

University of Business and Technology in Kosovo

UBT Knowledge Center

Theses and Dissertations

Student Work

Fall 9-2010

Ndikimi i implementimit të CEFTA-s në bizneset kosovare

Sara Ibrahim

Follow this and additional works at: <https://knowledgecenter.ubt-uni.net/etd>



Part of the **Business Commons**



Fakulteti për Menaxhment, Biznes dhe Ekonomi

Ndikimi i implementimit të CEFTA-s në bizneset kosovare
Shkalla Bachelor

Sara Ibrahim

Shtator/2010
Prishtinë



Fakulteti për Menaxhment, Biznes dhe Ekonomi

Punim Diplome

Viti Akademik 2007/2008

Studentja: Sara Ibrahim

Ndikimi i implementimit të CEFTA-s në bizneset kosovare

Mentori: Arton Celina

Shtator/2010

Ky punim është përpiluar dhe dorëzuar në përmbushjen e kërkesave të
pjeshme për Shkallën Bachelor

PËRMBAJTJA

ABSTRAKTI.....	3
MIRËNJOHJE	4
1. HYRJE.....	5
2. SHQYRTIM LITERATURE	6
2.1 Pikat kyçe ku CEFTA mund të ndihmojë në zgjerimin e bizneseve	8
2.1.1 Origjina e mallit	8
2.1.2 Kumulimi	10
2.1.3 Rregullat e Tolerancës dhe Parimi i Absorbimit.....	11
2.2 Kosova dhe rregullat e origjinës në marrëdhëniet preferenciale	12
2.3 Pasqyrë e Shkallës së Tatimeve në vendet e CEFTA-s	13
2.4 Indikatorët Tregtar të Eksportit me vendet e CEFTA-s.....	14
3. DEKLARIMI I PROBLEMIT	15
4. METODOLOGJIA.....	16
5. REZULTATET.....	17
6. KONKLuzionET.....	27
7. REKOMANDIMET	28
8. REFERENCAT.....	29
9. SHTOJCA	30
9.1 Pyetësor	30

ABSTRAKTI

Qëllimi i këtij studimi të rastit është të kuptojmë ndikimin e implementimit të marrëveshjes CEFTA në komunitetin e biznesit dhe në ekonominë e vendit. Përveç qëllimit kryesor objektivat të tjera të këtij studimi janë:

- Vlerësimi i aftësive konkurruese të bizneseve që janë të nevojshme për qasje në tregjet e jashtme,
- Identifikimi i barrierave jo-tarifore që bizneset tona po përballohen me secilin anëtarë të CEFTA-s.

Në këtë fazë të studimit, CEFTA në mënyrë të përgjithshme do të analizohet si marrëveshje që ka afektuar në shumicën e bizneseve vendore pasojat e të cilës kanë qenë pozitive dhe negative.

Duke pasur parasysh mungesën e literaturës të dhënat dhe informatat e përdorura janë mbledhur nga artikuj të ndryshëm nga interneti, gazeta ditore si dhe publikime të ndryshme nga Oda Ekonomike e Kosovës, Ministria e Tregtisë dhe Industrisë dhe Dogana e Kosovës. Si burim i dytë ishte intervista e realizuar me drejtorë të mbi 40 kompanive në mbarë Kosovën.

Pikat kyçe në të cilat është fokusuar studimi kanë të bëjnë me mendimet kontradiktore në mes të disa ekspertëve në lidhje me ndikimin pozitiv apo negativ të marrëveshjes në fjalë, realitetin në Kosovë që është vëzhguar muajt e fundit dhe pasojat që po bart vendi, përkatësisht bizneset vendore.

MIRËNJOHJE

Në këtë kohë kur globalizimi dhe zhvillimi i hovshëm i teknologjisë po e kaplon botën dita ditës, njeriu vazhdimisht duhet përsosur aftësitë e tija që në mënyrë profesionale të vazhdojë rrugën në tregu e mbijetesës.

Duhet pasur parasysh që familja si një indikator primar në arsimimin e një personi ka rol të madh dhe shumë të rëndësishëm. E njëjta vlen dhe për mua. Kam një mirënjohje të thellë ndaj tyre pasi që asnjëherë nuk kanë kursyer ndihmën e tyre në kurrfarë aspekti dhe më kanë mbështetur edhe atëherë kur unë humbja shpresat.

Universiteti për Biznes dhe Teknologji, tani pas tre vitesh mendoj që ka qenë një zgjedhje mjaft racionale për t'i përfunduar studimet pasi që me njohuritë që kam fituar gjatë studimeve kam kaluar një rrugë të gjatë drejt formimit tim profesional. Aplikimi i këtyre njohurive po gjen zbatim të madh në tregun e punës gjë që po më ndihmon shumë për një planifikim më të suksesshëm të karrierës sime në vazhdim.

Hulumtimet, studimet, ushtrimet e shumta kanë qenë pjesë e studimeve gjatë këtyre viteve të cilat i kemi punuar në një frymë të këndshme të shoqërisë dhe kanë qenë mjaft të suksesshme. Studimet nuk kanë dhe shumë kuptim atëherë kur vërtet nuk i jeton ato së bashku me rrethin dhe nuk i ndan me ta. Ndihma që i kemi ofruar njëri tjetrit ka bërë që sot secili të jemi më i suksesshëm se tjetri dhe me një gëzim të veçantë të presim momentin kur do të kurorëzohen me diploma punët tona disavjeçare.

Gjithmonë duhet pasur mirënjohje për të gjithë ata që kanë një kontribut drejt rrugës së nisur. Profesorët janë ata të cilët në shumë mënyra drejtojnë dijen tonë dhe si rezultat të saj dhe karrierat tona. Jam shumë falënderuese për gjitha ato kontribute që kanë në dijen time dhe për punën e tyre të palodhshme me ne. Një falënderim i veçantë duhet t'i kushtohet Mentorit tim për këtë temë, Profesor Aton Celinës i cili nuk kurseu ndihmën, idetë, sugjerimet dhe mendimet e tij në lidhje me këtë punim të diplomës.

1. HYRJE

Ky studim na bënë të kuptojmë ndikimin e implementimit të marrëveshjes CEFTA në bizneset kosovare. Marrëveshja CEFTA në mënyrë të përgjithshme do të analizohet si marrëveshje që ka afektuar në shumicën e bizneseve vendore pasojat e të cilës kanë qenë pozitive dhe negative.

Ekonomia e Kosovës viteve të kaluara është ballafaquar me probleme të ndryshme gjatë procesit të zhvillimit të saj. Përpos ekonomisë kosovare në tërësi, me sfida të natyrave të ndryshme janë ballafaquar edhe bizneset private ti cilat i konsiderojmë si elementin kyç dhe promotorin e nxitjes së zhvillimit ekonomik të vendit¹.

Në rrethanat kur ndërmarrjet e vogla dhe të mesme nuk kanë gëzuar përkrahjen e duhur të institucioneve qeveritare përgjegjëse për krijimin e një infrastrukture dhe klime më të volitshme për biznese, ato është dashur që në mënyrë individuale apo me ndihmën e disa institucioneve tjera të gjejnë rrugët për tejkalimin e pengesave².

CEFTA është një Marrëveshje Rajonale e Tregtisë së Lirë të cilën e kanë nënshkruar dhe ratifikuar këto shtete: Kosova, Maqedonia, Shqipëria, Mali i Zi, Serbia, B&H, Kroacia dhe Moldavia pra faktikisht paraqet një treg regjional të Evropës Juglindore. Kjo marrëveshje ka hyrë në fuqi më 26 Korrik 2007 me nënshkrimin e marrëveshjes nga pesë anëtarët e CEFTA-s. Kroacia iu bashkëngjiti më 22 gusht e njashtu këtë gjë e bënë Serbia dhe Bosnja³.

CEFTA është vetëm një element i integritit ekonomik rajonal. Elemente po aq të rëndësishëm të këtij integriti janë iniciativa në fusha të tjera si Komuniteti i Energjisë, Zona e Përbashkët e Aviacionit, Memorandumi i Evropës Juglindore në fushën e Transportit, Iniciativa e Evropës Juglindore në fushën e Telekomunikacioneve dhe Internetit, Kompakti i Investimeve, etj. Të gjitha këto iniciativa synojnë krijimin e një tregu të përbashkët rajonal që në një fazë të mëvonshme do të integrohet në tregun e madh Evropian⁴.

Në fakt, CEFTA është një instrument i para-hyrjes (pre-accession) në BE. Çdo vend i ish-bllokut komunist që është bërë anëtar i BE-së sot, ka qenë më parë anëtar i CEFTA-s. Në të njëjtën mënyrë, çdo vend që është në procesin e hyrjes në BE, është bërë sot anëtar i CEFTA-s. Hyrja eventuale e Kosovës në BE kërkon përgatitje në aspektin institucional dhe në atë të administrimit të marrëdhënieve me vendet e tjera anëtare. Më specifikisht, hyrja e Kosovës në BE do të thotë liberalizim dhe intensifikim i marrëdhënieve tregtare me vendet e BE-së. Nga ky këndvështrim, CEFTA i ofron Kosovës një mundësi për tu ushtruar dhe për tu mësuar me rregullat e lojës në një treg rajonal në mënyrë që procesi i integritit në BE të përballohet me sukses⁴.

¹ Oda Ekonomike e Kosovës. (2007) Karakteristikat e integritit rajonal, CEFTA, fq. 5

² Oda Ekonomike e Kosovës. (2007) Karakteristikat e integritit rajonal, CEFTA, fq. 5

³ (2007) <http://www.cefta2006.com>

⁴ (2010) <http://www.mti-ks.org/repository/docs/nee%20cefta.pdf>

2. SHQYRTIM LITERATURE

Çfarë është CEFTA? CEFTA (Marrëveshje e Tregtisë së Lirë të vendeve të Evropës Qendrore apo Central European Free Trade Agreement) fillimisht është themeluar në vitin 1992 si një marrëveshje e tregtisë së lirë rajonale nga Polonia, Hungaria, Çekia dhe Sllovakia me qëllim të promovimit të investimeve dhe për ti integruar ekonomitë e tyre në BE. Në vitin 1996 iu bashkëngjiti Sllovenia e përcjellur nga Rumania, Bullgaria, Kroacia dhe Maqedonia⁵.

Të gjitha vendet përpos Kroacisë dhe Maqedonisë dolën nga CEFTA për shkak të inkuadrimin në BE. Në prill 2006 kryeministrat e shteteve të Evropës Juglindore u pajtuan që ta përdorin CEFTA-n si model për inkorporimin e Marrëveshjeve të Tregtisë së Lirë bilaterale ekzistuese. Në dhjetor 2006 u nënshkrua CEFTA⁶.

CEFTA është një Marrëveshje Rajonale e Tregtisë së Lirë të cilën e kanë nënshkruar dhe ratifikuar këto shtete: Kosova, Maqedonia, Shqipëria, Mali i Zi, Serbia, B&H, Kroacia dhe Moldavia pra faktikisht paraqet një treg regjional të Evropës Juglindore. Kjo marrëveshje ka hyrë në fuqi më 26 Korrik 2007 me nënshkrimin e marrëveshjes nga pesë anëtarët e CEFTA-s. Kroacia iu bashkëngjiti më 22 gusht e njashtu këtë gjë e bëri Serbia dhe Bosnja⁷.

Ndër objektivat kryesore të kësaj marrëveshje janë zgjerimi i tregtisë së mallrave dhe shërbimeve në mes shteteve anëtare, nxitja e investimeve, eliminimi i barrierave të ndryshme si dhe ato jo-tarifore, siguria mbi mbrojtjen pronësore intelektuale etj. Gjithashtu përfshihen edhe procedura të qarta për zgjidhjen e problemeve dhe përgatit vendet e Ballkanit Juglindor në këtë rast, për fazën e bashkëngjites në Bashkimin Evropian⁵.

Shtetet nënshkruese të marrëveshjes CEFTA janë të vendosura:

- Për të zhvilluar marrëdhëniet e tyre reciproke tregtare në përputhje me rregullat dhe disiplinat e OBT-së, pavarësisht nëse ata janë apo jo anëtarë të OBT-së,
- Të shfuqizojnë të gjitha kufizimet sasiore për importet dhe eksportet dhe masat që kanë efekt të njëjtë në tregtinë ndërmjet palëve,
- Që të eliminojnë pagesat doganore në kundërshtim me VIII-të të Marrëveshjes së përgjithshme mbi Tarifat dhe Tregtinë⁸.

Përfitimet konkrete në aspektin politik për Kosovën mund të jenë⁶:

⁵ (2010) <http://en.wikipedia.org/wiki/CEFTA>

⁶ Oda Ekonomike e Kosovës. (2007) Karakteristikat e integritit rajonal, CEFTA, fq. 7

⁷ (2007) <http://www.cefta2006.com>

⁸ Oda Ekonomike e Kosovës. (2007) Karakteristikat e integritit rajonal, CEFTA, fq. 8

- Pjesëmarrja me sovranitet,
- Bashkëpunim rajonal dhe stabilitet politik,
- Zgjidhje e mosmarrëveshjeve në forume multilaterale.

CEFTA do të çojë në një epokë të re në marrëdhëniet midis anëtarëve e rinj të CEFTA dhe në marrëdhëniet me Bashkimin Evropian dhe komunitetin ndërkombëtar. Marrëveshja do të unifikoj, të lehtësojë dhe modernizojë marrëdhëniet tregtare midis palëve, si dhe të krijojë institucionet e reja, të tilla si Komiteti i Përbashkët dhe Sekretariati, të cilat do të themelohen të mbështesin punën e CEFTA-s⁹.

⁹(2009)[http://www.unmikonline.org/dpi/pressrelease.nsf/0/A183E431CBE30FB7C12572490056F188/\\$FILE/pr1623.pdf](http://www.unmikonline.org/dpi/pressrelease.nsf/0/A183E431CBE30FB7C12572490056F188/$FILE/pr1623.pdf)

2.1 Pikat kyçe ku CEFTA mund të ndihmojë në zgjerimin e bizneseve

2.1.1 Origjina e mallit

Një prej pikave kyçe të CEFTA-s e cila mund të ndihmojë në zgjerimin e bizneseve është pikërisht mundësia më e lehtë e ndërrimit të origjinës së mallit dhe kjo materie kërkon një elaborim më të thellë për të njoftuar sa më mirë bizneset kosovare¹⁰.

Ashtu si çdo njeri që i përket një vendi të veçante edhe mallrat kanë një origjinë të caktuar. Një mall i cili eksportohet nga Kosova mund të jetë:

- Mall me origjinë vendore (p.sh. burimet minerale) dhe
- Mall me origjinë të përfituar (konsiderohet produkti i prodhuar në vend me përpunime rrënjësore nga lëndët e para apo materiale, pjesët apo komponentët e importuara sipas kushteve të përfitimit të origjinës)¹¹

Në rast kur malli prodhohet krejtësisht në një vend, origjina e tij është e qartë. Për shembull prodhimet bujqësore, blegtorale, pyjore, minerale (në përgjithësi lëndët e para) marrin automatikisht origjinën e vendit ku prodhohen. Por, një pjesë madhe e mallrave prodhohen duke përdorur inpute ose pjesë të importuara nga një vend tjetër. Për shembull, lëngu i frutave i prodhuar në Kosovë mund të jetë përfituar duke përdorur ekstrakte të frutave të importuara nga Maqedonia dhe sheqer të importuar nga Turqia. Në këtë situatë, çështja që shtrohet është: lëngu i prodhuar në Kosovë a do të ketë origjinë kosovare, maqedonase apo turke? Vendosja e kriterëve të qarta për përcaktimin e origjinës së mallrave i jep përgjigje të sakta kësaj pyetje¹².

Koncepti i origjinës së mallit bëhet i rëndësishëm në rastin e trajtimit preferencial që një vend i bën prodhime të një vendi tjetër. Për shembull nëpërmjet sistemit të “Preferencave Tregtare Autonome”, Bashkimi Evropian i lejon prodhimet kosovare të hyjnë në tregun e përbashkët Evropian pa ndonjë tatim doganor. Nga ana tjetër, prodhimet kineze nuk e gëzojnë këtë trajtim preferencial. Në këtë situatë, për Bashkimin Evropian është e rëndësishme që vetëm mallrat kosovare të përfitojnë nga ky trajtim¹¹.

Origjina e mallit është e rëndësishme edhe kur merren masa mbrojtëse që kanë lidhje me një vend të caktuar. Si shembull po marrim që po arrihet në përfundim që importet e djathin nga Hungaria janë rritur në masë të madhe si pasojë e dumping-ut (pra shiten nën vlerën e çmimit prodhues për anashkalim të konkurrencës) në tregun kosovar dhe se këto importe po e dëmtojnë seriozisht prodhimin vendor, mund të merren masa mbrojtëse që e kufizojnë importin e djathit nga Hungaria. E rëndësishme është që masat kufizuese për djathin hungarez të mos pengojë importet e djathit nga

¹⁰ Shërbimi Doganor I Kosovës (2009) Skripta Doganat, fq 4

¹¹ Oda Ekonomike e Kosovës (2007) Karakteristikat e integritit rajonal, CEFTA, fq. 9

¹² Shërbimi Doganor I Kosovës (2009) Skripta Doganat fq. 7

vendet tjera, gjë që do të shkaktonte konflikte tregtare të dëmshme dhe të panevojshme¹³.

Si përcaktohet origjina e mallit? Në rast kur malli është prodhuar duke përdorur materiale ose pjesë të importuara nga një vend tjetër, për të përcaktuar origjinën e tij përdoren rregullat e origjinës. Këto rregulla përcaktojnë metodën që përdoret për të vlerësuar nëse malli në fjalë ka pësuar *përpunim të mjaftueshëm* ose i është nënshtruar një *transformimi thelbësor* në mënyrë që të marr origjinën e vendit ku është kryer ky përpunim apo transformim¹⁴. Fatkeqësisht, nuk ekziston një rregull origjine i thjeshtë, standard dhe universal për të gjitha vendet. Ne praktikisht tregtare zakonisht përdoren tre metoda kryesore për të përcaktuar nëse *përpunimi ka qenë i mjaftueshëm dhe transformimi thelbësor*:

- Ndryshimi i klasifikimit tarifor,
- Sasia minimale e vlerës së shtuar,
- Një proces i caktuar i përpunimit,
- Kombinimi i kushteve të mësipërme¹⁵.

Asnjë nga këto metoda nuk është superiore. Secila ka përparësitë dhe mangësitë e veta. Disa marrëveshje të tregtisë përdorin vetëm një metodë për të gjitha llojet e mallrave, por shumica e marrëveshjeve të BE-së dhe SHBA-së përdorin një kombinim të të tri metodave për grupe mallrash të ndryshme, gjë që çon në rregulla origjine shumë komplekse. Në përgjithësi marrëveshjet e tregtisë së lirë bazohen në rregulla origjine që janë specifike për çdo produkt apo grup produktesh¹⁶.

¹³ Shërbimi Doganor I Kosovës (2009) Skripta Doganat, fq.10

¹⁴ (2010) <http://www.mti-ks.org/repository/docs/nee%20cefta.pdf>

¹⁵ (2010) <http://www.mti-ks.org/repository/docs/nee%20cefta.pdf>

¹⁶ (2010) <http://www.mti-ks.org/repository/docs/nee%20cefta.pdf>

2.1.2 Kumulimi

Kumulimi është një instrument që i lejon prodhuesit të importojnë inpute nga një vend tjetër specifik ose një grup vendesh të një rajoni dhe ti përdorin ato për të prodhuar një produkt pa rrezikuar origjinën e këtij produkti. Me fjalë të tjera, kumulimi bën të mundur që inputet e importuara nga vendet e tjera të përdoren sikur të kishin origjinën e vendit ku bëhet përpunimi¹⁷.

Kumulimi bilateral është forma më e thjeshtë e kumulimit. Kumulimi bilateral përfshin dy vende partnere. Marrim shembull që një prodhues nga Kosova mund të importojë lëndë të parë që bart origjinën e vendit partner dhe ti përdor këto sikur ato të kishin origjinën nga Kosova, për të eksportuar më pas produktin përfundimtar në vendin partner¹⁷.

Kumulimi diagonal është një formë tjetër e kumulimit që përfshin një grup vendesh rajonale partnere. Nëpërmjet akumulimit diagonal, një prodhues nga Kosova mund të importojë lëndë të parë që bartin origjinën e cdo vendi të grupit rajonal dhe ti përdor këto lëndë të para sikur ato të kishin origjinën nga Kosova për ti eksportuar më pas produktin përfundimtar në cilindo nga këto vende partnere¹⁸.

Kumulimi i plotë është forma e tretë e kumulimit. Ky lloj kumulimi është sikurse ai diagonal vetëm se nuk është e domosdoshme që lëndët e para të përsosura të kenë origjinën e njërit nga vendet partnere. Nëpërmjet këtij akumulimi, një prodhues nga Kosova mund të importojë lëndë të para që mund të mos kenë origjinën e njërit prej vendeve të grupit rajonal. Kumulimi i plotë e lejon prodhuesin nga Kosova që çdo lloj përpunimi të lëndës së parë të kryer në vendin partner ta llogarisë si vlerë me origjinë të Kosovës, pavarësisht se lënda e parë mund të mos ketë origjinën e vendit partner¹⁸.

¹⁷ (2009)http://goliath.ecnext.com/coms2/gi_0199-6755193/Ëhat-is-cumulation-international-trade.html

¹⁸ (2009)http://ec.europa.eu/enlargement/questions_and_answers/diagonal_cumulation_en.htm

2.1.3 Rregullat e Tolerancës dhe Parimi i Absorbimit

Rregullat e Tolerancës ose De Minimis lejojnë që të përdoret një përqindje e caktuar e materialeve jo-origjinuese pa ndikuar në origjinën e produktit përfundimtar. Duhet theksuar se ky rregull ka vlerë kur origjina e mallit përcaktohet nëpërmjet metodës së ndryshimit të klasifikimit tarifor ose metodës së procesit specifik të përpunimit. Kur origjina përcaktohet nëpërmjet metodës së sasive minimale të vlerës së shtuar, ky rregull nuk është i vlefshëm për arsyen e thjeshtë se bie në kundërshtim direkt me sasinë minimale të vlerës së shtuar. Rregullat e tolerancës e bëjnë më lehtë që produktet me inpute jo-origjinuese të kualifikohen për preferenca¹⁹.

Parimi i Absorbimit bën të mundur që pjeset e materialit të cilat kanë përfituar statutin origjinues duke plotësuar rregullat përkatëse të origjinës për atë produkt mund të trajtohen sikur të ishin me origjinë vendore në çfarëdo përpunimi ose transformimi të mëtutjeshëm. Me fjalë të tjera çfarëdo materiali jo-origjinues nuk ndikon në vlerësimin e origjinës së mallit pas operacioneve të mëtutjeshme¹⁹.

¹⁹ Oda Ekonomike e Kosovës. (2007) Karakteristikat e integritit rajonal, CEFTA, fq 14

2.2 Kosova dhe rregullat e origjinës në marrëdhëniet preferenciale

Kosova ka marrëdhënie preferenciale me Bashkimin Evropian, si dhe me vendet e rajonit Kosova ka pasur Marrëveshje Bilaterale të Tregtisë së Lirë. Këto marrëveshje bilaterale janë zëvendësuar nga marrëveshja rajonale CEFTA²⁰.

EUR 1 apo Deklarimi Faktural na nevojitet kur eksportojmë në vendet partnere të CEFTA-s (Shqipëria, Serbia, Mali i Zi, Maqedonia, Bosnja dhe Hercegovina, Kroacia, Moldavia) dhe në Bashkimin Evropian²⁰.

Në marrëveshjet bilaterale të tregtisë së lirë përdoren katër lloje të përmendura më lartë për përcaktimin e origjinës. Çdo marrëveshje ka një listë shumë të gjatë prodhimesh dhe grup-prodhimesh për të cilat specifikohet qartë metoda që përdoret për përcaktimin e origjinës. Kumulimi që aplikohet në këto marrëveshje është ai bilateral.

Bashkimi Evropian i ka akorduar Kosovës koncesione tregtare jo-reciproke në bazë të sistemit të preferencave autonome. Sipas këtij sistemi të preferencave, të gjitha mallrat me origjinën kosovare hyjnë në tregun e BE-së me zero tarifë, ndërkohë që mallrat nga BE yjnë në Kosovë më tarifë jo-preferenciale. Të tri metodat e përmendura më lartë përdoren për të përcaktuar origjinën e mallrave sipas prodhimeve dhe grup prodhimeve të caktuara. Kumulimi që aplikohet në këto marrëveshje është ai bilateral. Ky kumulim është i njëanshëm dmth aplikohet vetëm për prodhimet e eksportuara nga Kosova në BE²¹.

Marrëveshjet bilaterale të tregtisë së lirë janë zëvendësuar nga marrëveshja rajonale e CEFTA-s. Në bazë të kësaj marrëveshjeje, prodhimet me origjinë kosovare do të kenë mundësi të hyjnë më tarifë zero në vendet anëtare të CEFTA-s. Në këtë marrëveshje të katër metodat e përmendura përdoren për përcaktim të origjinës. Kumulimi që aplikohet në këtë marrëveshje është ai diagonal²².

Cilat janë marrëdhëniet e tjera tregtare që ekzistojnë në rajon, pjesë e së cilave Kosova mund të bëhet në të ardhmen? Bashkimi Evropian përveç koncesioneve të Europës Juglindore i ka ofruar edhe mundësitë për kumulim diagonal midis tyre. Këto janë vende të cilat kanë nënshkruar Marrëveshjen e Stabilizim Asociimit me BE-në. Kosova nuk mund të kumulojë origjinën me vendet e tjera për momentin. Mundësia për akumulim diagonal me vendet e rajonit pritet të realizohet Kosova të përparojë në rrugën drejtë integritit evropian²².

Një tjetër zonë në të cilën Kosova mund të bëhet anëtare në të ardhmen është zona e sistemit të kumulimit të origjinës “Pan-Euro-Med” që përfshinë vendet e BE-së, EFTAs.

²⁰ (2010) <http://www.mti-ks.org/repository/docs/nee%20cefta.pdf>

²¹ Oda Ekonomike e Kosovës. (2007) Karakteristikat e integritit rajonal, CEFTA, fq 16

²² Oda Ekonomike e Kosovës. (2007) Karakteristikat e integritit rajonal, CEFTA, fq 18

2.3 Pasqyrë e Shkallës së Tatimeve në vendet e CEFTA-s

Më poshtë janë të paraqitura shkallët e tatimeve të vendeve anëtare të CEFTA-s (Kosovë, Shqipëri, Serbi, Mal i Zi, Bosnje e Hercegovinë, Kroaci, Maqedoni, Moldavi)²³.

	Tatimi në fitim dhe korporata	Tatimi në të ardhura	TVSH
Kosovë	20%	5/10/20%	16%
Shqipëri	10%	10%	20%
Serbi	10%	14%	8/18%
Mali i Zi	9%	15%	17%
Bosnje e Hercegovinë	30%	15/25%	7/17%
Kroaci	20%	15/45%	22%
Maqedoni	15%	12%	5/18%
Moldavi	15%	10/22%	5/8/20%

Tabela 1. Shkalla e tatimeve në vendet e CEFTA-s

²³ Shërbimi Doganor I Kosovës. (2009) Skripta Doganat, fq. 20

2.4 Indikatorët Tregtar të Eksportit me vendet e CEFTA-s

Për ta pasur më të qartë rëndësinë, strukturën dhe vëllimin e eksportit me vendet nënshkruese të CEFTA-s paraqitet si domosdoshmëri ilustrimi më i thjeshtë statistikor dhe tabelor. Më poshtë janë të treguara tabela me strukturën e importit dhe eksportit si dhe grafikonet me vlerat e këtyre këmbimeve të realizuara menjëherë pas nënshkrimit të marrëveshjes²⁴:

Shqipëria	12.1%	Metale bazë dhe produktet e tyre, perime, produkte ushqimore, pije, produkte kimike, tjera
Maqedonia	11.5	Metale bazë dhe produktet e tyre, produkte ushqimore, pije, produkte minerale, makineri dhe pajisje mekanike, pajisje elektrike, produkte guri, çimento, tjera
Serbia	16%	Metale bazë dhe produktet e tyre, produktet minerale perime, produkte ushqimore, pije, uthull, duhan, makineri dhe pajisje mekanike, pajisje elektrike, tjera
B & H	6.3%	Lëkurë e papërpunuar, produkte zanatlinjsh, produkte ushqimore, alkool, pije, uthull, duhan, tjera
Kroacia	1%	Lëkurë e papërpunuar, metale bazë dhe produktet e tyre, plastikë, tjera
Mali i Zi	2.9%	Metale bazë dhe produktet e tyre, perime, automjete, makineri, aeroplan, anije, pajisje elektrike, tekstil, produkte ushqimore, alkool, pije, uthull, duhan, tjera
Moldavia	0%	
Total Eksporti i Kosovës	39.8%	

Tabela 2. Struktura e mallrave të eksportuara në vendet e CEFTA-s në 2007

²⁴ Shërbimi Doganor I Kosovës. (2009) Skripta Doganat, fq. 25

3. DEKLARIMI I PROBLEMIT

Kosova ka një bilanc tregtar tejet negativ me të gjitha vendet me të cilat zhvillon marrëdhënie tregtare, respektivisht, në vlerën totale të këmbimit të mallrave eksporti merr pjesë rreth 8%. Në këtë kontekst Kosova edhe në raport me vendet e rajonit në kuadër të marrëveshjes CEFTA ka bilanc negativ.

Problemi kryesor që del nga kjo është se CEFTA po ndikon negativisht në Kosovë. Që nga fillimi i aplikimit të saj qartazi janë parë parregullsi diplomatike si mosmarrëveshje në mes Kosovës dhe Serbisë dhe formale si një trajtim jo fer nga vendet tjera. Kosova nuk i gëzon të drejtat e barabarta me vendet e tjera anëtare dhe bien preh e parregullsive të cilat nuk po mund të tejkalohen dhe dita ditës po i zhysin bizneset drejt humbjes. Bizneset në vend si në aspektin konkurrues edhe në aspekte biznesore nuk kanë qenë të gatshme për marrëveshje të tillë. Nuk është dashur nënshkrim i një marrëveshjeje të tillë pa një konsultim dhe një analizim të thellë të tregut nga ekspertë të caktuar.

Institucionet relevante qeveritare dhe vetë bizneset kosovare duhet të punojnë në drejtim të krijimit të kushteve më të përshtatshme duke riorientuar strategjinë e shitjes nga tregu i brendshëm në atë të jashtëm, në rastin konkret në kuadër të tregut të Evropës Juglindore.

Ndërmarrjet kosovare para se të gjithash nuk e kanë parasysh faktin se nëse dëshirojnë të ekzistojnë dhe të afrojnë suksesshëm në një ekonomi dhe treg të hapur doemos duhet t'i përshtaten rregullave dhe kushteve të tregut. Në këtë rast ato duhet të tërë potencialin e vet ta orientojnë TMK "4P"-të e famshme të marketingut: Produkti, Çmimi, Promovimi dhe Plasim.

Pas nënshkrimit të marrëveshjes CEFTA ky treg faktikisht liberalizohet dhe praktikisht nga 26 Korriku 2007 mund të shfrytëzohen të gjitha beneficionet dhe obligimet që rrjedhin nga kjo marrëveshje. Mirëpo, ky bilanc negativ mund të përmirësohet atëherë kur të gjithë angazhohen duke filluar nga qeveria, komuniteti i biznesit(si ai prodhues ashtu edhe ai tregtar) dhe të kryejnë obligimet dhe detyrat që i presin. Komuniteti i biznesit duhet që institucionet qeveritare si MTI-në, doganat, OEK etj. ti furnizojë me sa më shumë të dhëna konkrete, të thjeshta dhe praktike për përballimin e konkurrencës.

Në këtë treg edhe në tregjet tjera për prodhues është me një rëndësi të veçantë kualiteti i prodhimit i cili duhet të jetë kompatibil me standardet e kërkuara dhe këtu do të vijnë në shprehje aftësitë konkurruese të bizneseve kosovare.

4. METODOLOGJIA

Duke pasur parasysh mungesën e informatave dhe pamundësisë të shfrytëzimit të burimeve të ndryshme në mënyrë më racionale, për nevoja të studimit “Ndikimi i implementimit të CEFTA-s në bizneset kosovare” pas referimeve të bëra në literaturën e mbledhur të dhënat tjera janë mbledhur me anë të intervistës.

Intervista është realizuar me anë të pyetësorëve dhe gojarisht. Fokus të intervistimeve ishin 29 kompani eksportuese dhe 19 kompani importuese. Pyetësorët kanë qenë të dizajnuar në bazë të veprimit eksportues apo importues dhe kanë qenë të përbërë nga 15 pyetje. Është kërkuar përgjigje në aspektin konkurrues të firmës, përfitimet dhe dëmet që kanë pasur nga implementimi i CEFTA-s si dhe barrierat që po hasin. Informatat shtesë gjatë bisedës janë incizuar me leje të intervistuarve.

Intervista u realizua me drejtorë gjeneral apo menaxherë financiar të kompanive të lokalizuara në 10 qytete të Kosovës si: Prishtinë, Prizren, Pejë, Ferizaj, Gjilan, Dardanë, Suharekë, Shtime, Rahovec, Kaçanik.

5. REZULTATET

Kjo analizë bazohet në një mostër prej gjithsej 29 respondentë të kompanive eksportuese. Gjatë trajtimit të disa çështjeve jo të gjitha bizneset kanë dhënë përgjigje. Për këtë arsye numri total i respondentëve do të jetë më i vogël se 29. Respondent janë persona kompetentë për këtë lami, të cilët janë caktuar nga bizneset përkatëse që shtrihen në të gjitha njësitë rajonale të Kosovës. Instrumenti i analizës ishte pyetësori, i cili është i ndarë në disa kapituj duke u bazuar në fushat nga të cilat mund të identifikoheshin: Aktivitetet eksportuese të ndërmarrjes, Ndikimi i CEFTA-s, Aftësia konkurruese e bizneseve, Barrierat jo-tarifore si dhe problemet e përfaqësimit në CEFTA. Prezantimi i rezultateve do të bëhet sipas strukturës së pyetësorit.

I. Aktivitetet eksportuese të ndërmarrjes

Tabela 1. Klasa e mallrave që eksportohen (%)

Klasa e mallrave	Përqindja e respondentëve
Sektori I Ekstraktimit	0
Produktet e energjisë	0
Makineria dhe pajisje	0
Elektrikë dhe mallra elektrike	6.9
Transporti I pajisjeve përfshirë dhe makinat (automjetet)	0
Produkte tjera metalike	
Goma dhe plastika	3.5
Dru dhe mobile	0
Tekstil, veshmbathje dhe këpucë	0
Letër dhe shtypje	3.5
Produkte bujqësore, ushqimore dhe lëngje	44.8
Tjera (Prodhim stiropori, prodhim radiatorësh, transport udhëtarësh etj)	41.3

Tabela 2. Vlera vjetore e eksportit (%)

Vlera	Përqindja e respondentëve
0-100.000	16
100.000-500.000	36
500.000-1.000.000	4
1.000.000-5.000.000	36
5.000.000-10.000.000	4
Mbi 10.000.000	4

Tabela 3. Vendet kryesore ku eksportohe

Vendet	Frekuenca
Shqipëri	24
Maqedoni	21
Mali i Zi	14
Serbi	8
Gjermani	7
Zvicër	7
Kroaci	6
Bosnje	5
Slloveni	4
Itali	4
Bullgari	4
Suedi	3
Turqi	2
Norvegji	2
Greqi	2
Angli	1
Austri	1
Belgjikë	1
Luksemburg	1
Holandë	1
Ceki	1
Sllovaki	1

Tabela 4. Vendet e CEFTA-s ku eksportohe

Vendet e CEFTA-s	Frekuenca
Shqipëri	25
Maqedoni	23
Mali i Zi	14
Serbi	6
Kroaci	5
B&H	4
Moldavi	0

II. Ndikimi i CEFTA-s

Tabela 5. Niveli i gatishmërisë së ndërmarrjes për të qenë pjesë e Marrëveshjes CEFTA, përkatësisht pjesë e tregut rajonal (%)

Niveli i gatishmërisë	Përqindja e respondentëve
Pak e gatshme	55.2
E gatshme	24.1
Shumë e gatshme	20.7

Tabela 6. Niveli i ndikimit të CEFTA-s në eksportin e produkteve (%)

Niveli i ndikimit	Përqindja e respondentëve
Eksportet janë rritur dukshëm	6.9
Kemi pasur rritje të konsiderueshme të eksportit	6.9
Eksportet janë rritur pak	10.3
Nuk ka pasur rritje të eksportit	75.9

Tabela 7. Vlerësimi mbi ndikimin e CEFTA-s në performancën e biznesit (%)

Vlerësimi	Përqindja e respondentëve
Nuk ka pas asnjë ndikim në performancën e biznesit tonë	46.4
E ka zvogëluar qarkullimin vjetor dhe fitimin e ndërmarjes	25
E ka zvogëluar pjesëmarrjen tonë në treg	14.4
I ka rritur mundësitë për depërtim në tregjet e reja	7.1
E ka rritur qarkullimin dhe fitimin e ndërmarjes	7.1
E ka rritur mundësinë për transfer të teknologjisë dhe dijes, në aspektin teknik dhe menaxherial	0
Tjetër	0

Tabela 8. Format e përfitimit nga CEFTA

Përfitimet	Frekuenca
Asnjë	19
Heqja e pagesave doganore	8
Rritje e shitjes, zvogëlim i kostos	2

Tabela 9. Dëmet e shkaktuara nga implementimi i CEFTA-s

Dëmet	Frekuenca
Asnjë	10
Humbje e tregut	9
Moszbatimi i CEFTA-s	4
Kosto shtesë	3
Konkurrenca jolojale	1

III. Aftësia konkurruese

Tabela 10. Niveli i aftësisë konkurruese të ndërmarrjes për qasje në tregjet e huaja (%)

Niveli i aftësisë konkurruese	Përqindja e respondentëve
Shumë të zhvilluar	44.8
E zhvilluar	55.2
E pa zhvilluar	0

Tabela 11. Llojet e trajnimeve që u ofrohen punëtorëve të ndërmarrjes (%)

Llojet e trajnimeve	Përqindja e respondentëve
Ju ofrojmë trajnime të ndryshme (Menxhament, Aftësi teknike, Seminare, Konferenca)	55.2
Ju ofrojmë trajnime vetëm në fushën e aftësive teknike (IT, teknike të specializuara apo trajnime tjera)	17.2
Nuk ju ofrojmë trajnime mirëpo do të ishim të interesuar t'i aftësojmë disa nga punëtorët në çështjet e tregtisë përmes trajnimeve/seminareve që ofrohen falas	17.2
Nuk I konsiderojmë trajnimet si shumë të rëndësishme dhe të nevojshme në këtë moment	10.4

Tabela 12. Vlerësimi mbi aftësitë gjuhësore të stafit (%)

Vlerësimi mbi aftësitë gjuhësore	Përqindja e respondentëve
Stafi në përgjithësi përdor dhe flet më shumë se një gjuhë	53.6
Gati të gjithë punëtorët kryesorë flasin së paku një gjuhë të huaj në mënyrë të rrjedhshme	35.7
Shumë pak punëtorë përdorin dhe flasin ndonjë gjuhë të huaj	7.1
Asnjë punëtorë nuk flet gjuhë të huaj	3.6

Tabela 13. Informatat mbi akreditimin/certifikimin me standarde të cilësisë të cilat ndërmarrja i posedon (%)

	Përqindja e respondentëve
Jemi të certifikuar me standarde ndërkombëtare (p.sh. ISO)	44.8
Kemi certifikim vetëm nga institucionet e vendit	17.2
Nuk jemi certifikuar por e konsiderojmë të rëndësishme të certifikohemi dhe planifikojmë të certifikohemi	31.1
Nuk planifikojmë të certifikohemi me standarde të cilësisë	6.9

IV. Barrierat jo-tarifore

Tabela 14. Shkalla e ballafaqimit që produktet kanë pasur me vendet anëtare të CEFTA-s (Frekuenca)

	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>
Shqipëria	11	0	2	1	0	0
B&H	1	0	0	0	1	4
Kroacia	2	1	0	1	0	0
Maqedonia	6	1	3	1	0	2
Mali i Zi	4	0	1	1	2	0
Moldavia	0	1	0	0	0	0
Serbia	0	1	0	0	1	6

Tabela 15. Barrierat jo-tarifore që lindin gjatë tregtisë me vendet e CEFTA-s (Frekuenca)

	Kërkesat mbi karakteristikat e produktit	Etiketimi/kërkesat për paketimin	Testimi inspektimi dhe kërkesa për vendosje të produktit në karantinë	Kërkesa mbi origjinën e mallit/procesi min	Taksa të ndryshme administrative	Aplikimi i çmimeve referencë gjatë vlerësimit të mallit nga doganat, përkatësisht mbivlerësimi i vlerës së fakturës	Kërkesa që të paguhet depozitë në avans apo garanci për mallin që eksportohet/importohe	Vëshirësitë me autoritetet doganore	Investigimet dhe detyrimet Antidumping	Certifikatat Sanitare, Fitosanitare
Shqipëria	3	3	1	7	2	2	0	1	0	2
B&H	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2
Kroacia	1	1	1	2	1	0	0	0	0	2
Maqedonia	4	3	1	3	1	0	0	0	0	1
Moldavia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mali i Zi	2	1	2	5	3	0	0	0	0	4
Serbia	0	0	0	2	1	0	0	1	0	1

Kjo analizë bazohet në një mostër prej gjithsej 19 respondentë të kompanive importuese. Gjatë trajtimit të disa çështjeve jo të gjitha bizneset kanë dhënë përgjigje. Për këtë arsye numri total i respondentëve do të jetë më i vogël se 19. Respondent janë persona kompetentë për këtë lami, të cilët janë caktuar nga bizneset përkatëse që shtrihen në të gjitha njësitë rajonale të Kosovës. Instrumenti i analizës ishte pyetësori, i cili është i ndarë në disa kapituj duke u bazuar në fushat nga të cilat mund të identifikoheshin: Aktivitetet importuese të ndërmarrjes, Ndikimi i CEFTA-s, Barrierat jo-tarifore, Ndikimi i bllokadës nga ana e Serbisë dhe Bosnjës si dhe problemet e përfaqësimit në CEFTA. Prezantimi i rezultateve do të bëhet sipas strukturës së pyetësorit.

I. Aktivitetet importuese të ndërmarrjes

Tabela 1. Klasa e mallrave që importohen (%)

Klasa e mallrave	Përqindja e respondentëve
Spektori I Ekstraktimit	0
Produktet e energjisë	0
Makineria dhe pajisje	5.3
Elektrikë dhe mallra elektrike	5.2
Transporti I pajisjeve përfshirë dhe makinat	0

(automjetet)	
Produkte tjera metalike	15.8
Goma dhe plastika	0
Dru dhe mobile	0
Tekstil, veshmbathje dhe këpucë	0
Letër dhe shtypje	0
Produkte bujqësore, ushqimore dhe lëngje	42.1
Tjera	31.6

Tjera: Tregti me derivate të naftës, Tregti me material ndërtimor, Nxehje ventilim, Tregti me beton dhe tela.

Tabela 2. Vlera vjetore e importit (%)

Vlera	Përqindja e respondentëve
0-100.000	20
100.000-500.000	0
500.000-1.000.000	13.3
1.000.000-5.000.000	13.3
5.000.000-10.000.000	26.7
Mbi 10.000.000	26.7

Tabela 3. Vendet kryesore nga të cilat importohet

Vendet	Frekuenca
Serbia	13
Maqedonia	12
Gjermania	7
B&H	6
Bullgaria	6
Shqipëria	6
Kroacia	5
Greqia	4
Austria	4
Mali i Zi	3
Italia	3
Turqia	3
Sllovenia	3
Çekia	1
Sllovakia	1
Brazili	1
Argjentina	1
Franca	1

Sri Lanka	1
Hungaria	1
Kina	1
Tajlanda	1
Japonia	1
Polonia	1

Tabela 4. Vendet e CEFTA-s nga të cilat importohet

Vendet e CEFTA-s	Frekuenca
Serbia	13
Maqedonia	12
B&H	6
Shqipëria	6
Kroacia	5
Mali i Zi	3
Moldavia	0

II. Ndikimi i CEFTA-s

Tabela 5. Niveli i gatishmërisë së ndërmarrjes për të qenë pjesë e Marrëveshjes CEFTA, përkatësisht pjesë e tregut rajonal (%)

Niveli i gatishmërisë	Përqindja e respondentëve
Pak e gatshme	47.4
E gatshme	21
Shumë e gatshme	31.6

Tabela 6. Vlerësimi mbi ndikimin e CEFTA-s në performancën e biznesit (%)

Vlerësimi	Përqindja e respondentëve
Nuk ka pas asnjë ndikim në performancën e biznesit tonë	47.4
E ka zvogëluar qarkullimin vjetor dhe fitimin e ndërmarrjes	0
E ka zvogëluar pjesëmarrjen tonë në treg	0
E ka rritur pjesëmarrjen tonë në treg	15.8
I ka rritur mundësitë për depërtim në tregjet e reja	10.5
E ka rritur qarkullimin dhe fitimin e ndërmarrjes	15.8
E ka rritur mundësinë për transfer të teknologjisë	0

dhe dijës, në aspektin teknik dhe menaxherial	
Tjetër	10.5

Tabela 7. Format e përfitimit nga CEFTA

Përfitimet	Frekuenca
Heqja e shpenzimeve doganore	11
Asnjë	3
Rritje e qarkullimit	1
Janë bërë produktet më konkurruese	1

Tabela 8. Dëmet e shkaktuara nga implementimi i CEFTA-s

Dëmet	Frekuenca
Asnjë	8
Mosrespektimi i CEFTA-s	3
Shfaqja e kanaleve të zeza	1
Procedura dhe dokumente shtesë	1

III. Barrierat jo-tarifore

Tabela 9. Shkalla e ballafaqimit që produktet kanë pasur me vendet anëtare të CEFTA-s (Frekuenca)

	1	2	3	4	5	6
Shqipëria	0	1	0	0	0	0
B&H	2	1	0	0	0	1
Kroacia	0	2	0	0	0	0
Maqedonia	1	2	0	0	0	0
Mali i Zi	0	1	0	0	0	0
Moldavia	0	2	0	0	0	0
Serbia	4	0	2	1	0	2

Tabela 10. Barrierat jo-tarifore që lindin gjatë tregtisë me vendet e CEFTA-s (Frekuenca)

	Kërkesa t mbi karakteristkat e produktit	Etiketi mi/kërkesat për paketim	Testimi inspektimi dhe kërkesa për vendosjetë produktit në karantinë	Kërkesa mbi origjinën e mallit/p rocesimi n	Taksa të ndryshme administrative	Aplikimi i cmimeve referencë gjate vlerësimit të mallit nga doganat, përkatësi sht mbivlerësimi i vlerës së fakturës	Kërkesa që të paguhet depozitë në avans apo garancipër mallin që eksporto het/impotrohet	Vështirësi me autoritetet doganore	Investigimet dhe detyrimet Antidumping	Certifikatat Sanitare, Fitosanitare
Shqipëria	1	1	0	1	1	1	0	1	0	1
B&H	3	2	0	4	2	1	0	1	0	2
Kroacia	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0
Maqedonia	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0
Moldavia	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0
Mali i Zi	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0
Serbia	3	2	0	5	3	1	0	1	0	3
Kosova	2	1	0	1	0	1	1	0	0	1

6. KONKLUZIONET

Duke u bazuar në të dhënat e më larta qoftë të marruara nga literaturat të ndryshme qoftë nga rezultatet e intervistës, nuk mund të themi që implementimi i CEFTA-s ka qenë i mirëpritur nga komuniteti biznesor në Kosovë. Ankesat e shumta për jokonsultim të nënshkrimit të marrëveshjes me bizneset, mosimplementimi i saj i rregullt, bllokadat nga shtetet e ndryshme janë shumë arsye që bizneset në vend nuk po kanë kurrfarë përfitimi apo ndonjëherë dhe dëme të paarsyeshme nga kjo marrëveshje e cila në bazë pritet të sjell përfitime të shumta për vendet anëtare.

Bizneset në Kosovë në aspektin e konkurrencës jashtë shumë mbas kompanive ndërkombëtare dhe kjo bënë që hapja e tregut të jetë e papërballueshme nga bizneset vendore dhe të dëmtojë shumë ekonominë e vendit. Mënyra e zhvillimit të biznesit në Kosoë tregon një trend mjaft tradicional. Janë shumë larg aplikimeve të strategjive të ndryshme të cilat do t'i afrojnë ato me bizneset që janë në nivel botërore. Mangësitë në aspektin e hulumtimit të tregut, menaxhimit, marketingut, distribuimit funksional, kualitetit dhe shumë aspekteve tjera bënë që të mos jenë dhe shumë konkurruese në tregun vendor dhe atë ndërkombëtar.

Detyrat e dala nga implementimi i kësaj marrëveshjeje janë sfiduese nga komuniteti në fjalë të cilët paraqesin ankesat e shumta pasi që po paguajnë detyrime pa pasur përfitime.

Nuk mund të themi që të gjitha bizneset janë dëmtuar nga CEFTA. Ato të cilat janë gjendur të gatshme dhe kanë shfrytëzuar rastin në mënyrë racionale si një pjesë e kompanive importuese ushqimore dhe atyre eksportuese të mbeturinave metalike, kanë përfitime të shumta nga kjo hapje e tregut dhe kanë shtuar gati 3 – 4 fishin e profiteve vjetore të atyre para 2007-ës.

Qoftë jogatishmëria e bizneseve, qoftë mosaplikimi i marrëveshjes në mënyrë të duhur dhe mos interesimi i institucioneve shtetërore për diciplinizimin e kësaj marrëveshjeje ka bërë që Kosova të jetë disa hapa pas shteteve tjera anëtare dhe mos të sjell fitimin e pritur në ekonomisë së vendit.

7. REKOMANDIMET

Pa prekur dhe elaboruar më thellë çështjet e ndjeshme në aspektin mikro dhe makroekonomik, qeveria dhe institucionet tjera relevante të Kosovës duhet të bëjnë njoftimin e drejtpërdrejtë të prodhuesve lidhur me përfitimet të cilat ofron legjislacioni në fuqi, veçanërisht legjislacioni lidhur me procedurat doganore, organizimin e seminareve, trajnimeve dhe informimeve shumë më të shpeshta për komunitetin e biznesit lidhur me këto lehtësira.

Duhet krijuar një trup zyrtar qeveritar i përbërë nga ekspertë nga lëmit ekonomike, doganat dhe tatimet, ku detyrë primare e tyre do të ishte informimi dhe ndihma e drejtpërdrejtë e komunitetit të biznesit për sfidat e reja të cilat i presin ata.

Rishikimi i tatimit në fitim, sidomos të bizneseve të reja prodhuese, mundësia e uljes së tij deri në një afat të caktuar me rastin e fillimit të prodhimit.

Të shqyrtohet politika fiskale e vendeve përreth, sa është taksa e TVSH-së në ato vende. Sipas informatave ekszituese TVSH në vendet përreth është më e lartë se në Kosovë si p.sh. në Shqipëri është 20%. Kjo nënkupton se kompanitë e huaja prodhuese janë në pozitë më të favorshme se vendoret në tregun kosovar i cili me këtë nivel të TVSH-së do të jetë më joshësi.

Duke u mbështetur në rezultatet e paraqitura në tabelat e mësipërme, mund të përfundojmë se, një shumicë dërmuese e bizneseve nuk është prekur fare nga CEFTA apo ka pasur ndikim negativ, ndërsa një numër i vogël ndërmarrjesh kanë gjetur rrugë për përfitime në këtë aspekt. Qartazi shihet se ndërmarrjet nuk kanë qenë të gatshme për këtë marrëveshje. Problemet e ndryshme të cilat janë hasur si: kërkime të dokumenteve shtesë, mospranimi i dokumentacionit të Kosovës, bllokada e Serbisë dhe Bosnjës bien ndesh me marrëveshjen në fjalë dhe urgjentisht nevojitet një ndërhyrje diplomatike.

Ka shumë punë që duhet kryer dhe nga ana e bizneseve vendore. Duhet hulumtuar shumë për gjetjen dhe aplikimin e strategjive të ndryshme qoftë në aspektin kualitativ qoftë në atë të marketingut që të sfidojnë konkurrencën e jashtme dhe ti afrohen standardeve ndërkombëtare në të gjitha aspektet që prek bizneset e tyre. Duhet angazhuar për certifikime të ndryshme ndërkombëtare që të ngrihet niveli i vetëdijesimit dhe ai i profesionalizmit.

8. REFERENCAT

Shërbimi doganor i Kosovës. (2007) Marrëveshja e CEFTA-s

Oda Ekonomike e Kosovës. (2007) Karakteristikat e integritit rajonal, CEFTA

Shërbimi Doganor i Kosovës. (2009) Skripta Doganat

www.cefta2006.com

[http://www.unmikonline.org/dpi/pressrelease.nsf/0/A183E431CBE30FB7C12572490056F188/\\$FILE/pr1623.pdf](http://www.unmikonline.org/dpi/pressrelease.nsf/0/A183E431CBE30FB7C12572490056F188/$FILE/pr1623.pdf)

<http://www.mti-ks.org/repository/docs/new%20cefta.pdf>

http://ec.europa.eu/enlargement/questions_and_answers/diagonal_cumulation_en.htm

9. SHTOJCA

9.1 Pyetësor

Pyetësori për kompanitë që eksportojnë/importojnë në/nga vendet e CEFTA-s

Njoftim i përgjithshëm nga ana e moderatorit/intervistuesit mbi rregullat e përgjithshme të takimit (duke përfshirë objektivat e takimit, çështjen e anonimitetit dhe incizimit të bisedës)

Njoftimi i pjesëmarrësit

Informata mbi biznesin:

Emri i Biznesit:

Tel/Fax:

E-mail:

Website:

Adresa:

Emri i të intervistuarit/pozita:

Veprimtaria bazë e Biznesit:

I. Aktivitetet eksportuese/importuese të ndërrmarjes

P-1. Selektoni klasën e mallrave që i eksportoni/importoni:

- Sektori i Ekstraktimit
- Produktet e energjisë
- Makineria dhe pajisje
- Elektrikë dhe mallra elektrike
- Transporti i pajisjeve përfshirë dhe makinat
- Produktet tjera metalike
- Goma dhe plastika
- Dru dhe mobile
- Tekstil, veshmbathje dhe këpucë
- Letër dhe shtypje
- Produkte bujqësore, ushqimore dhe lëngje
- Tjera

P-2. Vlera vjetore e eksportit/importit (€):

- 0-100.000
- 100.000-500.000

- 500.000-1.000.000
- 1.000.000-5.000.000
- 5.000.000-10.000.000
- Mbi 10.000.000

P-3. Vendet kryesore ku eksportoni/importoni:

P-4. Vendet e CEFTA-s ku eksportoni/importoni:

- Shqipëri
- B&H
- Kroaci
- Mali i Zi
- Maqedoni
- Moldavia
- Serbia

II. Ndikimi i CEFTA-s

P-1. Sa ka qenë e gatshme ndërmarrja juaj për të qenë pjesë e Marrëveshjes CEFTA, përkatësisht pjesë e tregut rajonal?

- Pak e gatshme
- E gatshme
- Shumë e gatshme

P-2. Sa ka ndikuar CEFTA në eksportin e produkteve tuaja?

- Eksportet janë rritur dukshëm
- Kemi pasur rritje të konsiderueshme të eksportit
- Eksportet janë rritur pak
- Nuk ka pasur rritje të eksportit

P-3. Si do ta vlerësoni ndikimin e përgjithshëm të implementimit të CEFTA-s në performancën e biznesit juaj?

- Nuk ka pas asnjë ndikim në performancën e biznesit tonë
- E ka zvogëluar qarkullimin vjetor dhe fitimin e ndërmarrjes
- E ka zvogëluar pjesëmarrjen tonë në treg

- E ka rritur pjesëmarrjen tonë në treg
- I ka rritur mundësitë për depërtim në tregjet e reja
- E ka rritur qarkullimin dhe fitimin e ndërmarrjes
- E ka rritur mundësinë për transfere të teknologjisë dhe dijes, në aspektin teknik dhe menaxheria
- Tjetër

P-4. Në çfarë forme keni përfituar nga CEFTA?

P-5. Cilat janë dëmet që ju ka shkaktuar implementimi i CEFTA-s?

III. Aftësia konkurruese

P-1. Si e vlerësoni aftësinë konkurruese të ndërmarrjes suaj për qasje në tregjet e huaja?

- Shumë të zhvilluar
- E zhvilluar
- E pa zhvilluar

P-2. Çfarë lloj trajnimi ju ofroni punëtorëve të ndërmarrjes?

- Ju ofrojmë trajnime të ndryshme
- Ju ofrojmë trajnime vetëm në fushën e aftësive teknike
- Nuk ju ofrojmë trajnime mirëpo jemi të interesuar
- Nuk i konsiderojmë trajnimet si shumë të rëndësishme

P-3. Ju lusim të na jepni një vlerësim mbi aftësitë gjuhësore të stafit juaj?

- Stafi në përgjithësi flet dhe përdor më shumë se një gjuhë
- Gati të gjithë punëtorët kryesorë flasin së paku një gjuhë të huaj në mënyrë të rrjedhshme
- Shumë pak punëtorë përdorin dhe flasin ndonjë gjuhë të huaj
- Asnjë punëtorë nuk flet gjuhë të huaj

P-4. Ju lusim të na jepni informatat mbi akreditimin/certifikimin me standarde të cilësisë të cilat ndërmarrja juaj e ka?

- Jemi të certifikuar me standarde ndërkombëtare
- Kemi certifikim vetëm nga institucionet e vendit
- Nuk jemi certifikuar por e konsiderojmë të rëndësishme
- Nuk planifikojmë të certifikohemi

IV. Barrierat jo-tarifore

P-1. Ju lusim të vlerësoni shkallën e ballafaqimit me barriera jo-tarifore:

	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>
<i>Shqipëria</i>						
<i>B&H</i>						
<i>Kroacia</i>						
<i>Maqedonia</i>						
<i>Mali i Zi</i>						
<i>Moldavia</i>						
<i>Serbia</i>						

P-2. Ju lusim t'i renditni në bazë të rëndësisë dhe ndikimit, barrierat jo-tarifore që lindin gjatë tregtisë me vendet e CEFTA-s:

	<i>Kërkesat mbi karakteristikat e produkteve</i>	<i>Etiketimi/kërkesat për paketimin</i>	<i>Testimi i inspektimit dhe kërkesa për vendosje të produktit në karantinë</i>	<i>Kërkesa mbi origjinën e mallit/procesimin</i>	<i>Taksa të ndryshme administrative</i>	<i>Aplikimi i çmimeve referencë gjatë vlerësimit të mallit nga doganat, përkatësi shtetërore mbivlerësimi i vlerës së fakturës</i>	<i>Kërkesa të paguhet depozitë në avans apo garancipër mallin që eksportohet/importohet</i>	<i>Vështirësitë me autoritetet doganore</i>	<i>Investigimet dhe detyrimet Antidumping</i>	<i>Certifikatat Sanitare, Fitosanitare</i>
<i>Shqipëria</i>										
<i>B&H</i>										
<i>Kroacia</i>										
<i>Maqedonia</i>										
<i>Moldavia</i>										
<i>Mali i Zi</i>										
<i>Serbia</i>										
<i>Kosova</i>										

Note: Pjesa e III. Aftësia konkurruese nuk duhet plotësuar nga kompanitë importuese.