

**UNIVERSITETI I PRISHTINËS “HASAN PRISHTINA”**

**Fakulteti i Bujqësisë dhe Veterinarisë**

**Departamenti: AGROEKONOMI**

**Programi: Ekonomia e Bujqësisë dhe Ushqimit**



**PUNIMI I DIPLOMËS MASTER**

**Analizimi i zinxhirit të vlerës te rrushi për tryezë dhe për përpunim në Kosovë**

**Mentori:**

Prof. Dr. Mujë Gjonbalaj

**Kandidati/ja:**

Bsc. Fatlinda Imeri

**Prishtinë, Qershor 2021**



**UNIVERSITETI I PRISHTINËS “HASAN PRISHTINA”**

**Fakulteti i Bujqësisë dhe Veterinarisë**

**Departamenti: AGROEKONOMI**

**Programi: Ekonomia e Bujqësisë dhe Ushqimit**



**PUNIMI I DIPLOMËS MASTER**

**Analizimi i zinxhirit të vlerës të rrushi për tryezë dhe për përpunim në Kosovë**

**Mentori:**

Prof. Dr. Mujë Gjonbalaj

**Kandidati/ja:**

Bsc. Fatlinda Imeri

**Prishtinë, Qershor 2021**

## **Deklaratë për punimin**

Unë Fatlinda Imeri, i/e lindur më datë 25.06.1996 në Raçak, Komuna e Shtimes, si student i masterit në Departamentin e “AGROEKONOMISË”, para mbrojtjes së punimit të masterit, nën përgjegjësinë time të plotë deklaroj se ky punim i masterit me titull: **Analizimi i zinxhirit të vlerës te rrushi për tryezë dhe për përpunim në Kosovë** është punuar prej meje. Punimi nuk është prezantuar asnjëherë para një institucioni tjetër për vlerësim dhe nuk është botuar i tëri ose pjesë e veçantë e tij. Punimi në tërësi u përmbahet rregullave për plagjiaturë. Punimi, nuk përmban material të shkruar nga ndonjë person tjetër përveç rasteve të cituara dhe referuara. Andaj vetëm unë mbaj përgjegjësi personale deri në anulim të titullit të fituar në bazë të mbrojtjes së këtij punimi. Përgjegjësi për plagjiaturë në asnjë formë nuk mbajnë institucioni dhe anëtarët e komisionit.

Deklaratën e nënshkruaj në prezencë të personit zyrtar.

Prishtinë,

Datë \_\_\_\_\_

Nënshkrimi i kandidatit/es \_\_\_\_\_

## **PËRMBAJTJA**

<b>PËRMBAJTJA.....</b>	<b>5</b>
<b>FALENDERIME.....</b>	<b>7</b>
<b>ABSTRAKTI.....</b>	<b>8</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>9</b>
<b>LISTA E FIGURAVE.....</b>	<b>10</b>
<b>LISTA E TABELAVE.....</b>	<b>10</b>
<b>LISTA E SHKURTESAVE.....</b>	<b>11</b>
<b>KAPITULLI 1: HYRJE .....</b>	<b>12</b>
1.1. Sfondi i studimit dhe problemi.....	12
1.1.1. Kultivimi i rrushit për tryezë dhe verëra në Kosovë .....	13
1.2. Objektivat.....	17
1.3. Pyetjet dhe hipotezat hulumtuese.....	17
1.3.1. Pyetjet hulumtuese .....	17
1.3.2. Hipotezat .....	18
1.4. Rezultatet e pritshme.....	18
1.5. Kufizimet e punimit .....	18
1.6. Struktura e punimit .....	19
<b>KAPITULLI 2: RISHIKIMI MBI LITERATURËN E FUSHËS .....</b>	<b>20</b>
2.1. Rishikimi i literaturës sipas autorëve më të njohur .....	20
2.1.1. Historiku i vreshtave në Kosovë .....	20
2.2. Zinxhiri i vlerës në bujqësi.....	22
2.2.1. Drejtuesit e performancës së zinxhirit të vlerës .....	25
2.2.2. Kapitali njerëzor në zinxhirin global të vlerës te sektori i vreshtave .....	28
2.3. Prodhimi i rrushit nëpër botë .....	29
2.4. BE, MSA, CEFTA dhe Kosova në aspektin bujqësor .....	33
2.5. Politikat bujqësore të Kosovës në raport me vreshtat: Mjedisi i përshtatshëm.....	34
<b>KAPITULLI 3: METODOLOGJIA DHE METODAT E HULUMTIMIT .....</b>	<b>38</b>
3.1. Metodologjia e aplikuar .....	38
3.2. Metoda e aplikuar .....	38
<b>KAPITULLI 4: REZULTATE DHE DISKUTIME .....</b>	<b>41</b>
4.1. Rezultatet e hulumtimit.....	41

4.2.	Frekuencat, kontrollueshmëria, relevanca dhe vlerësimi i faktorit .....	42
4.2.1.	Kultura - Rrushi .....	43
4.2.2.	Ambienti .....	44
4.2.3.	Kontrollueshmëria.....	45
4.3.	Kontrollueshmëria&Relevanca.....	47
4.3.1.	Inputet .....	47
4.3.2.	Kualifikimi i fuqisë punëtore .....	48
4.3.3.	Struktura e tregut.....	50
4.3.4.	Menaxhimi në fermë .....	51
4.3.5.	Makroekonomia .....	53
4.3.6.	Rregullativa e Sigurisë ushqimore .....	55
4.3.7.	Inspektimi sanitar/fitosanitar.....	55
4.3.8.	Tregu ndërkombëtar .....	56
4.3.9.	Hulumtim&Zhvillim .....	57
4.4.	Vërtetimi i hipotezave .....	58
<b>KAPITULLI 5: PËRFUNDIME DHE REKOMANDIME .....</b>		<b>61</b>
<b>REFERENCAT .....</b>		<b>63</b>
<b>SHTOJCË.....</b>		<b>66</b>

## **FALENDERIME**

Në realizimin e këtij studimi u jam mirënjohëse të gjithë atyre që kontribuan në rritjen e njohurive të mia, duke filluar nga të gjithë profesorët e fakultetit, e posaçërisht mentorin e temës, profesorin e nderuar Prof. Dr. Mujë Gjonbalaj, i cili ka dhënë ndihmë të pakursyeshme në këtë drejtim.

Falenderoj kolegët e gjeneratës dhe jo vetëm, që e bënë më të lehtë këtë rrugëtim për mua.

Mirënjohëse edhe të intervistuarve që dhanë nga koha dhe ekspertiza e tyre për një punim sa më profesional.

Poashtu, falenderoj familjen time për përkrahjen e të gjitha natyrave, pa të cilën nuk do të arrija deri në këtë nivel studimesh!

## **ABSTRAKTI**

Qëllimi i hulumtimit tonë është analizimi i zinxhirit të vlerës te rrushi për tryezë dhe përpunim, dhe është i rëndësishëm për potencialin që ka ky sektor për t'u zhvilluar edhe më tej.

Punimi bazohet në të dhënat primare dhe sekondare, ku për herë të parë punohet me “Metodën e Vlerësimit të Shpejtë”, mbështetur në një raport të FAO-së.

Kjo është realizuar përmes 21 pyetësorëve me ekspertë të fushës (profesorë, prodhues, përpunues, përfaqësues të MBPZHR-së, institucione tjera publike e private..), me pyetje të ndërlidhura me drejtuesit e performancës së zinxhirit të vlerës. Ndërsa të dhënat sekondare janë marrë nga raporte, publikime, punime shkencore, web faqe dhe burime shkencore të tjera relevante.

Rezultatet e studimit flasin për pikat e forta dhe të dobëta të kësaj nëndege të bujqësisë, si dhe për mundësitë për përmirësim si rekomandime në fund.

**Fjalët kyçe: Zinxhir i vlerës, rrush, performancë, Kosovë**



## **ABSTRACT**

The purpose of our research is to analyze the value chain of table and processing grapes, and it is important for the potential that this sector has to be developed further.

The thesis is based on primary and secondary data, where for the first time the “Rapid Appraisal Method” is used, based on a FAO report.

This was done through 21 questionnaires with experts of the field (professors, producers, processors, representatives of MAFRD, other public and private institutions ...), with questions related to the directors of value chain performance. While secondary data are obtained from reports, publications, scientific papers, websites and other relevant scientific sources.

The results of the study speak of the strengths and weaknesses of this sub-branch of agriculture, as well as the opportunities for improvement as recommendations at the end.

**Keywords: Value chain, grape, performance, Kosovo**

## **LISTA E FIGURAVE**

### **Kapitulli 1**

Figure 1: Të dhënat për rrush më 2016 .....	15
---	----

### **Kapitulli 2**

Figure 1: Procesi i zinxhirit të vlerës .....	22
---	----

Figure 2: Zinxhiri Global i Vlerës te rrushi për tryezë .....	29
---	----

Figure 3: Pinot Noir .....	30
----------------------------	----

### **Kapitulli 4**

Figure 1: Mesatarja e vlerësimit të faktorit .....	43
--	----

Figure 2: Kontrollueshmëria- Inputet .....	45
--	----

Figure 3: Kontrollueshmëria - Rregullativat e sigurisë ushqimore .....	45
--	----

Figure 4: Kontrollueshmëria- Inspektimi sanitar/fitosanitar .....	46
---	----

Figure 5: Shërbimet këshillimore publike- Kontrollueshmëria*Relevanca .....	48
---	----

Figure 6: Kualifikimi i fuqisë punëtore -Kontrollueshmëria .....	49
--	----

Figure 7: Tregu rajonal - Kontrollueshmëria*Relevanca .....	50
---	----

Figure 8: Tregu vendor - Kontrollueshmëria*Relevanca .....	50
--	----

Figure 9: Frekuencat- Kontratat .....	51
---------------------------------------	----

Figure 10: Burimet e financimit- Kontrollueshmëria*Relevanca .....	52
--	----

Figure 11: Norma e interesit- Kontrollueshmëria*Relevanca .....	53
---	----

Figure 12: Konkurrenca- Kontrollueshmëria*Relevanca .....	53
---	----

Figure 13: Kapaciteti për eksport- Kontrollueshmëria*Relevanca .....	54
--	----

Figure 14: Barrierat jotarifore- Kontrollueshmëria*Relevanca .....	56
--	----

Figure 15: Organizatat e specializuara hulumtuese- Kontrollueshmëria*Relevanca .....	57
--	----

## **LISTA E TABELAVE**

### **Kapitulli 1**

Table 1: Bilanci i furnizimit për rrush tryeze 2015-2019 .....	16
--	----

### **Kapitulli 2**

Table 1: Klasifikimi i kualitetit të rrushit .....	31
--	----

### **Kapitulli 4**

Table 1: Statistikat përshkruese-Vlerësimi i faktorit .....	42
---	----

Table 2: Frekuencat - Kultura - rrush .....	43
---	----

Table 3: Frekuencat - Ambienti .....	44
--------------------------------------	----

Table 4: Crosstab. Fidanet .....	47
----------------------------------	----

Table 5: Crosstab. Kualifikimi i fuqisë punëtore .....	49
--	----

Table 6: Kontabiliteti- Frekuencat .....	51
--	----

Table 7: HACCP-Frekuencat .....	55
---------------------------------	----

Table 8: Inspektimi sanitar/fitosanitar- Kontrollueshmëria*Relevanca .....	55
--	----

Table 9: T-testi - Koordinimi vertikal dhe horizontal i ZV-së .....	58
---	----

Table 10: T-testi - Politikat bujqësore .....	59
---	----

## **LISTA E SHKURTESAVE**

ZV- Zinxhiri i vlerës

GVC- Global Value Chain

FKF- Faktor i kontrolluar nga firma

FKQ- Faktor i kontrolluar nga qeveria

FPK- Faktor pjesërisht i kontrolluar

FP- Faktor i pakontrolluar

SHF- Sumë i favorshëm

F- Favorshëm

N- Neutral

SHPF- Shumë i pa favorshëm

PF- Pa favorshëm

MBPZHR- Ministria e Bujqësisë, Pylltarisë dhe zhvillimit rural

ASK- Agjencia e Statistikave të Kosovës

AUV- Agjencia e Ushqimit dhe Veterinarisë

PPT- Politikat e padrejta tregtare

## **KAPITULLI 1: HYRJE**

### **1.1. Sfondi i studimit dhe problemi**

Vreshtaria si sektor në Kosovë ka qenë e zhvilluar qysh para 2000 viteve. Kushtet e mira klimatike si një nga faktorët kryesorë që përcaktojnë prodhimin janë në favor të zhvillimit të këtij sektori. Duke marrë parasysh resurset natyrore, numrin e madh të fuqisë punëtore të angazhuar dhe rëndësinë në zhvillimin e sektorit të verërave dhe agro-përpunimit, sektori i vreshtarisë shihet si sektor me rëndësi ekonomike për vendin (MBPZHR, Analiza e Sektorit të Vreshtave dhe Prodhimit të Verës, 2017).

Prodhimi i rrushit për verë është i vogël, në krahasim me akterët e tjerë rajonalë. Është një nga nën-sektorët e konsoliduar, të punës intensive, i fokusuar në cilësi dhe eksport, që përballej me konkurrencë të ashpër.

Prodhimi i verës në Kosovë është i fokusuar tradicionalisht në cilësi dhe eksporte. Megjithatë, kjo nuk është mjaftueshëm konkurruese në aspektin e çmimeve / cilësisë, në krahasim me verërat nga Maqedonia dhe Mali i Zi (al, 2016).

Në bazë të shumë raporteve të lexuara deri më tani, e vërejmë se si shkak i funksionimit jo të duhur të zinxhirit të vlerës, ka disbalanc tregtar, aq më tepër kur ka potencial prodhimi prandaj kjo është ndër arsyet pse ne vendosëm ta trajtojmë këtë temë.

Qëllimi i hulumtimit është të jepet përgjigje se si situata mund të ndryshojë në favor tonin duke siguruar përmirësim të performancës në çdo hallkë që ka detyra të veçanta.

### **1.1.1. Kultivimi i rrushit për tryezë dhe verëra në Kosovë**

Verërat kosovare, duke u nisur nga ajo se kanë prejardhje gjeografike, me kushte të mira klimatologjike, pedologjike dhe ekologjike dhe rrezatimin e rrezeve të diellit mbi 275 ditë në vit dhe më tepër se në rajonet tjera, karakterizohen me shije, kualitet si pije kulminante dhe fisnike (Rama, 2013).

Sipas të dhënave të ASK – së, gjithsej sipërfaqja e shfrytëzuar e tokës bujqësore ishte 420,141.05 hektarë, ku pjesa më e madhe i përket livadheve dhe kullosave (përfshirë tokën e përbashkët) 217,931.84 ha ose (51.9 %), ndërsa tokë e punueshme; ara 188,364.69 ha ose (44.8 %), ku prej tyre 3,367.32 ha janë vreshta. Sipërfaqja e tokës bujqësore e kultivuar me rrush për verë ishte 2,488,87 ha, ose (73,9%), kurse rrushi për tryezë kishte sipërfaqe të tokës bujqësore 878,45 ha ose (26,1%) (ASK, 2020). Ndërsa kontributi i sektorit të bujqësisë në përgjithësi në Bruto Produktin Vendor është rreth 11 përqind ( IFC, International Finance Corporation, 2018).

Prodhimi i verërave, ashtu sikurse i rrushit, ka pasur rritje të dukshme në vitin 2018. Prodhimi i verës së bardhë ishte trefishuar në vitin 2018, krahasuar me vitin paraprak, përderisa prodhimi i verës së kuqe ishte rreth 4 herë më i lartë se në vitin 2017. Në anën tjetër, vera rozë ka pësuar rënie të madhe, nga 1,826 mijë litra që janë prodhuar në vitin 2017, në vetëm 69 mijë litra në vitin 2018.

Kompania e cila printe në vitin 2018, me më së shumti prodhim të verës në përgjithësi ishte "Stone Castle Vineyards & Winery", pasuar nga kompania "Sunny Hills", "Biopak", "Besa Winery", "Bodrumi i vjetër", "Suhareka Verari" etj (MBPZHR, 2019).

Në Kosovë janë kultivuar më shumë se 40 lloje rrushi. Prodhimi i verës përbëhej nga 3.3 milion litra verë të kuqe dhe 2 milion litra verë të bardhë në 2017. Kompania "Stone Castle Vineyards & Winery" kryeson me prodhimin më të lartë të verës në sasinë prej 16,061 hl. Gjithashtu këtë vit pas "Stone Castle", kompania e dytë është "Sunny Hills" me një total prej 13,568 hl, e ndjekur nga kompania "Haxhijaha" me 8,767 hl (Edvin Zhllima, 2020).

Vera si produkt i përket kategorisë së produkteve që plotëson një nevojë më të lartë në hierarkinë e nevojave njerëzore. Kjo është një karakteristikë për vendet me nivel më të ulët të zhvillimit ekonomik siç është Kosova. Konsumatori kosovar si individ, grup apo familje bën përpjekje për të zgjedhur produktet që plotësojnë nevojat e tyre kryesore, por nga ana tjetër

ata janë të kufizuar me mundësitë e tyre financiare, përkatësisht për shkak të të ardhurave të tyre të ulëta (Muje GJONBALAJ, 2009).

Çertifikimi i verërave është bërë për vjeljen në vitin 2018. Në vlerësim zyrtar kanë marrë pjesë 118 lloje të verërave, nga të cilat 52 janë vlerësuar kulminante, 43 lloje të verërave janë vlerësuar cilësore, 17 lloje të verërave janë vlerësuar verëra tryeze me prejardhje të mbrojtur gjeografike dhe 6 lloje të verës janë vlerësuar me skemën Po/Jo (MBPZHR, Raporti i Gjeleber 2019, 2019).

Ndërkaq sipas statistikave të vitit 2017, ngastrat e vreshtave kryesisht janë të vogla me një mesatare prej 0.50 ha, e duke marrë parasysh këtë fakt si dhe atë se vreshtat janë të vjetra si dhe mekanizmi i vjetruar, kosto e prodhimit të rrushit është e lartë. Pjesa më e madhe, rreth 75% e vreshtave janë në pronësi të fermerëve ndërsa pjesa tjetër rreth 25% është në pronësi të kompanive prodhuese të verës.

Nëse kthehemi mbrapa më 2016, Kosova eksportoi 112 tonë rrush tryeze në vlerë prej 34 mijë €. Sasia e rrushit të verës që Kosova eksportoi në atë vit ishte 57 tonë me çmim prej 0.20 €/kg. Ndërsa u importuan 2,624 tonë rrush i tryezës dhe 174 tonë rrush të verës (MBPZHR, Analiza e Sektorit të Vreshtave dhe Prodhimit të Verës, 2017).

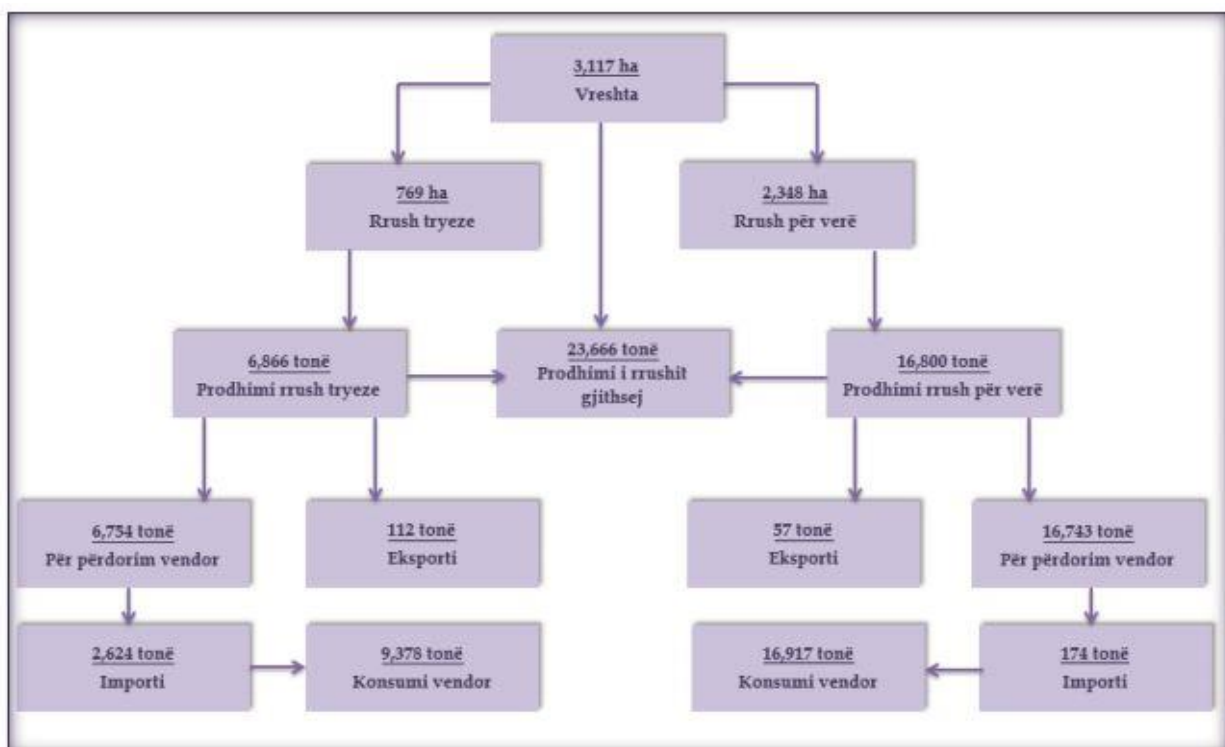
Meqë ky sektor ka potencial të zhvillimit, atëherë është e nevojshme që të vazhdojë mbështetja në ngritjen e sipërfaqeve të reja me rrush të tryezës dhe rrush të verës. Rritja e sipërfaqeve do të rriste prodhimtarinë e kjo do të ndikonte në plotësim të nevojave për konsum dhe do ulte sasinë e rrushit të importuar, sidomos për rrush tryeze ku kemi një shkallë të vetëmjaftueshmërisë më të ulët dhe do të shtonte potencialin prodhues për verëra me cilësi të lartë. Mbështetja duhet të fokusohet edhe në prodhim të materialit fidanor, ku ngritja e sipërfaqeve të reja gradualisht do të përmirësonte shkallën e plotësimit të nevojave vendore për fidane të hardhisë së rrushit. Përveç ngritjes së sipërfaqes së kultivuar me rrush është e rëndësishme për këtë sektor që të krijohet një grup kërkimor-shkencor për krijimin e varieteteve të reja (MBPZHR, Analiza e Sektorit të Vreshtave dhe Prodhimit të Verës, 2017).

Në përgjithësi, kultivuesit e rrushit janë ndër fermerët me kualifikim më të specializuar arsimor, por në veçanti, rrushi i tryezës është shumë më pak i zhvilluar se sa rrushi i verës. Trajtimi dhe ruajtja e rrushit të tryezës kërkon infrastrukturë të mirë të pas-vjeljes dhe specifike, e cila pjesërisht mungon (al, 2016).

Kështu do të shikohen mundësitë për përmirësim me potencialin tonë që nga prodhimi nga fermerët e deri te shërbimi të konsumatorët.

Kur flasim për praninë në treg, e dimë se edhe pse Kosova arrin të mbulojë një pjesë të madhe të tregut vendor me prodhim të rrushit të tryezës, rreth 30% e tregut vazhdon të mbulohet nga importi. Në anën tjetër, me rrush për verë, Kosova arrin të përmbush mbi 90% të nevojave vendore, ndërsa një pjesë e vogël mbulohet nga importi. Me këtë rast krijimi i politikave më të mira tregtare do t'i mundësonte Kosovës të rrisë kapacitetin prodhues dhe të bëhet pjesë më aktive e sistemit tregtar botëror (MBPZHR, Tregu i Rrushit, 2015).

Në figurën e mëposhtme (sipas MBPZHR-së 2016) e shohim situatën e prodhimit të rrushit për tryeze dhe për verëra, poashtu edhe të bilancit tregtar. Këtu vërehen edhe dallimet mjaft të mëdha mes sasisë së prodhimit të rrushit për tryezë dhe përpunim, dhe sigurisht që nga këto të dhëna mund të evidentohen nevojat për ndryshim.



**Figure 1: Të dhënat për rrush më 2016**

Burimi: (MBPZHR, Analiza e Sektorit të Vreshtave dhe Prodhimit të Verës, 2017)

Në vijim është paraqitur tabela me të dhëna lidhur me bilancin e furnizimit për rrushin e tryezës. Në vitin 2019, shkalla e vetëmjaftueshmërisë së rrushit të tryezës është zvogëluar në 57% krahasuar me vitin paraprak që ishte 68%. Pjesa tjetër u mbulua nga importi me

3,538 tonë, i cili ishte 39% më i lartë se në vitin 2018. Eksporti i rrushit të tryezës në vitin 2019 pësoi rënie për 40%, nga 173 në 103 tonë.

Bilanci tregtar në vitin 2019 vazhdon të jetë negativ me vlerë prej 1.7 mil €. Krahasuar me vitin paraprak, në vitin 2019 deficitin tregtar është thelluar për 45% si rezultat i importit më të lartë dhe eksportit të ulët (MBPZHR, Raporti i Gjellbërt 2020, 2020).

**Table 1: Bilanci i furnizimit për rrush tryeze 2015-2019**

Zërat e bilancit	Njësia	2015	2016	2017	2018	2019
Sipërfaqja me vreshta	ha	3,068	3,117	3,199	3,272	3,367
Sipërfaqja me rrush tryeze	ha	747	769	799	816	878
Pjesëmarrja	%	24	25	25	25	26
Rendimenti	t/ha	9.0	8.9	4.0	6.1	5.2
Prodhimi	t	6,996	6,866	3,187	4,998	4,546
Importi i rrushit të tryezës	t	2,025	2,624	3,592	2,554	3,538
Furnizimi me rrush tryeze	t	9,021	9,490	6,779	7,552	8,084
Eksporti i rrushit të tryezës	t	28	112	75	173	103
Përdorimi vendor	t	8,993	9,379	6,704	7,379	7,981
Shkalla e vetëmjaftueshmërisë	%	78	73	48	68	57
Çmimi i prodhimit	€/kg	0.91	0.84	1.15	0.67	0.68
Vlera e prodhimit	mil.€	6.4	5.8	3.7	3.3	3.1
<b>Bilanci tregtar</b>	<b>mil.€</b>	<b>-0.9</b>	<b>-1.2</b>	<b>-1.8</b>	<b>-1.2</b>	<b>-1.7</b>

Burimi: (MBPZHR, Raporti i Gjellbërt 2020, 2020)

Një risi që ka ndodhur viteve të fundit është krijimi i festivalit “Hardh Fest”, i cili padyshim se ndihmon në formimin e një imazhi më të mirë të këtij sektori edhe ndërkombëtarisht, e që nga një reklamim i duhur patjetër se nuk do të mungojë sukcesi nëse tashmë jemi në rrugën e duhur në aspektet tjera.

Misioni i OJQ Hardhefest është nxitja dhe aktivizimi qytetar për promovim të vlerave kulturore dhe turistike, ruajtjen e traditës, mbrojtjen e mjedisit me fuqizimin e bashkëpunimit dhe organizimin e ngjarjeve në funksion të promovimit të zhvillimit të qëndrueshëm.

Qëllimet strategjike mes tjerash janë edhe nxitja e angazhimit më të madh shoqëror, duke krijuar mundësi dhe zgjerim të njohurive për bashkëveprim me qytetarët, pastaj edhe forcimi i zhvillimit të qëndrueshëm duke u fokusuar në qëllimin e OJQ-së zgjerim të rëndësisë së promovimit të trashëgimisë kulturore, turizmit dhe mbrojtjes së mjedisit për



përmirësimin e mirëqenies së popullatës. Pra, fushëveprimi i organizatës prek tri pika si trashëgimi, turizëm dhe mjedis (HardhFEST).

## **1.2. Objektivat**

Objektivat në vijim janë të formuluar kryesisht mbi bazën e pyetësorit që është realizuar me ekspertët e fushës!

### **Objektivi kryesor:**

- Përmirësimi i performancës së zinxhirit të vlerës në sektorin e rrushit për tryezë dhe për verëra.

### **Objektivat specifik:**

- Identifikimi i faktorëve që ndikojnë në performancën aktuale të zinxhirit të vlerës në këta sektorë
- Vlerësimi mbi rëndësinë e secilës hallkë të zinxhirit të vlerës
- Analizimi i koordinimit horizontal dhe vertikal
- Hulumtimi mbi ndikimin e “Mjedisit të përshtatshëm”
- Dhënia e rekomandimeve nga rezultatet që do të nxirren.

## **1.3. Pyetjet dhe hipotezat hulumtuese**

### **1.3.1. Pyetjet hulumtuese**

**Pyetjet hulumtuese të poshtëshënuara janë të lidhura direkt me vlerësimin e ekspertëve rreth kontrollueshmërisë, relevancës e peshës së faktorëve dhe nënfaktorëve (ngjashëm si në pyetjen e parë)...**

1. Si e vlerësojnë ekspertët kontrollueshmërinë, relevancën dhe peshën e tregut ndërkombëtar në performancën e zinxhirit të vlerës?
2. Cili është ndikimi i rregullativave të sigurisë ushqimore dhe inspektimit?
3. Sa mirë është i harmonizuar zinxhiri i vlerës përmes koordinimit horizontal e vertikal?
4. Cili faktor ambiental ndikon më shumë në përmirësimin e kësaj performance?
5. Çfarë roli kanë pajisjet, inputet dhe kualifikimi i fuqisë punëtore në këtë zinxhir?
6. Cila është rëndësia e menaxhimit në fermë/kompani në këtë çështje?

7. Ku funksionon më mirë zinxhiri i vlerës, te rrushi për tryezë apo tek ai për përpunim?

### **1.3.2. Hipotezat**

1. Zinxhiri i vlerës funksionon më mirë te rrushi për përpunim sesa ai për tryezë
2. Koordinimi vertikal, në krahasim me atë horizontal ka ndikim më të madh në performancën e këtij zinxhiri
3. Politikrat qeveritare ndikojnë pozitivisht në performancën e zinxhirit

## **1.4. Rezultatet e pritshme**

Në këtë punim diplome është pritur të marrim informacione reale si nga burimet sekondare, ashtu edhe nga vlerësimi i ekspertëve, në mënyrë që ne pastaj të bëhemi burim i besueshëm dhënës.

Pastaj, është pritur t'i arrijmë objektivat e shtruara që është gjetja e rrugës së përmirësimit të performancës së zinxhirit të vlerës te sektori i rrushit, së bashku me ato specifike. Njëkohësisht pritet ishin që sidomos pas plotësimit të pyetësorëve e nxjerrjes së rezultateve, t'u japim përgjigje pyetjeve hulumtuese, e t'i verifikojmë hipotezat.

Kështu punimi do t'i përmbushte kriteret, për të qenë i denjë për një nivel të tillë të studimeve, e të jetë pikë referuese për të gjithë akterët e zinxhirit në fjalë, por edhe më gjerë!

## **1.5. Kufizimet e punimit**

Ky punim është i bazuar në të dhëna të marra kryesisht nga interneti, me disa kufizime siç janë të dhënat e freskuara viteve të fundit ku shumica e tyre janë të cituara nga web faqe të ndryshme.

Rajoni më i përqëndruar është ai i Rahovecit, për të cilin kemi pasur qasje më të lehtë në informacione në lidhje me çështjen për diskutim. Pra, në përgjithësi mungojnë të dhënat primare për rajonet tjera të Kosovës.

## **1.6. Struktura e punimit**

Punimi është i organizuar në pesë kapituj:

Kapitulli 1 përmban një përshkrim të sfondit të studimit dhe justifikimin e problemit, qëllimin dhe objektivat e hulumtimit si dhe pritshmëritë e punimit.

Kapitulli 2 përmban rishikimin e literaturës që lidhet me zinxhirin e vlerës në këtë sektor, me më shumë detaje për qasjet e ndryshme për sa i përket faktorëve që e ndikojnë modelin hipotetik, hipotezat e hulumtimit e pyetjet kryesore hulumtuese. Lidhur me këtë do të rishikohet në mënyrë kritike një literaturë relevante, studime shkencore dhe hulumtime empirike.

Kapitulli 3 përshkruan metodologjinë dhe metodat e hulumtimit, justifikimin e llojit të hulumtimit, dizajnin e hulumtimit, popullsinë e fokusuar për studim, teknikat e përdorura në përzgjedhjen e mostrës, burimin dhe instrumentet për mbledhjen dhe analizën e të dhënave, zhvillimin e pyetësorit dhe procesin e analizës.

Kapitulli 4 përfshinë analizën dhe diskutimin e rezultateve të hulumtimit si dhe zhvillimin e modelit të përshtatshëm zinxhirit të vlerës tek rrushi për tryezë dhe ai për përpunim.

Kapitulli 5 përmbledhë disa rezultate nga analiza empirike, identifikon kufizimet e hulumtimit, kontributin e studimit duke bërë dhe rekomandime për hulumtime të mëtejshme të fushës në të ardhmen. Në vazhdim do të prezantohet një plan veprimi për përmirësimin e performancës së zinxhirit të vlerës në drejtimin e përcaktuar.

## **KAPITULLI 2: RISHIKIMI MBI LITERATURËN E FUSHËS**

### **2.1. Rishikimi i literaturës sipas autorëve më të njohur**

#### **2.1.1. Historiku i vreshtave në Kosovë**

Vlera e një vere është e lidhur ngushtë me vendndodhjen gjeografike të prodhimit (prodhimi i rrushit dhe verës në zinxhirin e mësipërm). Një rajon mund të mburret se vera e tij përmban një përmbajtje të lartë antioksiduese, për shembull, e cila është shumë e rëndësishme për konsumatorët e verës që kërkojnë të përmirësojnë shëndetin e tyre përmes sasive të moderuara të alkoolit. Një rajon gjithashtu mund të mburret me faktin se vreshtat e tij janë ekspozuar ndaj teknikave minimale të ndërhyrjes dhe manipulimit, duke i joshur ata që kërkojnë verë të qëndrueshme dhe ‘natyrore’ (Industry).

Praktika e rritjes së rrushit për të bërë verë është një praktikë e lashtë. Shfaqja e parë e verës ka të ngjarë të jetë një aksident i natyrës kur maja të egra të pranishme në lëkurat e rrushit fermentuan lëngun (Levetin, 2006).

Kultivimi i rrushit në Kosovë ka traditë mijëra vjeçare, duke iu falënderuar klimës që është shumë e mirë për kultivimin e rrushit, si të verës ashtu dhe të tryezës, si dhe pozitës gjeografike që është mjaft e favorshme për kultivimin e një kulture të tillë (MBPZHR, KADASTRI I VRESHATVE, ROLI DHE RËNDËSIA E TIJ PËR FERMERËT DHE KOMPANITE PRODHUESE TE VERES, 2015).

Kombinimi i llojit të tokës, klimës, shkallës së pjerrësisë dhe ekspozimi ndaj diellit janë pikërisht këto elemente çka e bëjnë çdo vreshtari dhe çdo lloj vere të jetë unike (AlejandroDistribution). E duke pasur këto cilësi themi se prodhimi daton që nga kohërat antike ku përpunimi i verës në Kosovë kishte kulmin në vitet '80 me më shumë se 9,000 hektarë vreshta dhe eksporte prej 40 milion litrash në 1989 dhe të gjitha ishin për tregun gjerman.

"Amselfelder", një përzierje e rrushit ‘Pinot Noir’ dhe ‘Gamay’, u prodhua në kantinat e verës në Rahovec. Pothuajse të gjitha eksportet kosovare të verës ishin të kufizuara në këtë lloj të vetëm, "Amselfelder", i cili ishte një produkt i destinuar për tregun gjerman. U bë një

sukses i madh në fushën e verërave të lira. Fatkeqësisht, në kulmin e kësaj historie suksesi, lufta shpërtheu në ish - Jugosllavi dhe eksportet u ndaluan. Shumica e vreshtave u braktisën në vitet 90 dhe u shkatërruan pothuajse plotësisht nga fundi i luftës. Dukej pothuajse e pamundur për të rimarrë tregun gjerman, pasi "Amsfelder" nuk kishte qenë në dispozicion për një dekadë të tërë dhe ishte zëvendësuar me verëra të ngjashme nga Spanja (Hamiti, 2017).

Pra si rezultat i largimit nga puna dhe nga ndikimi i jashtëm, sidomos nga ndërprerja e tregtisë gjatë luftës në Bosnjë, gjatë viteve të 90-ta industria e verës në Kosovë stagnoi pikërisht në kohën kur industritë e verës u bënë mjaft të sofistikuara. Përfundimi i luftës së fundit në Kosovë dhe një periudhë kohore e vendit me një status të padefinuar si dhe një proces i ngadaltë i privatizimit të ndërmarrjeve shtetërore ndikuan në rënien e industrisë së verës, me ç'rast shumë hektarë tokë të mbjellur me vreshta mbetën djerrinë.

Mirëpo privatizimi i disa ndërmarrjeve në vitin 2006 ka ringjallur shpresën se Kosova mund të ketë një industri mjaft të zhvilluar të verës gjithnjë duke iu referuar përparësive të saj natyrore, edhe një herë e kthen industrinë e verës në burim të besueshëm të të hyrave shtetërore. Gjithashtu përkushtimi i madh i ministrisë së bujqësisë duke përkrahur krijimin e kadastrit të vreshtave në bazë të udhëzimeve të BE-së, përmes të cilit do të arrihet të mënyrat më të lehta dhe të aplikueshme për subvencionimin e vreshtarëve me ndihma të ndryshme, të ngjallë shpresën se vendi ynë do të jetë pjesë e rëndësishme e vendeve me një industri të zhvilluar të verës në botë (MBPZHR, KADASTRI I VRESHATVE, ROLI DHE RËNDËSIA E TIJ PËR FERMERËT DHE KOMPANITE PRODHUESE TE VERES, 2015).

## 2.2. Zinxhiri i vlerës në bujqësi

Termi "Zinxhiri i vlerës" u përdor nga Michael Porter në librin e tij "Avantazhi Konkurrues: Krijimi dhe "Mbajtja e Performancës Superiore "(1985). Analiza e zinxhirit të vlerave përshkruan aktivitetet që kompania kryen dhe i lidhë ato me pozicionin konkurrues të organizatave/kompanive (Recklies, 2001).

Marrë në tërësi një zinxhir global i vlerës (GVC) është një seri fazash në prodhimin e një produkti ose shërbimi për shitje të konsumatorët.

Këtu çdo fazë shton vlerën, dhe të paktën dy faza janë në vende të ndryshme. Për shembull, një biçikletë e mbledhur në Finlandë me pjesë nga Italia, Japonia dhe Malajzia dhe e eksportuar në Republikën Arabe të Egjiptit është një GVC. Sipas këtij përkufizimi, një vend, sektor ose firmë merr pjesë në një GVC nëse përfshihet (të paktën) në një fazë në një GVC (GROUP, 2020).

Një zinxhir vlerash është një model biznesi që përshkruan gamën e plotë të aktiviteteve të nevojshme për krijimin e një produkti ose shërbimi. Për kompanitë që prodhojnë mallra, një zinxhir vlerash përfshin hapat që përfshijnë sjelljen e një produkti

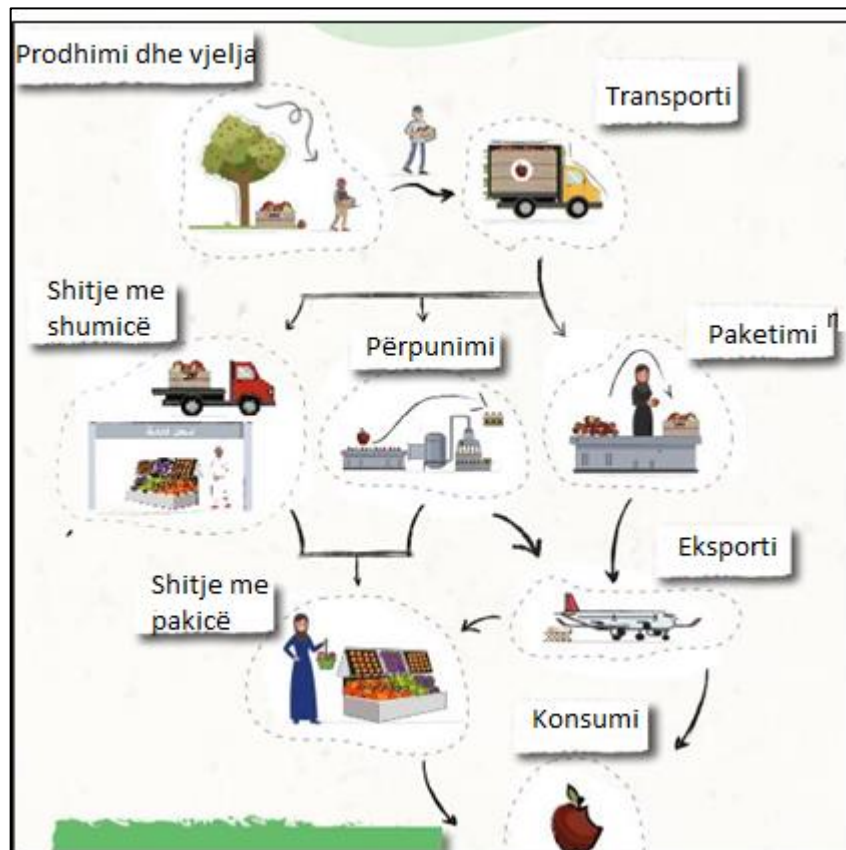


Figure 1: Procesi i zinxhirit të vlerës

Burimi: (Ghamrawy, 2019)

nga konceptimi në shpërndarje, dhe gjithçka në mes - siç janë blerja e lëndëve të para, funksionet e prodhimit dhe aktivitetet e marketingut (Tardi, 2020).

Qëllimi i një analize të zinxhirit të vlerës është të rritet efikasiteti i prodhimit në mënyrë që një kompani të mund të japë vlerën maksimale për koston më të vogël të mundshme. Një zinxhir vlerash është një model biznesi hap pas hapi për shndërrimin e një produkti ose shërbimi nga ideja në realitet. Qëllimi përfundimtar i tij është të krijojë një avantazh konkurrues për një kompani duke rritur produktivitetin duke mbajtur kostot e arsyeshme (Tardi, 2020).

Një zinxhir i vlerës në bujqësi identifikon grupin e aktorëve dhe aktivitetëve që sjellin një produkt themelor bujqësor nga prodhimi në fushë deri në konsumin përfundimtar, ku në secilën fazë vlera i shtohet produktit. Një zinxhir vlerash mund të jetë një lidhje vertikale ose një rrjet midis organizatave të ndryshme të pavarura të biznesit dhe mund të përfshijë përpunimin, paketimin, ruajtjen, transportin dhe shpërndarjen (Daniela Bolzani, 2010).

Qëllimi kryesor i një zinxhiri vlere është të prodhojë produkte ose shërbime me vlerë të shtuar për një treg, duke transformuar burimet dhe duke përdorur infrastrukturën brenda mundësive dhe kufizimeve të mjedisit të tij institucional. Prandaj, kufizimet për zhvillimin e zinxhirit të vlerës lidhen me qasjen në treg (lokal, rajonal, ndërkombëtar) dhe orientimin në treg, burimet e disponueshme dhe infrastrukturën fizike (Trienekens, 2011).

Zinxhirët e vlerës moderne në anën tjetër karakterizohen nga koordinimi vertikal, konsolidimi i bazës së furnizimit, përpunimi agro-industrial dhe përdorimi i standardeve në të gjithë zinxhirin (Daniela Bolzani, 2010).

Koordinimi vertikal synon të kapërcejë ndërprerjet në furnizim dhe produkte me cilësi të ulët. Sidoqoftë, aktorët kryesorë (shitësit me pakicë dhe përpunuesit) e gjejnë veten të kufizuar jo nga kapaciteti i tyre i kapitalit, por nga ai i pjesëmarrësve të tjerë përgjatë zinxhirëve nga të cilët ata varen për inputet kritike.

Bujqësia me kontratë mund të përcaktohet si një marrëveshje midis firmave të pavarura ligjrisht për prodhimin e një malli ose produkti për një treg të ardhshëm. Götz tha: "Një element thelbësor i bujqësisë me kontratë është ofrimi i një shkalle të ndihmës për fermerët, me qëllim rritjen e sasisë ose cilësisë së furnizimit, ose uljen e sezonalitetit". Në përgjithësi, asistencën e fermave mund të përfshijë programe të furnizimit me input, ndihmë për investime, kredi tregtare, garanci të huasë bankare, shërbime këshillimore për zgjatje dhe

menaxhim, etj. Kështu, programet e ndihmës në fermë duhet të shoqërohen nga mekanizmat e duhur të qeverisjes (Linda Bitsch, 2020).

Gereffi, një kontribues në konceptin e zinxhirit të vlerës, hulumtoi nivelin optimal të integritit të zinxhirit se kur është e dobishme për një firmë të kontrollojë disa hapa në një zinxhir vlerash (p.sh. prodhimi dhe përpunimi nga e njëjta kompani) dhe kur është më e dobishme të kesh lojtarë të ndryshëm, secili i specializuar në një prej hapave (fermerët prodhojnë lëndë të parë dhe firmat që bëjnë përpunimin). Sipas tij specializimi është i dobishëm kur kostot e transaksionit janë të ulëta (produkti është i lehtë për t'u bërë, standardet përdoren, kontratat mund të zbatohen), ndërsa integrimi zinxhir është i dobishëm kur kostot e transaksionit janë të larta dhe / ose me procese të komplikuar dhe të shtrenjta teknologjike që duhet të menaxhohen intensivisht (Holtland, 2010).

Prodhimi, tregtia dhe investimet ndërkombëtare pra, organizohen gjithnjë e më shumë në të ashtuquajturin zinxhiri global i vlerës (GVC) ku fazat e ndryshme të procesit të prodhimit gjenden nëpër vende të ndryshme. Firmat përpiqen të optimizojnë proceset e tyre të prodhimit duke lokalizuar fazat e ndryshme nëpër site të ndryshme. Dekadat e kaluara kanë qenë dëshmitarë të një tendence të fortë drejt shpërndarjes ndërkombëtare të aktiviteteve të zinxhirit të vlerave si: dizajn, prodhim, marketing, shpërndarje, etj. (OECD).

Analiza e zinxhirit të vlerës vlerëson veprimtaritë brenda dhe rreth një organizate dhe i lidhë ato me një analiza e forcës konkurruese të organizatës. Prandaj, vlerëson se cila vlerë në çdo aktivitet të veçantë u shton organizatave produkte ose shërbime. Kjo ide u ndërtua mbi depërtimin e asaj që një organizatë është më shumë se një përmbledhje e rastësishme e makinerive, pajisjeve, njerëzve dhe parave. Vetëm nëse këto gjëra janë rregulluar në sisteme dhe aktivizohen sistematikisht do të bëhet e mundur të prodhohen diçka për të cilën klientët janë të gatshëm të paguajnë një çmim. Porter argumenton se aftësia për të kryer aktivitete të veçanta dhe për të menaxhuar lidhjet midis këtyre veprimtarive është një burim i avantazhit konkurrues.

Një analizë tipike e zinxhirit të vlerës mund të bëhet në hapat e mëposhtëm:

- Analiza e zinxhirit të vlerës së vet - cilat kosto lidhen me çdo aktivitet të vetëm.
- Analiza e zinxhirëve të vlerës së klientëve - si përshtatet produkti ynë në zinxhirin e tyre të vlerës.



- Identifikimi i avantazheve të mundshme të kostos në krahasim me konkurrencën.
- Identifikimi i vlerës potenciale të shtuar për klientin - si mund të shtojë vlera produkti ynë në zinxhirin e vlerës së klientëve (p.sh. kostot më të ulëta ose performanca më e lartë) - ku e bënë klientin të shikojë një potencial të tillë (Recklies, 2001).

Megjithëse nuk ka një përcaktim të pranuar në mënyrë universale të termit, ai normalisht i referohet të gjithë gamës së mallrave dhe shërbimeve që janë të nevojshme për një produkt bujqësor të kalojë nga ferma tek konsumatori ose konsumatori i fundit (Morris).

Në zinxhirin e furnizimit bujqësor dhe ushqimor në Kosovë ka çekuilibre të konsiderueshme në negocimin e kompetencave midis prodhuesve/përpunuesve lokal dhe shitësve me pakicë. Konsiderohet se shitësit me pakicë kanë krijuar një lloj pozicioni dominues në treg dhe se vazhdimisht vendosin praktika të padrejta tregtare (PPT) për prodhuesit/përpunuesit vendor. Duket se praktikatat e tilla ndodhin në çdo fazë transaksioni. Së pari, për shkak të varësisë ekonomike të prodhuesve/përpunuesve vendor në zinxhirin me pakicë, grupet e mëparshme “detyrohen” të pranojnë kontrata të pafavorshme për ta. Një prodhues vendor, për shembull, deklaroi se kompania e tij paguan 10 përqind shtesë mbi vlerën e mallit vetëm që zinxhiri i shitjes me pakicë ta pranojë produktin. Së dyti, PPT-t siç janë vonesat e pagesave, çmimet nën kostot e prodhimit, tarifatat për shërbimet e pakontraktuara, ndryshimet e njëanshme të kontratave ndodhin gjatë realizimit të kontratës.

Në anën tjetër shumica e bizneseve kosovare nuk janë në gjendje të prodhojnë sasinë e mallrave që e kërkojnë importuesit në tregjet ndërkombëtare. Në sondazhin e fundit, rreth 34% e firmave joeksportuese deklaruan se problemi kryesor për moseksportim janë “aftësitë prodhuese (Nixha, 2019).

### **2.2.1. Drejtuesit e performancës së zinxhirit të vlerës**

Duke marrë parasysh çështjet ekonomike, organizative dhe teknologjike, ekzistojnë gjashtë faktorë kryesorë të performancës së zinxhirit të vlerës. Ata janë: mjedisi i përshtatshëm, teknologjia, struktura e tregut, koordinimi, menaxhimi i firmës dhe inputet (Silva & Filho, 2007).

Por ekzistojnë edhe disa segmente që përqëndrohen në disa çështje konkrete të kësaj natyre. Për shembull hulumtimi dhe zhvillimi është përqëndruar kryesisht në përmirësimin e varieteteve ekzistuese dhe zhvillimin e llojeve të reja, megjithëse është gjithashtu thelbësor për të përtëritur në teknikat e prodhimit, paketimit, përpunimit dhe transportit. Procedurat e përmirësuara të transportit, për shembull, mund të përmirësojnë cilësinë përfundimtare të rrushit pas mbërritjes, si dhe të zgjasin numrin total të ditëve të mundshme të transportit që rrushi mund të mbajë, duke hapur tregje që janë më larg. Ndërsa prodhimi i rrushit sipas hulumtimit të autorëve Karina Fernandez-Stark, Penny Bamber dhe Gary Gereffi është “investim i lartë – kthim i lartë” (Karina Fernandez-Stark, 2016).

Ekzistojnë dy produkte të mundshme që mund të bëhen përmes përpunimit të rrushit të tryezës: rrush të thatë dhe lëng rrushi. Lëngu i rrushit përdoret si një produkt përfundimtar për konsum, por gjithashtu përdoret gjerësisht si një input në shumë lëngje dhe ëmbëlsira të tjera tregtare frutash. Megjithëse vera nuk prodhohet përgjithësisht nga rrushi i tryezës, për shkak të varieteteve të ndryshme dhe teknikave bujqësore që kërkohen për të prodhuar verë cilësore, disa lëngje të rrushit përdoren nga industria e verës, ku përzihen me varietete të ndryshme të verës për tregun e ulët.

Pra, kalimi në zinxhir drejt përpunimit mund të ofrojë përfitime të shumëfishta në vend, duke përfshirë punësim shtesë në të gjithë zinxhirin dhe gjithashtu azhurnim në përpunimin e kulturave të tjera.

Poashtu segmenti i paketimit përfshin përgatitjen e produkteve për transport dhe shitje. Aktivitetet e paketimit të rrushit janë shumë të fuqishme, veçanërisht për rrushin me cilësi të lartë të destinuar për tregjet e eksportit. Një paketimi i sofistikuar i shton vlerë eksportive pasi përmirëson afatin e ruajtjes së rrushit, zvogëlon humbjet gjatë transportit dhe përmirëson tërheqjen për blerësit.

Në anën tjetër, prodhuesit nga disa vende në zhvillim janë të detyruar të shesin rrushin e tyre në tregje me vlerë më të ulët, për shkak të mungesës së përdorimit të duhur të zinxhirit të ftohjes. Zhvillimi i aftësive në këtë segment të zinxhirit të vlerës mund t'i lejojë prodhuesit të kenë një numër më të gjerë të tregjeve dhe të shesin produktet e tyre me çmime më të larta (Karina Fernandez-Stark, 2016).

Kur flasim për distribuimin, shumë eksportues shesin direkt te klientët përfundimtarë, por në raste të tjera, ndërmjetësit mund të përdoren në vendin e destinacionit. Përmes operacionit të shitjeve direkte, prodhuesi/eksportuesi i rrushit merr një çmim fiks të paguar direkt nga shitësi me pakicë, ndërsa në rastin e ndërmjetësve, rrushi shitet në dërgesë, dhe kështu prodhuesit përballen me pasiguri më të madhe. Sot ka një tendencë në rritje për t'u përqëndruar në blerjen e drejtpërdrejtë dhe eliminimin e ndërmjetësve. Sidoqoftë, kjo kërkon prodhimin dhe transportimin e frutave me cilësi të qëndrueshme, pasi zakonisht ekzistojnë mekanizma të kufizuar për ridrejtimin e dërgesave të refuzuara nga klienti në tregje më pak të kërkuara. Ndërmjetësit priren të përdoren më shpesh nga prodhuesit më të vegjël ose ata që janë të rinj në zinxhirin global të vlerës, duke shërbyer për të grumbulluar furnizimin dhe për të minimizuar kostot e transaksionit për blerësit përfundimtarë (Karina Fernandez-Stark, 2016).

Sipas Kaplinsky dhe Morris, ka tre grupe kryesore të arsyeve pse analiza e zinxhirit të vlerës është e rëndësishme në këtë epokë të globalizimit të shpejtë.

- Arsyeja e parë është se me rritjen e ndarjes së punës dhe shpërndarjes globale të prodhimit të komponentëve, konkurrenca sistematike është bërë gjithnjë e më e rëndësishme.
- Arsyeja e dytë, efikasiteti në prodhimin është vetëm një kusht i domosdoshëm për depërtimin me sukses të tregjeve globale.
- Arsyeja e tretë, hyrja në tregjet globale që lejon rritjen e të ardhurave të qëndrueshme kërkon një kuptim të faktorëve dinamik në tërë zinxhirin e vlerës. Analiza e zinxhirit të vlerës kryhet për disa qëllime të ndryshme. Megjithatë, qëllimi primar i analizës së zinxhirit të vlerave është të kuptojë arsyet për joefikasitetin në zinxhir dhe të identifikojë pikat e levave potenciale për përmirësimin e performancës së zinxhirit, duke përdorur të dyja, të dhënat cilësore dhe sasiore (STAFSA, 2018).

Analiza e zinxhirit të vlerës përqendrohet në tre fusha kryesore: Së pari, në dinamikën e informacionit në zinxhirin vlerësues, nga konsumi përfundimtar deri tek prodhimi parësor dhe furnizuesit e hyrjes dhe prapa. Së dyti, në krijimin dhe rrjedhjen e vlerës, në sytë e konsumatorit përfundimtar, në secilën fazë në zinxhirin e vlerës. Së treti, në natyrën e marrëdhënieve midis palëve të ndryshme të interesit, nga inputet deri tek shitja me pakicë.

Rrushi është një nga të lashtat e rëndësishme të frutave të rritura në Indi. Ai konsumohet gjerësisht si frut i freskët në Indi. Përdoret gjithashtu për prodhimin e verës, lëngut, koncentratit të lëngut, pijeve dhe marmelatave (SCRIBD, 2019).

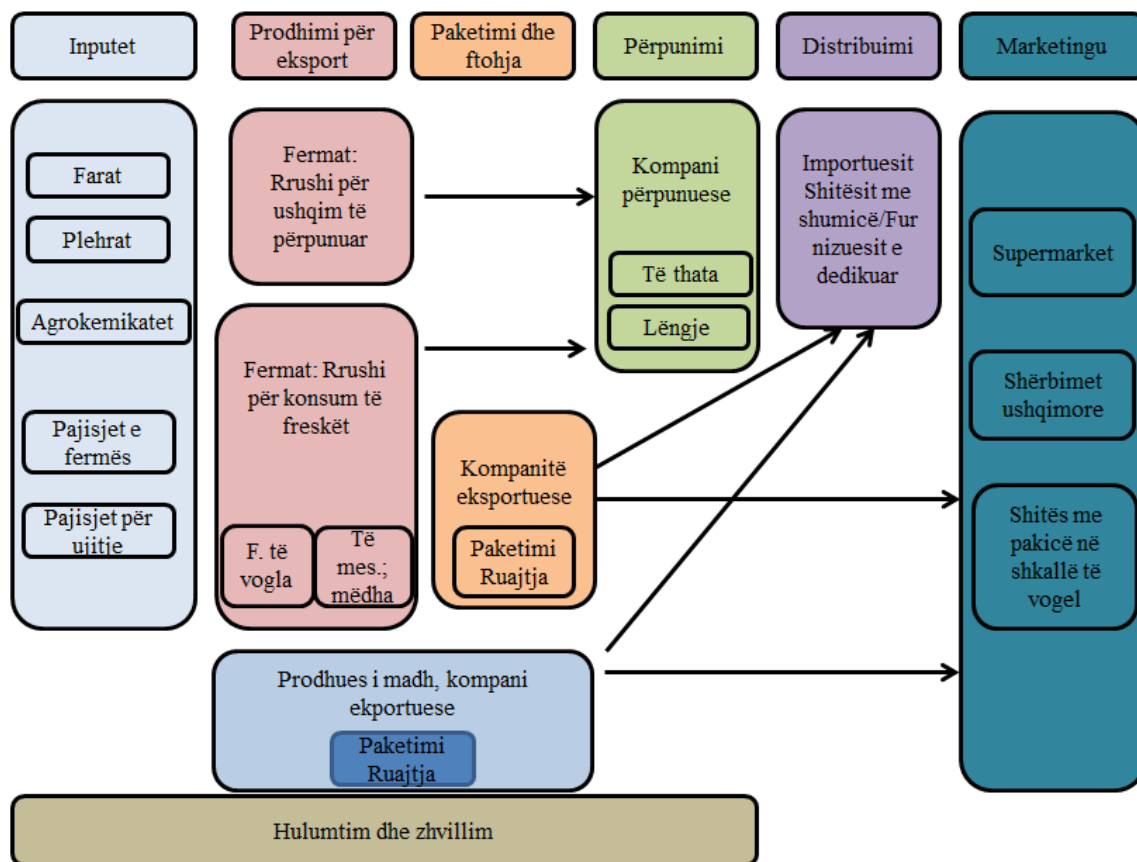
### **2.2.2. Kapitali njerëzor në zinxhirin global të vlerës të sektori i vreshtave**

Kapitali njerëzor është një nga faktorët më të rëndësishëm në prodhimin e rrushit të tryezës, veçanërisht për GVC-të që kërkojnë të korra me cilësi të lartë. Bujqësia moderne e eksportit kërkon një forcë punëtore të aftë, duke filluar nga fermerët të cilët duhet të miratojnë teknika të sofistikuar të prodhimit deri tek operatorët e kontrollit të cilësisë në shtëpitë e paketimit dhe në linjat e përpunimit të fabrikave të ushqimit.

Në këtë formë, zhvillimi i kapitalit njerëzor konsiderohet të luajë një rol qendror në konkurrencën e industrisë, dhe aftësia për të edukuar dhe trajnuar personelin e duhur të kërkuar nga sektori është thelbësore për të hyrë në faza me vlerë më të lartë të zinxhirit. Në praktikë, në industritë globale siç është rrushi i tryezës, GVC ka pasur një tendencë drejt iniciativave të trajnimit të palëve të ndryshme, duke kombinuar burimet e sektorit privat, organizatave arsimore, qeverive dhe në disa raste edhe blerësve. Ky kombinim i aktorëve siguron që furnizimi plotëson kërkesën e industrisë (Karina Fernandez-Stark, 2016).

Posaçërisht një menaxher i vreshtave bën operacione të drejtpërdrejta të prodhimit të kulturave bujqësore, të tilla si planifikimi, punimi, mbjellja, kultivimi, spërkatja ose vjelja.

Ai monitoron aktivitetet të tilla si ujitja, aplikimi kimik, shumimi ose klasifikimi për të siguruar respektimin e rregullave të sigurisë ose standardeve. Pra, kështu mban të dhëna financiare, operacionale, të prodhimit ose të punësimit për fermat ose fermat. (AgMRC, 2019).



**Figure 2: Zinxhiri Global i Vlerës të rrushi për tryezë**

Burimi: (Karina Fernandez-Stark, 2016)

### 2.3. Prodhimi i rrushit nëpër botë

Rrushi i verës kërkon verë të gjatë, të thatë, të ngrohtë në të nxehtë dhe dimra të freskët për zhvillimin e tyre më të mirë. Kushtet e rënda të dimrit shkatërrojnë hardhitë e pambrojtura; ngricat e pranverës që ndodhin pas fillimit të rritjes së hardhive do të prishin kokrrat. Por, rrushi përshtatet në një gamë të gjerë tokash, duke filluar nga toka të cekëta deri te toka shumë të thella, dhe nga pjelloria shumë e ulët në të lartë.

Rrushi vjelet pasi të arrijmë fazën më të përshtatshme për përdorimin e synuar. Rrushi i verës është vjelur kur përmbajtja e sheqerit arrin pikën e saj më të lartë, dhe lëkurat mbulohen me një shtresë dylli, duke bllokuar majat që do të ndihmojnë më vonë në

prodhimin e fermentimit. Vonesat në vjelje mund të shkaktojnë aromë të pakëndshme në verën e prodhuar ose të lejojnë që bakteret të sulmojnë sheqerin e rrushit (Britannica, 2020).



**Figure 3: Pinot Noir**

Burimi: Google Images

BE është prodhuesi lider i verës në botë, duke prodhuar 160 milionë hl ose mbi 60% të prodhimit botëror në vitin 2016. Tre shtete anëtare (Italia, Franca dhe Spanja) zënë më shumë se 80% të prodhimit në BE. Nga ana tjetër, BE është konsumatori më i madh i verërave të BE-së (130 milionë hl) me pesë shtete anëtare që zënë më shumë se 70% të konsumit në BE (Francë, Itali, Spanjë, Gjermani dhe Mbretëri e Bashkuar) (Prof. Dr. Engjëll Skreli, 2019).

Marrë në një kontekst më të gjerë, Peruja është eksportuesi i pestë më i madh i rrushit me një 6.8% të tregut botëror dhe eksporteve kjo kulturë në tregje tepër të sofistikuara në Evropë dhe Shtetet e Bashkuara. Peru merr pjesë në disa faza të zinxhirit të vlerës nga prodhimi në paketim dhe markë. Megjithatë, pjesëmarrja e saj në fazat e përpunimit të tilla si rrush i thatë dhe lëng rrushi është shumë i kufizuar. Kjo dekadë e fundit shënoi hyrjen e suksesshme të vendit në zinxhirin global të vlerës (Karina Fernandez-Stark, 2016).

**Table 1: Klasifikimi i kualitetit të rrushit**

Klasat			
Kualiteti	Ekstra Klasë	Klasa I	Klasa II
<b>Tufat, forma, zhvillimi dhe ngjyra</b>	Tipike për varietetin në rajonin ku janë rritur	Tipike për varietetin në rajonin ku janë rritur	Defekte të vogla, me kusht që nuk dëmtojnë karakteristikat themelore të varietetit.
<b>Defekte</b>	Jo	Defekte të vogla në formë, ngjyrë dhe djegie shumë të lehta nga dielli vetëm në lëkurë.  Djegiet nuk duhet të prekin paraqitjen e përgjithshme të produktit, kualitetin, ruajtjen dhe prezentimin në paketim.	Të lejuara me kusht që të mbeten karakteristikat themelore të kualitetit:  Defekte në ngjyrë, formë dhe djegie të lehta  Shtypje të lehta  Defekte të lehta në lëkurë
<b>Kërkesat minimale:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pa rrënjosje ose përkeqësim</li> <li>- i pastër, praktikisht i lirë nga çdo çështje e huaj e dukshme</li> <li>- të lirë nga dëmtuesit</li> <li>- pa lagështi anormale të jashtme</li> <li>- pa asnjë shije apo erë jo normale</li> <li>- në gjendje të përballojë trajtimin e transportit në mënyrë që të arrijë gjendje të kënaqshme në vendin e destinacionit</li> <li>- niveli i kënaqshëm i raportit sheqer / aciditet</li> </ul>		

Burimi: (Karina Fernandez-Stark, 2016)

Përveç kualitetit të rrushit i cili duhet të klasifikohet në klasë, i paraqitur si më lart, një rol të veçantë luan edhe marketingu ku Winery Castle Rockery siguron një rast interesant për rëndësinë gjithnjë e më të madhe të marketingut. Kjo kantinë, duke u renditur si shitësi i 25-të më i madh i verës në Shtetet e Bashkuara, nuk ka një vreshtë apo verë, blen rrushin e saj nga vendet e zgjedhura gjeografike. Fokusimi i rritur në marketing nuk e privon nga përqendrimi në prodhim, por përkundrazi shton një dimension tjetër dhe 'shqetësim' për ato firma që kërkojnë të maksimizojnë aktivitetet e tyre të vlerës së shtuar (Industry).

Ndërsa sipas Hubert Shmitz, edhe kur vendet e zhvilluara shpërbëjnë pengesat tregtare, prodhuesit e vendeve në zhvillim nuk fitojnë automatikisht hyrjen në tregjet e vendeve të zhvilluara sepse zinxhirët në të cilët prodhuesit ushqehen shpesh kontrollohen nga një numër i kufizuar i blerësve. Në mënyrë që të marrin pjesë në prodhimin e eksportit për

tregjet e Amerikës së Veriut dhe Evropës Perëndimore, prodhuesit e vendeve në zhvillim kanë nevojë për qasje në firmat kryesore të këtyre zinxhirëve. Këto firma kryesore "ndërmarrin integrimin funksional dhe koordinimin e aktiviteteve të shpërndara ndërkombëtarisht".

Fermerët e vegjël shpesh nuk mund të futen në këto tregje eksporti sepse nuk mund të plotësojnë kërkesat e firmës globale për gjurmueshmëri (Schmitz, 2005).

Nëse e shohim situatën në Shqipëri, sipas një studimi të bërë më 2014, disa nga pikat e dobëta të prodhimit të rrushit atje janë:

- Copëzimi i tokës bujqësore në ngastra me madhësi të vogël.
- Struktura e fragmentuar e fermave pengon efikasitetin dhe investimet që nevojiten për konkurrueshmëri.
- Dobësitë e legjislacionit kombëtar sidomos në lidhje me pronësinë e tokës
- Mungesa e infrastrukturave teknologjike në tërësi në sistemin bujqësor, përfshirë këtu edhe linjat teknologjike të prodhimit të verës.
- Hezitimi i fermerëve për t'u bashkuar në kooperativa.
- Mungesa e fondeve financiare dhe vështirësitë reale për sigurimin e kredive me kushte lehtësuese për vreshtarinë.
- Mungesa e subvencioneve nga ana e shtetit për sektorin e vreshtarisë dhe bërjen e verës.
- Pak kantina vere në Shqipëri kanë vreshtarinë e tyre, edhe ato që kanë nuk arrijnë të shfrytëzojnë plotësisht kapacitetet e tyre prodhuese ku janë të detyruara të blejnë lëndën e parë në burime të treta.
- Degustatorët profesionalë mungojnë.
- Mungesa e studimeve të mirefillta shkencore për tregun e vreshtarisë dhe verës.
- Nga intervistat me konsumatorët del se verërat rezultojnë të jenë me një cilësi jo të mirë, e si rrjedhojë ky produkt nuk stimulon konsumin e verës nga popullsia në masë të gjerë.
- Mungesa e stafit menaxherial të kualifikuar dhe specialistëve të mirëfilltë në sektorin e duhur të vereëve (Librazhd & EBRD, 2014).

Pak a shumë të njëjtat probleme janë edhe në Kosovë, duke u bazuar në të dhënat shkencore.



## **2.4. BE, MSA, CEFTA dhe Kosova në aspektin bujqësor**

MSA-ja ndërmjet BE-së dhe Kosovës hyri në fuqi më 1 Prill 2016. MSA-ja përfaqëson marrëdhënien e parë gjithëpërfshirëse kontraktuale ndërmjet Kosovës dhe BE-së dhe një moment historik i rëndësishëm në procesin e integritit evropian të Kosovës. Ai vendosi në dispozitat kontraktuale preferencat e dhëna në masat autonome të tregtisë.

Lidhur me tregtinë e produkteve bujqësore, Kosova gëzon një qasje pothuajse të plotë pa taksa në tregun e BE-së, me përjashtim të produkteve bujqësore të krerëve gjedhe të gjalla, mish viçi, sheqer dhe verë.

Për verën, Kosova gëzon një sasi specifike prej 20,000 hl nga kuota totale e verës (50,000 hl) në dispozicion për Ballkanin Perëndimor (Commission, 2019).

Në korrik të vitit 2007, Kosova u bë anëtare e Marrëveshjes së Tregtisë së Lirë së Evropës Qendrore (CEFTA), e cila bazohet në konceptin e tregtisë së lirë midis vendeve që synojnë të anëtarësohen në BE. Për vite me radhë Kosova është përballur me bilanc negativ të tregtisë agro-ushqimore. Siç e dimë tregtia është e karakterizuar nga importet dhe nivel shumë i ulët i eksporteve duke rezultuar në një defiçit të lartë tregtar, i cili është akoma në rritje. Kontributi i eksporteve agro-ushqimore në totalin e eksporteve të të mirave ka rënë vazhdimisht gjatë periudhës 2005-2012 dhe arriti 7.5 përqind në vitin 2012. Kontributi i importeve agro-ushqimore në importet totale të të mirave arriti në 22.8 përqind në vitin 2012, çka është dukshëm më i lartë se kontributi i eksporteve. Tregtia e lirë ka shkaktuar thellim të defiçitit tregtar veçanërisht për produktet agroushqimore (Miftari & Hoxhaj, 2015).

Sa i përket çështjes që po trajtojmë, sipas një raporti të publikuar nga autori Agon Nixha, BE-ja aplikon një kuotë prej 4 milion litrash (40 mijë hl) për verën e klasifikuar si “verë tjetër” me origjinë nga Kosova. Në vitin 2018, eksportet e Kosovës të kësaj kategorie të verës në BE ishte 2.3 milion litra (2.3 mijë hl), duke shfrytëzuar vetëm 55 përqind të kuotës. Prodhuesit kryesorë të verës në Kosovë njëzëri pretendojnë se plani i tyre është të investojnë në zgjerimin e eksporteve të verës të klasifikuar si “verëra tjera” në BE dhe për këtë arsye ato shpejtë mund të arrijnë kuotën.

Neni 33 i MSA-s parashikon mundësinë e koncesioneve të mëtejme ndërmjet BE-së dhe Kosovës, me qëllim të zbatimit të liberalizimit më të madh të tregtisë në produktet bujqësore dhe të peshkatarisë. Nëse një kuotë më e madhe për prodhuesit e verës në Kosovë do të nevojitej në të ardhmen, Kosova do të mund të aktivizojë ligjërisht nenin e lartpërmendur të rishikimit (Nixha, 2019).

Në kontekstin e bashkëpunimit rajonal, një nga marrëveshjet që ka nënshkruar Kosova me Shqipërinë, përfshin edhe Protokollin në mes Ministrisë së Bujqësisë, Pylltarisë, dhe Zhvillimit Rural të Republikës së Kosovës dhe ndërmjet Ministrisë së Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural të Republikës së Shqipërisë. Kjo për njohjen bilaterale dhe unifikimin e modeleve të çertifikatave shëndetësore, veterinare dhe fitosanitare që do të shoqërojnë ngarkesat e kafshëve të gjalla, produkteve me origjinë shtazore dhe produktet bimore gjatë importit, eksportit dhe tranzitit midis Republikës së Kosovës dhe Republikës së Shqipërisë, e cila ishte nënshkruar më 26 nëntor 2018 për një kohëzgjatje të pacaktuar (Riinvest & Gap, 2020).

Pas nënshkrimit të marrëveshjes së CEFTA-së, megjithëse pritjet ishin optimiste për zhvillimin ekonomik, marrëveshja nuk u zbatua plotësisht. Kosova, në krahasim me vendet e tjera të Evropës Juglindore që janë gjithashtu anëtare të kësaj marrëveshjeje, është diskriminuar sa i përket eksportit të produkteve vendore dhe numri i investitorëve të huaj është zvogëluar (Vranja, 2017).

## **2.5. Politikat bujqësore të Kosovës në raport me vreshtat: Mjedisi i përshtatshëm**

Mjedisi i përshtatshëm përfshin ligjin dhe rregulloret që rregullojnë ose ndikojnë në zinxhirin e vlerës (Holtland, 2010).

Autori Bertelsmann Stiftung thekson se Kosova ende mbështetet në një farë mase në përkrahjen nga bashkësia ndërkombëtare. Shtetet e Bashkuara dhe Bashkimi Evropian kanë dhënë ndihmë ekonomike dhe politike që nga fundi i konfliktit dhe shpalljes së pavarësisë. Pas vitit 2008, ndërsa mbështetja ndërkombëtare u zvogëluar në mënyrë progresive, qeverive të njëpasnjëshme të Kosovës u është dashur gjithnjë e më shumë të mbështeten në burimet politike, ekonomike dhe intelektuale të Kosovës, të cilat mbeten të papërshtatshme. Sipas tij,

në përgjithësi përdorimi efikas i mbështetjes ndërkombëtare frenohet nga një dialog politik jo-konstruktiv midis partive politike, mungesa e transparencës, korrupsioni dhe sundimi i dobët i ligjit (Stiftung, 2018).

Pulsi i Sektorit Privat mbi MSA-në gjen se për sa i përket hapave që duhen ndërmarrë për ngritjen e cilësisë së produkteve, rreth 70% e bizneseve të anketuara rekomandojnë grante dhe subvencione për ngritje të cilësisë (Zeka & Hapçiu, 2019).

Mirëpo marrë në përgjithësi, disa nga faktorët që pengojnë rritjen e eksportit në Kosovë, e që deri në një masë vlejné edhe për sektorin e vreshtave, janë:

- Sektori i dobët i prodhimit
- Progres i kufizuar për cilësinë dhe inovacionin.
- Kufizimet nga vizat
- Barrierat jotarifore - ku vendet e CEFTA-s kanë vendosur rregullisht barriera ndaj tregtisë si ndaj produkteve bujqësore ashtu edhe ndaj produkteve jobujqësore të eksportuara nga Kosova. Sipas studimit të Bankës Botërore, eksportuesve kosovarë iu duhen pothuajse dy ditë (42 orë) për t'i përmbushur kërkesat kufitare dhe 1.5 ditë tjera (38 orë) për t'i përmbushur kërkesat dokumentare në krahasim me mesataren prej 7 orë dhe 3.8 orë in vendet tjera të Ballkanit Perëndimor. Për më tepër, firmat kosovare duhet të paguajnë 222 euro për eksport në krahasim me një mesatare prej 60 euro nga vendet tjera të CEFTA-s. Kufizime tjera në fushën e tregtisë janë krijimi i mundësisë për të udhëtuar me dokumente personale të lëshuara nga autoritetet Kosovare dhe me automjetet e transportit të regjistruara në Kosovë dhe certifikatat dhe dokumentet tjera të lëshuara nga autoritetet kosovare nga Serbia, Bosnja dhe Hercegovina dhe Moldavia nuk njihen.
- Gjithashtu janë edhe pengesat institucionale me ç'rast duhet të theksohet që eksportuesit kosovarë përballen me sfida të brendshme në përgatitjen për eksportimin e mallrave të tyre, p.sh. mungesa e stafit në Agjencinë e Ushqimit dhe Veterinarisë në Kosovë dhe procedurat burokratike që zbatohen nga disa institucione qeveritare e bëjnë prodhimin dhe eksportimin më të vështirë dhe më të kushtueshëm (Zef Dedaj et.al., 2020).

Tani, megjithë këto barriera, i kemi edhe objektivat e veçanta sipas programit për zhvillim rural 2020-2021 në Kosovë, të cilat synojnë të ndryshojnë situatën tek sektori i rrushit, e që përfshijnë:

- Rritjen e prodhimit të rrushit të tryezës dhe rrushit të verës;
- Përmirësimin e cilësisë me qëllim të përmbushjes së standardeve kombëtare dhe të atyre të BE-së;
- Modernizimin e fermave përmes përdorimit të fidanëve cilësorë dhe mekanizimit modern;
- Prodhimin i energjisë së ripërtërishme;
- Përmirësimin i integritetit të fermerëve me blerësit e produkteve të tyre.

Në momentin e aplikimit për përfitime nga ministria përkatëse, aplikuesit për investime në sektorin e rrushit duhet të dëshmojnë se kanë tokë bujqësore në pronësi, të trashëguar apo të marrë me qira për së paku 10 vjet, dhe atë së paku 0.3 hektar. Sipërfaqja minimale e ngastrës duhet të jetë 0.1 hektar. - Në rast të investimeve në mekanizim dhe pajisje për kultivim dhe vjelje, si dhe depo për trajtim pas vjeljes, aplikuesit duhet të dëshmojnë se kanë së paku 3 hektarë me vreshta, në pronësi, të trashëguar apo të marrë me qira për së paku 10 vjet, të regjistruar në Regjistrin e Vreshtave dhe në Regjistrin e Fermës.

MBPZHR-ja ka licencuar 29 kompani prodhuese të verës dhe të prodhimeve të tjera nga rrushi dhe vera. Tri veraritë më të mëdha përfaqësojnë përafërsisht 90% të kapacitetit të përgjithshëm të prodhimit në këtë sektor, ndërsa veraritë tjera u takojnë prodhuesve të vegjël, disa prej tyre me potencial të mirë për eksport. Poashtu, ekzistojnë edhe prodhuesit shtëpiakë të verës dhe pijeve të forta alkoolike, të cilët në mungesë të mundësive materiale për pajisje, tanqe, infrastrukturë dhe kushte higjienike-sanitare, nuk janë të licencuar nga MBPZHR-ja (MBPZHR, Programi Për Zhvillim Rural 2020-2021).

Nësektori i verës ka nevojë për mbështetje, me qëllim të përmirësimit në zbatimin e praktikave më të mira teknologjike. Orientimi aktual i kompanive është tregu i Bashkimit Evropian, i cili është sfidues dhe kërkon ngritjen e cilësisë së verës së prodhuar. Në eksportin e tanishëm mbizotëron tregtimi “refuz” i verës, gjë që nuk ka krijuar një rentabilitet të lartë për kompanitë prodhuese të verës. Kjo masë ka për qëllim mbështetjen e kompanive prodhuese të verës dhe prodhimeve të tjera nga rrushi dhe vera, të regjistruara në regjistrin e prodhuesve dhe të licencuara nga MBPZHR-ja. Në anën tjetër ndarja buxhetore e planifikuar

sipas nënmasave të masës 103 ishte 14.3% për verëra, ose 1,000,000 euro nga 6,800,000 totali (MBPZHR, Programi Për Zhvillim Rural 2020-2021).

Kur e theksojmë rëndësinë e eksportit që e paraqesin si nevojë fermerët e ndryshëm, duhet të potencojmë se është e nevojshme që edhe ata t'u përmbahen rregullave, e që ndër to është edhe pajisja me certifikatë për TVSH. Sipas ligjit të përcaktuar çdo subjekt ekonomik që planifikon të importojë ose të eksportojë duhet të regjistrohet për TVSH. Kërkesa për marrjen e certifikatës së TVSH-së ndër tjerash bëhet për të zvogëluar ekonominë joformale (MTI, 2019). Pra, për të funksionuar siç duhet zinxhiri i vlerës në çdo hallkë, duhet të jetë përgjegjës secili akter.

Në Ministrinë e Bujqësisë, Pylltarisë, dhe Zhvillimit Rural është Divizioni i Vreshtarisë, dhe vlen t'i përmendim disa detyra:

- Propozon, harton dhe siguron zbatimin e dokumenteve e politikave dhe strategjisë zhvillimore në Vreshtari.
- Pranon, shqyrton dhe menaxhon numrat identifikues të vreshtarëve.
- Evidenton shkulljet, mbjelljet dhe rimbjelljet.
- Përgatit planet strategjike për zhvillimin e vreshtarisë.
- Krijon kushte për trajnime dhe aplikim të shërbimeve këshilluese në Vreshtari.
- Përcjellë pjekjen e rrushit dhe rekomandon vjeljen bazuar në parametrat laboratorik.
- Bën menaxhimin e lajmërimit përfundimtar të vjeljeve.

Ndërkaq divizioni i verëtarisë menaxhon dhe monitoron tregtinë e brendshme, eksport - importin e verës dhe produkteve tjera nga rrushi dhe vera, si dhe organizon trajnime për ngritjen e aftësive për vlerësimin organoleptik të verës.

Meqë kërkesat për mbështetje janë më të zakonshmet, atëherë sipas kadastrit të vreshtave, aplikimet për subvencione apo kredi nga vreshtarët janë shumë më efikase nëse vreshtat e tyre janë të pajisura me dokumentacion zyrtar dhe të saktë si nga aspekti hapësinor gjithashtu edhe nga ai i kualitetit dhe variacionit. Vreshtarët me këtë sistem në mënyrë shumë më të shpejtë dhe efikase mund të përgatisin dokumentacionin për eksport të produkteve të rrushit (MBPZHR, KADASTRI I VRESHATVE, ROLI DHE RËNDËSIA E TIJ PËR FERMERËT DHE KOMPANITE PRODHUESE TE VERES, 2015).

## **KAPITULLI 3: METODOLOGJIA DHE METODAT E HULUMTIMIT**

### **3.1. Metodologjia e aplikuar**

Metodologjia e kësaj është realizuar në dy format, edhe atë të mbledhjes së të dhënave sekondare, por edhe formën empirike me të dhënat primare.

Të dhënat sekondare kanë gjetur zbatim në rishikimin e literaturës, e që gjithsesi se janë përcjellur me informacione të tjera, ku jemi përqëndruar në gjetjet paraprake të paraqitura në publikime, raporte, web-faqe të njohura nga fusha e bujqësisë dhe më specifikisht në sektorin në fjalë.

Mandej, ne kemi realizuar edhe pyetësorin, ku target ishin ekspertë të ndryshëm (21 sosh, prej tyre profesorë, menaxherë kompanish, zyrtarë nga MBPZHR, përfaqësues nga shoqata relevante, prodhues, tregtarë inputesh etj.) të cilët do të bëjnë vlerësimin e gjendjes aktuale të temës përkatëse. Pyetësori përfshin detaje se si ekspertët e shohin funksionimin e tanishëm të zinxhirit të vlerës në sektorin e rrushit.

### **3.2. Metoda e aplikuar**

Metoda e cila përdoret këtu, është “Metoda e Vlerësimit të Shpejtë”, metodë e përdorur më herët nga FAO, me ndërtim të analizës së faktorëve rreth kontrollueshmërisë, peshës e relevancës, ndërkaq rezultatet janë nxjerrur me programin excel dhe me spss.

“Metoda e Vlerësimit të Shpejtë” në rastin tonë i përmban këto qasje:

- Identifikimi i faktorëve – përfshin gjetjen e faktorëve kyç në performancën e zinxhirit të vlerës
- Përcaktueshmëria e kontrollimit të faktorëve – tregon kush e kontrollon faktorin përkatës
- Vlerësimi i relevancës dhe peshës për secilin faktorë dhe nënfaktorë – shprehet kontributi dhe rëndësia apo aftësia e nënfaktorëve në ndikimin e tyre në performancën e zinxhirit të vlerës në sektorin në fjalë. Të njëjtit mund të jenë pozitivë, neutralë apo negativë varësisht kahjes që marrin, bazuar në vlerat e përcaktuara.

“Van Duren etj. (1991) propozoi katër grupe faktorësh në këtë drejtim:

- Faktorët e kontrolluar nga firmat, të tilla si strategjia, produktet, teknologjia, trajnimi, kërkimi dhe zhvillimi i brendshëm dhe kostot;
- Faktorët e kontrolluar nga qeveritë, të tilla si politika fiskale dhe monetare, politika e kërkimit dhe zhvillimit, struktura e tregut, trajnimi dhe politika e punës, politikat bujqësore, politika industriale, programet dhe rregulloret specifike;
- Faktorë pjesërisht të kontrollueshëm, siç janë çmimet e inputeve, kushtet e kërkesës, dëmtuesit dhe sëmundjet;
- Faktorë të pakontrollueshëm siç janë burimet natyrore” (Silva & Filho, 2007).

Është e rëndësishme të përcaktohet përgjegjësia përfundimtare për vendimet që prekin secilin nën-faktor, pasi analiza duhet të sigurojë informacion për firmat dhe qeveritë për të formuluar strategji dhe politika drejt përmirësimit të performancës së zinxhirit. Strategjitë e firmave do të përfitonin nga faktorët që janë nën kontrollin e firmave, ndërsa qeveritë duhet të përqendrohen në politikat që ndikojnë në faktorët që qeveritë mund të kontrollojnë më mirë. Në disa raste, as firmat dhe as qeveritë nuk janë në gjendje të kontrollojnë nën-faktorët. Klasifikimi i nën-faktorëve sipas kontrollueshmërisë së tyre është kështu shumë i dobishëm për rekomandimet e politikave dhe strategjive.

Ndikimi i secilit nënfaktor në drejtuesin e tyre përkatës vlerësohet në mënyrë cilësore duke përdorur një shkallë ‘likert’. Gjykimi varion nga 'shumë i favorshëm', kur ka një kontribut të rëndësishëm pozitiv të nën-faktorit, në 'shumë të pafavorshëm', kur ka pengesa apo edhe pengesa për të arritur ose mbajtur performancën.

Kushtet e ndërmjetme klasifikohen si 'të favorshme', 'neutrale' dhe 'të pafavorshme'. Shkalla cilësore më pas shndërrohet numerikisht në hapa unikë që variojnë nga -2, për 'shumë të pafavorshme' në +2, për 'shumë të favorshme'.

Secili nënfaktor peshohet me një vlerë që tregon aftësinë e tij për të ndikuar në drejtuesin e performancës të cilit i përket. Kjo procedurë është e rëndësishme, pasi që analistët mund të dëshirojnë t'i atribuojnë nivele të ndryshme të rëndësisë për nën-faktorët, kur marrin në konsideratë efektin e tyre total. Në fakt, secili drejtues i performancës mund të ponderohet ndryshe, në përputhje me kontributin e tij në performancën e përgjithshme të zinxhirit.

Më në fund, kolona ‘Relevanca’ shumëzohet me kolonën ‘Pesha’ për të dhënë një vlerësim të përgjithshëm për secilin drejtues të performancës. Rreshtat e etiketuar ‘Total’ të kësaj kolone paraqesin rezultatin përfundimtar të secilit drejtues.

Analistët “duhet” të jenë të gatshëm të justifikojnë zgjedhjen e nën-faktorëve dhe rezultatet dhe peshat që u atribuohen atyre.

Grafikët janë mjete shumë të fuqishme për të përshkruar fushat për të cilat më së shumti nevojiten ndërhyrje për performancë të përmirësuar të zinxhirit. Një shirit negativ tregon një nevojë të dukshme për ndërhyrje; ekzaminimi i nënfaktorëve përkatës, nga ana tjetër, tregon se çfarë duhet të adresojë ndërhyrja (Silva & Filho, 2007).

Metoda të tjera janë ato përshkruese e krahasuese se ku qëndrojnë vendet e rajonit në këtë drejtim, pastaj përdorimi i testeve për verifikimin e hipotezave, dhe të ngjashme.



## **KAPITULLI 4: REZULTATE DHE DISKUTIME**

### **4.1. Rezultatet e hulumtimit**

Kapitulli i katërt ka të bëjë me rezultatet që kemi nxjerrë gjatë punës në terren. Siç edhe e dimë, ne kemi vlerësuar situatën aktuale të zinxhirit të vlerës për rrushin.

Në vijim tregohen rezultatet për faktorët, bashkë me nënfaktorët e tyre të cilët janë të ndarë në nënkapituj.

Sa më të larta vlerat, aq më e lartë performanca e atij faktori. Dhe anasjelltas, sa më të ulëta vlerat, e sidomos kur dalin negative, paraqitet nevoja për të ndërhyrë, tani varësisht nga kush kontrollohet ai drejtues i zinxhirit të vlerës.

## 4.2. Frekuencat, kontrollueshmëria, relevanca dhe vlerësimi i faktorit

Në tabelën e mëposhtme janë të paraqitura disa statistika përshkuese të vlerësimit të faktorit për të gjithë faktorët e përzgjedhur. Me ngjyrë të kaltërt janë theksuar mesataret, faktorët e së cilave kanë pasur performancë më të ulët në zinxhirin e vlerës.

Mesatarja e kësaj tabele paraqitet edhe grafikisht, në figurën me numër 1.

**Table 1: Statistikat përshkuese - Vlerësimi i faktorit**

### Descriptive Statistics

	N	Minimu m	Maximu m	Mean	Std. Deviation
Kultura	21	.50	2.00	1.3238	.38698
Ambienti	21	.15	1.68	1.0943	.43345
Pajisjet	21	.14	2.00	1.3148	.51176
Inputet	21	-1.00	1.86	.8895	.67463
Fuqia_Punëtore	21	-.23	2.00	1.1171	.60676
Struktura_e_Tregut	21	-.43	1.63	.3429	.60441
Menaxhimi_në_fermë	21	-1.53	2.00	.7600	.74999
Makroekonomia	21	-1.14	1.63	.2848	.87484
Rregullativa_e_sigurisë_ushqim ore	21	-2.00	2.00	1.0119	.94365
Inspektimi	21	-2.00	2.00	.1905	1.60060
Koordinimi_i_zinxhirit	21	-.64	2.00	.8252	.65588
Tregu_ndërkombëtar	21	-2.00	2.00	.0276	1.39122
R_D	21	-2.00	2.00	.1367	1.10409
Valid N (listwise)	21				

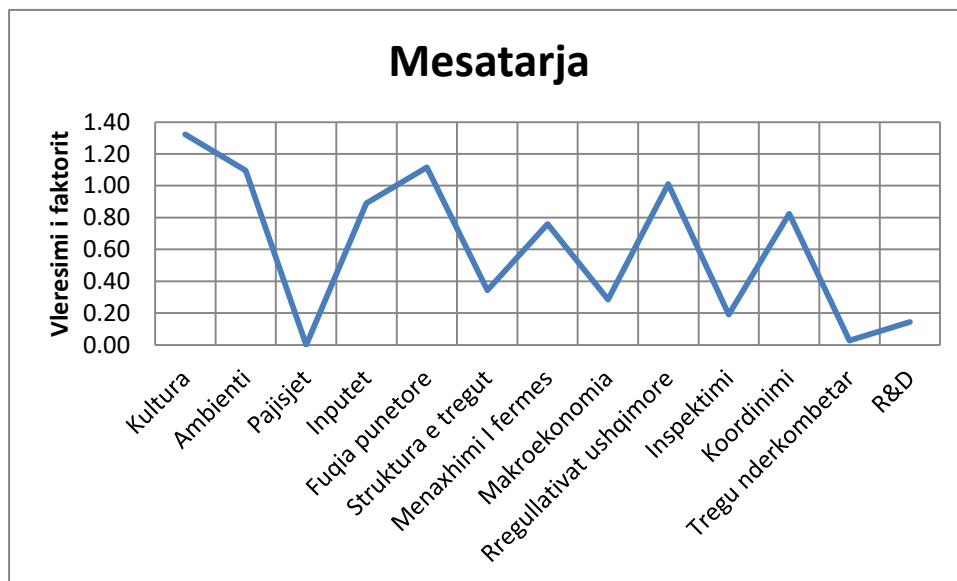


Figure 1: Mesatarja e vlerësimit të faktorit

#### 4.2.1. Kultura - Rrushi

Table 2: Frekuencat - Kultura - rrush

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid .50	1	4.8	4.8	4.8
.70	1	4.8	4.8	9.5
1.00	5	23.8	23.8	33.3
1.04	1	4.8	4.8	38.1
1.30	1	4.8	4.8	42.9
1.31	1	4.8	4.8	47.6
1.37	1	4.8	4.8	52.4
1.52	1	4.8	4.8	57.1
1.54	1	4.8	4.8	61.9
1.58	2	9.5	9.5	71.4
1.59	2	9.5	9.5	81.0
1.62	1	4.8	4.8	85.7
1.77	1	4.8	4.8	90.5
1.79	1	4.8	4.8	95.2
2.00	1	4.8	4.8	100.0
Total	21	100.0	100.0	

Cilësia e tokës, analizat e saj, klima dhe madhësia e fermës, në bazë të rezultateve tona, duket se nuk kanë ngecje, dhe kanë një gjendje të mirë, gjë e cila vërehet edhe në bazë të statistikave lart.

#### 4.2.2. Ambienti

**Table 3: Frekuencat - Ambienti**

Ambienti tregtar, ekonomik, social, natyror, dhe gruaja në biznes, kanë dalë me një përqindje prej 28.6 si tejet të ulëta, dhe pjesa tjetër kanë komentuar se këta nënfaktorë kanë gjendje stabile te ky sektor. Gjithsesi vlen të përmendet se gruaja në biznes shpesh ka qenë vetëm formalisht e

Ambienti					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	.15	1	4.8	4.8	4.8
	.42	1	4.8	4.8	9.5
	.60	1	4.8	4.8	14.3
	.68	1	4.8	4.8	19.0
	.71	1	4.8	4.8	23.8
	.78	1	4.8	4.8	28.6
	1.00	5	23.8	23.8	52.4
	1.12	1	4.8	4.8	57.1
	1.24	1	4.8	4.8	61.9
	1.33	2	9.5	9.5	71.4
	1.53	1	4.8	4.8	76.2
	1.56	1	4.8	4.8	81.0
	1.59	1	4.8	4.8	85.7
	1.60	1	4.8	4.8	90.5
	1.66	1	4.8	4.8	95.2
	1.68	1	4.8	4.8	100.0
	Total	21	100.0	100.0	

regjistruar në biznese nga familjarët e tyre, për të qenë përfituese e ndonjë financimi, dhe jo që ka luajtur ndonjë rol udhëheqës.

### 4.2.3. Kontrollueshmëria

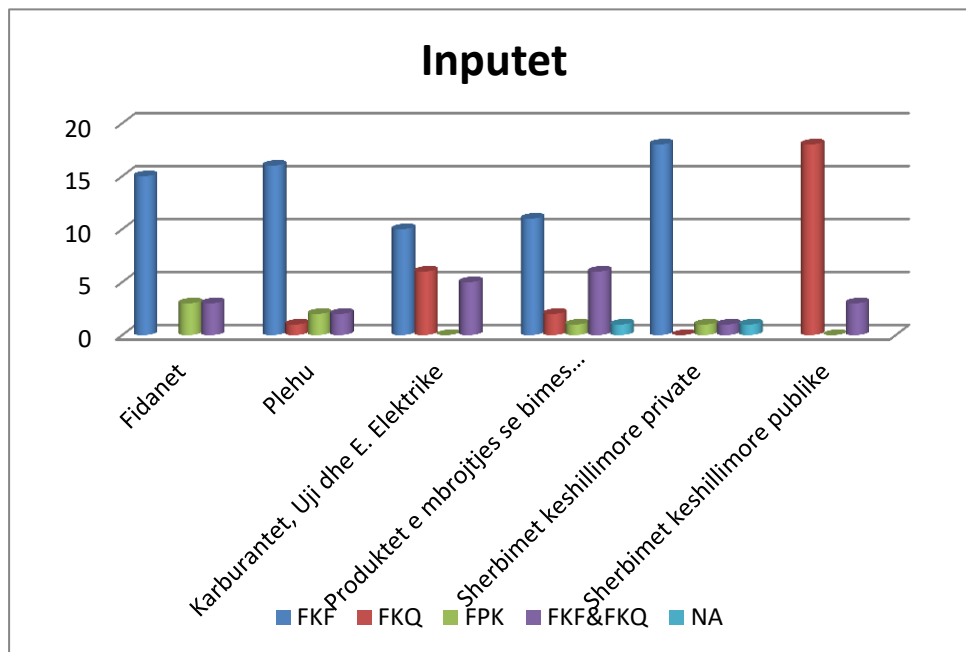


Figure 2: Kontrollueshmëria- Inputet

Në figurën numër 2 e shohim kontrollueshmërinë e inuteve me gjithë nënfaktorët e tij, ku pjesa më e madhe e tyre kontrollohen nga ferma/kompania, përveç në rastin e shërbimeve këshillimore publike që kontrollohen nga qeveria.

Te faktori i rregullativave të sigurisë së ushqimit, ku përfshihen Haccp, Iso, Global Gap, dhe Bio Standardet, 38 % e respondentëve mendojnë se ato janë të kontrollueshme nga ferma/kompania&qeveria.

Ndërsa 34% janë shprehur se ato kontrollohen nga qeveria. Kjo nënkupton që edhe shteti edhe ferma/firma i kanë në dorë rregullimin e çështjeve të sigurisë ushqimore dhe se “faji” për çdo parregullësi, i bie të dyjave.

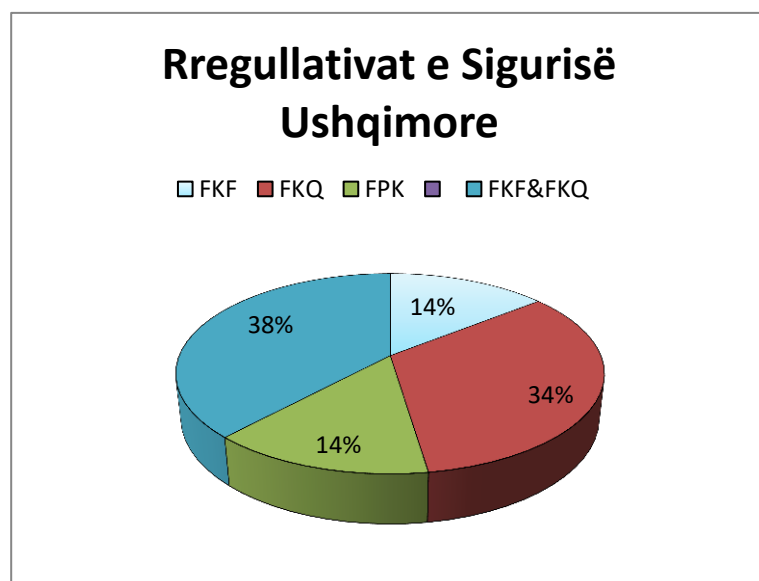
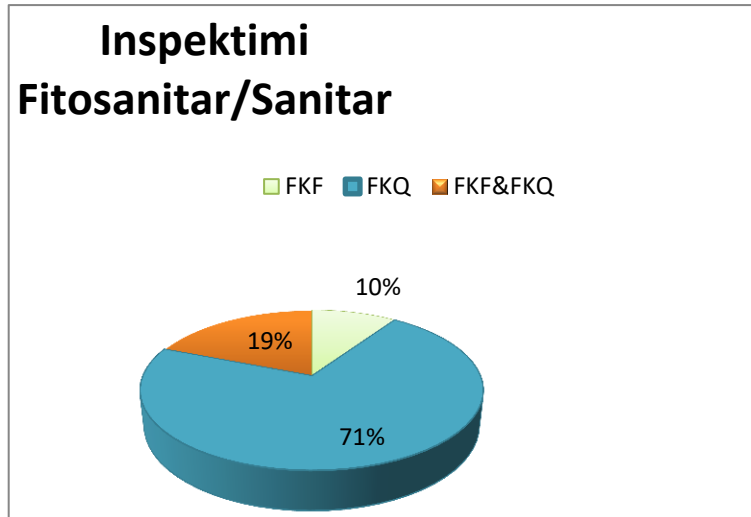


Figure 3: Kontrollueshmëria - Rregullativat e sigurisë ushqimore



**Figure 4: Kontrollueshmëria- Inspektimi sanitar/fitosanitar**

Figura 4 e këtij kapitulli jep sqarime për inspektimin sanitar dhe fitosanitar, se kush është përgjegjës për t'i mbikëqyrur, dhe e vërejmë se ky është faktor i kontrolluar nga qeveria, sipas shumicës së respondentëve. Ata japin informacione shtesë, që këto inspektime nuk bëhen në mënyrë të barabartë për të gjithë dhe kjo nuk duhet të mbetet e tillë.

### 4.3. Kontrollueshmëria&Relevanca

#### 4.3.1. Inputet

**Table 4: Crosstab. Fidanet**

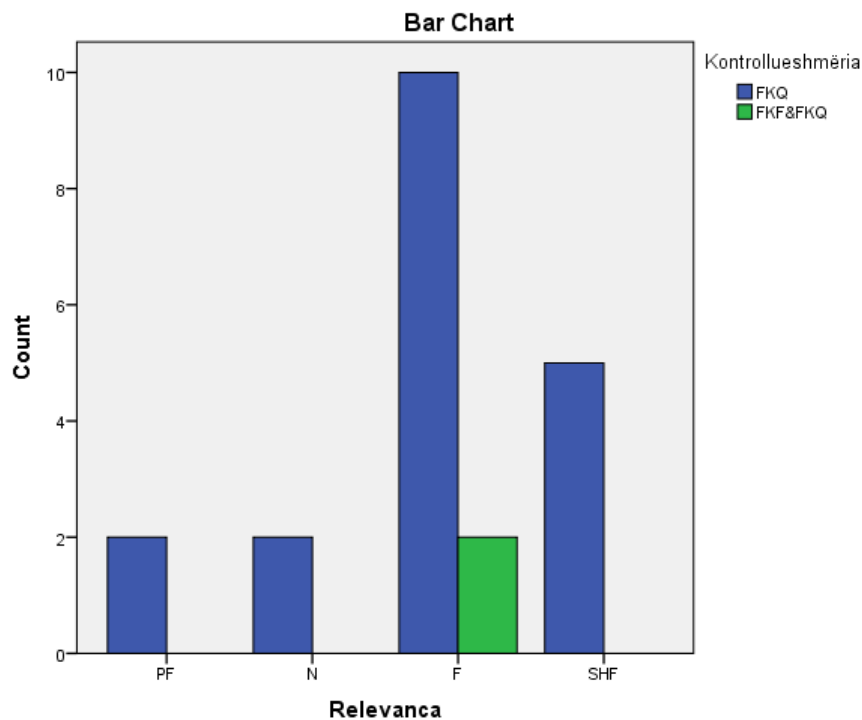
#### Crosstab-Fidanet

Count

		Kontrollueshmëria			Total
		FKF	FPK	FKF&FKQ	
Relevanca	PF	1	1	0	2
	SHPF	1	0	0	1
	N	2	0	1	3
	F	6	2	2	10
	SHF	5	0	0	5
Total		15	3	3	21

Në tabelën e mësipërme numër 4, e kemi të paraqitur ndërlidhshmërinë mes relevancës dhe kontrollueshmërisë te fidanet. Janë 15 respondentë që thonë se fidanet kanë dhënë kontribut pozitiv në zinxhirin e vlerës te rrushi për tryezë dhe ai për përpunim, ku 11 prej tyre thonë se janë kontrolluar nga vetë ferma, qoftë përzgjedhja e varieteteve apo cilësia e tyre.

Megjithëse ekspertët të cilët deklarojnë se fidanët kanë një relevancë negative sa i përket kontributit, janë në numër më të vogël, ata japin arsyetimet e tyre se fidanet e importuara nuk kanë qenë të kontrolluara aq sa duhet as nga ferma, as nga organet kompetente për kontrollin e inpueteve. Ndaj kjo gjë duhet të ndryshojë në mënyrë që të ketë edhe rendiment dhe cilësi më të lartë, por edhe të ketë hapësirë për të prodhuar vetë ato, shprehen të njëjtit.



**Figure 5: Shërbimet këshillimore publike - Kontrollueshmëria\*Relevanca**

Shërbimet këshillimore publike, sipas respondentëve dalin të kenë dhënë një kontribut pozitiv e që janë të kontrolluara nga qeveria. Janë vetëm dy respondentë që japin përgjigje si të favorshme për këtë nënfaktor, dhe thonë që ato kontrollohen nga firma por edhe nga qeveria. Kjo është theksuar me ngjyrë të gjelbërt.

#### **4.3.2. Kualifikimi i fuqisë punëtore**

Kualifikimi i punëtorëve është një tjetër çështje e rëndësishme së cilës i kanë dhënë përgjigje pozitive ekspertët e fushës, sa i takon kontributit në performancën e zinxhirit të vlerës. Në anën tjetër janë 9.5% e ekspertëve që thonë se fuqia punëtore nuk ka qenë sa duhet e kualifikuar, e sidomos ka pasur mungesë të nivelit të lartë menaxherial dhe teknologëve ushqimorë.



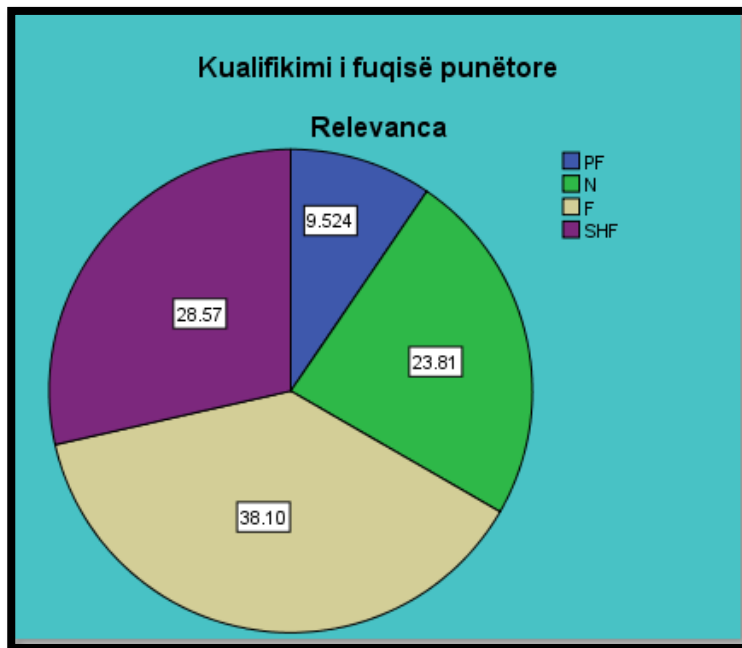


Figure 6: Kualifikimi i fuqisë punëtore -Kontrollueshmëria

Table 5: Crosstab. Kualifikimi i fuqisë punëtore

**Kontrollueshmëria \* Relevanca Crosstabulation**

Count

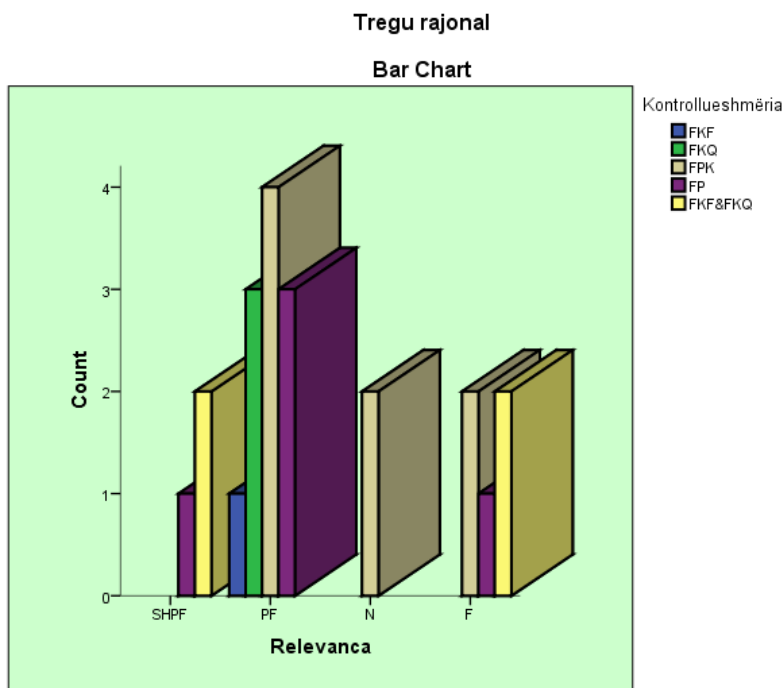
		Relevanca				Total
		PF	N	F	SHF	
Kontrollueshmëria	FKF	2	2	6	5	15
	FPK	0	2	1	1	4
	FKF&FKQ	0	1	1	0	2
Total		2	5	8	6	21

Në tabelën e mësipërme, kolona me ngjyrë të kuqe paraqet përgjigjet e ekspertëve që kanë dhënë përgjigje negative sa i takon kontributit që ka dhënë kualifikimi i lartë ose jo i fuqisë punëtore. Këtu janë vetëm dy të tillë që thonë se kualifikimi në fjalë kontrollohet nga ferma/kompania, në kontekstin e përzgjedhjes së tyre gjatë punësimit. Ndërsa shumica e merr

edhe kësaj radhe kahjen pozitive të kontributit, ku nga 8 respondentë që e deklarojnë si të favorshëm kontributin e kualifikimit të fuqisë punëtorë, 6 prej tyre thonë se kjo kontrollohet nga ferma/kompania, dhe nga 1 thonë se kontrollohen nga të dyja FKF&FKQ dhe pjesërisht.

### 4.3.3. Struktura e tregut

Tregu rajonal shohim se ka kontribut të pafavorshëm dhe që është faktor pjesërisht i



kontrollueshëm, në kuptimin që nuk ka eksport (me përjashtim të verës). Ndërsa janë vetëm 5 respondentë të cilët konsiderojnë që tregu rajonal ka dhënë kontribut të favorshëm, dhe sërish këtu bëhet fjalë vetëm për verërat.

Tregun vendor e vlerësojnë si të favorshëm, por që 7 nga 16 respondentë thonë se ai është faktor

Figure 7: Tregu rajonal - Kontrollueshmëria\*Relevanca

pjesërisht i kontrollueshëm, në kontekstin që nuk ka ndonjë rregullim të strukturës së tregut, e që për më shumë e shohim në grafën në vijim.

Tregu vendor

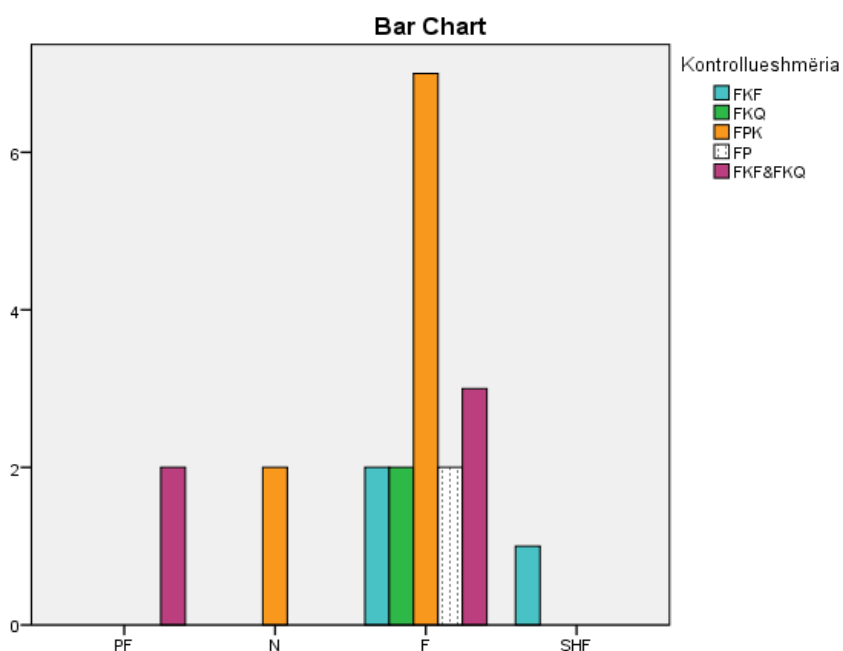
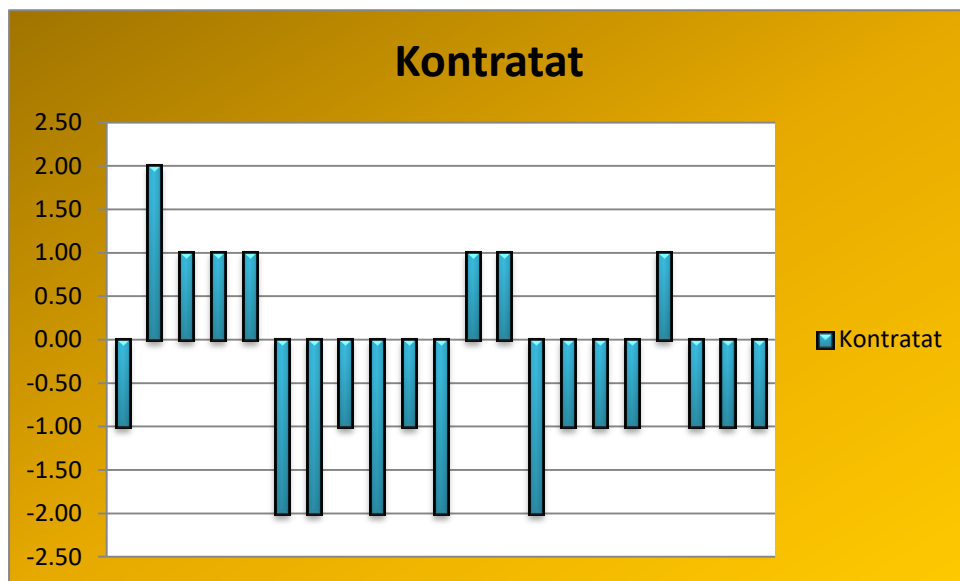


Figure 8: Tregu vendor - Kontrollueshmëria\*Relevanca



**Figure 9: Frekuencat- Kontratrat**

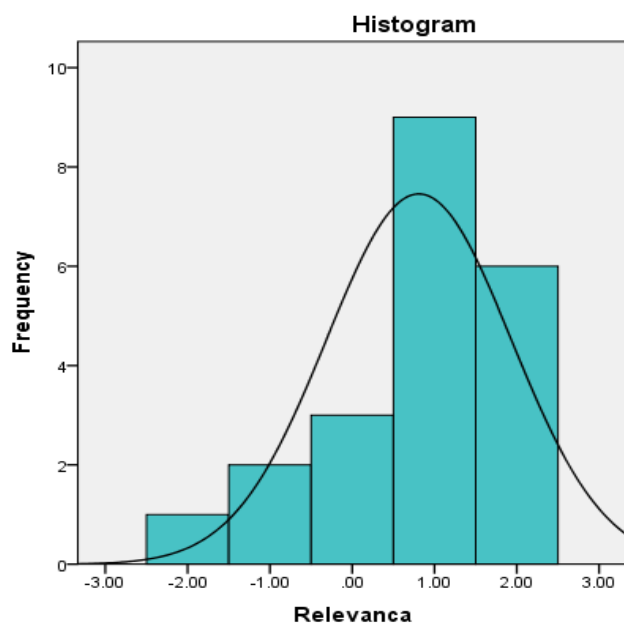
Kontratrat janë një faktor që kanë marrë kahje negative më shumë sesa pozitive, në raport 14 me 7. Kjo do të thotë që ata i kanë vlerësuar ato si jo të rregulluara mirë, dhe më së shumti dëme u kanë shkaktuar vreshtarëve prodhues. Pagesat jo të realizuara në kohë, mosmarrja e prodhimit, ndryshimi i marrëveshjeve janë vetëm disa nga problemet të cilat janë ballafaquar prodhuesit e rrusit për përpunim, dhe kjo ka bërë që ekspertët “tanë” ta vlerësojnë aq ulët.

#### 4.3.4. Menaxhimi në fermë

**Table 6: Kontabiliteti- Frekuencat**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SHPF	1	4.8	4.8	4.8
PF	8	38.1	38.1	42.9
N	1	4.8	4.8	47.6
F	6	28.6	28.6	76.2
SHF	5	23.8	23.8	100.0
Total	21	100.0	100.0	

Kontabiliteti, siç shihet ka shpërndarje të kontributit të dhënë, te favorshëm apo jo, ku 38% e respondentëve theksojnë se kontabiliteti ka pasur ndikim të pafavorshëm, ngase sipas tyre gjithmonë, vreshtarët nuk mbajnë kontabilitet, përveç në rastet kur duhet të aplikojnë për

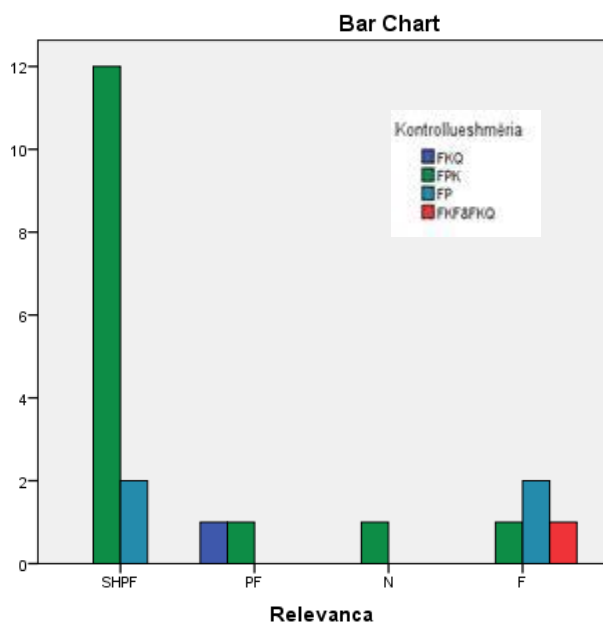


ndonjë përfitim financiar. Këtu duhet përjashtuar hallkat e tjera të zinxhirit, të cilat pa kontabilitet thuajse nuk mund të funksionojnë, shprehen ekspertët.

Histogrami në figurën 10 tregon për relevancën dhe frekuencën lidhur me burimet e financimit, ku kryesisht del të ketë gjendje të mirë të tyre në vreshtari, kjo sepse ka pasur mjaft mbështetje nga qeveria në këtë fushë. Ndaj edhe përqindjen më të lartë e merr relevanca si e favorshme dhe shumë e favorshme.

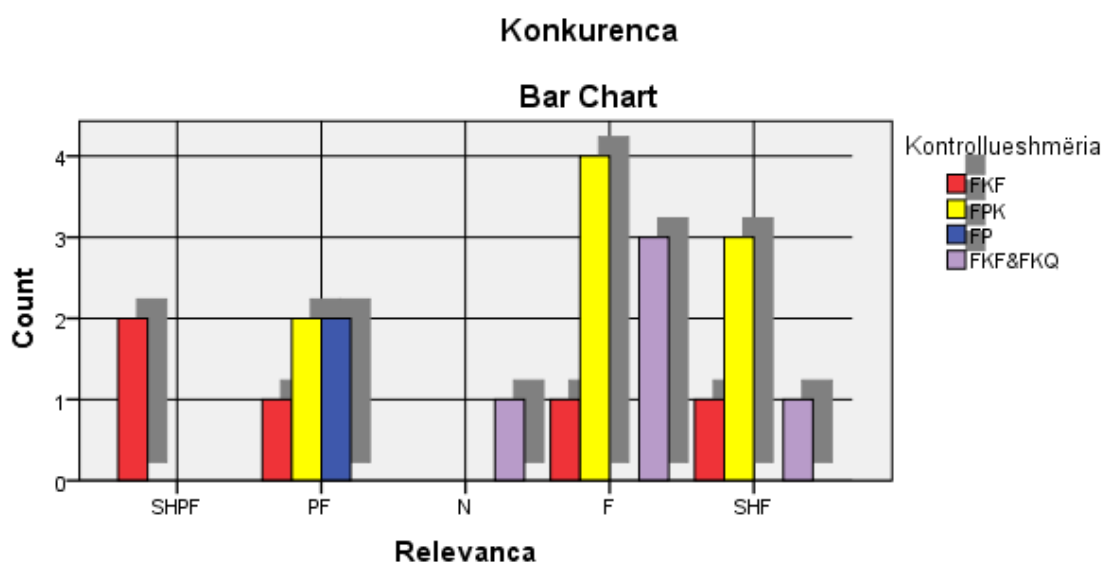
**Figure 10: Burimet e financimit-  
Kontrollueshmëria\*Relevanca**

### 4.3.5. Makroekonomia



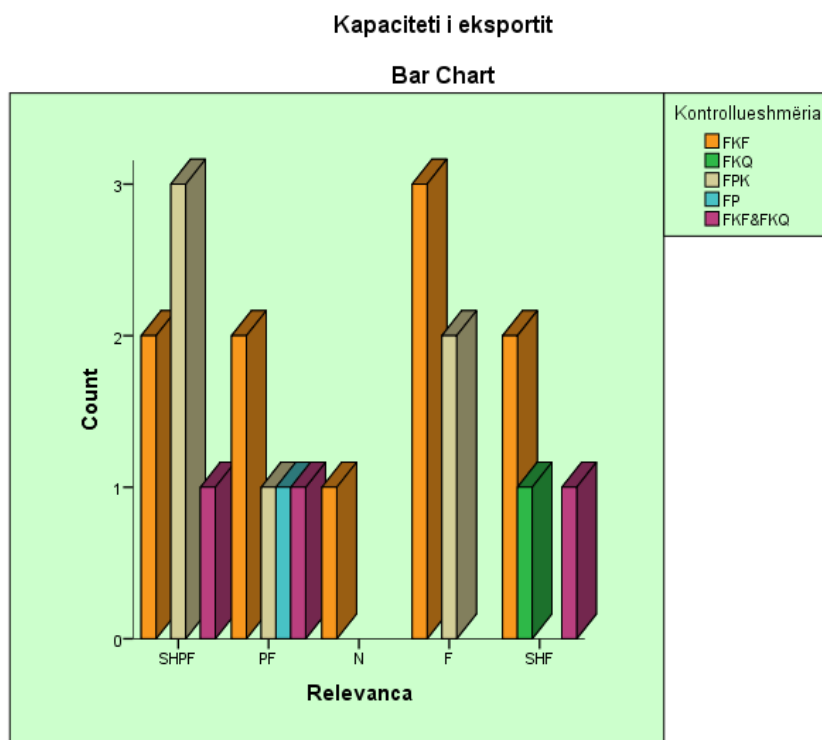
**Figure 11: Norma e interesit-Kontrollueshmëria\*Relevanca**

Norma e interesit në anën tjetër tregon vlera tejet negative, për të dëshmuar se ka pasur mjaft vështirësi në marrjen e kredive si shkak të interesit, dhe kjo pastaj ka krijuar vështirësi të tjera financiare brenda fermës, komentojnë respondentët. Të njëjtat vlera qëndrojnë edhe për nënfaktorët e tjerë të makroekonomisë si *grace* periudha apo hipoteka.



**Figure 12: Konkurrenca- Kontrollueshmëria\*Relevanca**

Konkurrenca është një nënfaktor që ka dhënë kontribut pozitiv sipas shumicës së të intervistuarve, e që vlerësojnë se kjo është një gjë e mirë për rritjen e cilësisë, dhe mbajtjen në nivel të strukturës së tregut. Por kjo vlen më shumë për konkurrencën vendore, ngase importi i lartë di edhe t'i dëmtojë prodhuesit tanë, thonë ata.



**Figure 13: Kapaciteti për eksport- Kontrollueshmëria\*Relevanca**

vlerësojnë si të favorshëm kapacitetin e eksportit, mirëpo duhet theksuar që fjala është për verërat, që tashmë eksportohen në disa vende, veçse të cekura më lart përgjatë shqyrtimit të literaturës.

Janë tre persona që deklarojnë që kapaciteti i eksportit ka dhënë kontribut shumë negativ e që është pjesërisht i kontrollueshëm. Dy thonë se ka shumë kontribut negativ por që kontrollohet nga ferma/kompania, dhe një tjetër që thotë se ai është faktor i kontrolluar nga ferma dhe qeveria. Por ka edhe nga ata që e

#### 4.3.6. Rregullativa e Sigurisë ushqimore

**Table 7: HACCP-Frekuencat**

		Relevanca			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SHPF	1	4.8	4.8	4.8
	N	1	4.8	4.8	9.5
	F	13	61.9	61.9	71.4
	SHF	6	28.6	28.6	100.0
	Total	21	100.0	100.0	

Standardet ushqimore si HACCP, ISO, Global GAP dhe të tjerat, kanë marrë përgjigje pozitive sipas

respondentëve, ku 13 nga 21 respondentë thonë se këto standarde ndikojnë mjaft shumë për besueshmëri të konsumatori, dhe shitje më të lehtë. Por që të hallkat e tjera të mëtutjeshme të ZV-së, këto janë të patjetërsueshme.

#### 4.3.7. Inspektimi sanitar/fitosanitar

**Table 8: Inspektimi sanitar/fitosanitar- Kontrollueshmëria\*Relevanca**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SHPF	6	28.6	28.6	28.6
	PF	1	4.8	4.8	33.3
	N	2	9.5	9.5	42.9
	F	7	33.3	33.3	76.2
	SHF	5	23.8	23.8	100.0
	Total	21	100.0	100.0	

Tek inspektimi gjendja është paksa e dyanshme sipas rezultateve tona. Megjithëse është një numër më i madh i

ekspertëve që deklarojnë që inspektimi bëhet në mënyrë të duhur, sërish nuk dominon absolutisht. Tabela 8 e tregon më së miri kontributin e favorshmëm apo jo në zinxhirin e vlerës.

#### 4.3.8. Tregu ndërkombëtar

Tregu ndërkombëtar qëndron jo në nivelin e dëshiruar, shkak i eksportit të ulët, por që për Kosovën ka edhe barriera shtesë.

MSA dhe CEFTA janë dy marrëveshje që tashmë kemi njohur me këta terma, e që duket që vendit tonë nuk i kanë sjellë aq përparësi në raport me vendet përkatëse, qoftë rajonale apo edhe me gjerë. Kështu, janë 12 të intervistuar që japin përgjigje që MSA ka dhënë kontribut të favorshëm, në kuptimin e lehtësirave që krijon, por jo që zbatohen kundrejt Kosovës. Tetë mbajnë qëndrim të kundërt, ku shpresojnë të hapen rrugë për eksport, që nga rritja e prodhimit e deri te shitjet jashtë vendit, siç është rasti i verës. Një person mban qëndrim neutral në këtë drejtim.

Në figurën 14, kemi barrierat jotarifore, të cilat kanë një qëndrim të ngjashëm me ato tarifore e ku dominon kontributi jo i favorshëm. Ato janë të kontrollueshme nga qeveria sipas respondentëve gjithnjë, dhe duhet bërë më shumë për t'i eliminuar të njëjtat. Probleme u shkaktohen prodhuesve tanë sidomos me procedura byrokratike, nga

vendet fqinje më së shumti, ku Kosova është e vetmja që respekton në përpikmëri

marrëveshjet e caktuara, ndërsa nuk ndodh e njëjta kundrejt nesh, komentojnë ekspertët.

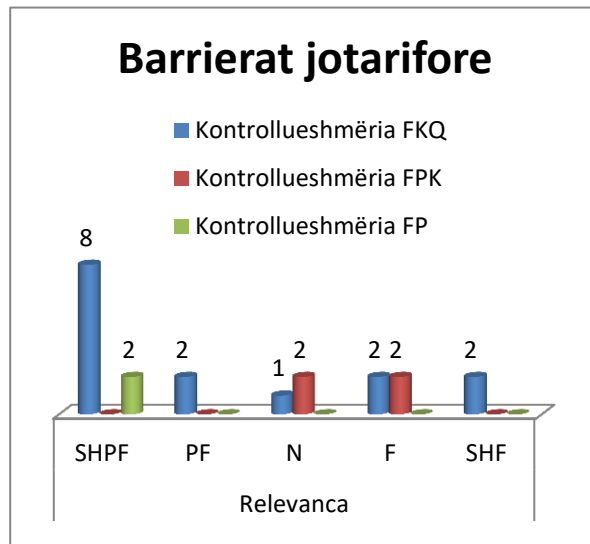


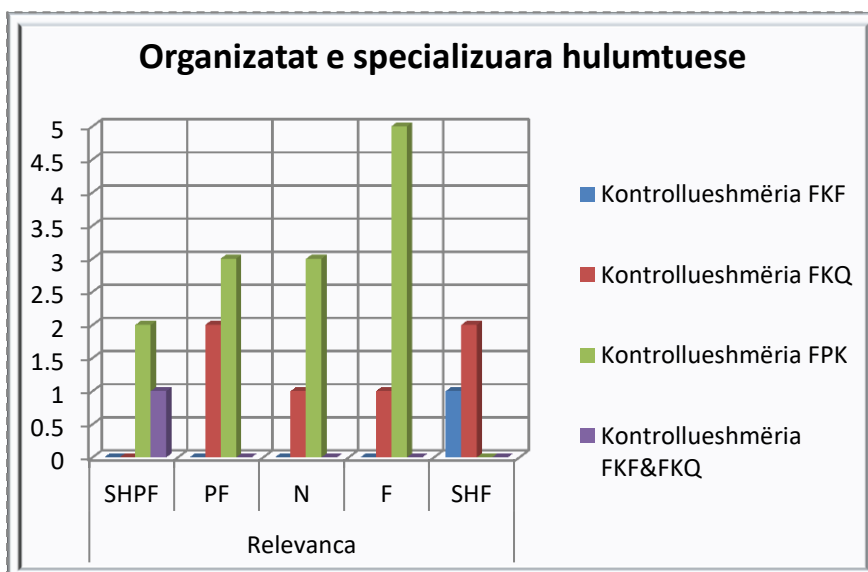
Figure 14: Barrierat jotarifore-Kontrollueshmëria\*Relevanca



#### 4.3.9. Huluntim&Zhvillim

Në këtë graf, janë shfaqur organizatat e specializuara hulumtuese, të shpërndara në disa pozicione, ku me SHF e kanë vlerësuar 3 respondentë, 5 me PF, 4 neutralë, 6 si të favorshëm (F), dhe 3 si shumë të pafavorshëm.

Këtu vlen të theksojmë se personat që e cilësojnë si të pafavorshëm kontributin e organizatave të specializuara hulumtuese, dy nga pesë, mendojnë se ato janë të kontrollueshme nga qeveria, dhe tre të tjerë mendojnë se kontrollohen pjesërisht.



**Figure 15: Organizatat e specializuara hulumtuese-  
Kontrollueshmëria\*Relevanca**

#### 4.4. Vërtetimi i hipotezave

##### Hipoteza 1

Rrushi i tryezës nuk ka problem të shitet në vendin tonë, kjo meqë ai nuk arrin ta mbulojë tregun tonë, ku siç edhe është gjetur në rishikim të literaturës, është 30% e rrushit të tryezës që mbulohet nga importi, përkundër 10% të atij për verëra. Me këtë rast, por edhe në bazë të informacioneve të marra nga ekspertët e intervistuar, arrijmë në konkludim se rrushi i tryezës është shumë më pak i zhvilluar se ai për verëra, pavarësisht se ky i fundit shpesh shitet nën çmimin e tregut, nga ofertat jo të levërdishme të bodrumeve tona. Kështu ne mund ta vërtetojmë hipotezën 1 si të vërtetë.

##### Hipoteza 2

**Table 9: T-testi - Koordinimi vertikal dhe horizontal i ZV-së**

t-Test: Two-Sample Assuming Equal Variances

	<i>Koordinimi vertikal</i>	<i>Koordinimi horizontal</i>
Mean	0.205759757	0.330415326
Variance	0.054011068	0.036683609
Observations	21	21
Pooled Variance	0.045347339	
Hypothesized	Mean	
Difference	0	
Df	40	
t Stat	-1.896838844	
P(T<=t) one-tail	0.032543195	
t Critical one-tail	1.683851013	
P(T<=t) two-tail	0.06508639	
t Critical two-tail	2.02107539	

### **Hipotezat**

$$H_0: \mu_v - \mu_h \leq 0$$

$$H_1: \mu_v - \mu_h > 0$$

Tabela e mësipërme na tregon se vlera e p-së është më e vogël se 0.05, që do të thotë se modeli është i rëndësishëm, njëkohësisht që duhet pranuar hipotezën alternative. Ndaj me 5% signifikancë konkludojmë se koordinimi vertikal ka ndikim më të madh në performancën e zinxhirit të vlerës të rrushi për tryezë dhe ai për përpunim, megjithëse nuk ka ndonjë dallim shumë të lartë. Kjo në të njëjtën kohë tregon për neve se bashkëpunimi mes hallkave të zinxhirit qëndron paksa më mirë sesa bashkëpunimi brenda një hallke të tij.

### **Hipoteza 3**

**Table 10: T-testi - Politikat bujqësore**

t-Test: One-Sample Assuming Unequal Variances

	<i>Politikat bujqësore</i>
Mean	0.07377
Variance	0.020428
Observations	21
Hypothesized Mean	0
Df	20
t Stat	2.365246
P(T<=t) one-tail	0.014118
t Critical one-tail	1.724718
P(T<=t) two-tail	0.028236
t Critical two-tail	2.085963

### **Hipotezat**

**H0:  $\mu \leq 0$**

**H1:  $\mu > 0$**

Në bazë të t-testit që kemi bërë, ku vlera e p-së (0.01) është më e vogël se alfa (0.05), del se ne pranojmë hipotezën alternative, dhe themi me 95% shkallë besueshmërie se politikat bujqësore kanë ndikim pozitiv në performancën e zinxhirit të vlerës për produktin në fjalë.

Njëkohësisht, sipas vlerës së p-së konkludojmë se faktori është i rëndësishëm për modelin.

## **KAPITULLI 5: PËRFUNDIME DHE REKOMANDIME**

Analiza e zinxhirit të vlerës bëhet për të kuptuar arsyet për joefikasitetet dhe për t'i identifikuar pikat potenciale për përmirësim të performancës së tij. Meqë rrushi në vendin tonë ka një traditë të prodhimit, e megjithë ndryshimit të kohërave, ende rajoni i Rahovecit në veçanti e ruan atë, themi se Kosova ka potencial të prodhimit të rrushit.

Te ne janë të kultivuara më shumë se 40 lloje të rrushit, ku mbulojmë 70% të tregut vendor me rrush tryeze, dhe 90% të atij për verëra. Ky është një tregues relativisht i mirë, por sa i përket eksportit, gjatë vitit 2019 kemi pësuar rënie për 40%. Kjo ka ndodhur si shkak i rënies së prodhimit nga kushtet jo të mira klimatike në atë vit, por se pritet të përmirësohet. Kështu ne rekomandojmë të rritet prodhimi për ulje të importit në masë sa më të madhe, dhe sigurisht për rritje të gjasave për eksport. Lidhur me atë se si mund të bëhet kjo, ekspertët e hulumtimit tonë kanë dhënë rekomandime për stimulime të mëtutjeshme të financimit të vreshtarëve, megjithëse vreshtaria është një ndër sektorët me përkrahjen më të madhe nga ministria përkatëse.

Cilësia e rrushit në Kosovë sipas të dhënave edhe primare edhe sekondare, qëndron për lakmi nga vendet tjera rajonale, për shkak të klimës që ndikon direkt në të, por edhe analizave të duhura të tokës që janë bërë në vazhdimësi. Ajo që rekomandohet këtu është të bëhen përmirësime në furnizim dhe përdorim të duhur të inputeve, duke filluar nga fidanet e importuara në masë të madhe, përdorimit pa kontroll në disa raste të plehut, apo kimikateve, e që megjithatë nuk kanë ndikuar në ndryshim të cilësisë së rrushit.

Nuk ka ankesa për teknologjinë e përdorur në asnjë nga hallkat e zinxhirit të vlerës, por që gjithmonë ka vend për përmirësim. Mirëpo ka nevojë për teknologë e ekspertë në sektorin e verarisë, dhe trajnimë më konkrete për sektorin prodhues.

Kur përmenden kontratat, thuhet gjithë ekspertët janë të një mendimi që janë tërësisht jo të formalizuara, palët nuk u përmbahen kushteve dhe në këtë mënyrë rekomandojmë fuqishëm të merret seriozisht kjo çështje nga grupet e interesit.

Ankesa, dhe ankesa të mëdha ka për mënyrën e financimit përmes kredive, ku norma e interesit, grejs periudha dhe hipoteka shpesh i vështirësojnë punën vreshtarëve për të arritur nivelin e dëshiruar të fitimit, por që sërish arrijnë të jenë konkurent në treg. Rekomandimi ynë shkon për sistemin financiar që kontrollon këtë gjendje, që sa më parë të bëhet ndërhyrje për ndryshime pozitive në bazë të fitimit të dyanshëm.

Pastaj i pamë edhe rregullativat e sigurisë ushqimore, të cilat u kanë ndihmuar prodhuesve të realizojnë shitjet e tyre sipas një standardi të kërkuar, ndaj ne rekomandojmë vetëm të vazhdohet me ritmin e përdorimit të tyre. Në të njëjtën kohë, mbi 60% e të intervistuarve potencojnë që sistemi i shërbimit të inspektimit nuk ka probleme, por që mund të bëhet më mirë.

Tutje për koordinimin vertikal dhe horizontal, ne kemi ardhur në përfundim se ai vertikal funksionon paksa më mirë, ngase nuk ka bashkëpunim gjithaq mes akterëve të së njëjtës hallkë zinxhirore, aq sa mes hallkave të ndryshme, pavarësisht ngecjeve në kontrata.

E kur flasim për tregun ndërkombëtar, ky faktor me nënfaktorët e tij MSA-në, CEFTA-në, barrierat tarifore dhe jotarifore, dhe tregjet me vendet e tjera, janë vlerësuar dobët për faktin se nuk kemi kapacitet eksportues dhe fermerët tanë nuk kanë arritur t'i shfrytëzojnë sa duhet lehtësirat e krijuara, ngase nuk kanë njohuri të mjaftueshme rreth tyre.

Me këtë rast rekomandojmë të rritet qasja në informacione të tilla dhe jo vetëm, edhe në forma të tjera përmes workshopeve a simpoziumeve drejtuar prodhuesve, duke e ditur nivelin jo pëlqyeshëm të tyre për qasje elektronike, sidomos nga mosha më e shtyer.

Për ta përmbyllur këtë temë, mund të konkludojmë se gjendja e këtij sektori është deri diku e kënaqshme, por që duhet shumë punë nga të gjithë akterët për të arritur synimet në përmirësimin e tij, dhe ekonomisë në tërësi.

## REFERENCAT

1. IFC, International Finance Corporation. (2018). *Agriculture Finance in Kosovo*. Gjetur në IFC, International Finance Corporation: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/235701550000063593/pdf/134583-WP-PUBLIC-12-2-2019-18-17-35-AgricultureFinanceinKosovo.pdf>
2. AgMRC. (2019, 04). *Grapes*. Gjetur në AgMRC: <https://www.agmrc.org/commodities-products/fruits/grapes>
3. al, I. M. (2016). *PËRMBLEDHJE E RAPORTIT PËR ZINXHIRIN E VLERËS*. FAO Regional Office for Europe and Central Asia.
4. AlehandroDistribution. (a.d.). *50 FAKTET MBI VERËN*. Gjetur në Alehandro Distribution: [https://www.alehandrodistribution.com/assets/alehandro\\_nr\\_6\\_small-size.pdf](https://www.alehandrodistribution.com/assets/alehandro_nr_6_small-size.pdf)
5. ASK. (2020, Qershor). *Anketa e Ekonomive Bujqesore*. Gjetur në Agjencia e Statistikave te Kosoves: <https://ask.rks-gov.net/media/5488/anketa-e-ekonomive-bujqesore-2019-2.pdf>
6. Britannica, T. E. (2020). Grape.
7. Commission, E. (2019, 03). *EU agricultural trade with Kosovo*. Gjetur në European Commission: <https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/farming/international-cooperation/enlargement/agriculture-eu-enlargement/candidates#potential-candidates>
8. Daniela Bolzani, S. d. (2010). *Agricultural value chain development: Threat or opportunity for women's employment?* Gjetur në FAO: <http://www.fao.org/3/i2008e/i2008e04.pdf>
9. Edvin Zhllima, D. I. (2020). Emerging Consumer Preference for Wine Attributes in a European Transition Country – the Case of Kosovo. *Wine Economics and Policy*, 63-72.
10. Ghamrawy, M. (2019). *Food loss and waste and value chains*. Gjetur 07 2020, nga Food and Agriculture Organization of the United Nations : <http://www.fao.org/3/ca5312en/CA5312EN.pdf>
11. GROUP, W. B. (2020). *TRADING FOR DEVELOPMENT IN THE AGE OF GLOBAL VALUE CHAINS*. WASHINGTON DC: WORLD BANK GROUP.
12. Hamiti, B. (2017, 04 24). *Kosovo and its wines*. Gjetur në ARD1 Vienna/Southeast Europe: <https://www.ard-wien.de/2017/04/24/der-kosovo-und-seine-weine/>
13. HardhFEST. (a.d.). *Hardh Fest*. Gjetur në Hardh Fest: <http://hardhfest.com/rreth-nesh/>
14. Holtland, G. (2010). *VALUE CHAIN ANALYSIS AND DEVELOPMENT*.
15. Industry, T. W. (a.d.). *The Wine Industry*. Gjetur 06 2020, nga GLOBAL VALUE CHAIN: [https://sites.duke.edu/sociol342d\\_001\\_s2014\\_wine/global-value-chains/](https://sites.duke.edu/sociol342d_001_s2014_wine/global-value-chains/)

16. Karina Fernandez-Stark, P. B. (2016, 01). *Peru in the Table Grape Global Value Chain*. Gjetur në Research Gate: file:///C:/Users/Home/Downloads/2016-01-29\_DukeCGGC\_GrapeGVCreport\_Peru.pdf
17. Levetin, E. (2006). *Plants and Society*. Margaret J. Kemp.
18. Librazhd, V., & EBRD, B. (2014, 07 15). *Kërkim Tregu për Sektorin e Verës Ushqimore dhe Vreshtarisë në Shqipëri*. Gjetur në rdatirana.al: [http://rdatirana.al/wp-content/uploads/2018/03/Studim-Tregu-Vere-Vreshta\\_15korrik-2014.pdf](http://rdatirana.al/wp-content/uploads/2018/03/Studim-Tregu-Vere-Vreshta_15korrik-2014.pdf)
19. Linda Bitsch, S. A. (2020, 05 07). *Including Smallholders with Vertical Coordination*. Gjetur në IntechOpen: <https://www.intechopen.com/online-first/including-smallholders-with-vertical-coordination>
20. MBPZHR. (2015). *KADASTRI I VRESHATVE, ROLI DHE RËNDËSIA E TIJ PËR FERMERËT DHE KOMPANITE PRODHUESE TE VERES*. Gjetur në Keshilla Bujqesore: [http://keshillabujqesore.com/wp-content/uploads/2015/07/01\\_Kadastri-i-Vreshtave\\_2015.pdf](http://keshillabujqesore.com/wp-content/uploads/2015/07/01_Kadastri-i-Vreshtave_2015.pdf)
21. MBPZHR. (2015). *Tregu i Rrushit*. Prishtine: MBPZHR.
22. MBPZHR. (2017, 05). *Analiza e Sektorit të Vreshtave dhe Prodhimit të Verës*. Gjetur 2020, nga MBPZHR: [https://www.mbpzhr-ks.net/repository/docs/19062017\\_Analiza\\_e\\_tregut\\_te\\_rrushit\\_dhe\\_veres\\_daesb\\_mbpzhr.pdf](https://www.mbpzhr-ks.net/repository/docs/19062017_Analiza_e_tregut_te_rrushit_dhe_veres_daesb_mbpzhr.pdf)
23. MBPZHR. (2019). *Analiza e tregut të mjedrës*. Prishtinë: MBPZHR.
24. MBPZHR. (2019). *Raporti i Gjeleber 2019*. Prishtinë: MBPZHR.
25. MBPZHR. (2020). *Raporti i Gjelbërt 2020*. Prishtinë: MBPZHR.
26. MBPZHR. (a.d.). *Programi Për Zhvillim Rural 2020-2021*. Gjetur në MBPZHR: [https://www.mbpzhr-ks.net/repository/docs/PZHR\\_202021\\_final\\_7.pdf](https://www.mbpzhr-ks.net/repository/docs/PZHR_202021_final_7.pdf)
27. Miftari, I., & Hoxhaj, H. (2015). *BUJQËSIA DHE POLITIKA BUJQËSORE NË KOSOVË*. Gjetur në FAO: [http://seerural.org/wp-content/uploads/2009/05/FAO\\_SWG-Book\\_FINAL\\_Albanian-language.pdf](http://seerural.org/wp-content/uploads/2009/05/FAO_SWG-Book_FINAL_Albanian-language.pdf)
28. Morris, R. K. (a.d.). *A HANDBOOK FOR VALUE CHAIN RESEARCH*. f. 113.
29. MTI. (2019, 05). *KOSOVA: UDHËZUES PËR EKSPORT DHE IMPORT*. Gjetur në Ministria e Tregtisë dhe Industrisë: <https://mti.rks-gov.net/desk/inc/media/26EDF1F6-F827-40F1-A4C6-6250BB8884A0.pdf>
30. Muje GJONBALAJ, I. M. (2009). *Analyses of Consumer Behavior and Wine Market in Kosovo*. *Research Gate*, 7.
31. Nixha, A. (2019). *Mbështetje e Mëttutjeshme Zhvillimit të Tregtisë në Kosovë*. Hamburg : GFA Consulting Group GmbH.
32. OECD. (a.d.). *Global Value Chains (GVCs)*. Gjetur në OECD: <https://www.oecd.org/sti/ind/global-value-chains.htm>



33. Prof. Dr. Engjëll Skreli, P. A. (2019). Studim për Sektorin e Verës. Tiranë, Shqipëri.
34. Rama, H. (2013). MARKETINGU I VERËRAVE. *The Heritage*, 74-86.
35. Recklies, D. (2001). *The value chain*. Gjetur në FAO:  
[http://www.fao.org/fileadmin/user\\_upload/fisheries/docs/ValueChain.pdf](http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/fisheries/docs/ValueChain.pdf)
36. Riinvest, & Gap. (2020, 03). *Potenciali tregtar Kosovë - Shqipëri: pengesat dhe zbatimi i marrëveshjeve bilaterale*. Gjetur në Riinvest:  
[https://www.riinvestinstitute.org/uploads/files/2020/June/04/Potenciali\\_Tregtar\\_Kosove\\_Shiqperi1591270341.pdf](https://www.riinvestinstitute.org/uploads/files/2020/June/04/Potenciali_Tregtar_Kosove_Shiqperi1591270341.pdf)
37. Schmitz, H. (2005). Value Chain Analysis for Policy-Makers and Practitioners. *Research Gate*, 82.
38. SCRIBD. (2019, 04 04). *VALUE CHAIN ANALYSIS OF GRAPE CROP FROM NASIK, MAHARASHTRA*. Gjetur në SCRIBD: <https://www.scribd.com/document/404453004/Value-chain-analysis-of-grapes-docx>
39. Silva, C. A., & Filho, H. M. (2007). *Guidelines for rapid appraisals of agrifood chain performance in developing countries*. Gjetur në FAO.
40. STAFA, A. E. (2018). DISERTACION - ANALIZA E ZINXHIRIT TË FURNIZIMIT, EFEKTIVITETI DHE NDIKIMI I DHOMAVE FRIGORIFERIKE NË STIMULIMIN E PRODHIMIT “Rasti i mollëve në Rajonin e Dibrës dhe Korçës”. Durrës, Shqipëri.
41. Stiftung, B. (2018). *BTI 2018 Country Report - Kosovo*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
42. Tardi, C. (2020, 01 11). *Value Chain*. Gjetur në Investopedia:  
<https://www.investopedia.com/terms/v/valuechain.asp>
43. Trienekens, J. H. (2011). *Agricultural Value Chains in Developing Countries A Framework for Analysis*. Gjetur në AGEcon : <https://ageconsearch.umn.edu/record/103987/>
44. Vranja, L. (2017, 06). *The impact of the CEFTA trade agreement on economic development in Kosovo*. Gjetur në Research Gate:  
[https://www.researchgate.net/publication/318036412\\_The\\_impact\\_of\\_the\\_CEFTA\\_trade\\_agreement\\_on\\_economic\\_development\\_in\\_Kosovo](https://www.researchgate.net/publication/318036412_The_impact_of_the_CEFTA_trade_agreement_on_economic_development_in_Kosovo)
45. Zef Dedaj et.al. (2020, 08). *Analiza e Politikës Tregtare: Faktorët që pengojnë rritjen e eksportit të mallrave*. Gjetur në Ministria e Tregtisë dhe Industrisë: <https://mti.rks-gov.net/desk/inc/media/9AA24A4B-6ECF-4D67-91ED-A9D29F23D004.pdf>
46. Zeka, A., & Hapçiu, V. (2019, 05). *Indeksi i Prodhimit 2019*. Gjetur në Oda Ekonomike Amerikane në Kosovë: <https://www.amchamksv.org/wp-content/uploads/2019/05/Indeksi-i-Prodhimit-2019.pdf>

## SHTOJCË

Faktorët dhe nënfaktorët	Kontrollueshmëria				Relevanca		Pesha	Vlerësimi i faktorit
	FKF	FKQ	FPK	FP				
<b>Tregu ndërkombëtarë</b>								
MSA								
CEFTA								
Barrierat jo-tarifore								
Barrierat tarifore								
Tregjet me vendet e tjera								
<b>TOTAL</b>								
<b>R&amp;D (Kërkim dhe Zhvillim)</b>								
Fuqia punëtore e specializuar								
Organizata të specializuara hulumtuese								
<b>TOTAL</b>								
<b>Kulturat (rrush)</b>								
Cilësia e tokës								
Analizat e tokës								
Klima								
Madhësia e fermës								
<b>TOTAL</b>								
<b>Ambienti</b>								
Ekonomik, Tregtar								

Social								
Natyror								
Gruaja në biznes (të drejtat e pronës)								
<b>TOTAL</b>								
<b>Pajisjet</b>								
Teknologjia e përdorur								
Asistenca teknike (ekspertiza)								
<b>TOTAL</b>								
<b>Inputet</b>								
Fidanet								
Plehu								
Karburantet, Uji dhe E. Elektrike								
Produktet e mbrojtjes se bimes (kimikate)								
Shërbimet këshillimore private								
Shërbimet këshillimore publike								
<b>TOTAL</b>								
<b>Fuqia punëtore</b>								
Kualifikimi								
Përvoja								
Trajnimet për stafin								
<b>TOTAL</b>								
<b>Struktura e tregut</b>								
Tregu vendor								

Tregu rajonal								
Kontratat/Kushtet e pagesës								
Komercializimi/Shitja								
<b>TOTAL</b>								
<b>Menaxhimi në fermë</b>								
Planifikimi i prodhimit								
Menaxhimi i cilësisë								
Kontabiliteti në fermë								
Burimet e financimit të investimeve								
Bashkëpunimi me akterët e ZV								
Vendimmarrja								
<b>TOTAL</b>								
<b>Makroekonomia</b>								
Lehtësia e përfitimit të kredisë								
Norma e interesit								
Periudha e pushimit (Grace)								
Hipoteka								
Inflacioni								
Të ardhurat								
Taksa në imputet e importuara								
Madhësia e tregut								
Konkurrenca								
Kapaciteti i eksportit								
Madhësia e importit								
Politikat bujqësore								
<b>TOTAL</b>								

<b>Rregullativa e Sigurisë Ushqimore</b>								
HACCP								
ISO								
GLOBAL GAP								
BIO								
<b>TOTAL</b>								
<b>Inspektimi</b>								
Sistemi i shërbimit të inspektimit								
Inspektimi Sanitar/Fitosanitar								
<b>TOTAL</b>								
<b>Koordinimi i zinxhirit</b>								
Koordinimi vertikal								
Koordinimi horizontal								
Rrjeti i informacionit								
Lidhjet tregtare								