
Figura 41. Po në lidhje me kohët e vështira në kompaninë tuaj, a mund të përmendni disa faktorë që shkaktuan këto probleme?.....	36
Figura 42. 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?.....	37
Figura 43. Cila mendoni se është forma më përshtatshme e promovimit dhe gjetjes së tregjeve në export?.....	38
Figura 44. A menoni se kompania juaj ka kapacitet të mjaftueshme për export (teknike, cilësisë dhe siguris ushqimore)?.....	38
Figura 46. Arsyjet e mungesës së kapacitetit për eksport.....	39
Figura 47. Sa i përket konkurrencës në sektorin tuaj, a mendoni se?.....	39
Figura 48. Konkurenca në vitet 2021, 2022 dhe 2023.....	40
Figura 49. Kush mendoni se janë konkurrentët tuaj kryesorë?.....	40

## 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 1,397 në vitin 2023. ku 77 përqind prej tyre janë gra ndërsa 23 përqind janë burra.
- Rreth 67% e anëtarëve të intervistuar kanë të paktën një certifikim dhe standardet me të certifikuarat janë ISO 22.000 dhe HACCP.
- Kapaciteti total përpunues i anëtarëve të intervistuar për vitin 2023 është gjithsej 63,329 ton. Vetëm 54% e tij shfrytëzohet aktualisht.
- Sipas rezultateve rreth 85 përqind e anëtarëve të intervistuar bëjnë grumbullimin e perimeve ndërsa 52 përqind e tyre bëjnë grumbullimin e pemëve.
- Shumica e anëtarëve të intervistuar (85%) furnizimin me lëndën e parë e kanë nga furnitorët vendor ndërsa pjesa tjetër e tyre (15%) e kanë nga importi.
- Një numër i konsiderueshëm i anëtarëve të intervistuar (63%) kanë deklaruar se i eksportojnë produktet e tyre jashtë vendit.
- Rreth 74% e anëtarëve kanë deklaruar se kanë probleme në lidhje me gjetjen e punëtorëve të kualifikuar, ku profili për prodhim dhe teknologu i ushqimit janë më të kërkuarit (30% të rasteve).
- Për vitin 2023 vlera e investimeve ishte 4,352,000 €, për 40.7% më e ulët sesa në vitin 2022.

- Produktet më së shumti shiten si produkte finale, rreth 88 përqind e tyre e cila parashikohet të rritet në 91 përqind në të ardhmen.
- Shumica e anëtarëve (rreth 81%) kanë marrë pjesë në evente për promovimin e produkteve të tyre, ku numri më i madh i pjesëmarrjes është në panairë (74%).
- 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, lehtësimi i shitjeve brenda dhe jashtë vendit (në veçanti në markete) dhe ndryshimet rregullatore si politika fiskale, të importit, ligjit për tregti të brendshme, etj.
- Shumica e anëtarëve të intervistuar mendojnë se në sektorin e tyre ka konkurrencë (56% e tyre) dhe 37 përqind mendojnë se ka konkurrencë të ashpër.



## Hyrje

Bujqësia në përgjithësi konsiderohet si njëra ndër degët kryesore të ekonomisë së Kosovës, me kontribut rreth 7.4% të BPV-së së përgjithshme të vendit apo 658 milion euro (Ministria e Bujqësisë P., 2023). Zhvillimit të sektorit të kulturave pemëtare dhe perimtare 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 pemtare dhe perimtare ka bërë që vazhdimisht të mbillen sipërfaqe të reja me kultura të ndryshme. Sipas (ASK, Anketa e Ekonomive Bujqësore, 2023) konsiderohet se mes vitit 2021 dhe 2022 totali i përgjithshëm i sipërfaqeve me perime është rritur për 0.9% ndërsa për pemë është rritur për 2.3%.

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 pemëtare, 2021) (Ministria e Bujqësisë P., Analiza e tregut për sektorin e perimeve, 2021)

Për herë të parë që kur ka filluar zbatimi i Programit të Zhvillimit Rural, me PZHR 2022 janë mbështetur të gjithë aplikuesit e suksesshëm për grante në bujqësi. Në këtë vit po ashtu është rritur përkrahja në formën e pagesave direkte, e cila ka arritur të zbus efektet negative të çmimeve të rritura të inputeve bujqësore, të shkaktuara si pasojë e Pandemisë COVID-19 por edhe për shkak të invazionit rus në Ukrainë. Tek disa kultura bujqësore, kjo përkrahje është rritur mbi 200% krahasuar me vitin paraprak. Gjithashtu është punuar edhe në pjesën legjislative dhe si rezultat janë proceduar në Qeveri disa Ligje si dhe janë aprovuar shumë akte nënligjore të cilat mbështesin implementimin e politikave bujqësore dhe mundësojnë përkrahje më të madhe financiare, duke

kompletuar ciklin e zinxhirit në sektorin e bujqësisë. Ndër to janë miratuar: Strategjia për Zhvillimin e Bujqësisë 2022 - 2028, Plani i Veprimit i Strategjisë për Zhvillimin e Bujqësisë - 2022-2024, Strategjia për Zhvillimin e Pylttarisë në Kosovë 2022-2030 dhe Plani i Veprimit i Strategjisë për Zhvillimin e Pylttarisë - 2022-2024 (Ministria e Bujqësisë P., 2023).

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 Promoting Private Sector Employment (PPSE), 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 kryesore 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 shtator - tetor 2024.

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 pyetësonin e krijuar me 42 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.

## Rezultatet

Të gjeturat dhe njohuritë e mbledhura nga pyetësoni 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 2023, numri i të punësuarve në aktivitetet bujqësore në vitin 2022 ishte 17,178 ku nga ky numër në sektorin e përpunimit të pemëve dhe perimeve ishin të angazhuar 9,050 të punësuar (Ministria e Bujqësisë P., 2023). Nga rezultatet e marra në figurën 1 për 27 anëtarët e intervistuar, numri total i të punësuarve në to është 1,397, ku 77 përqind prej tyre janë gra ndërsa 23 përqind janë burra.

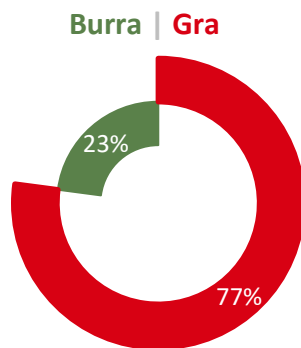


Figura 1. Numri i të punësuarve sipas gjinisë

Vërehet se gratë dominojnë në numri e të punësuarve në vitin 2023, si orar të plotë (75%) ashtu edhe në punësimin sezonal (81%) 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.

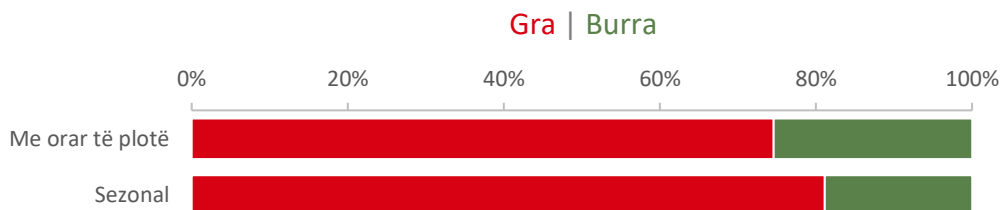


Figura 2. Numri i të punësuarve sipas gjinisë dhe llojit

Në përgjithësi numri i të punësuarve është më i vogël në vitin 2023 në krahasim me vitin 2022 (figura 3). Numri i të punësuarve me orar të plotë ka rënë për është rritur për 18.5% dhe numri i atyre të punësuar sezonal për 12.6% nga viti 2022 në vitin 2023.

Nëse e krahasojmë me vitin 2021, rënia në numrin e punëtorëve në vitin 2023 në sektorin e përpunimit të pemëve dhe permieve është akoma më e theksuar, ku numri total i të punësuarve ka rënë për 32.3%.

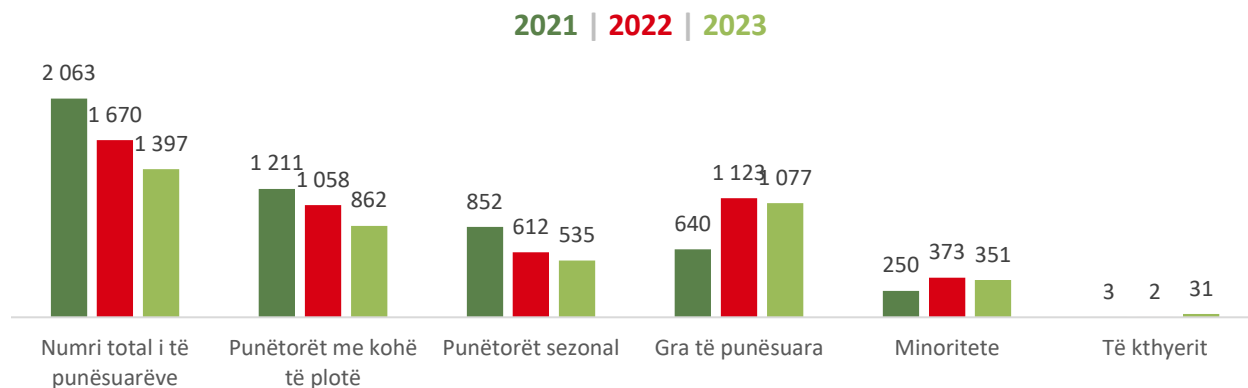


Figura 3. Krahasimi i të punësuarve në vitin 2021, 2022 dhe 2023

Sa i përketë çertifikimit me standarde ndërkombëtare, rreth 67% e anëtarëve të intervistuar kanë të paktën një çertifikim ndërsa 33% e tyre nuk kanë ndonjë çertifikim (figura 4).

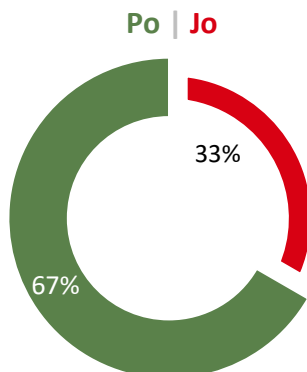


Figura 4. Çertifikimi me standarde ndërkombëtare

Shumica e anëtarëve (61%) janë të çertifikuar me standardin ISO 22.000, rreth 56 përqind e tyre janë të çertifikuar me HACCP dhe 50 përqind e tyre janë të çertifikuar me ISO 9001. Po ashtu, nga 6 përqind e tyre janë të çertifikuar me standarde tjera si: IFS dhe FSSC 22000 (figura 5).

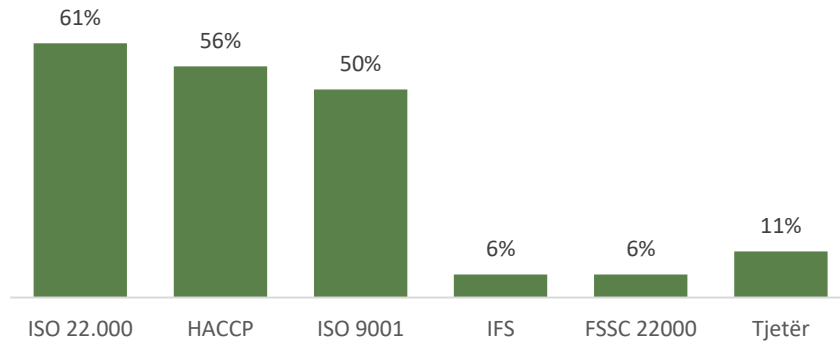


Figura 5. Llojet e çertifikimeve të standardeve ndërkombëtare

## 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 2023 është gjithsej 65,329 ton. Ky kapacitet është shumë më i lartë se ai i regjistruar për vitin 2022 (51,221 ton). Mirëpo sipas rezultateve, duke ju referuar figurës 6, vetëm 54.4% e këtij kapaciteti shfrytëzohet, pra përafërsisht 30,322 ton.

Gjatë intervistave me anëtarët e këtij sektori janë evidentuar faktorë pengues për shfrytëzimin e kapaciteteve, të cilët janë përmendur edhe gjatë vitit të kaluar 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 viteve 2022 dhe 2023 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.

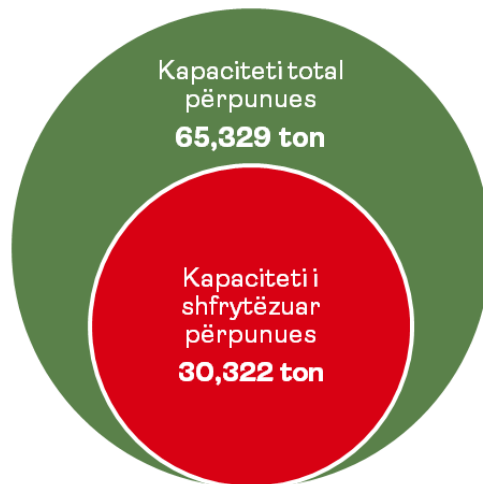


Figura 6. Kapaciteti total dhe i shfrytëzuar përpunues

Kapacitetet totale të instaluar në objekte me temperaturë dhome zënë një sipërfaqe prej 38,100 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 7,280 m<sup>3</sup>.

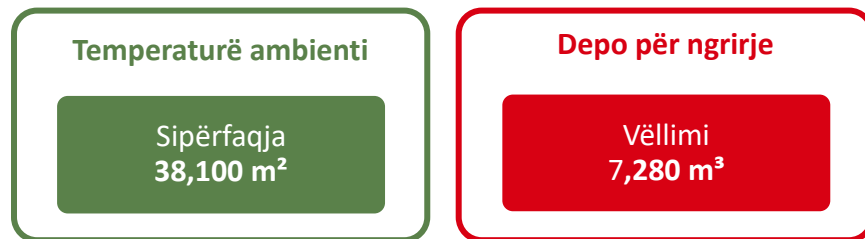


Figura 7. Kapacitetet përpunuese sipas temperaturës së objekteve

## 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 85 përqind e anëtarëve të intervistuar bëjnë grumbullimin e perimeve.



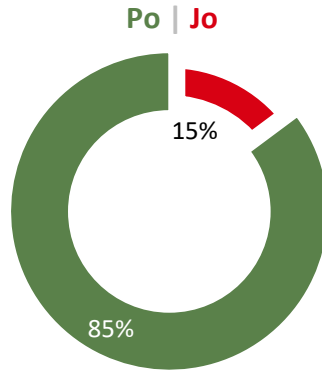


Figura 8. A e bëni grumbullimin e perimeve?

Sa i përketë kulturave të perimeve që janë grumbulluar së shumti në vitin 2023, 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 6,870 ton, pasuar nga domatja me 1,400 ton dhe tangujt me 961 ton. Në grupin e kulturave tjera hyjnë të gjitha kulturat që janë grumbulluar në sasi më të vogël se 50 ton e aty përfshihet lulëlakër, presh, ullinj, rrepë e kuqe, majdanoz, asparagus, origano, etj.

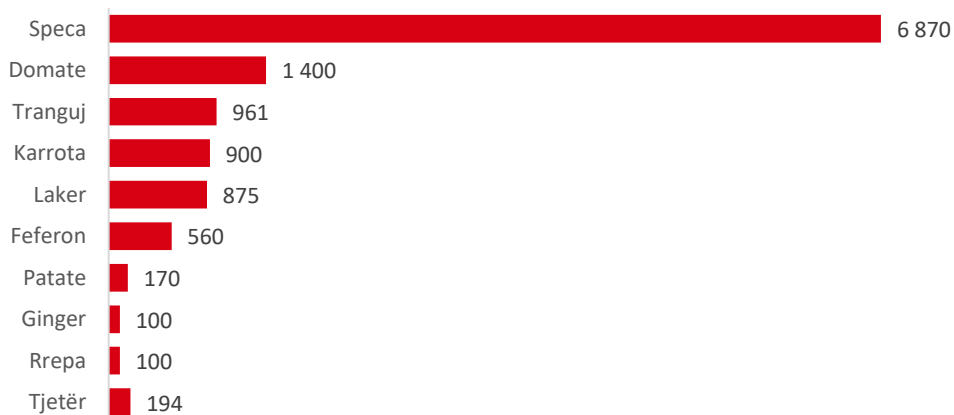


Figura 9. Sasia e kulturave të perimeve që kanë grumbulluar

Kur i krahasojmë kulturat e perimeve sipas sasisë së grumbulluar për vitet 2021, 2022 dhe 2023 (figura 10) mund të vërejmë se sasia e grumbulluar e specit, domates, dhe lakrës është më e lartë në vitin 2023 ndërsa sasia e grumbulluar e trangujve dhe karrotës është më e vogël ose e ngjajshme në krahasim me vitin 2022. Ndërsa kur i krahasojmë me sasi të grumbulluara në vitin 2021, të gjitha këto kultura kanë pasur rritje në sasinë e grumbulluar në vitin 2023.

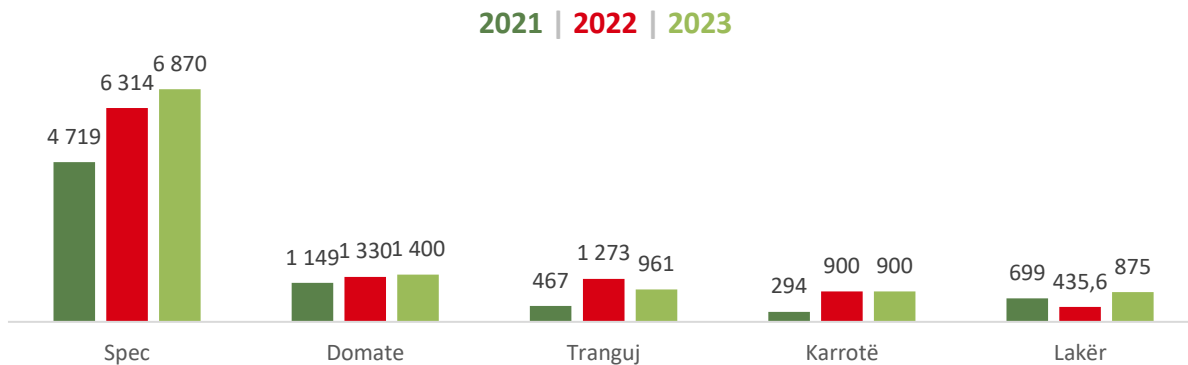


Figura 10. Sasia e kulturave të perimeve që kanë grumbulluar në vitin 2021, 2022 dhe 2023

Në anën tjetër, një numër më i vogël i anëtarëve të intervistuar bëjnë grumbullimin e pemëve (52% prej tyre) (figura 11).

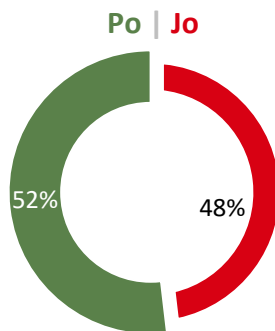


Figura 11. A e bëni grumbullimin e pemëve?

Molla është kultura me sasinë më të madhe të grumbulluar në vitin 2023, gjithësj 2,584 ton, pasuar nga boronica me 260.5 ton dhe më pas me një sasi dukshëm më të vogël është kumbulla me vetëm 249.1 ton (figura 12). Në grupin e pemëve tjera përfshihen të gjitha kulturat e pemëve që janë grumbulluar në sasi totale më të vogël se 100 ton e këtu bëjnë pjesë vishnja, mjedra, manaferra, shtogu, lajthia, molla e egër dhe fiku.

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 2023. Kjo indikohet nga numri më i vogël i anëtarëve që merren me grumbullimin e pemëve.

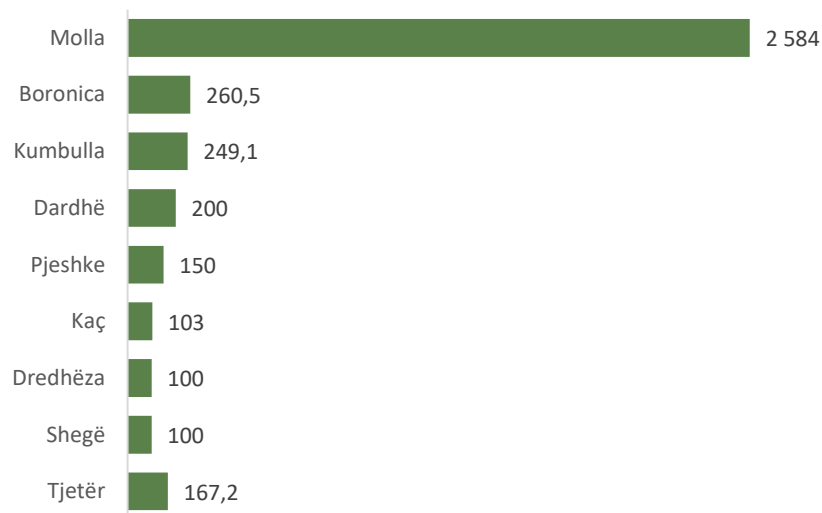


Figura 12. Sasia e kulturave të pemëve që kanë grumbulluar

Nëse krahasojmë kulturat e pemëve sipas sasisë së grumbulluar për vitet 2021, 2022 dhe 2023 (figura 13) mund të vërejmë se sasia e grumbulluar e mollës është më e madhe në vitin 2023 sesa në vitin 2022. Sasia e grumbulluar e kumbullave ishte më e madhe në vitin 2022, ndërsa sasia më e madhe e grumbulluar e vishnjeve ishte në vitin 2021, por që ka shënuar një rritje në vitin 2023 në krahasim me vitin 2022.

Sasia e pemëve të imëta ku hyjnë boronica, mjedra, kaça, dredhëza, manaferra, lajthia dhe aronia ka qenë më e lartë në vitin 2023 në krahasim me vitin 2022.

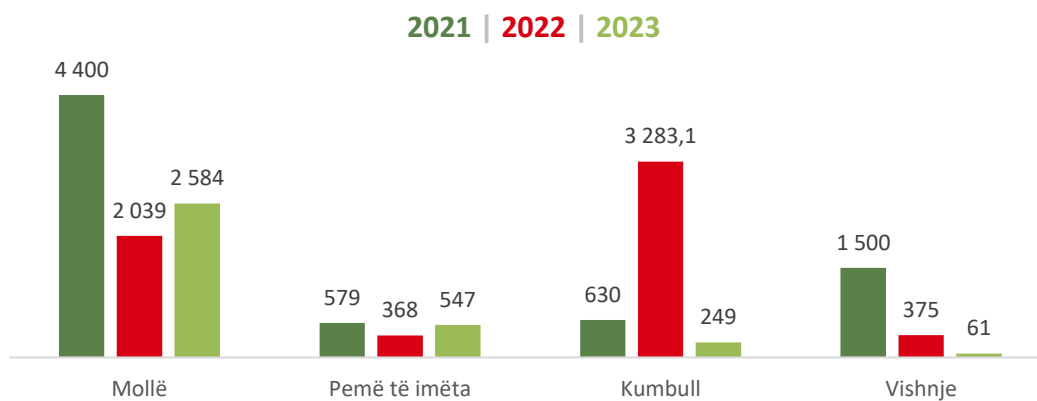


Figura 13. Sasia e kulturave të pemëve që kanë grumbulluar në vitin 2021, 2022 dhe 2023

## 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, 2023), në vitin 2022 sipërfaqja e mbjellë me perime në Kosovë ishte 19,571 ha kur gjithsej janë prodhuar 295,802 ton me perime. Ndërsa me pemë si sipërfaqja ashtu edhe sasia e prodhuar ishte më e ulët, një sipërfaqe prej 10,619 ha dhe prodhime prej 75,713 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 (85%) furnizimin me lëndën e parë e kanë nga furnitorët vendor ndërsa pjesa tjetër e tyre (15%) e kanë nga importi (figura 14).

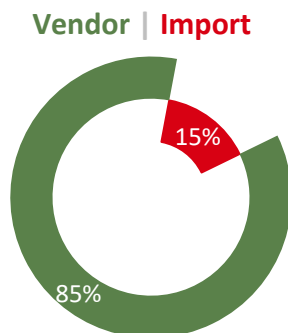


Figura 14. Furnizimi me lëndë të parë sipas % së furnizimit

Furnizimi me lëndë të parë nga importi është zvogëluar në vitin 2023 nga viti 2022, prej 18 përqind në 15 përqind (figura 15).

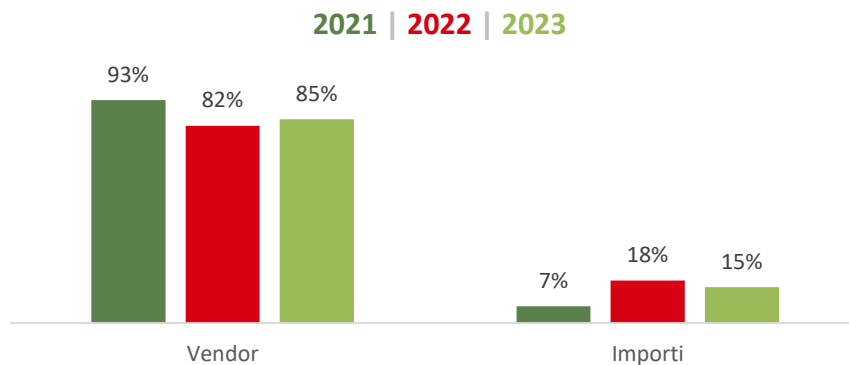
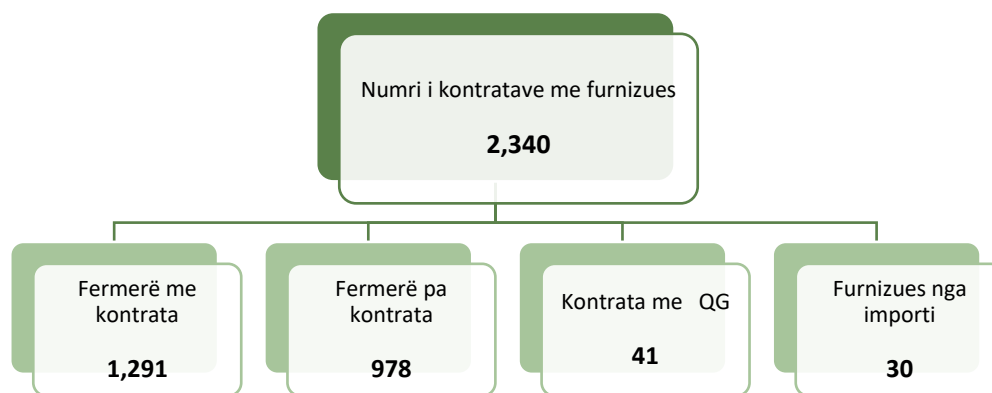


Figura 15. Furnizimi me lëndë të parë sipas % së furnizimit për vitin 2021, 2022 dhe 2023

Numri i përgjithshëm i kontratave që këta anëtarë kanë me furnizues është 2,340, shumica prej të cilëve janë fermerë me kontrata dhe pa 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 total i kontratave me furnizues për vitin 2023 është pothuajse i ngjajshëm me vitin 2022 (figura 17). Vërejmë një rënie të numrit të fermerëve pa kontrata nga viti 2022 në vitin 2023 dhe një rritje të numrit të fermerëve me kontrata.

2021 | 2022 | 2023

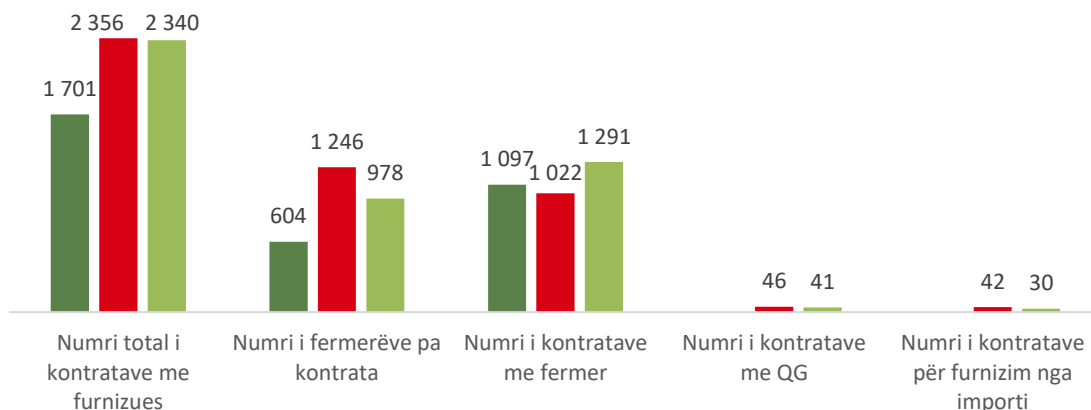


Figura 17. Numri i kontratave me furnizues për vitet 2021, 2022 dhe 2023

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 2023 numri i përgjithshëm i kontratave që këta anëtarë kanë në tregun vendor është 8,628. Rreth 77 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.

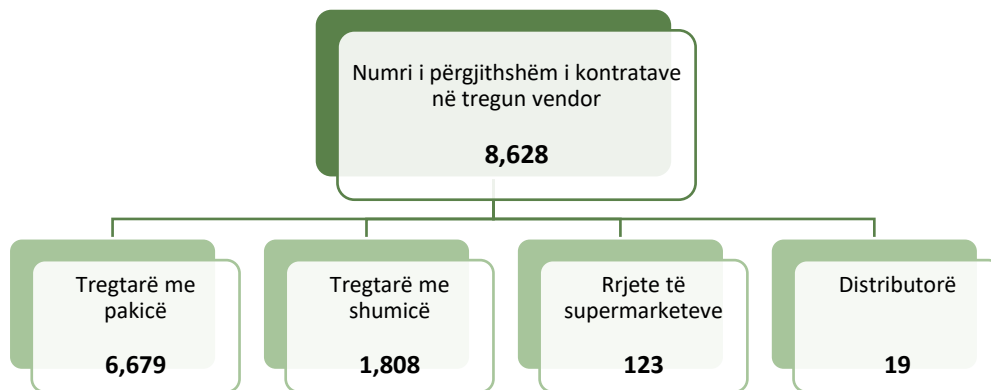


Figura 18. Numri i kontratave në tregun vendor sipas llojit të tyre

Numri i kontratave në tregun vendor është më i vogël në vitin 2023, me gjithsejt 8,628 të kontraktuar. Në figurën 19 për vitin 2023 vërejmë një rënie veçanarisht të numrit të kontratave me tregtarë 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 vitet 2022 dhe 2023 dhe fokusin e kanë në rritjen e bashkpunimit me tregtar me pakicë dhe shumicë.

2021 | 2022 | 2023

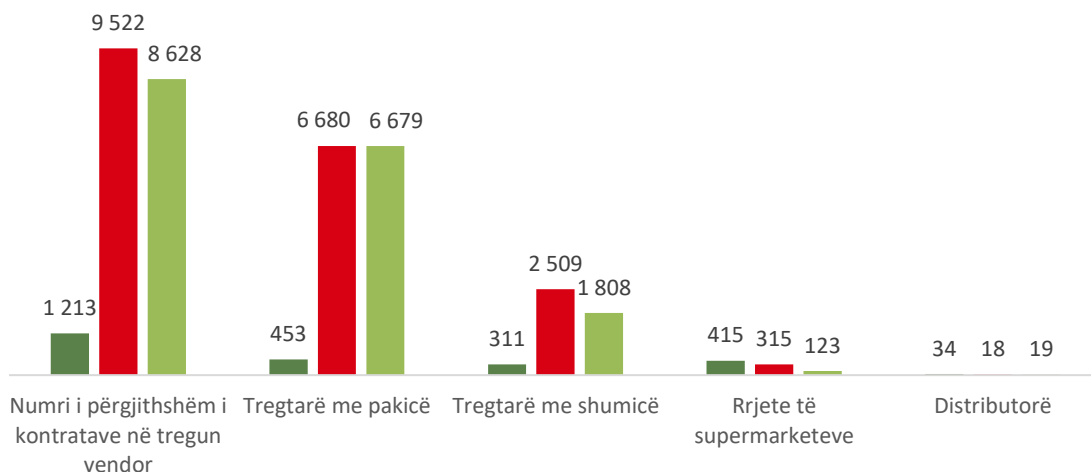


Figura 19. Krahasimi i numrit të kontratave në tregun vendor për vitet 2021, 2022 dhe 2023

Zgjerimi i këtyre bizneseve përmes eksportit përfshinë një strategji të qëndrueshme të zhvillimit të këtij sektori. Një numër i konsiderueshëm i anëtarëve të intervistuar (63%) 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 168, numër i cili ka pasur rritje nga viti 2022 ku ishte 137.

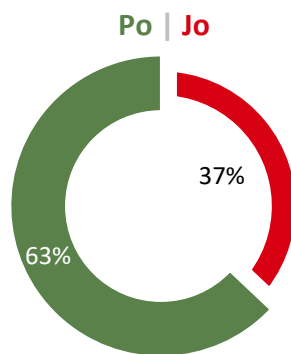
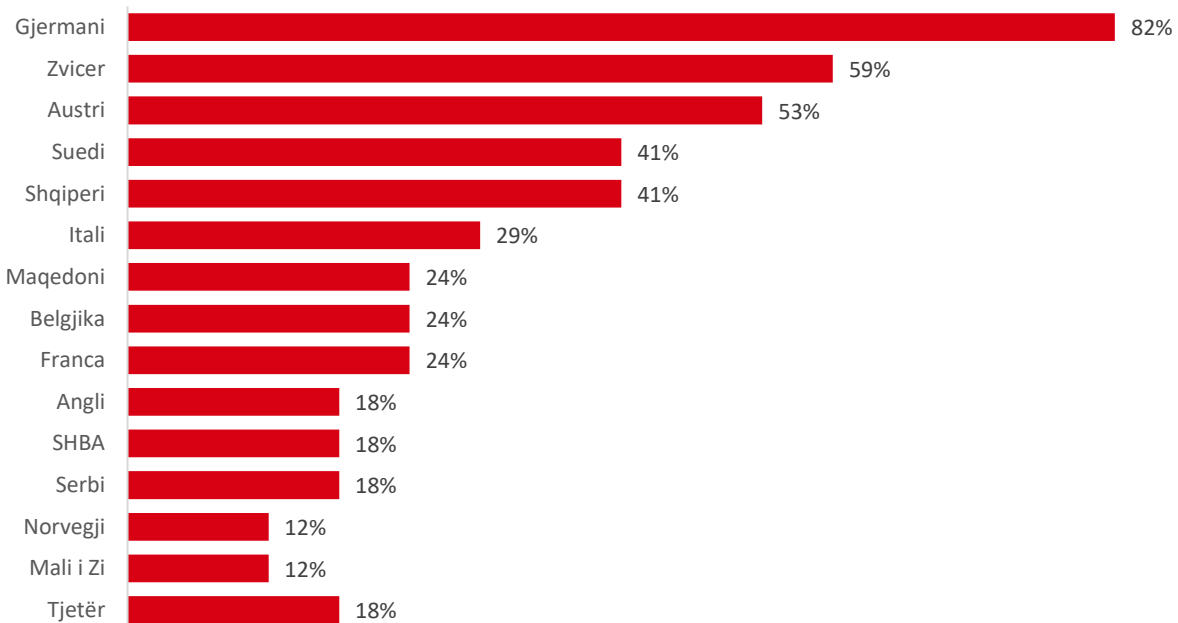


Figura 20. A i eksportoni produktet jashtë vendit?

Gjermania (82% të rasteve), Zvicrra (59% të rasteve) dhe Austria (53% të rasteve) janë vendet ku anëtarët eksportojnë më së shumti, pasuar nga Suedia në 26 përqind të rasteve, dhe Shqipëria në 15 përqind të rasteve. Në grupin e vendeve tjera përfshihen Danimarka, Finlanda, Holanda, Kroacia, etj (figura 21).



*Figura 21. Në cilat vende eksportoni?*

Sa i përket shitjeve totale të realizuara nga kompanitë e intervistuar të këtij sektori, vërejmë një rritje në shitjet totale, të ndikuara nga rritja e shitjeve vendore. Në përgjithësi shitjet janë rritur për 36 përqind nga viti 2022 ku ata kishin realizuar shitje afro 44 milion euro në afro 60 milion euro në vitin 2023.

Nga rezultatet e marra në figurën 22, shitjet vendore janë rritur për afër 77 përqind në vitin 2023, ku vlera e tyre është rreth 46 milion euro. Në anën tjetër shitjet nga eksporti janë më të ulta krahasuar me vitin e kaluar, kjo për arsye që disa kompani të mëdha që vitin e kaluar kanë deklaruar shumë shitje nga eksporti, më nuk merren më me aktivitete të këtij sektori. Vërehen trende pozitive në eksportet individuale të kompanive nga viti në vit, mirëpo kur e analizojmë në total për tërë sektorin, njëra nga kompanitë që ka ndërruar aktivitetin ka ndikuar në shitjet totale të eksportit.



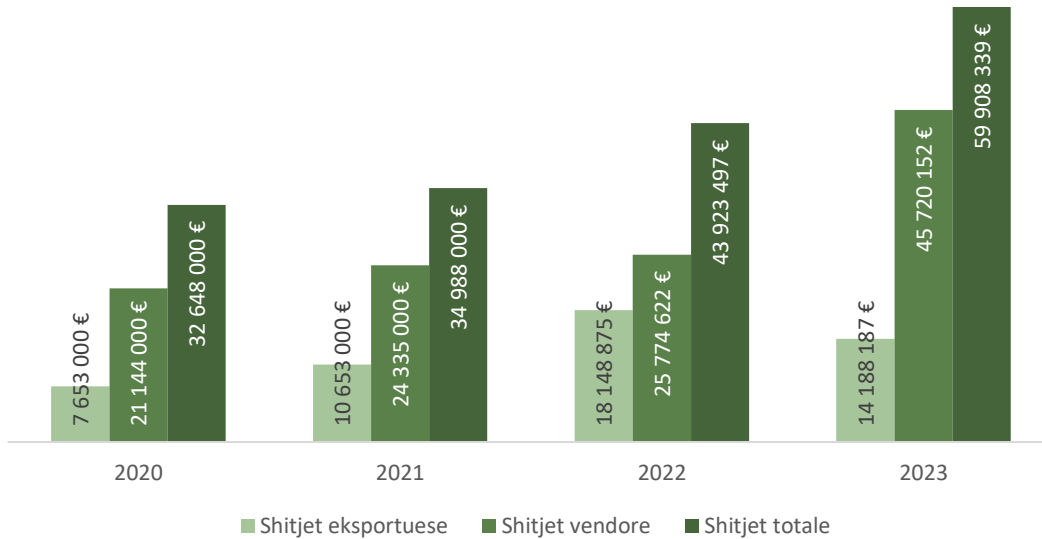


Figura 22. Shitjet vendore dhe eksporti për 2020 - 2023

Bazuar në intervistat e zhvilluara, shumica e kompanive (96%) kanë pritshmëri që të rrisin eksportin e tanishëm që e zhvillojnë në sasi dhe vlerë më të madhe duke depërtuar në tregje të reja gjatë tre viteve të ardhshme. Në të kundërtën vetëm 4 përqind kanë deklaruar se nuk presin një rritje të tillë.

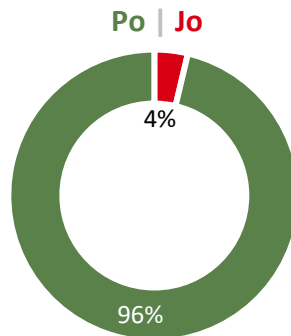


Figura 23. A prisni rritje të eksportit në vlerë dhe sasi gjatë tre(3) viteve të ardhshme?

Këtë rritje ata planifikojnë ta bëjnë përmes rritjes së sasisë së prodhimit, opion ky i zgjedhur nga të gjitha kompanitë e intervistuar, më pas përmes depërtimit në tregje të reja (88% të rasteve) dhe promovimit të prodhimeve të tyre në panaiet ndërkombëtare (81 përqind të rasteve), duke ju referuar rezultateve nga figura 24.

Vetëm në 19 përqind të rasteve ata 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 (96%) kanë thënë se kanë nevojë të rrisin numrin e kultivuesve (kontraktuesve) për kulturat që ata grumbullojnë, duke ju referuar rezultateve nga figura 25.

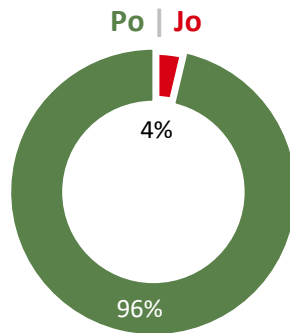


Figura 25. A keni nevojë për rritjen e numrit të kultivuesve (kontraktuesve) për këto lloje të bimëve

Prej kulturave që ata kanë nevojë të i zgjerojnë sipas sasisë, kulturat me sasinë më të madhe janë speci me 5,260 ton, feferoni me 1,210 ton dhe molla me 1,000 ton (figura 26).

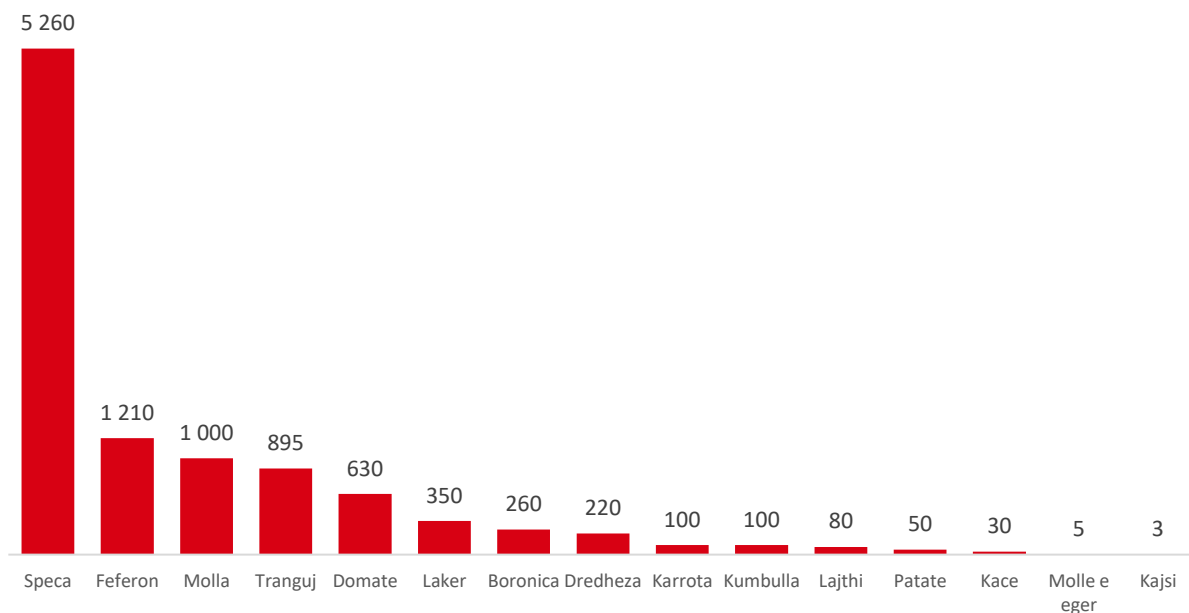


Figura 26. Kulturat që janë të nevojshme të zgjerohen

### 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 (74% e tyre) kanë deklaruar se kanë probleme në lidhje me gjetjen e punëtorëve për këtë sektor (figura 27).

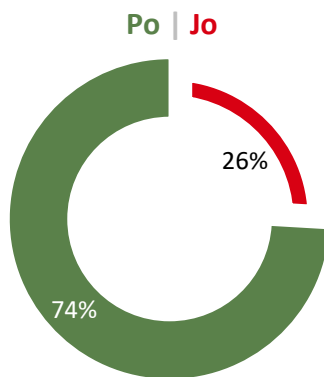


Figura 27. A keni ndonjë problem me gjetjen e punëtorëve?

Ngjajshëm rreth 74 përqind e tyre kanë deklaruar se kanë probleme për gjetjen e punëtorëve të kualifikuar në këtë sektor, referuar figurës 28.

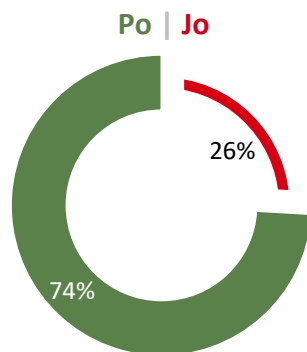


Figura 28. A keni ndonjë problem me gjetjen e punëtorëve të kualifikuar?

Punëtor për prodhim dhe teknolog i ushqimit janë profilet që ata hasin më së shumti vështirësi në gjetjen e punëtorëve të kualifikuar, të zgjedhur në 30 përqind të rasteve secili. Më pas janë profilet si teknik i makinerisë në 15% të rasteve, në marketing, menaxhim, shitje, vjelje dhe punëtor të thjeshtë, në 10% të rasteve secila (figura 29).

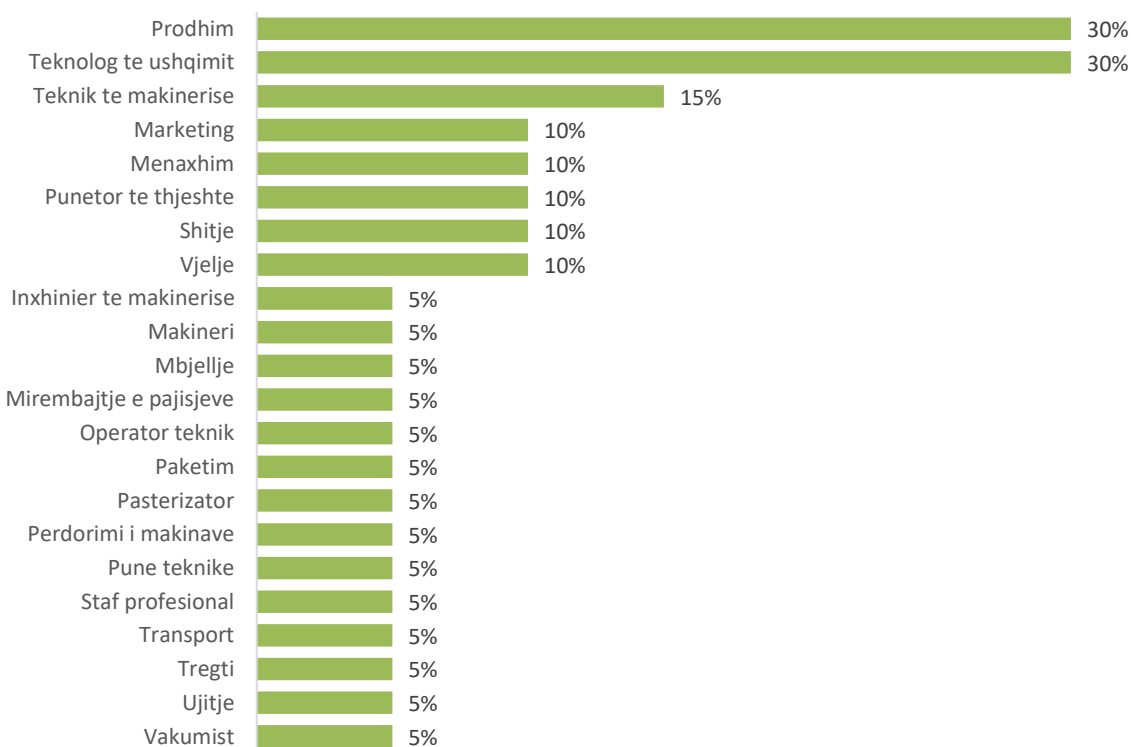


Figura 29. Për cilat profile keni vështirësi për gjetjen e punëtorëve të kualifikuar?

Sa i përketë nivelit të përgaditjes profesionale të fuqisë punëtore aktual që ata kanë, rreth 59 përqind prej tyre kanë thënë se ata fuqia punëtore e tyre kanë nevojë për përmirësime në këtë aspekt, ndërsa rreth 33 përqind kanë deklaruar se niveli që kanë fuqia punëtore e tyre është

i mjaftueshëm. Vetëm 8 përqind kanë deklaruar se niveli i përgatitjes së punëtorëve të tyre është i pamjaftueshëm për punët që kryejnë (figura 29).

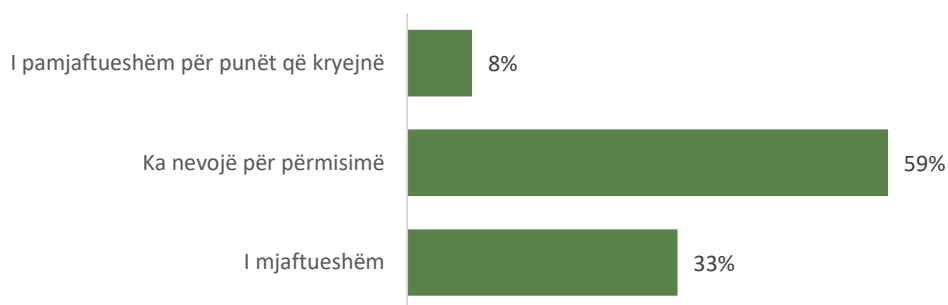


Figura 30. A është niveli përgaditjes profesionale të fuqisë punëtore i mjaftueshëm për të kryer punët e tyre?

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 (59%) investojnë në burimet njerëzore, ndërsa pjesa tjetër (41%) nuk kanë bërë investime të tilla, duke ju referuar rezultateve nga figura 31.

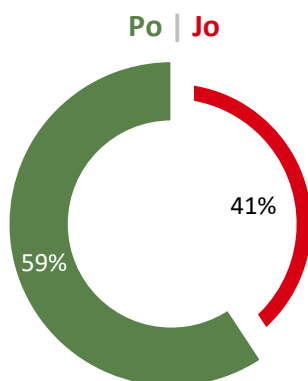


Figura 31. A investoni në burimet njerëzore?

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 sipas nevojës, rreth 37 përqind të tjerë nuk ofrojnë ndonjë edukim apo trajnim të tillë dhe vetëm 22 përqind i ofrojnë ato vazhdimisht (figura 32).

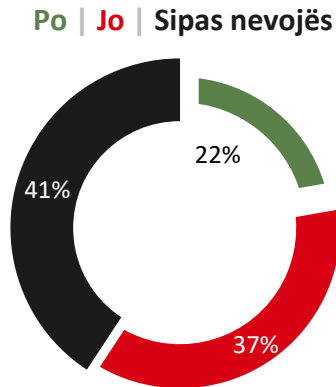


Figura 32. A ofroni ndonjë edukim apo trajnim të specializuar të stafit udhëheqës?

Në anën tjetër, për pjesën tjetër të punëtorëve më shumë se gjysma e anëtarëve (56%) kanë deklaruar se ofrojnë edukim apo trajnime të specializuara vetëm sipas nevojës. Rreth 37 përqind e tyre kanë thënë se nuk ofrojnë edukim apo trajnime të tilla ndërsa vetëm 7 përqind e tyre kanë thënë se i ofrojnë vazhdimisht (figura 33).

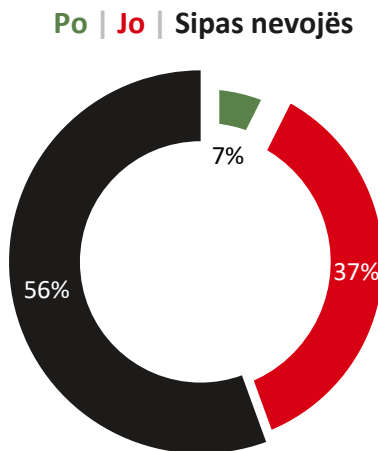


Figura 33. Po për pjesën tjetër të punëtorëve?

Trajnimet për të cilat kanë nevojë më së shumti fuqia punëtore janë mbi procesin e punës (33 përqind të rasteve), në lidhje me sigurinë në punë (22 përqind të rasteve), rreth marketingut (19 përqind të rasteve) dhe për shitje (19 përqind të rasteve).

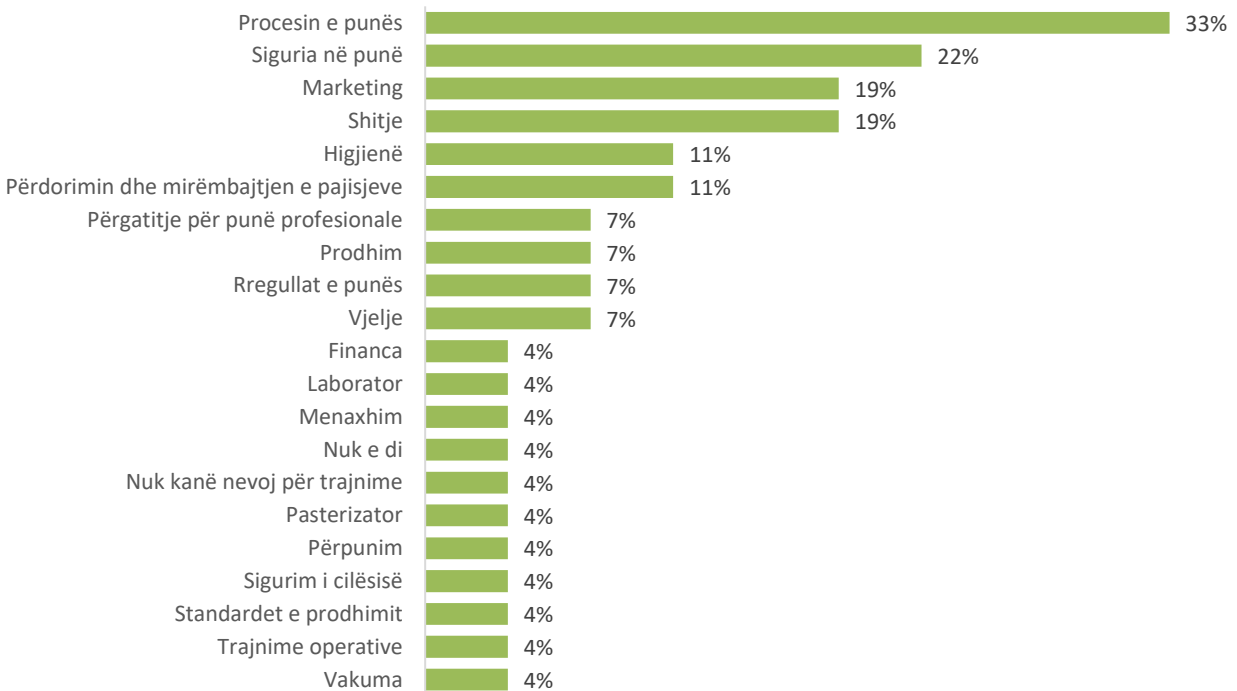


Figura 34. Për çfarë trajnime kanë nevojë punëtorët?

## 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 35 vlera e përafërt e investimeve në përgjithësi e të gjithë anëtarëve të intervistuar është 68,860,000 €. Për vitin 2023 kjo vlerë ishte 4,352,000 €, për 40.7% më e ulët sesa në vitin 2022.

Investimet e planifikuara për dy vitet e ardhshme 2024-2025 janë 6,190,000 €, rreth 68.1 përqind më të ulëta sesa planifikimet për vitet 2023-2024. Pra vlera e investimeve në vitet 2021 dhe 2022 ka qenë pothuajse e njëjtë në vitin 2023 vlera e tyre ka rënë dukshëm, dhe për këtë ka ndikuar inflacioni dhe rritja e çmimeve në përgjithësi në treg.

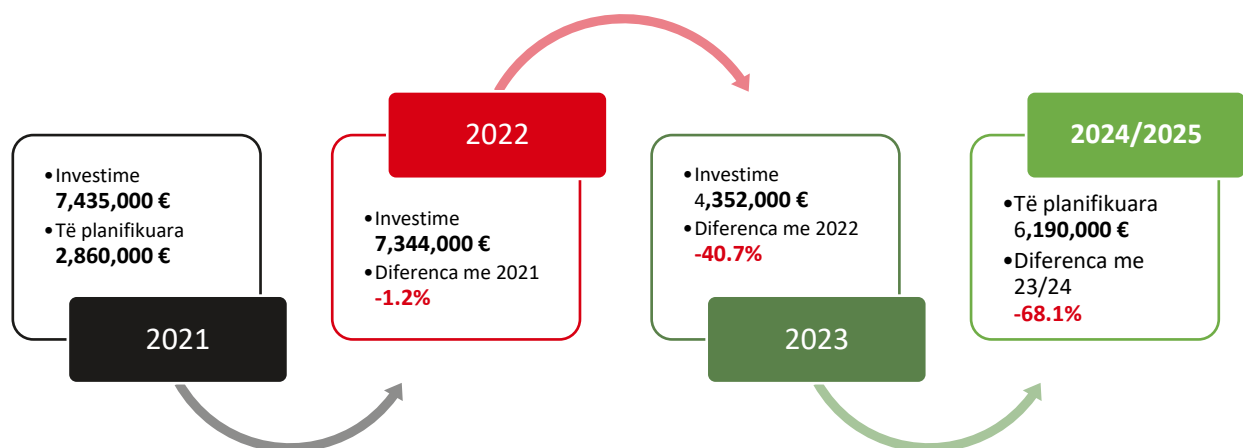


Figura 35. Investimet dhe planifikimet për 2021, 2022 dhe 2023

Pjesa më e madhe e investimeve në vitin 2023, sipas rezultateve nga figura 36, është bërë në objekte afariste (ku përfshihen depo, hapësira përpunuese) me rreth 2.749,000 €, makineri me afro 1,902,000 €, hapësira për ftohje dhe ngrirje me 265,000 € dhe kualifikim të personelit me rreth 1,000 euro. Në grupin e investimeve të tjera me kosto rreth 226,000 € janë bërë për çertifikime të standardeve të cilësisë, panele solare dhe konsulencia të marketingut.

Në krahasim me vitin 2022, kostot e investimeve në makineri, hapësira për ftohje dhe ngrirje dhe kualifikim të personelit kanë qenë më të ulëta në vitin 2023, ndërsa në objekte afariste janë më të larta.

Për dy vitet e ardhshme janë planifikuar më së shumti investime në objekte afariste ku investimet e planifikuara janë me kosto totale 2,925,000 €, kosto kjo pothuajse e ngjajshme me atë të vitit 2023, pastaj në makineri 2,685,000 € dhe hapësira për ftohje dhe ngrirje 475,000 €. Në grupin e investimeve të tjera të planifikuara rreth 90,000 € bëjnë pjesë panelet solare, investimet në infrastrukturë dhe konsulencë.

Vlen të theksohet se vlera më e ulët e investimeve ngjajshëm sikur në vitet 2021 dhe 2022, edhe në vitin 2023 mbetet për kualifikim të personelit, me një shumë totale prej vetëm 1,000 €. Edhe planifikimet për dy vitet e ardhshme në këtë pjesë mbesin më të ulëtat në krahasim me sektorët e tjerë, ku më pak se 0.5 përqind e investimeve të planifikuara janë të ndara për të.



**Investimet në 2021 | Investimet në 2022 | Investimet në 2023 | Investimet e planifikuara për 2024-2025**

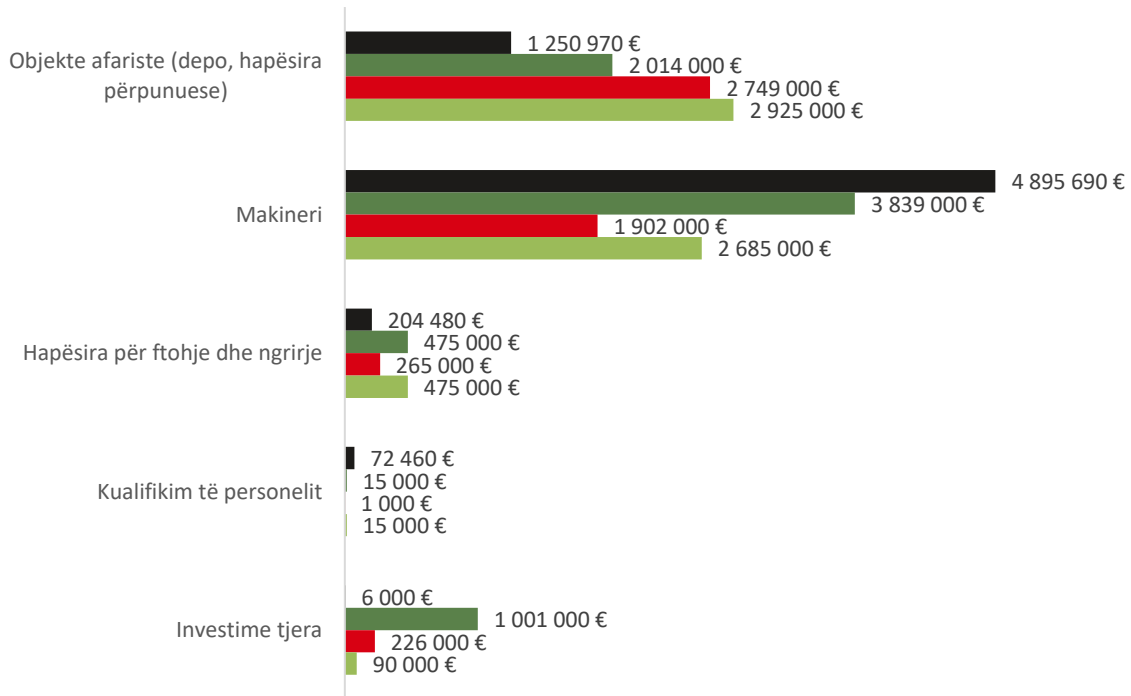


Figura 36. Krahasimi i investimeve të viteve 2021-2023 me investimet e planifikuara për vitet 2024-2025

### 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 88 përqind e tyre e cila parashikohet të rritet në 91 përqind në të ardhmen. Rreth 9 përqind e tyre shiten si lëndë e parë e cila parashikohet të ulet në 5 përqind (figura 37). Mesatarja e lëndës së parë të prodhuar nga vetë kompanitë është 141 ton.

Ndërsa aktualisht vetëm 3 përqind e anëtarëve të intervistuar i shesin produktet e tyre si produkte gjysmë të përpunuara dhe kjo formë parashikohet të përfshij rreth 4 përqind të shitjeve në të ardhmen.

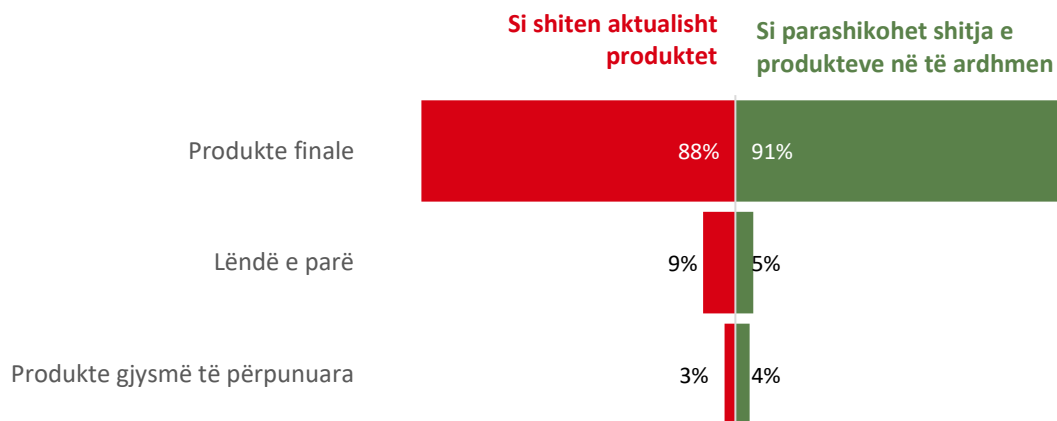


Figura 37. Forma aktuale e shitjes së produkteve dhe forma e parashikuar për të ardhmen

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 (56%) e praktikojnë shitjen e produkteve përmes private label ndërsa 44 përqind e tyre nuk e praktikojnë këtë formë të shitjes (figura 38). Ky kontrast në preferencat e përdorimit të private label shfaq një divergjencë të qartë në strategjitë e tregtisë midis anëtarëve të këtij sektori dhe ka një dallim të theksuar në krahasim me vitin 2022, ku më shumë se gjysma e të intervistuarve kishin deklaruar se nuk e preferonin këtë formë të shitjes.

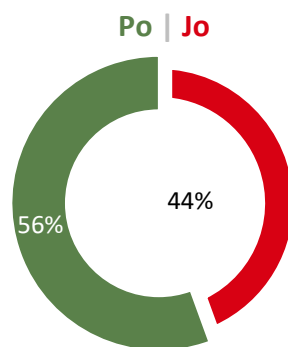


Figura 38. A e praktikoni shitjen e produkteve tuaja përmes private label?

Por në të ardhmen shihen ndryshime sa i përketë këtij koncepti dhe përdorimit të tij. Gjysma prej tyre, janë të interesuar të punojnë në këtë formë në të ardhmen. Ndërsa gjyma tjetër e tyre nuk kanë shprehur interesim për të praktikuar këtë formë të shitjes në të ardhmen (figura 39).

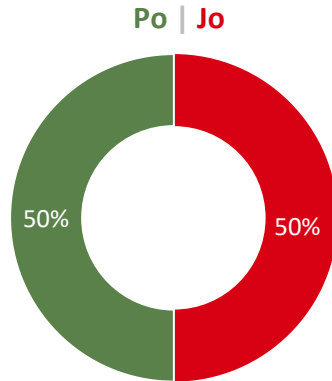


Figura 39. A do të kishit interes të punonit në të ardhmen?

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 81%) kanë marrë pjesë në evente me qëllim të promovimit të produkteve të tyre. Numri më i madh i pjesëmarrjes është në panairë (74%), ku 50 përqind e tyre kanë marrë pjesë në panairë brenda dhe jashtë vendit, rreth 30 përqind kanë marrë pjesë në panairë vetëm brenda vendit, ndërsa 20 përqind e tyre kanë marrë pjesë në panairë vetëm jashtë vendit. Një pjesë tjetër (22%) kanë marrë pjesë në takime B2B, numër ky trefish më i lartë se në vitin 2022, ndërsa 19% kanë marrë pjesë në mision shitje (figura 40).

Panairët në të cilat kanë marrë pjesë jashtë vendit, janë panairët e mbajtura në Zvicërr, Francë, 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 USAID, PePeKo dhe KIESA. Ndërsa panairët 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 panairëve është 83 kontrata.

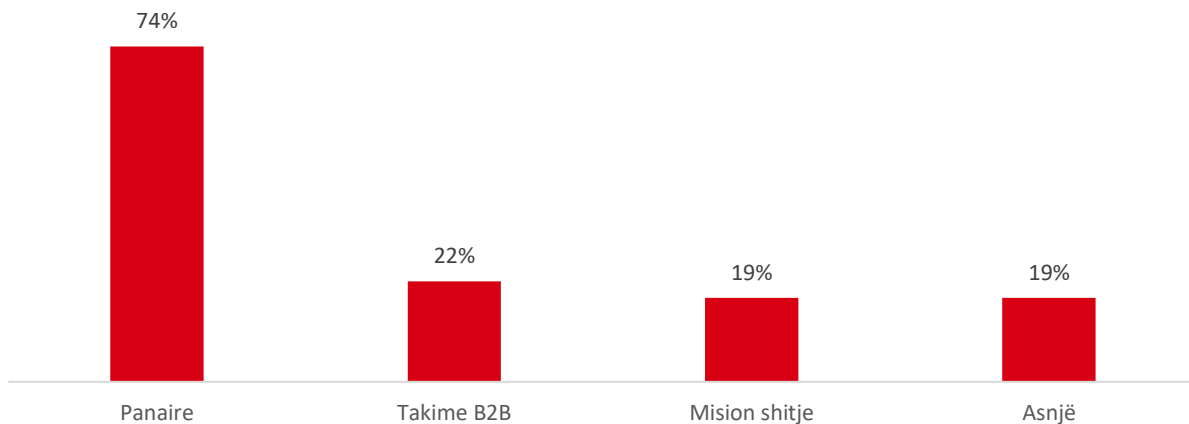


Figura 40. Eventet promovuese në të cilat kanë marrë pjesë

## 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 USAID, PePeKo, Caritas, MBPZhR, MINT, KIESA, etj.

MBPZhR-ja në vitin 2023 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 2023 totali i mbështetjes përmes pagesave direkte për fermerë ishte rreth 3.8 milion euro dhe u mbështetën gjithsej 3,906 fermerë. (DPBM, 2023)

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 fuqisë punëtore të kualifikuar, problemi i gjetjes së tregut dhe mungesa e kapaciteteve përpunuese secila të zgjedhura në 44 përqind të rasteve (figura 41). Mungesa e lëndës së parë është zgjedhur si arsye në 30 përqind të rasteve ndërsa në grupin tjetër të zgjedhur në 30 përqind të rasteve përfshihen mungesa e përkrahjes nga qeveria, problemet lidhjen e kontratave për shitje me rrjete/zingjir të marketeve, mungesa e financimit, kushtet jo të favorshme klimatike etj.

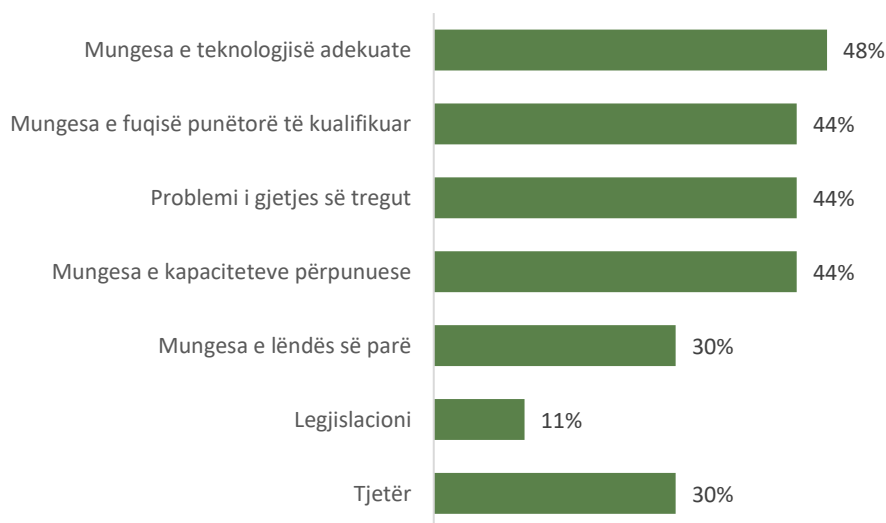


Figura 41. Po në lidhje me kohët e vështira në kompaninë tuaj, a mund të përmendni disa faktorë që shkaktuan këto probleme?

Rreth 67% 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 42).

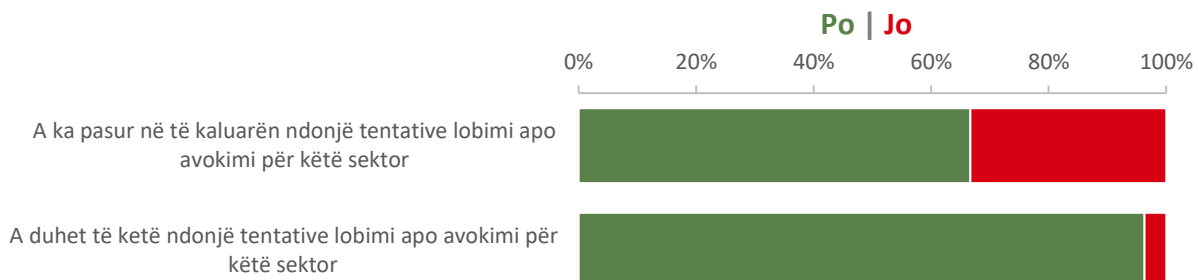


Figura 42. A mendoni se ka pasur/duhet të ketë ndonjë tentativë lobimi, avokimi, apo ndikim për ndryshim në legjislacion ose politika që preki fushën në të cilën punon?

Anëtarët e intervistuar kanë dhënë sygjjerime për fushat të cilat kanë nevojë për tentativë lobimi apo avokimi ku përfshihet mbështetja për prodhuesit vendas, lehtësimi i proceseve të eksportit, ndihma për fermerët, lehtësimi i shitjeve brenda dhe jashtë vendit (në veçanti në markete) dhe ndryshimet rregullatore si politika fiskale, të importit, ligjit për tregti të brendshme, etj. Ndër to janë propozuar disa veprime specifike, të tilla si subvencionimi i fermerëve dhe grumbulluesve, përfshirja aktive e shtetit në relacionin kultivues-përpunues, rritjen e nivelit të inspektimit dhe kontrollit të produkteve, lobimit tek rrjeti i supermarketeve për fasilitim të shitjes së produkteve vendore, lehtësimin e masave për prodhuesit vendor, zhvillimin e politikave konkrete për mbrojtjen nga importi, organizimin e trajnimeve për kultivuesit si dhe organizim më të madh të panairove dhe takimeve B2B.

Në shumicën e rasteve (93%), anëtarët e intervistuar mendojnë se panairët janë forma më e përshtatshme për promovimin dhe gjetjen e tregjeve në eksport. Takimet B2B janë zgjedhur në 63 përqind të rasteve dhe sales mission në 26 përqind të rasteve (figura 43).

Anëtarët e intervistuar kanë dhënë sygjjerime të formave tjera të përshtatshme për promovim, si bashkëpunimin me shoqata të shteteve të huaja, si dhe ambasadat dhe konsulatat e Kosovës, të cilat përfshijnë 11 përqind të rasteve.

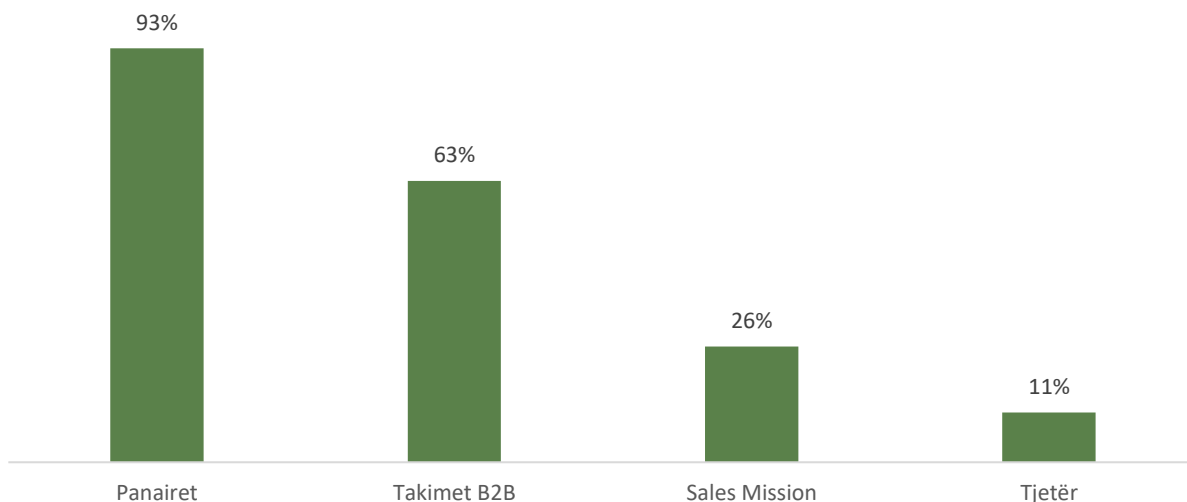


Figura 43. Cila mendoni se është forma më përshatshme e promovimit dhe gjetjes së tregjeve në eksport?

Të gjithë anëtarët e intervistuar mendojnë se duhet të vazhdohet me këto forma të promovimit dhe gjetjes së tregjeve në eksport. Këto bashkëpunime mund të jenë të sukseshme më shumë se gjysma e anëtarëve të intervistuar (56%) 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).

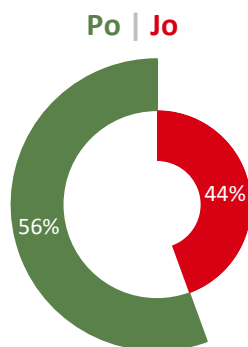


Figura 44. A mendoni se kompania juaj ka kapacitet të mjaftueshme për eksport (teknike, cilësisë dhe siguris ushqimore)?

Ndërsa për 44 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 75 përqind të rasteve dhe mungesa e hapësirave në 67 përqind të rasteve. Disa arsye tjera të zgjedhura në 17 përqind të rasteve secila përfshijnë standardet e cilësisë, mungesën e punëtorëve, mungesën e lëndës së parë dhe mungesën e kapaciteteve përpunuese.

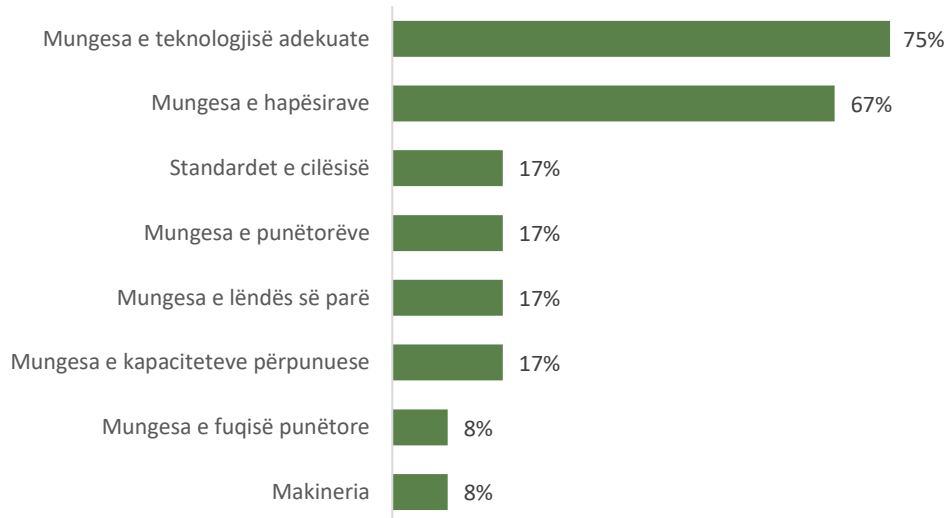


Figura 45. Arsyjet e mungesës së kapacitetit për eksport

Sa i përketë nivelit të konkurrencës shumica e anëtarëve të intervistuar mendojnë se në sektorin e tyre ka konkurrencë (56% e tyre), 37 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.

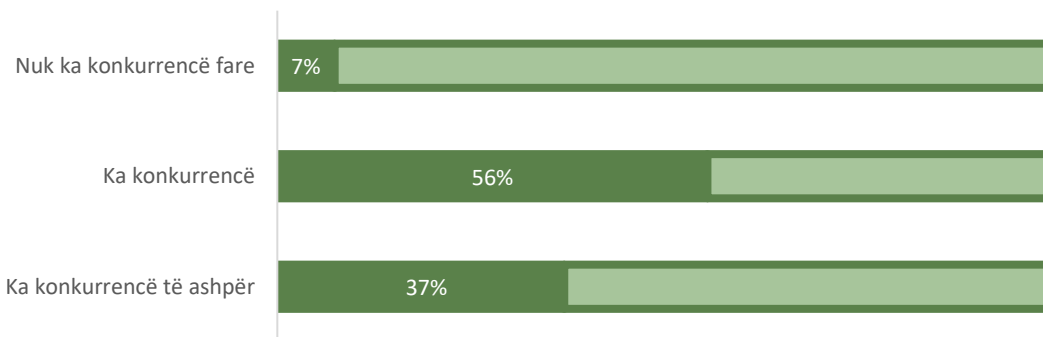
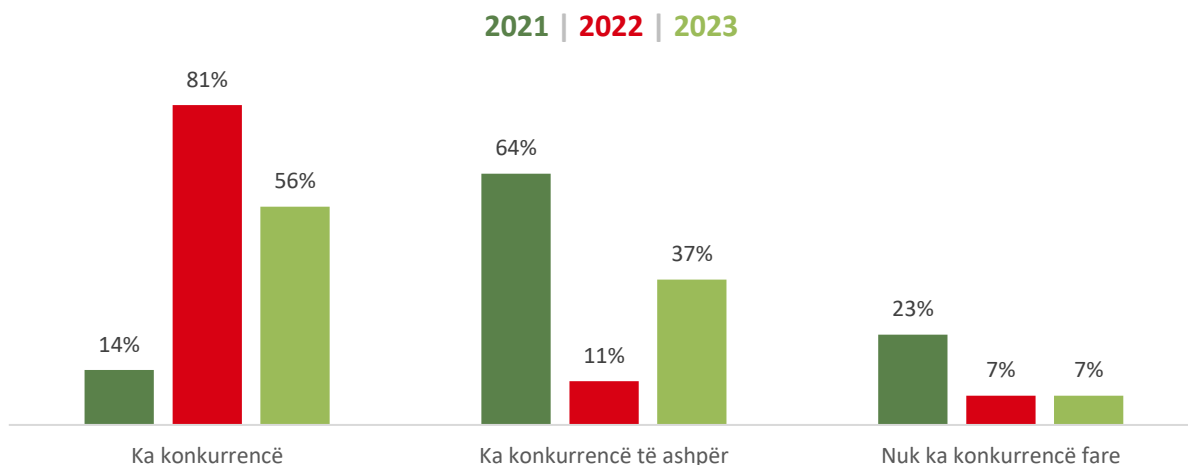


Figura 46. Sa i përketë konkurrencës në sektorin tuaj, a mendoni se?

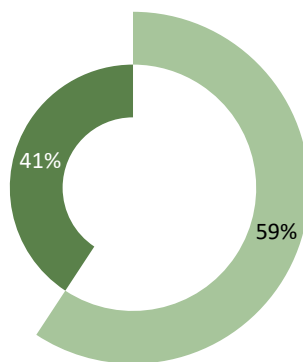
Kjo pikëpamje mbi konkurrencën ka ndryshuar nga viti 2022, ku rreth 81 përqind e anëtarëve të investuar mendonin se ka konkurrencë në sektorin e tyre, ndërsa në vitin 2023 rreth 56 përqind e tyre ndajnë të njëjtin mendim (figura 47). Në anën tjetër këtë vit është rritur numri i atyre që mendojnë se ka konkurrencë të ashpër, nga 11 përqind sa ishte në 2022 në 37 përqind në vitin 2023. Numri i atyre që mendojnë se nuk ka konkurrencë fare ka mbetur i njëjtë. Kjo tregon se ka dallime vetëm në nivelin e perceptimit të konkurrencës si të ashpër dhe jo të ashpër në krahasim me vitin e kaluar.



*Figura 47. Konkurenca në vitet 2021, 2022 dhe 2023*

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).

**Lokale | Ndërkombëtare**



*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 2023, vërehet një ulje e fuqisë punëtore, mirëpo veçohet rritja e punësimit të grave në raport me burra. Për çështjet e standardeve, shumica e anëtarëve të intervistuar kanë çertifikime ndërkombëtare si ISO 22.000 dhe HACCP.

Në aspektin e kapaciteteve të përpunimit, vërehet një rritje e kapaciteteve totale të instalueshme, megjithatë, vetëm afërsisht gjysma (54%) e këtyre kapaciteteve përdoret aktualisht. Ndërsa për kapacitetet grumbulluese dhe prodhuese, shumica e anëtarëve grumbullojnë perime, veçanërisht spec, tranguj, dhe domate, 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 vendor me lëndë të parë (85% e kompanive).

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 gjysmë të përpunuara.

Për kualifikimin e fuqisë punëtore, vërehet një mungesë e kualifikimeve të nevojshme në disa profile, veçanërisht në prodhim, teknologji të ushqimit dhe teknik të makinerive. Ndërsa në aspektin e investimeve, kostoja e investimeve në vitin 2023 ka qenë 4,352,000 € dhe me një vlerë prej 6,190,000 € të planifikuar për investime për dy 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 0.5 përqind e investimeve shkon për këtë pjesë.

Sa i përketë 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 si dhe duke krijuar bashkëpunime me shoqatat e shteteve të huaja që merren me sektorin e përpunimit të pemëve dhe perimeve.

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:

- Duke marrë parasysh se trendi i fuqisë punëtore është në rënie viteve të fundit dhe se kompanitë kanë thënë që kanë nevojë të madhe për punonjës të kualifikuar, si dhe duke u mbështetur në deklaratat e tyre se investimet më të ulëta i bëjnë për trajnime profesionale të stafit, atëherë rekomandohet që PePeKo së bashku me institucionet përkatëse të arsimit të agnazhohet në zhvillimin e arsimit formal dhe joformal për profesionet e kërkuara brenda këtij sektori, duke filluar nga punëtorët e thjeshtë, e deri tek teknologët e ushqimit dhe makinerive. Në arsimin formal të mbështetur në udhëzimet administrative të Ministrisë së Arsimit, Shkencës dhe Teknologjisë si dhe në kurrikulat e dhëna nga kjo e fundit, rekomandohet që të përfshihen këto profile në arsimin profesional, ku mund të përgatiten të rinjtë për tregun e punës. Në anën tjetër angazhimi në arsimin joformal rekomandohet të bëhet përmes trajnimeve të ofruara nga institucionet e licensuara në këto fusha, ku mund të marrin pjesë të papunësuarit dhe popullata joaktive e aftë për punë..
- Edhe pse kapacitetet përpunuese janë rritur në krahasim për vitin e kaluar, prapë mbetet shqetësues fakti që afërsisht gjysma e kapaciteteve të kompanive nuk shfrytëzohen në tërësi. Një ndër

arsyet kryesore është mungesa e lëndës së parë. Prandaj 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 lënden e parë të tyre nga këta kultivues vendor.

- Një tjetër rekomandim për rritjen e shfrytëzimit të kapaciteve është hyrja në tregje të reja. Kompanitë kanë deklaruar se janë të kënaqur me format aktuale të advokimit dhe lobimit, prandaj rekomandohet që të vazhdohet me organizimin e panairove të cilat mbesin forma e preferuar e tyre si dhe përmes ambasadave e Kosovës dhe shoqatave që veprojnë jashtë vendit, të cilat mund të shërbejnë si urë lidhëse mes kompanive dhe tregjeve të jashtme duke funksionalizuar një lloj të diplomacisë ekonomike.

## References

ASK. (2021). *Vlerësimi i popullsisë së Kosovës*. Agjensia e Statistikave të Kosovës.

ASK. (2023). *Anketa e Ekonomive Bujqësore*. Agjensia e Statistikave të Kosovës.

Creswell, J. W. (2017). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. Sage publications.

DPBM, D. i. (2023). *Programi për Pagesat Direkte për vitin 2023*. Ministria e Bujqësisë, Pyltariisë dhe Zhvillimit Rural.

Ministria e Bujqësisë, P. d. (2021). *Analiza e tregut për kultura pemëtare*.

Ministria e Bujqësisë, P. d. (2021). *Analiza e tregut për sektorin e perimeve*.

Ministria e Bujqësisë, P. d. (2023). *Raporti i Gjëlber 2023*. Retrieved from [https://www.mbpzhr-ks.net/repository/docs/Raporti\\_i\\_Gjelber\\_2023.pdf](https://www.mbpzhr-ks.net/repository/docs/Raporti_i_Gjelber_2023.pdf)