



Republika e Maqedonisë së Veriut

QEVERIA E REPUBLIKËS SË MAQEDONISË SË VERIUT

**STRATEGJI PËR PROMOVIMIN E EKSPORTIT
TË REPUBLIKËS SË MAQEDONISË SË VERIUT, 2024-2027
ME PLAN VEPRIMI 2024-2025**

Ministria e Ekonomisë
Republika e Maqedonisë së Veriut

Janar, viti 2024

Përmbajtja

Rezyme.....	3
1. Hyrje.....	4
1.1 Rezyme në fushën e politikave të përfshira nga strategjia dhe udhëzimet kryesore të veprimit ..	4
1.2 Baza e detyrimit për përgatitjen dhe propozimin e strategjisë	8
1.3 Përshkrimi i lidhjes dhe përafrimit të strategjisë me dokumentet, strategjitë dhe politikat e tjera të planifikimit strategjik	9
1.4 Qasja metodologjike në përgatitjen e strategjisë	10
1.5 Përshkrimi i procesit të përfshirjes së palëve të prekura në përgatitjen e strategjisë	12
2. Analiza e situatës me shkëmbimin e tregtisë së jashtme të Republikës së Maqedonisë së Veriut	13
2.1 Analiza e strukturës së eksportit të Republikës së Maqedonisë së Veriut	17
2.1.1 Bujqësia dhe industria ushqimore	18
2.1.2 Industrinë kimike dhe të afërta me to	19
2.1.3 Industria e metaleve përpunimit të metaleve	19
2.1.4 Industria mekanike dhe elektrike	20
2.1.5 Industria e automobilistike	21
2.1.6 Industria e tekstit dhe veshjeve dhe mbathjeve.....	22
2.1.7 Mineralet jometalike dhe produktet nga mineralet jometalike	22
2.1.8 Produktet të drurit, letrës dhe mobiljeve	23
2.1.9 Sektori i TIK	23
2.2 Analiza e rolit të zonave të lira ekonomike.....	25
2.3 Analiza e tregjeve strategjike dhe potenciale eksportuese	25
2.4 Analiza e sektorëve dhe produkteve strategjike dhe potenciale eksportuese	28
2.5 Analizë e mbështetjes aktuale të eksportit të ndërmarrjeve	29
2.6 Analiza e mjedisit dhe analizës së palëve të interesuara.....	35
2.7 Sfidat	39
3. Korniza strategjike	43
3.1 Vizioni për zhvillimin e fushës.....	43
3.2 Fushat prioritare, qëllimet e përgjithshme dhe të veçanta	43
3.3 Përmbledhje e politikave, respektivisht drejtimeve kryesore të veprimit	46
3.4 Propozim masat për arritjen e qëllimeve të përgjithshme dhe të veçanta	47
4. Korniza e monitorimit, vlerësimit dhe njoftimit	60
5. Menaxhimi i rreziqeve	68
6. Plani i veprimit	69
7. Plani tregues financiar	70
ANEKSET.....	73
ANEKSI 1 Plani i veprimit.....	73
ANEKSI 2 50 produktet me potencialin më të madh eksportues	87

Shkurtesat:

AMS	Agjencia për Mbështetjen e Sipërmarrësisë
AIHPE	Agjencia e Investimeve të Huaja dhe Promovimit të Eksportit
PBB	Prodhimi i Brendshëm Bruto
ESHS	Enti Shtetëror i Statistikës
DZZHTI	Drejtoria e Zonave Zhvillimore Teknologjike Industriale
BE	Bashkimi Evropian
LMFI	Ligji për mbështetjen financiare të investimeve
TIK	Teknologjia Informatike dhe e Komunikimit
FIO	Forumi Investues i Odave
MAGREB	Algjeria, Libia, Mauritania, Maroku dhe Tunizia (Afrika Veriperëndimore)
MASIT	Oda Ekonomike e Teknologjive Informatike dhe të Komunikimit
ME	Ministria e Ekonomisë
MPJ	Ministria e Punëve të Jashtme
PRRE	Plani i rritjes ekonomike
BZHMV	Banka për Zhvillim e Maqedonisë së Veriut
IHD	Investimet e huaja direkte
OEMV	Oda Ekonomike e Maqedonisë së Veriut
LOE	Lidhja e Odave Ekonomike
OEMVP	Oda Ekonomike e Maqedonisë Veriperëndimore
FIZHT	Fondi për inovacione dhe zhvillim teknologjik

Rezyme

Ndërkombëtarizimi dhe zhvillimi ekonomik i kryesuar nga eksporti janë faktorët kryesorë në arritjen e rritjes së qëndrueshme të Republikës së Maqedonisë së Veriut si ekonomi e vogël e hapur. Prandaj, në vetë thelbin e saj, Strategjia e promovimit të eksportit 2024-2027 është me një vizion që i referohet intensifikimit të procesit të ndërkombëtarizimit të ekonomisë maqedonase me qëllim të diversifikimit dhe rritjes së eksportit, si dhe rritjes së vlerës së shtuar vendore të eksportit dhe integritit në zinxhirët global të vlerave.

Nga analiza e strukturës eksportuese të vendit në 10-15 vitet e fundit, mund të konstatohet se ka disa sendërtime dhe përmirësime të saj. Në fushën e eksportit të mallrave, potencialet më të mëdha eksportuese janë industritë mekanike dhe elektrike, industria e automobilitave, metalet e fabrikuar, industritë kimike dhe të afërta me to, industria ushqimore dhe e pijeve, si dhe një pjesë e vogël e industrisë së veshjeve. Sa i përket tregtisë së jashtme me shërbime, ka një suficit të vazhdueshëm tregtar. Nga analiza e strukturës së eksportit të shërbimeve, nga ana tjetër, mund të shihet se shërbimet e transportit kanë pjesëmarrjen më të madhe në eksportin e shërbimeve, më pas vijojnë shërbimet e telekomunikimit, kompjuterike dhe informatike; shërbimet e udhëtimit, respektivisht shërbimet turistike, etj.

Duke u nisur nga fakti se ka përqendrim të fortë të eksportit në vetëm disa vende, prioritet në promovimin dhe mbështetjen e eksportit maqedonas paralelisht me procesin e intensifikimit të aktivitetit eksportues në tregjet tashmë të etabluara eksportuese, duhet të jetë edhe diversifikimi i eksportit në vende, respektivisht rajone të tjera. Rëndësi të madhe ka edhe rritja e integritit të ndërmarrjeve vendore në zinxhirët e furnizimit të ndërmarrjeve të huaja në vend dhe ndërlidhja e tyre rajonale.

Sfidat si përmirësimi i nivelit të kompleksitetit të eksportit, sendërtimi i strukturës eksportuese, eksport që karakterizohet me vlerë më të lartë të shtuar, konkurrencë më të madhe të sektorit privat dhe ndërmarrjeve me intensitet më të lartë të eksportit, janë në fokus të Strategjisë së promovimit të eksportit 2024-2027.

Mbështetja e vazhdueshme për ndërmarrjet që kanë aktivitet eksportues sigurohet përmes disa programeve qeveritare dhe programeve të institucioneve qeveritare dhe shtetërore. Me Strategjinë e promovimit të eksportit 2024-2027 avancohet mbështetja me politikat dhe masat që synojnë segmentet e mëposhtme: 1) mjedis i përmirësuar afarist për mbështetje të eksportit; 2) informim i përmirësuar dhe inkurajim i ndërmarrjeve vendore që të fillojnë të eksportojnë ose të avancojnë eksportin; 3) ndërtim dhe forcim të kapaciteteve të përgjithshme eksportuese; 4) promovim dhe ndërlidhje më të madhe të kapaciteteve eksportuese vendore; dhe 5) qasje e lehtësuar dhe e rritur në financat përmes linjave të favorshme kreditore për eksportuesit dhe avancim të rreziqeve eksportuese.

1. Hyrje

Për një ekonomi të vogël të hapur siç është Republika e Maqedonisë së Veriut, ndërkombëtarizimi dhe zhvillimi i kryesuar nga eksporti janë faktorë kryesorë në arritjen e rritjes së qëndrueshme. Sektorët konkurrent të prodhimit dhe shërbimit kontribuojnë në rritjen e përforcuar dhe performancat, si dhe në rritjen e produktivitetit. Integrimi i tanishëm i Republikës së Maqedonisë së Veriut në tregtinë botërore në masë të madhe mbështetet në një bazë të ngushtë eksportuese, e cila përfshin vlerë të vogël të shtuar vendore. Pandemia e KOVID-19 ka ushtruar presion plotësues mbi ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM), duke imponuar kushte të reja të funksionimit dhe kërkesa të reja të tregut. Prandaj, nevojitet një gamë e gjerë e politikave të koordinuara mirë, mbështetje e përforcuar qeveritare për promovimin e eksportit, integrim i qëndrueshëm në zinxhirët globalë të vlerave dhe hapje të kanaleve digjitale të shitjes. Me mbështetje të tillë, NVM-të mund të zgjerojnë shtrirjen e tyre ndërkombëtare, të përmirësojnë produktivitetin, konkurrencën dhe të vendosin praktika novatore.

Republika e Maqedonisë së Veriut duhet të synojë zbatimin e modelit të rritjeje që do të bazohet në rritjen e aktivitetit eksportues me fokus të veçantë në rritjen e eksportit neto dhe fokus në rritjen e vazhdueshme të vlerës së shtuar vendore të eksportit si mënyra e vetme për të ulur deficitin tregtar të vendit dhe për të nxitur rritjen ekonomike në periudhë afatmesme dhe afatgjate.

1.1 Rezyme në fushën e politikave të përfshira nga strategjia dhe udhëzimet kryesore të veprimit

Teoria ekonomike dhe përvojat e deritanishme praktike të ekonomive me zhvillim të shpejtë, shembuj të suksesshëm, tregojnë qartë se strategjia e vetme për rritjen ekonomike afatgjatë dhe të qëndrueshme dhe zhvillimin e ekonomive të vogla të hapura është modeli i rritjes i orientuar nga eksporti. Procesi i globalizimit në periudhën e kaluar ka mundësuar që disa vende si Kina, Koreja e Jugut, Irlanda, Singapori dhe të tjerët të përshpejtojnë ndjeshëm zhvillimin e tyre ekonomik duke zbatuar një strategji të rritjes të udhëhequr nga eksporti.

Përgatitja e Strategjisë së promovimit të eksportit 2024-2027 (në tekstin e mëtejshëm: Strategjia) do të krijojë kornizë strategjike dhe plan veprimi me masat dhe instrumentet konkrete, në mënyrë që të sigurojë mbështetje më të madhe në procesin e ndërkombëtarizimit të ndërmarrjeve vendore. Në të njëjtën kohë, Strategjia duhet të sigurojë integrim më të madh të ndërmarrjeve vendore në zinxhirët rajonale dhe globalë të furnizimit, me fokus të veçantë në rritjen e bashkëpunimit me ndërmarrjet e huaja në vend.

Në thelb të Strategjisë së promovimit të eksportit është ndërtimi i një qasjeje sistematike për të mbështetur ndërmarrjet eksportuese, me qëllim të rritjes së gatishmërisë së tyre për eksport dhe promovimin më të madh eksportues në tregjet rajonale dhe globale. Në të njëjtën kohë, Strategjia duhet të nxisë procesin e

ndryshimeve strukturore të sektorit eksportues me fokus në ndërmarrjet vendore eksportuese dhe forcimin e performancave të tyre eksportuese. Qëllimi përfundimtar është rritja e eksportit me një fokus të veçantë në rritjen e vlerës së shtuar vendore të eksporteve, respektivisht rritjen e eksporteve neto të vendit si bazë për realizimin e rritjes së qëndrueshme ekonomike në të ardhmen.

Kjo është jashtëzakonisht e rëndësishme sepse në periudhën e kaluar kemi qenë dëshmitarë të ritmeve relativisht të larta të rritjes së eksportit, por pa efekte më të rëndësishme pozitive në rritjen e ekonomisë pikërisht për shkak të faktit të vlerës së ulët të shtuar vendore të eksportit. Me fjalë tjera, në periudhën nga viti 2012 deri në vitin 2022, eksporti i mallrave shënon normë mesatare të rritjes prej 10,6% (nga 3,1 miliardë euro në vitin 2012, në 8,3 miliardë euro në vitin 2022), derisa eksporti i shërbimeve u rrit me një normë dukshëm më të lartë prej 21% (nga 316 milionë euro në vitin 2012, në më shumë se 1,3 miliardë euro në vitin 2022). Në të njëjtën kohë, norma mesatare e rritjes ekonomike në të njëjtën periudhë ishte 2,2%, gjë që tregon se korrelacioni midis eksportit dhe rritjes së ekonomisë është pozitiv, por forca e kësaj lidhjeje nuk është e konsiderueshme. Kjo tendencë e korrelacionit të ulët midis eksporteve dhe rritjes së ekonomisë vazhdon edhe në vitin 2023. Me fjalë tjera, në tremujorin e parë të vitit 2023, ekonomia shënon normë të rritjes prej 2%, derisa vlera e eksportit shënoi rritje prej 9,9%.

Përveç kësaj, analizat e performancave eksportuese të vendit tregojnë përqendrim të lartë të eksportit për sa i përket numrit të ndërmarrjeve eksportuese, numrit të tregjeve eksportuese dhe numrit të produkteve eksportuese. Me fjalë tjera, rreth 5% e ndërmarrjeve aktive në Republikën e Maqedonisë së Veriut eksportojnë dhe kjo përqindje ka qenë konstante në 10 vitet e fundit. 63% e eksportuesve janë me intensitet eksporti (pjesëmarrja e eksportit në qarkullimin e ndërmarrjes) deri në 24%. Është me rëndësi se 74% e vlerës së tregtisë në anën e eksportit është e përqendruar në 4% të eksportuesve, respektivisht në ndërmarrjet e mëdha me mbi 250 të punësuar. Nga ana tjetër, ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme (NMVM), ndonëse përbëjnë 96% të ndërmarrjeve eksportuese, në vlerën e eksportit marrin pjesë me 26%. 44% e eksporteve janë të përqendruar në 5 ndërmarrjet kryesore eksportuese, ndërsa pothuajse 50% realizohen përmes eksportuesve të vendosur në zonat zhvillimore teknologjike industriale (ZZhTI). Drejt vendeve anëtare të BE-së, respektivisht BE-së, realizohet 78% e eksportit maqedonas. Shumica e eksportuesve maqedonas (54%) eksportojnë vetëm me një vend partner. Megjithatë numri i eksportuesve që eksportojnë në Ballkanin Perëndimor është pothuajse i barabartë me numrin e eksportuesve që eksportojnë në BE, vlera e eksporteve është 6 herë më e vogël. Pesë nënsektorë të industrisë përpunuese përbëjnë 66% të vlerës totale të eksportit.

Në të njëjtën kohë, analiza e kryer tregon për një strukturë relativisht të pafavorshme eksportuese në nivel kombëtar, me përjashtim të eksportit nga ZZHTI ku ka strukturë të favorshme eksportuese, me vlerë të shtuar të lartë, por vlera e shtuar vendore është dukshëm më e ulët.

Për nevojat e Strategjisë, është bërë analizë e performancës së eksportit të ekonomisë maqedonase me qëllim të përcaktimit të tendencave të tregtisë së jashtme në nivelin e produktit, sektorit dhe tregut individual. Fokus i veçantë iu kushtua identifikimit të produkteve strategjike eksportuese dhe tregjeve eksportuese në periudhën e kaluar.

Analiza e sektorëve eksportues dhe tregjeve eksportuese me potencialin më të lartë tregon se Republika e Maqedonisë së Veriut ka përparësitë krahasuese, respektivisht ndërmarrjet maqedonase mund të zgjerojnë dhe intensifikojnë aktivitetet në disa sektorë eksportues si: bujqësia primare dhe industria ushqimore; përpunimi i metaleve, makineritë dhe industria elektrike; industria kimike duke përfshirë produktet e plastikës dhe gomës; industria e mobiljeve dhe tekstilit. Megjithëse sektori i komponentëve të automobilave ka një pjesë relative në rritje në strukturën e eksportit si rezultat i investimeve dhe rritjes së eksportit nga investitorët e huaj që ndodhen në ZZHTI, Republika e Maqedonisë së Veriut nuk ka përparësi të konsiderueshme në këtë sektor. Përveç kësaj, eksporti i shërbimeve, veçanërisht shërbimeve të TIK-ut, ka një rëndësi dhe potencial në rritje, gjë që konfirmon nevojën për të përqendruar një pjesë të përpjekjeve në forcimin shtesë të sektorit eksportues të shërbimeve që ka vlerë jashtëzakonisht të lartë të shtuar vendore. Përsa i përket tregjeve eksportuese për vendin tonë, tregu i BE-së mbetet ende prioritet. Megjithatë, duhet të punohet për të rritur eksportin në një numër vendesh të ndryshme anëtare të BE-së, ku nuk realizohet eksport i madh, duke marrë parasysh faktin se për momentin ka një përqendrim të madh të eksportit në vetëm disa tregje të BE-së (Gjermani, Hungari, Bullgari, Itali dhe Greqi). Në të njëjtën kohë, duhet të punohet gjithashtu në një qasje sistematike për t'u paraqitur në tregje të tjera të tilla si vendet e rajonit të Evropës Juglindore, vendet e MAGREBIT, vendet e Lindjes së Mesme dhe tregje të tjera.

Vëmendje shtesë i kushtohet hulumtimit të mundësive tregtare rajonale për të intensifikuar aktivitetin eksportues të Republikës së Maqedonisë së Veriut në vendet e rajonit, duke shfrytëzuar përparësitë krahasuese të ndërmarrjeve vendore kundrejt ndërmarrjeve të rajonit. Gjithashtu u analizuan mundësitë aktuale për integrim më të madh rajonal të vendit së bashku me vendet e tjera të Ballkanit Perëndimor. Me fjalë tjera, bashkëpunimi rajonal ofron mundësi për të krijuar zinxhirë të rinj furnizues dhe për t'u integruar në zinxhirët globalë të vlerave dhe mundësi për integrim më të madh të rajonit. Gjithashtu, mundësi të rëndësishme ofron bashkëpunim në rajon në fushat e specializimit të mençur, në nivel më të lartë bashkëpunimi duke përfshirë akademinë dhe biznesin nga rajoni.

Gjithashtu u analizua roli i zonave të lira ekonomike në shkëmbimin e tregtisë së jashtme të Republikës së Maqedonisë së Veriut, në drejtim të pjesëmarrjes së eksportite nga zonat zhvillimore teknologjike industriale (ZZHTI) në eksportin e përgjithshëm të vendit, si dhe strukturën e eksportit nga ZZHTI. Gjithashtu u analizua shkalla e integritit të ekonomisë vendore në zinxhirët e furnizimit të ndërmarrjeve të huaja në zonat e lira ekonomike, respektivisht intensiteti dhe natyra e bashkëpunimit

midis ndërmarrjeve vendore dhe investimeve të huaja direkte (IHD). Kjo është jashtëzakonisht e rëndësishme për të krijuar masa më të mira në të ardhmen që do të synojnë arritjen e njërit prej qëllimeve të Strategjisë, respektivisht rritjen e vlerës së shtuar vendore, duke zvogëluar komponentin importues të eksportit nga ZZHTI. Zonat e lira ekonomike kanë pjesëmarrje të konsiderueshme në totalin e eksportit (rreth 50%), me produkte me vlerë të shtuar më të lartë. Mundësitë janë në integrimin më të madh të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në zinxhirin e furnizuesve të ndërmarrjeve aktive në zonat.

Një nga rekomandimet kryesore në kuadër të Strategjisë është përfshirja më e madhe dhe pjesëmarrja aktive e odave ekonomike, klastereve dhe organeve të tjera të specializuara të mbështetjes së eksportit, siç janë Këshilli Kombëtar i Eksportit, Klubi i eksportuesve i Odës Ekonomike të Maqedonisë së Veriut (OEMV) dhe të tjerët, në zbatimin e Strategjisë, respektivisht politikave dhe masave të propozuara që synojnë mbështetjen e ndërmarrjeve eksportuese.

Masat dhe politikat e propozuara në kuadër të Strategjisë kanë për qëllim forcimin e gatishmërisë eksportuese të ndërmarrjeve ekzistuese eksportuese, por në të njëjtën kohë ndërtimin e kapaciteteve eksportuese të ndërmarrjeve të reja. Përveç kësaj, fokusi i Strategjisë është formulimi i masave për promovim më të madh të eksportit të ndërmarrjeve maqedonase të orientuara nga eksporti me qëllim të qasjes dhe përvetësimit të tregjeve të reja.

Me qëllim të përmirësimit të konkurrencës së ndërmarrjeve maqedonase me qëllim të informimit më të mirë, inkurajimit të ndryshimit dhe përgatitjes për tranzicionin e gjelbër, prezantimit të zgjidhjeve digjitale dhe proceseve novatore, zbatimin të formave të reja të mjeteve të marketingut, etj., është me rëndësi të madhe mbështetja dhe koordinimi më efektiv i masave qeveritare dhe masave të zbatuara përmes projekteve të ndryshme të donatorëve.

Politikat dhe masat kryesore në kuadër të Strategjisë synojnë segmentet e mëposhtme:

- 1) Mjedis të përmirësuar të biznesit për të mbështetur eksportin;
- 2) Përmirësim të informimit dhe inkurajimit të ndërmarrjeve vendore për të filluar eksportin ose për të avancuar eksportin;
- 3) Ngritja dhe forcimi i kapaciteteve të përgjithshme eksportuese;
- 4) Promovim dhe lidhje më e madhe e kapaciteteve eksportuese vendore;
- 5) Qasje e lehtësuar dhe e rritur në financa përmes linjave të favorshme të kreditit për eksportuesit dhe menaxhimin e rreziqeve eksportuese.

Segmenti i parë i referohet klimës së përmirësuar afariste për të mbështetur eksportin duke rritur kornizën juridike-institucionale për të mbështetur eksportin, dialog efikas publiko-privat, si dhe avancim i politikës tregtare.

Segmenti i dytë i referohet përmirësimit të informimit dhe inkurajimit të ndërmarrjeve vendore për të filluar eksportin ose për të promovuar eksportin përmes politikave dhe masave që synojnë rritjen e vetëdijes së ndërmarrjeve vendore për

fillimin e eksportit, respektivisht atyre që tashmë eksportojnë avancimin dhe rritjen e të njëjtit.

Segmenti i tretë që lidhet me forcimin e gatishmërisë së eksportit të ndërmarrjeve përfshin politikat dhe masat që synojnë rritjen e kapaciteteve prodhuese dhe teknologjike, si dhe kapacitetet menaxhuese dhe të marketingut të ndërmarrjeve, përmirësimin e cilësisë dhe novatorizmit me qëllim të ndërtimit të një konkurrence më të madhe për paraqitje në tregjet e huaja.

Segmenti i katërt në lidhje me promovimin më të madh të eksportit parashikon politikat dhe masat që synojnë mbështetjen e ndërmarrjeve për paraqitje në panairat ndërkombëtare, takimet B2B, misionet e blerjes, vegla digjitale për promovim, tregtinë elektronike, programet e kërkimit të partnerëve tregtarë dhe forma të tjera të promovimit dhe lehtësimit të eksportit.

Segmenti i pestë i referohet qasjes në financa përmes linjave të favorshme të kredisë për eksportuesit dhe menaxhimin të rreziqeve eksportuese dhe përfshin politikat dhe masat që synojnë rritjen e numrit të përdoruesve dhe shfrytëzimin e instrumenteve të Bankës për Zhvillim të Maqedonisë së Veriut (BZHMV) në lidhje me eksportin, si dhe forma të ndryshme të qasjes në financa nga disa programe evropiane për konkurrencë, inovacione, hulumtim dhe zhvillim, etj. (Horizont Evropa¹, Programi i tregut të vetëm², etj.).

Pjesë e Strategjisë janë edhe propozim masat dhe aktivitetet e sistematizuara në një Plan veprimi që duhet të mundësojë arritjen e qëllimeve të përcaktuara për përmirësimin e arritjeve eksportuese të ekonomisë maqedonase dhe promovimin më të madh të eksportit maqedonase si bazë për përshpejtimin e rritjes ekonomike dhe zhvillimit të vendit. Masat dhe aktivitetet e propozuara në kuadër të Planit të veprimit përcaktohen në bazë të: analizës së mbështetjes ekzistuese të eksportit përmes grupit të instrumenteve të ofruara aktualisht nga institucionet e ndryshme përgjegjëse për mbështetjen e sektorit privat në mënyrë që të rritet konkurrenca e ekonomisë maqedonase; analiza e praktikave të mira nga vendet e suksesshme në rajon dhe në botë në fushën e mbështetjes dhe promovimit të eksportit; analizimi i pengesave dhe pengesave që kufizojnë eksportin e ndërmarrjeve vendore; identifikimi i përparësive dhe mundësive krahasuese për ndërmarrjet eksportuese maqedonase; dhe në bazë të rezultateve nga analizat për hartëzimin e sektorëve, produkteve dhe tregjeve strategjike eksportuese.

1.2 Baza e detyrimit për përgatitjen dhe propozimin e strategjisë

Për shkak të nevojës për të përmirësuar situatën në këtë fushë, dhe duke marrë parasysh faktin se nuk ka dokument planifikimi strategjik në fushën konkrete të politikave, Ministria e Ekonomisë, në përputhje me kompetencat e saj, i është qasur përgatitjes së një strategjie për promovimin e eksportit. Strategjia e fundit e miratuar, "Strategjia e promovimit të eksportit dhe rekomandimeve për riorganizimin dhe avancimin e Agjencisë për Investime të Huaja dhe Promovimin e Eksportit -

¹ <https://www.horizon-eu.eu/>

² https://commission.europa.eu/funding-tenders/find-funding/eu-funding-programmes/single-market-programme/overview_en

Invest Maqedoni"³ është nga viti 2011 dhe i referohet periudhës 2011-2015, kështu që ishte e nevojshme t'i qasemi përgatitjes së një strategjie të re për promovimin e eksportit, e cila do të jetë një kornizë strategjike për të mbështetur procesin e ndërkombëtarizimit të ndërmarrjeve dhe do të ndihmojë në shmangien e dyfishimit dhe mospërputhjes së mundshme të politikave në këtë fushë.

Detyrimi për përgatitjen e Strategjisë rezulton edhe nga konkluzioni i Qeverisë së Republikës së Maqedonisë së Veriut, ku Ministria e Ekonomisë është e obliguar të përgatisë strategji për promovimin e eksportit.⁴

Miratimi i një strategjie për promovimin e eksportit dhe rëndësia e saj përcaktohet gjithashtu në raportet e Komisionit Evropian për përparimin e Republikës së Maqedonisë së Veriut, të cilat theksojnë rëndësinë e strategjisë në drejtim të mbështetjes së ndërmarrjeve për të lëvizur drejt aktiviteteve me vlerë të shtuar më të lartë (Raporti i Progresit, 2022), pastaj për të përmirësuar konkurrencën dhe integrimin e ndërmarrjeve vendore në zinxhirët e vlerave globale (Konkluzionet e përbashkëta të dialogut ekonomik dhe financiar midis Bashkimit Evropian dhe Ballkanit Perëndimor dhe Turqisë, maj 2023), dhe për këtë arsye rekomandohet miratimi dhe fillimi i implementimit (Raporti i përparimit, 2023).

Përveç të gjitha asaj më sipër, propozimi dhe përgatitja e Strategjisë është përcaktuar në dokumentin strategjik afatgjatë Strategjia Industriale e Republikës së Maqedonisë 2018-2027⁵.

1.3 Përshkrimi i lidhjes dhe përafrimit të strategjisë me dokumentet, strategjitë dhe politikat e tjera të planifikimit strategjik

Në një numër dokumentesh të planifikimit strategjik në të kaluarën, Republika e Maqedonisë së Veriut ka përcaktuar politika për të përmirësuar performancën e eksportit të vendit. Dy dokumente që lidhen posaçërisht me eksportet, përkatësisht Strategjia e eksportit e Republikës së Maqedonisë (1999), e përgatitur nga Akademia e Shkencave dhe Arteve të Maqedonisë (ASHAM) në marrëveshje me Ministrinë e Zhvillimit, bazuar në Strategjinë Kombëtare për Zhvillim Ekonomik të Republikës së Maqedonisë (1997); si dhe Strategjia për Promovimin e Eksportit dhe Rekomandimet për Riorganizimin dhe Promovimin e Agjencisë për Investime të Huaja dhe Promovimin e Eksportit - Invest Maqedoni (2011), e përgatitur për nevojat e Ministrisë së Ekonomisë dhe Agjencisë për Investime të Huaja dhe Promovimin e Eksportit (AIHPE), me asistencë teknike ndërkombëtare, me qëllim të promovimit të eksportit dhe forcimit të kapaciteteve të AIHPE-së.

³ Strategjia nuk ka plan veprimi (shih faqen 12 të Strategjisë për konkurrencë me Planin e veprimit të Republikës së Maqedonisë 2016-2020, nga janari 2016)

⁴ Konkluzion nga seanca e 154-të e Qeverisë së Republikës së Maqedonisë së Veriut të datës 16.05. të vitit 2023, pika 52, nënpika 2.

⁵ Qëllimi strategjik 4 - Stimulimi i eksportit të industrisë përpunuese, respektivisht aktiviteti 4.1. Forcimi institucional i politikës së eksportit me fokus në industrinë përpunuese, një nga treguesit kryesorë të suksesit për aktivitetin është "Strategjia e aprovuar eksportuese". Strategjia industriale 2018-2027 u miratua në seancën e 102-të të Qeverisë së Republikës së Maqedonisë të mbajtur më 13.11. të vitit 2018.

Nga dokumentet aktuale të planifikimit strategjik, në lidhje me mbështetjen e aktiviteteve eksportuese, mund të dallohet Strategjia Industriale 2018-2027, në të cilën përmes një sërë masash dhe aktiviteteve në kuadër të një prej qëllimeve të përcaktuara strategjike (Qëllimi strategjik 4) parashikohet të stimulohet eksporti i industrisë përpunuese, pastaj Strategjia e NVM-ve, Strategjia e specializimit të mençur, etj. Përveç mbështetjes së aktiviteteve eksportuese të ndërmarrjeve që dalin nga dokumentet strategjike, mbështetje konkrete për sektorin e biznesit në nxitjen dhe zhvillimin e konkurrencës dhe ndërkombëtarizimit të tyre ofrohet edhe përmes disa programeve qeveritare, si dhe programeve të institucioneve qeveritare dhe shtetërore.

Për të arritur efekte më të mëdha sinergjike dhe përputhshmëri institucionale, është bërë ndërlidhja dhe koordinimi i Strategjisë me dokumente të tjera strategjike si Strategjia industriale 2018-2027, Strategjia e NVM-ve, pastaj Strategjia e specializimit të mençur, si dhe me dokumentet strategjike në përgatitje (Strategjia Kombëtare Zhvillimore), dhe dokumente të tjera strategjike kombëtare. Në të njëjtën kohë, me Strategjinë propozohet lidhje dhe promovim më i madh i masave ekzistuese që shteti i siguron përmes programeve dhe masave të ndryshme si Ligji për mbështetjen financiare të investimeve, masat e Ministrisë së Ekonomisë, Ministrisë së Bujqësisë, Pylltarisë dhe Ekonomisë së Ujërave, AIHPI, Fondit për Inovacione dhe Zhvillim Teknologjik (FIZHT), masat e Agjencisë për Mbështetjen e Sipërmarrësisë (APP), Agjencisë së Punësimit, Bankës për Zhvillim të Maqedonisë së Veriut dhe institucioneve të tjera.

Strategjia për promovimin e eksportit të Republikës së Maqedonisë së Veriut 2024-2027 është e lidhur dhe në përputhje me prioritetin e përcaktuar strategjik të Qeverisë së Republikës së Maqedonisë së Veriut për vitin 2023⁶ "sigurimi i rritjes së përshpejtuar, të qëndrueshme dhe gjithëpërfshirëse ekonomike, standard më të lartë jetësor dhe cilësi të jetës së qytetarëve", respektivisht me qëllimin e përcaktuar për ta arritur atë: "avancimi dhe lehtësimi i klimës investuese dhe ndërkombëtarizimi i bizneseve".

1.4 Qasja metodologjike në përgatitjen e strategjisë

Gjatë përgatitjes së Strategjisë, dokumentet kryesore për zbatimin e aktiviteteve ishin Udhëzimet për strukturën, përmbajtjen dhe mënyrën e përgatitjes, zbatimit, monitorimit, njoftimit dhe vlerësimit të strategjive sektoriale dhe multisektoriale (Gazeta Zyrtare e Republikës së Maqedonisë së Veriut Nr. 122/2022, nga 30.05.2022), si dhe Metodologjia për mënyrën e përgatitjes, zbatimit, monitorimit, njoftimit dhe vlerësimit të strategjive sektoriale (maj, 2022). Sidoqoftë, duke marrë parasysh faktin se shumë nga aktivitetet në lidhje me përgatitjen e Strategjisë u zbatuan dhe tashmë filluan para se të miratoheshin Udhëzuesi dhe Metodologjia (Ministria e Ekonomisë me ekspertë lokalë nga shkurti i vitit 2022 filloi

⁶ Vendim për përcaktimin e prioriteteve strategjike të Qeverisë së Republikës së Maqedonisë së Veriut për vitin 2023 - Gazeta Zyrtare e Republikës së Maqedonisë së Veriut, nr.122/2022, nga 30.05. të vitit 2022

aktivitetet për përgatitjen e Strategjisë), në një fazë të mëvonshme u bë përpjekje maksimale për përshtatshmëri më të madhe me udhëzimet e dhëna në dokumentet në fjalë.

Në procesin e përgatitjes së Strategjisë, u zhvilluan intervista ballë për ballë me përfaqësues të kompanive eksportuese nga sektorë të ndryshëm; intervista me përfaqësues të institucioneve shtetërore kompetente në lidhje me eksportin dhe konsultime me odat më të mëdha ekonomike.⁷ Për më tepër, u organizua fokus grup me kompani më të mëdha eksportuese vendore.

Gjithashtu u përgatit një analizë SWOT e sektorit eksportues me qëllim identifikimin e avantazheve krahasuese të kompanive eksportuese maqedonase në raport me ndërmarrjet nga rajoni dhe më gjerë. Analiza SWOT është rezultat i një ankete elektronike (pyetësor gjysmë i strukturuar) në të cilin morën pjesë ndërmarrje eksportuese.

Gjatë gjithë procesit, u bënë më shumë analiza statistikore, ndërsa u identifikuan më shumë sfida eksportuese. Është zbatuar analizë e detajuar e arritjeve eksportuese dhe një analizë e strukturës eksportuese të ekonomisë maqedonase.

Përveç komunikimit të drejtpërdrejtë me faktorët kryesorë, është bërë hartëzimi i dokumenteve aktuale kombëtare të Republikës së Maqedonisë së Veriut përmes të cilave sigurohet mbështetje për ndërmarrjet që kanë aktivitet eksportues. Janë analizuar strategjitë kombëtare sektoriale dhe multisektoriale, planet strategjike të institucioneve shtetërore, mbështetja qeveritare dhe shtetërore dhe programet zhvillimore, ligjet, urdhëresat, udhëzuesit, etj., me qëllim që të arrihet koordinim dhe përputhshmëri më e madhe e Strategjisë me të njëjtat. Përveç dokumenteve kombëtare, në procesin e përgatitjes së Strategjisë u analizuan edhe raportet e përpiluara nga organizatat ndërkombëtare që përmbanin rekomandime për përmirësimin e eksportit të Republikës së Maqedonisë së Veriut, si dhe strategjitë dhe programet eksportuese për mbështetje të disa vendeve në botë (Mbretëria e Bashkuar, Austria, Hungaria, Republika Çeke, Polonia, Turqia, etj.). U identifikuan dhe analizuan edhe kërkesat/kushtet e ardhshme rregullatore (të tilla si CBAM, Eco-design, CSDDD) që mund të ndikojnë drejtpërdrejt ose tërthorazi në eksportin në BE dhe tregjet e tjera qëllimore.

Të gjitha informacionet dhe të dhënat e mbledhura dhe të përpunuara në fazën e përgatitjes së Strategjisë u sublimuan dhe u diskutuan me faktorët e ekosistemit eksportues. Bashkëpunimi i ngushtë do të lehtësojë zbatimin e Strategjisë, respektivisht zbatimin e politikave dhe masave të propozuara për të mbështetur ndërmarrjet eksportuese, si dhe do të kontribuojë në rritjen dhe përfshirjen më aktive të të gjithë faktorëve, e në veçanti të odave ekonomike, klasterëve dhe organeve të tjera të specializuara për mbështetjen e eksportit.

⁷ Në procesin e hartimit të strategjisë, u krye hulumti anketues mbi bazën e një pyetësori të strukturuar anketues onlajn (51), intervista telefonike dhe ballë për ballë (19) me përfaqësues të ndërmarrjeve eksportuese dhe institucioneve kompetente, si dhe një fokus grup i organizuar me ndërmarrjet eksportuese. Në këtë proces, u konsultuan më shumë se 70 kompani eksportuese dhe më shumë se 10 institucione kompetente, oda ekonomike dhe faktorë të tjerë.

1.5 Përshkrimi i procesit të përfshirjes së palëve të prekura në përgatitjen e strategjisë

Në fazën e përgatitjes së Strategjisë, Ministria e Ekonomisë ndërmerr një sërë aktivitete që synojnë rritjen e përfshirjes dhe kontributit të palëve të prekura të ekosistemit eksportues, si dhe ndërtimin e një koncepti përgjithësisht të pranueshëm për promovimin e eksportit.

Konsultimet me palët e prekura bëheshin përmes takimeve, si dhe duke dorëzuar kërkesë për mendime, vërejtje dhe sugjerime me shkrim. Janë realizuar takime dhe debate publike me eksportuesit, odat ekonomike dhe institucionet e tjera përkatëse (Klubi i eksportuesve, Këshilli Kombëtar i Eksportit...), si dhe donatorët ekzistues në vend që punojnë në fushat e përfshira me Strategjinë.

Palët e prekura, respektivisht faktorët e ekosistemit eksportues, patën mundësinë edhe intervistave ballë për ballë dhe telefonike, përgjigjeve në pyetësor anketues, si dhe përmes një fokus grupi të organizuar të kontribuojnë në përgatitjen e Strategjisë.

Procesi i konsultimit me palët e prekura rezultoi në disa propozime konstruktive që u përfshinë në Strategji, të cilat kontribuan në përmirësimin shtesë strukturor dhe të përmbajtjes së saj.

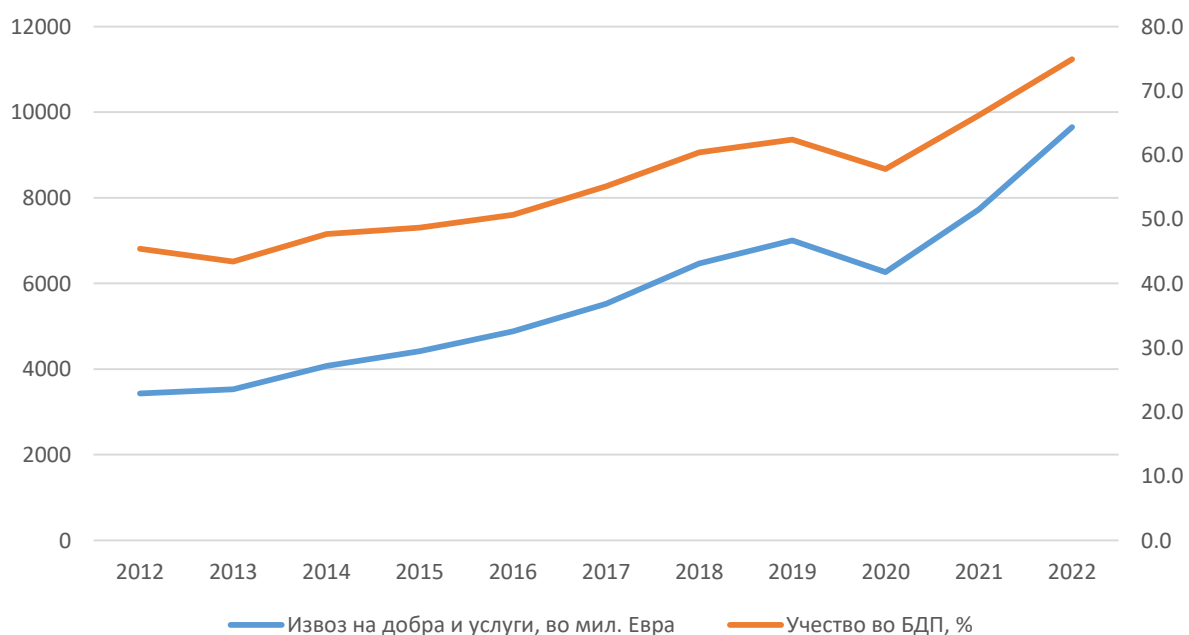
2. Analiza e situatës me shkëmbimin e tregtisë së jashtme të Republikës së Maqedonisë së Veriut

Ekonomia maqedonase në periudhën e kaluar ka shënuar një rritje të konsiderueshme të eksportit pavarësisht krizës financiare globale në 2007/2008, krizës së borxhit në 2011/2012, krizës Kovid-19 në vitin 2020, si dhe krizës me konfliktin ushtarak në Ukrainë në vitin 2022, e cila pati efekte negative në eksportin. Me fjalë tjera, në periudhën nga viti 2012 deri në vitin 2022, eksporti i mallrave shënon normë mesatare të rritjes prej 10,6% (nga 3,1 miliardë euro në vitin 2012, në 8,3 miliardë euro në vitin 2022), derisa eksporti i shërbimeve u rrit me një normë dukshëm më të lartë prej 21% (nga 316 milionë euro në vitin 2012, në më shumë se 1,3 miliardë euro në vitin 2022).

Në të njëjtën kohë, pjesa relative e eksportit të mallrave dhe shërbimeve si përqindje e produktit të brendshëm bruto (PBB) u rrit nga 45% në vitin 2012 në më shumë se 75% në vitin 2022 (rritje prej 30 pikë procentuale), gjë që paraqet trend të rëndësishëm pozitiv në periudhën e analizuar.

Shkëmbimi tregtar sipas produkteve tregon se pjesa më e madhe në eksportin e mallrave është pjesëmarrja e katalizatorëve të transportuesve me metale të çmuara ose përbërësit e tyre; grupet e përcjellësve të ndezjes dhe të ngjashme, për automjetet, avionët ose anijet; pjesët e vendeve të nëngrupit 821.1; dhe katalizatorët e tjerë të transportuesve, ndërsa sektori i TIK ka pjesën më të madhe në eksportin e shërbimeve; transporti dhe logjistika; dhe turizmi.

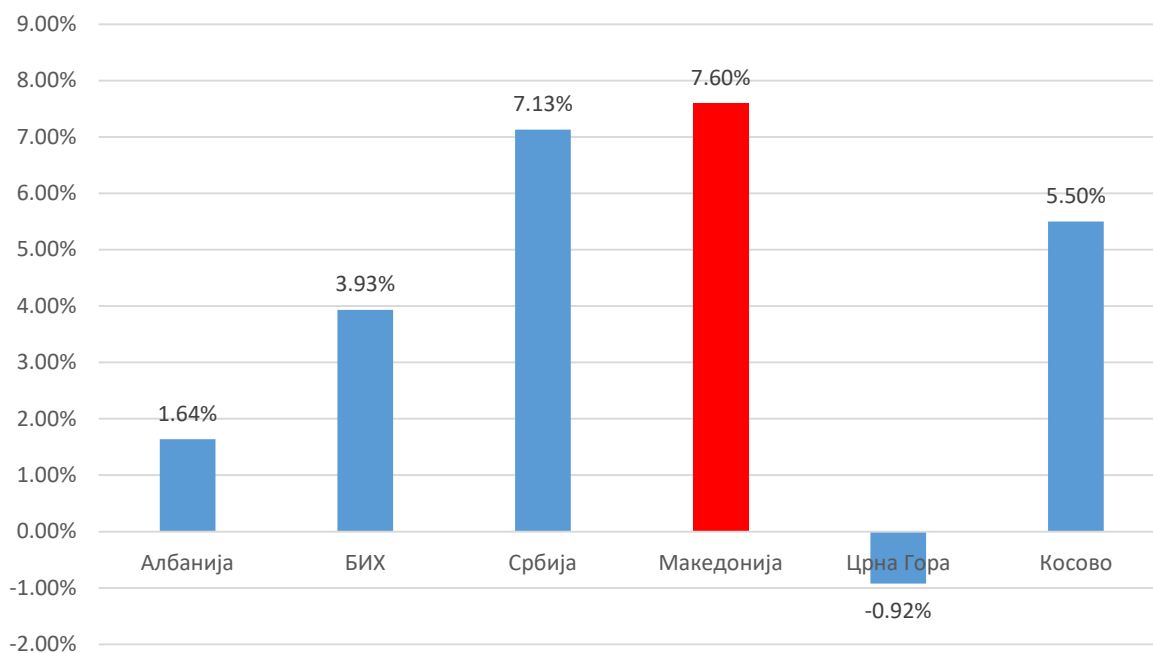
Foto 1. Vlera e eksportit dhe pjesa relative e eksportit në PBB të Republikës së Maqedonisë së Veriut (2012-2022)



Burimi: Llogaritjet e bazuara në të dhënat nga ESHS

Këto arritje të eksportit në periudhën e analizuar e rendisin Republikën e Maqedonisë së Veriut në grupin e vendeve me normën më të lartë të rritjes së eksportit në kuadër të rajonit të Ballkanit Perëndimor. Për ilustrim, Republika e Maqedonisë së Veriut ka një normë mesatare të rritjes së eksportit të mallrave dhe shërbimeve në periudhën nga viti 2011 deri në vitin 2020 prej 7,6%, Serbia 7,13%, Shqipëria 1,7%, Kosova 5,5%, Bosnja e Hercegovina 3,9%. Mali i Zi regjistron normë mesatare negative të rritjes prej -0.92% për shkak të rënies së eksportit të mallrave dhe shërbimeve në vitin 2020 deri në 47%.

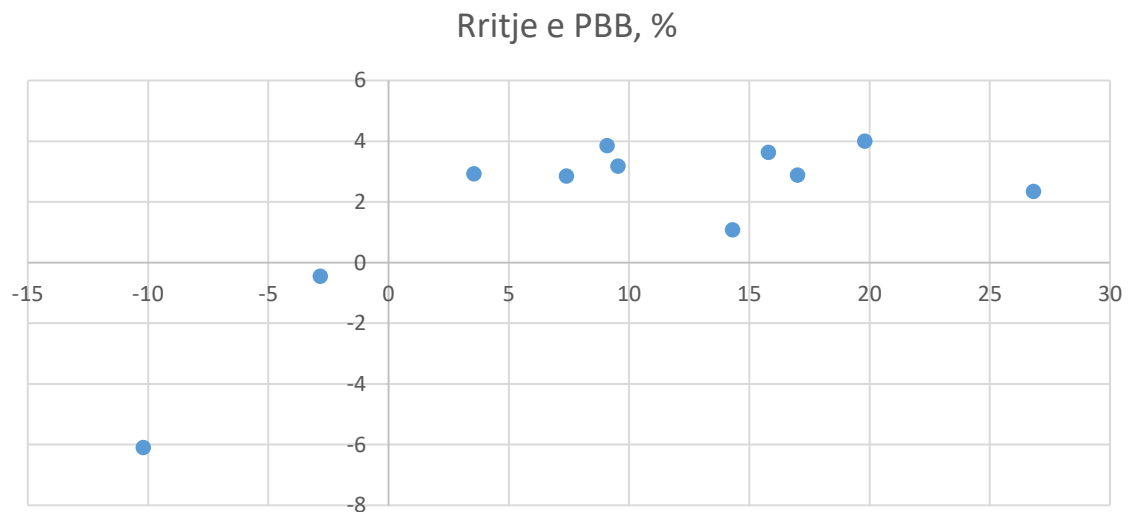
Foto 2 Vlera e eksportit dhe pjesa relative e eksportit në PBB të vendeve të Ballkanit Perëndimor



Burimi: Llogaritjet e bazuara në bazën e të dhënave të Bankës Botërore

Megjithatë, ajo që mbetet e pafavorshme në rastin e Republikës së Maqedonisë së Veriut është fakti se një rritje e tillë e eksportit, veçanërisht eksportit të mallrave që kanë pjesë dominuese në eksportin e përgjithshëm, nuk kontribuon për një rritje më të konsiderueshme të ekonomisë. Në të njëjtën kohë, norma mesatare e rritjes ekonomike në të njëjtën periudhë ishte 1,9%, gjë që tregon se korrelacioni midis eksportit dhe rritjes së ekonomisë është pozitiv, por forca e kësaj lidhjeje nuk është e konsiderueshme.

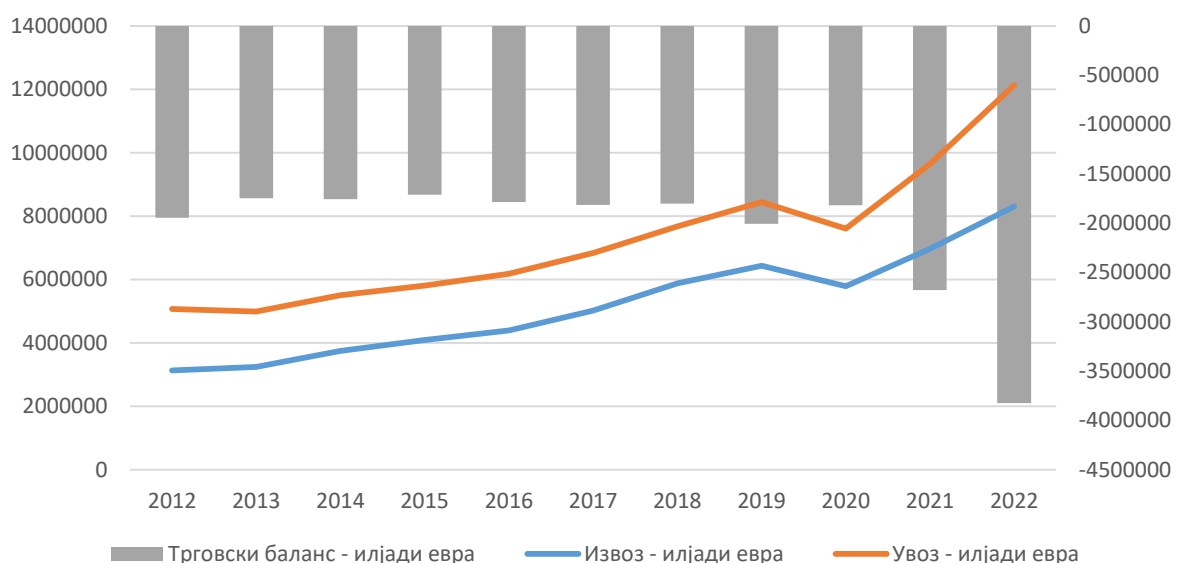
Fotografia 3. Korrelacioni midis eksportit dhe rritjes së PBB-së së Republikës së Maqedonisë së Veriut



Shpjegimi i korrelacionit të dobët midis eksportit dhe rritjes së ekonomisë maqedonase duhet të kërkohet në vlerën e ulët të shtuar, respektivisht "komponentin e lartë importues" të eksportit.

Me fjalë tjera, të dhënat tregojnë se importi i mallrave është rritur me një normë mesatare prej 9.6% në periudhën nga 2012 në vitin 2022, që do të thotë se dinamika e rritjes së vlerës së importit është më e madhe se dinamika e rritjes së vlerës së eksportit. Kjo reflektohet në deficitin kronik tregtar dhe bilancin e pafavorshëm tregtar të vendit, i cili çdo vit thellohet dhe përkeqësohet. Me fjalë tjera, deficitin tregtar ka tendencë të rritet nga 1.946 milionë euro në vitin 2012 në 3.825 milionë euro në vitin 2022 (ose një rritje prej 1.879 milionë euro).

Foto 4. Bilanci tregtar i Republikës së Maqedonisë së Veriut, 2012-2022



Burimi: ESHS

Arsyeja më e madhe për vlerën e ulët të shtuar të eksportit është komponenti jashtëzakonisht i lartë importues i eksportit të ndërmarrjeve të huaja në ZZHTI, që nga ana tjetër është për shkak të integritimit të parëndësishëm të ndërmarrjeve vendore në zinxhirët e furnizimit të ndërmarrjeve të huaja si furnizues të tyre. Sa për ilustrim, eksporti i përgjithshëm nga zonat e ZZHTI në vitin 2021 arriti në 3 miliardë euro, ndërsa importi i përgjithshëm në të njëjtën periudhë arriti në 2.9 miliardë euro, që do të thotë se eksporti neto si vlerë e shtuar vendore nuk është më shumë se 100 milionë euro (ose më pak se 3% e eksportit të përgjithshëm nga ZZHTI).

Përveç kësaj, arsye jo më pak e rëndësishme për vlerën e ulët të shtuar të eksportit është struktura e pafavorshme e eksportit të ndërmarrjeve vendore. Me fjalë tjera, shumica e ndërmarrjeve vendore eksportojnë produkte me vlerë të shtuar të ulët dhe nivel të ulët finalizimi.

Për shembull, produktet dominuese eksportues të ndërmarrjeve vendore janë produktet e industrisë së tekstilit, veshjeve, bujqësisë primare dhe industrisë ushqimore, mineraleve dhe metaleve bazë, ndërsa në eksportin e përgjithshëm të mallrave pjesa më e madhe është e katalizatorëve të transportuesve me metale të çmuara ose përbërësit e tyre, grupet e përcjellësve të ndezjes dhe të ngjashme, për automjetet, avionët ose anijet, pjesët e ulëseve të nëngrupit 821.1 dhe katalizatorët e tjerë të transportuesve, të cilat prodhohen kryesisht në zona të lira ekonomike.

Është e rëndësishme të theksohet se Republika e Maqedonisë së Veriut është nënshkruese e tre marrëveshjeve shumëpalëshe të tregtisë së lirë:

- 1) Marrëveshja e Stabilizim-Asociimit me vendet anëtare të BE-së, Marrëveshja e Stabilizim-Asociimit midis Republikës së Maqedonisë dhe Bashkësisë Evropiane;
- 2) Marrëveshja e tregtisë së lirë ndërmjet Republikës së Maqedonisë dhe shteteve të EFTA-s dhe
- 3) Marrëveshja për ndryshimin dhe aderimin në Marrëveshjen e Tregtisë së Lirë të Evropës Qendrore - CEFTA: Shqipëria, Bosnja e Hercegovina, Maqedonia e Veriut, Moldavia, Mali i Zi, Kosova dhe Serbia.

Përveç kësaj, Republika e Maqedonisë së Veriut është pjesë e nismës për një Treg të Përbashkët Rajonal dhe Ballkan të Hapur që synon krijimin e një kornize për tregtinë e lirë të mallrave, shërbimeve, kapitalit dhe njerëzve midis vendeve të Ballkanit Perëndimor.

Përveç marrëveshjeve shumëpalëshe, Republika e Maqedonisë së Veriut ka nënshkruar edhe tre marrëveshje bilaterale të tregtisë së lirë.⁸

- 1) Marrëveshja e Tregtisë së Lirë ndërmjet Republikës së Maqedonisë dhe Republikës së Turqisë dhe
- 2) Marrëveshja e Tregtisë së Lirë midis Republikës së Maqedonisë dhe Ukrainës

⁸ <https://customs.gov.mk/index.php/en/biznis-zaednica-mk/presmetka-na-davacki-mk/poteklo-mk/1304-poteklo-spododbi-mk>

3) Marrëveshje partneriteti, tregtie dhe bashkëpunimi midis Mbretërisë së Bashkuar të Britanisë së Madhe dhe Irlandës së Veriut dhe Republikës së Maqedonisë së Veriut

Këto marrëveshje të lartpërmendura i japin Republikës së Maqedonisë së Veriut qasje pa taksa doganore për më shumë se 650 milionë konsumatorë.

2.1 Analiza e strukturës së eksportit të Republikës së Maqedonisë së Veriut

Ajo që është shumë më e rëndësishme se analiza e performancës së eksportit të Republikës së Maqedonisë së Veriut është studimi i hollësishëm i strukturës së eksportit. Nëse shikojmë strukturën e eksportit të Republikës së Maqedonisë së Veriut, për sa i përket pjesëmarrjes relative të industrive të caktuara në eksportin e përgjithshëm të vendit, do të vërejmë se pjesëmarrja mbizotëruese është në industritë mekanike dhe elektrike, industrinë e automobilave, industritë kimike dhe të afërta, industrinë e metaleve dhe përpunimit të metaleve, industrinë e tekstilit dhe industrinë e veshjeve. Bujqësia primare dhe industria ushqimore ende luajnë rol të rëndësishëm në strukturën e eksportit të ekonomisë maqedonase.

Nga analiza e strukturës së eksportit të mallrave, mund të konkludohet se industritë kimike dhe të afërta me to (duke përfshirë industrinë farmaceutike dhe produktet e masës plastike) me një vlerë totale të eksportit prej 1.928 milionë euro përbëjnë 29.8% të eksportit të përgjithshëm të vendit, gjë që i bën ata sektorët më të rëndësishëm eksportues.

Foto 5. Struktura eksportuese e Maqedonisë sipas industrive, viti 2021

Хемиска и сродни на неа индустрии 29.85%	Метална и металопреработувачка индустрија 13.7%	Минерали и минерални производи 5.8%	Дрво, производи од дрво и мебел 3.8%
	Индустрија за моторни возила и делови 10.5%	Примарно земјоделие 2.7%	
Машинска и електро индустрија 20.48%	Текстилна индустрија, облека и производи од кожа 7.5%	Прехранбена индустрија 5.8%	Други индустрии 1.5%

Burimi: Llogaritja në bazë të të dhënave nga ESHS

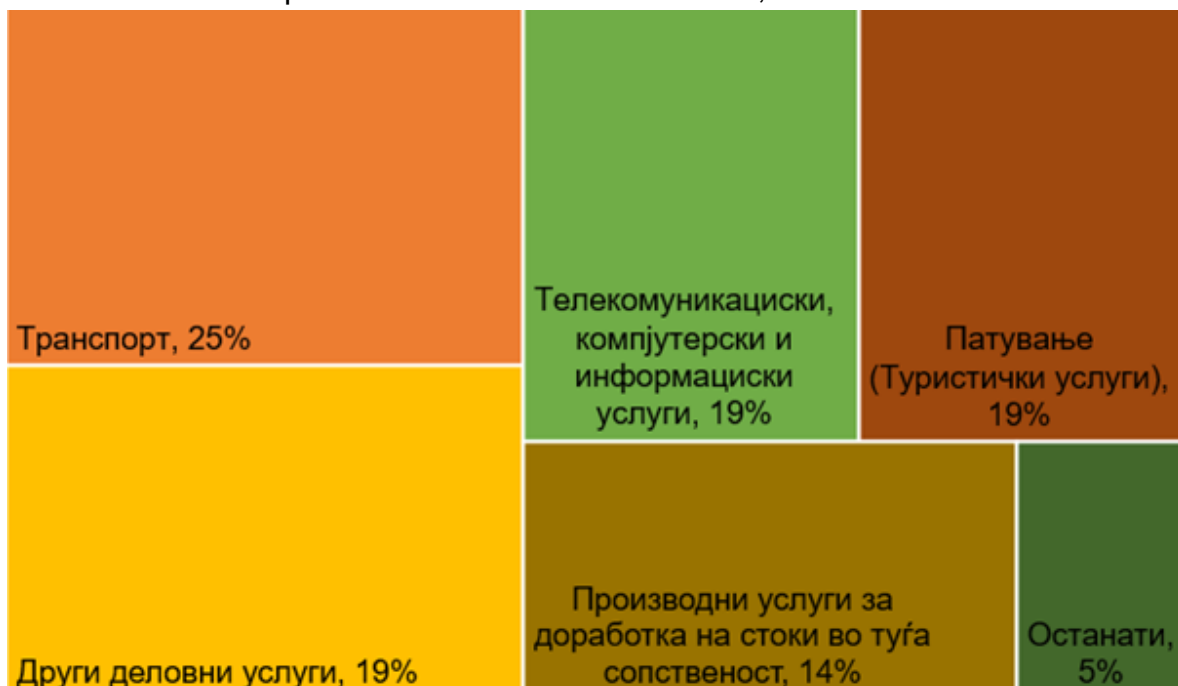
Industria e dytë më e rëndësishme për eksportet maqedonase është industria mekanike dhe elektrike. Këto industri kanë një vlerë të përgjithshme të eksportit prej 1.415 milionë euro ose 20.4% të totalit të eksportit të vendit. Sektori i tretë me pjesën më të madhe relative në totalin e eksporteve të vendit është industria e metaleve dhe

përpunimit të metaleve me vlerë totale të eksportit prej 946 milionë euro ose 13.7% të totalit të eksportit të vendit, etj.

Në përshtypjen e parë, struktura eksportuese nuk është aq e pafavorshme, duke qenë se dominojnë industritë kimike dhe të afërta me to, si dhe industritë mekanike dhe elektrike, të cilat konsiderohen si industri me nivel mjaft të lartë kompleksiteti. Nga analiza e strukturës eksportuese të vendit në 10-15 vitet e fundit, mund të konstatohet se ka disa sendërtime dhe përmirësime të saj. Me fjalë tjera, sektorët dominues eksportues në vitin 2010 ishin metalurgjia, metalet bazë, industria e tekstilit dhe veshjet, ndërsa sot pjesëmarrja dominuese është në industritë kimike dhe të afërta me to, industrinë mekanike dhe elektrike, metaleve dhe përpunimin e metaleve, si dhe industrinë e automobilave.

Lidhur me eksportin e shërbimeve, konstatimi është se ka një suficit të vazhdueshëm tregtar. Analiza e strukturës eksportuese të shërbimeve tregon se shërbimet e transportit marrin pjesë me 25%, të pasuara nga shërbimet e telekomunikimit, kompjuterike dhe informatike; udhëtim (respektivisht shërbimet turistike) dhe shërbimet tjera afariste, të gjitha me nga 19% secila, dhe me 14% pjesëmarrje janë shërbimet e prodhimit për përpunimin shtesë të mallrave në pronësi të huaj (Foto 6).

Foto 6 Struktura eksportuese e sektorit të shërbimeve, 2021



Burimi: Llogaritja në bazë të të dhënave nga BPRMV - Bilanci i pagesave

2.1.1 Bujqësia dhe industria ushqimore

Bujqësia primare dhe industria ushqimore kanë qenë gjithmonë sektorë strategjikë eksportues. Megjithatë këta sektorë eksportues kanë ulur pjesën e tyre relative në eksporti total i Republikës së Maqedonisë së Veriut në 10 vitet e fundit, gjë që është për shkak të rritjes së konsiderueshme të eksportit të sektorëve të tjerë

që janë dominues në ZZHTI, megjithatë, bujqësia primare dhe industria ushqimore mbeten sektorë të rëndësishëm eksportues me potencial të madh për zhvillim të mëtejshëm. Kjo konfirmohet nga fakti se ato kanë pasur rritje të vazhdueshme, në sasi absolute, në periudhën e kaluar. Me fjalë tjera, në 10 vitet e fundit, eksporti i produkteve bujqësore dhe ushqimore është rritur nga 267 milionë euro në vitin 2011 në 389 milionë euro në vitin 2021, ose mesatarisht eksporti i produkteve bujqësore dhe ushqimore është rritur për 4.25% në vit. Rritje më e vogël është vërejtur në eksportin e pijeve dhe duhanit. Me fjalë tjera, eksporti i pijeve (alkoolike dhe joalkoolike) është rritur, nga 59 milionë euro në vitin 2011 në 67 milionë euro në vitin 2021, ndërsa eksporti i duhanit dhe produkteve të duhanit është rritur, nga 93.4 milionë euro në vitin 2011 në 128.1 milionë euro në vitin 2021.

2.1.2 Industritë kimike dhe të afërta me to

Industritë kimike dhe të afërta me to përfaqësojnë sektorët me vlerën më të lartë të eksportit dhe pjesën më të madhe relative në eksportin e përgjithshëm të vendit. Me fjalë tjera, vlera e eksportit në vitin 2021 arriti në 1 miliard e 928 milionë euro ose 28% të eksportit të përgjithshëm të vendit. Në të njëjtën kohë, ky sektor së bashku me industrinë e automobilave, metaleve dhe makinerive janë sektorët e eksportit me rritjen më të shpejtë. Në periudhën nga viti 2011 deri në vitin 2021, norma mesatare e rritjes së eksportit të këtyre sektorëve ishte 20% (ritje e vlerës së eksportit nga 552 milionë euro në vitin 2011 në 1,928 milionë euro në vitin 2021). Ajo që e bën këtë sektor të rëndësishëm është fakti se Republika e Maqedonisë së Veriut eksporton 52 produkte me përparësi krahasuese brenda industrive kimike dhe të afërta, që është më shumë se 10% e numrit të përgjithshëm të produkteve që vendi i eksporton me përparësi krahasuese.

Përveç kësaj, rezultatet e analizës në lidhje me numrin e ndërmarrjeve eksportuese dhe produkteve eksportuese tregojnë se ka përqendrim të fortë të eksportit. Me fjalë tjera, vlera e përgjithshme e eksportit të industrive kimike dhe të afërta me to prej 1.928 milionë euro në vitin 2021 u krijua nga 161 ndërmarrje që eksportojnë 101 produkte me vlerë më shumë se 200.000 euro, nga të cilat 9 produkte të kimisë inorganike, 3 produkte të kimisë organike, 34 produkte të grupit të produkteve të tjera kimike, 11 produkte farmaceutike dhe 44 produkte të masës plastike. Një ilustrim edhe më i madh i përqendrimit të fortë të eksportit është parametri që 10 produktet kryesore të eksportit krijojnë më shumë se 91,8% të eksportit të përgjithshëm të këtyre sektorëve.

2.1.3 Industria e metaleve përpunimit të metaleve

Industria e metaleve dhe përpunimit të metaleve është një nga sektorët strategjikë eksportues për ekonominë e Republikës së Maqedonisë së Veriut. Sa për ilustrim, në 10 vitet e fundit, eksportet e metaleve bazë dhe të fabrikuara janë rritur nga 630 milionë euro në vitin 2010 në 863 milionë euro në vitin 2021. Pavarësisht viteve të rënies së eksportit, megjithatë, eksporti i metaleve bazë dhe të fabrikuara në periudhën e analizuar shënon rritje me një mesatare prej 4.2% në vit.

Analiza e performancës eksportuese tregon se grupi i produkteve të hekurit dhe çelikut me vlerë eksporti 635 milionë euro në vitin 2021 janë produktet dominuese eksportues brenda sektorit të metaleve bazë, ndërsa produktet e fabrikuara të hekurit dhe çelikut me vlerë eksporti 258 milionë euro janë produktet dominuese eksportuese brenda sektorit të metaleve të fabrikuara. Pjesëmarrja e metaleve me ngjyra dhe produkteve të metaleve me ngjyra të prodhuara, të cilat me një eksport total prej 55 milionë euro në vitin 2021, përbëjnë më pak se 1% të eksportit total të vendit, është shumë më e ulët. Për krahasim, produktet bazë dhe të fabrikuara të hekurit dhe çelikut kanë një pjesë relative prej 12.9% në eksportin total të vendit.

Ajo që e bën këtë sektor të rëndësishëm është fakti se Republika e Maqedonisë së Veriut eksporton 51 produkte me përparësi krahasuese brenda metaleve bazë dhe të fabrikuara, që është më shumë se 10% e numrit të përgjithshëm të produkteve që vendi i eksporton me përparësi krahasuese. Përveç kësaj, rezultatet e analizës në lidhje me numrin e ndërmarrjeve eksportuese dhe produkteve eksportuese tregojnë se ka përqendrim të fortë të eksportit. Me fjalë tjera, vlera totale e eksportit të metaleve bazë dhe të fabrikuara prej 946 milionë euro në vitin 2021 është krijuar nga 178 ndërmarrje që eksportojnë 94 produkte me vlerë mbi 200.000 euro. Një ilustrim edhe më i madh i përqendrimit të fortë të eksportit është parametri që 10 produktet kryesore eksportuese krijojnë më shumë se 91,8% të eksportit të përgjithshëm të këtyre sektorëve.

2.1.4 Industria mekanike dhe elektrike

Industria mekanike dhe elektrike është gjithashtu një nga sektorët strategjikë të eksportit për ekonominë maqedonase për sa i përket vlerës së eksportit, pjesëmarrjes relative dhe dinamikës së rritjes në periudhën e kaluar. Në 10 vitet e fundit, rritja e eksportit të industrisë mekanike dhe elektrike është rritur nga 253 milionë euro në vitin 2010 në 1 miliardë euro dhe 415 milionë euro në vitin 2021 ose, mesatarisht, shkalla e rritjes së eksportit në periudhën e analizuar është 25.5%, gjë që i bën këto dy industri një nga sektorët më të fortë eksportues në rritje.

Analiza e performancës së eksportit tregon se industria mekanike me një vlerë eksporti prej 857 milionë euro në vitin 2021 ka një pjesë relative prej 12.4% në eksportin total të vendit, vlera e eksportit të industrisë elektrike është 504 milionë euro ose 7.3% e eksportit total të vendit, ndërsa eksporti i kompjuterëve, produkteve elektronike dhe optike kanë një pjesë relative dukshëm më të ulët në eksportin total të vendit prej vetëm 0.78% ose në shumën absolute të eksportit prej 54 milionë euro. Ajo që duhet theksuar është edhe fakti se nga gjithsej 461 produkte që vendi i eksporton me përparësi krahasuese, 32 produkte (12 produkte nga industria e mekanike dhe 20 produkte nga industria elektrike) ose 7% janë produkte nga industria mekanike dhe elektrike.

Përveç kësaj, rezultatet e analizës në lidhje me numrin e ndërmarrjeve eksportuese dhe produkteve eksportuese tregojnë se ka përqendrim të fortë të eksportit. Me fjalë tjera, vlera totale e eksportit të industrisë mekanike dhe elektrike, së bashku me eksportin e kompjuterëve, produkteve elektronike dhe optike, u krijua

nga 84 ndërmarrje (48 ndërmarrje eksporti të industrisë mekanike dhe 36 ndërmarrje eksporti të industrisë elektrike) që eksportojnë 99 produkte (55 produkte të industrisë mekanike dhe 44 produkte të industrisë elektrike) me një vlerë prej më shumë se 200.000 euro. Një ilustrim edhe më i madh i përqendrimit të fortë të eksportit është parametri që 10 produktet kryesore të eksportit nga industria e mekanike përbëjnë më shumë se 95% të eksportit total të sektorit, ndërsa 10 produktet kryesore të eksportit nga industria elektrike përbëjnë 89% të eksportit total të sektorit.

2.1.5 Industria e automobilistike

Me hyrjen e investitorëve dhe ndërmarrjeve të huaja në vend, si rezultat i politikave aktive për të tërhequr IHD-të duke krijuar zona të lira ekonomike dhe duke promovuar në mënyrë aktive Republikën e Maqedonisë së Veriut si një destinacion të favorshëm për investime, industria e automobilave është bërë një nga sektorët më të rëndësishëm eksportues. Këto janë ndërmarrje që prodhojnë komponentë për industrinë e automobilave dhe kështu kontribuojnë ndjeshëm në eksportin e përgjithshëm të vendit. Me fjalë tjera, eksporti i përgjithshëm i këtij sektori në vitin 2021 arriti në 731 milionë euro ose 10.55% nga pjesëmarrja relative e eksportit të përgjithshëm të vendit.

Sektori ka shënuar rritje të madhe që nga viti 2013, me përjashtim të vitit 2020 dhe 2021, kur vërehet stagnimi dhe rënia e eksportit për shkak të krizës Covid-19, rënies së kërkesës botërore dhe evropiane për automobila dhe ndërprerjet në zinxhirët globalë të furnizimit. Me fjalë tjera, në periudhën e analizuar nga viti 2011 deri në vitin 2021, norma mesatare e rritjes së eksportit të industrisë automobilistike është 50%. Përveç kësaj, analiza e arritjeve eksportuese të industrisë automobilistike tregon se eksporti i përgjithshëm është krijuar nga një numër i vogël i ndërmarrjeve. Me fjalë tjera, vetëm 30 ndërmarrje krijojnë eksportin e përgjithshëm prej 730 milionë euro që është konfirmim i përqendrimit të fortë eksportues nga aspekti i numrit të ndërmarrjeve eksportuese. Vërtetim për përqendrimin e fortë eksportues të këtij sektori është e dhëna se 10 produktet e para eksportuese marrin pjesë me mbi 90% të eksportit të përgjithshëm të këtij sektori, derisa ndërmarrjet në këtë sektor eksportojnë vetëm 8 produkte me vlerë komparative dhe 30 produkte me vlerë më të madhe se 200.000 euro.

Ajo që gjithashtu është e pafavorshme për këtë sektor, krahas përqendrimit të lartë eksportues në të gjitha bazat, është ajo që thuhet se të 30 ndërmarrjet eksportuese që eksportojnë pjesë të automobilave dhe komponentë janë ndërmarrje të huaja të vendosura në dhe jashtë ZZHTI, me ç'rast të njëjtat kanë bashkëpunim shumë të vogël me ndërmarrjet vendore. Prandaj, efektet pozitive multiplikative të eksportit të industrisë automobilistike për ekonominë maqedonase janë mjaft të vogla për sa i përket vlerës së vlerës së shtuar vendore të atij eksporti (përfshirja e ndërmarrjeve vendore në zinxhirët e furnizimit të ndërmarrjeve të huaja, stimulimi i punësimit, si dhe transferimi i njohurive dhe teknologjisë në sektorin privat vendor).

2.1.6 Industria e tekstilit dhe veshjeve dhe mbathjeve

Industria e tekstilit dhe industria e veshjeve dhe mbathjeve e janë sektorë me një traditë të madhe eksporti në Republikën e Maqedonisë së Veriut, prandaj vendi përfshihet në grupin e vendeve në Evropë që njihen për eksportin e produkteve tekstile dhe të veshjeve. Megjithatë, edhe pse eksportet e tekstileve, veshjeve dhe produkteve të lëkurës ende kanë një pjesë relativisht të konsiderueshme prej 7,5% në eksportet e përgjithshëm të vendit, tendencat janë mjaft të pafavorshme. Me fjalë tjera, shkalla mesatare e rritjes së eksporteve të tekstilit, veshjeve dhe produkteve të lëkurës në 10 vitet e fundit është negative dhe kjo është rezultat i rënies së vazhdueshme në të gjithë periudhën e kaluar. Eksporti i këtyre industrive në vitin 2014 ka arritur në 642 milionë euro, ndërsa në vitin 2021 vlera e eksporteve është ulur për 125 milionë euro dhe arrin 517 milionë euro. Në kontekstin e arritjeve të eksportit, ka diversifikim më të madh të eksportit për sa i përket numrit të ndërmarrjeve eksportuese dhe produkteve eksportuese. Me fjalë tjera, eksporti i përgjithshëm i këtyre sektorëve është krijuar nga 253 ndërmarrje eksportuese, 209 prej të cilave ishin ndërmarrje nga industria e tekstilit dhe industria e veshjeve. Numri i përgjithshëm i produkteve të eksportuara me përparësi krahasuese është 161 produkte, shumica e të cilave janë veshje dhe produkte tekstili, ndërsa 157 produkte eksportohen me një vlerë prej më shumë se 200.000 euro.

Sfida për këta sektorë është përqendrimi i lartë i eksportit për sa i përket tregjeve dhe numrit të partnerëve tregtarë. Me fjalë tjera, tregu më i madh eksportues për industrinë maqedonase të tekstilit dhe veshjeve është Gjermania, ndërsa produktet e lëkurës tregtohen më së shumti në Itali. Analizat tregojnë se shumica e ndërmarrjeve eksportuese nga këta sektorë punojnë me një numër të vogël partnerësh tregtarë, gjë që e bën këtë industri mjaft të ndjeshme ndaj ndryshimeve të vogla negative në tregjet kryesore eksportuese dhe partnerët tregtarë. Republika e Maqedonisë së Veriut tashmë po humbet përparësinë konkurruese të konceptit të prodhimit lon bazuar në fuqinë punëtore relativisht të lirë, dhe model shtesë biznesi për prodhimin dhe eksportin e markave dhe brendeve të saj nuk është krijuar nga ndërmarrjet e eksportit të tekstilit gjë që vë në dyshim zhvillimin e mëtejshëm të kësaj industrie në periudhën e ardhshme.

2.1.7 Mineralet jometalike dhe produktet nga mineralet jometalike

Mineralet jometalike dhe produktet nga mineralet jometalike përfaqësojnë një sektor tradicional eksportues në Republikën e Maqedonisë së Veriut. Vlera e eksportit të këtij sektori në vitin 2021 ka arritur në 469 milionë euro (nga të cilat 422 milionë euro janë eksport i mineraleve, ndërsa 47 milionë euro janë produkte nga mineralet) ose 6.8% e eksportit të përgjithshëm të vendit. Duke krahasuar vlerën e eksportit të këtij sektori me vitin 2012, mund të vërehet se rritja kumulative për periudhën e analizuar nga viti 2012 deri në vitin 2021 është 20% (ose 2% norma mesatare e rritjes gjatë 10 viteve) ose në sasi absolute rritja e eksportit është 79 milionë euro. Kjo rritje erdhi si pasojë e rritjes së vlerës së eksportit të mineraleve për 60 milionë euro, ndërsa eksporti i produkteve minerale është rritur për 19 milionë euro. Kjo tregon se për këtë sektor, përkundër faktit që ende ka një pjesë të

konsiderueshme relative në eksportin e përgjithshëm të vendit, dinamika e rritjes së eksportit është dukshëm më e ulët se të gjithë sektorët e tjerë eksportues.

Analiza e performancës së eksportit të këtij sektori tregon se janë gjithsej 116 ndërmarrjeeksportuese , 40 produkte që eksportohen me përparësi krahasuese dhe 46 produkte eksportuese me vlerë eksportuese mbi 200.000 euro.

Ajo që është gjithashtu e pafavorshme në këtë sektor është përqendrimi i lartë i eksportit për sa i përket pjesës së 10 produkteve më të mira në eksportin e përgjithshëm të sektorit. Me fjalë tjera, 10 produktet më të mira eksportuese për mineralet jometalike është 96%, ndërsa për produktet minerale 10 produktet më të mira eksportuese marrin pjesë me 91%.

2.1.8 Produktet e drurit, letrës dhe mobiljeve

Ky sektor me dinamikë të konsiderueshme të rritjes, veçanërisht industria e mobiljeve, po bëhet një nga sektorët e rëndësishëm eksportues. Me fjalë tjera, ky sektor rriti eksportin e tij nga 38 milionë euro në vitin 2011 në 364 milionë euro në vitin 2021, që do të thotë një normë mesatare të rritjes prej 21% në vit. Rritja ishte kryesisht për shkak të rritjes së eksportit të mobiljeve nga 20 milionë në vitin 2011 në 231 milionë euro në vitin 2021.

Në vitin 2021, pjesa relative e këtij sektori në eksportin e përgjithshme të Republikës së Maqedonisë së Veriut arriti në 3.8% falë eksportit të mobiljeve. Eksporti është gjeneruar nga 222 kompani eksportuese, 116 prej të cilave janë kompani nga industria e mobiljeve. Numri i përgjithshëm i produkteve që eksportohen me përparësi krahasuese është 23 produkte, shumica e të cilave janë produkte druri, ndërsa 36 produkte eksportohen me një vlerë prej më shumë se 200.000 euro.

Ajo që mbetet si karakteristikë e përgjithshme në të gjithë sektorët është përqendrimi i lartë eksportues. Me fjalë tjera, 10 produktet më të mira eksportuese nga industria e mobiljeve marrin pjesë me 98% në eksportin e përgjithshëm të këtij sektori, ndërsa përqendrimi eksportues në industrinë e drurit, tapës dhe letrës është disi më i ulët, ku 10 produktet e para eksportuese përbëjnë 74% të eksportit të përgjithshëm të sektorit.

2.1.9 Sektori i TIK

Sektori i Teknologjisë Informatike dhe të Telekomunikimit (Sektori TIK) është sektori më i rëndësishëm dhe me rritjen më të shpejtë të eksportit në Republikën e Maqedonisë së Veriut. Me fjalë tjera, analizat tregojnë se eksporti i shërbimeve të TIK-ut në vitet e fundit është rritur ndjeshëm nga 130 milionë euro në vitin 2015 në 330 milionë euro në vitin 2021. Segmenti dominues në eksportin e shërbimeve të TIK janë: softueri informatik dhe shërbime të tjera informatike, shërbimet e telekomunikacionit, si dhe tregtia informatike, veçanërisht në periudhën e Kovid-19 kur pandemia përshpejtoi procesin e digjitalizimit dhe ndryshoi shprehinë dhe sjelljen

e konsumatorëve, ku blerjet elektronike dhe tregtia elektronike merr një rëndësi gjithnjë e më të madhe në tregtinë botërore.

Duke u bazuar në performancën e eksportit të sektorit të TIK në periudhën e kaluar, mund të konkludohet se ky sektor hyn në grupin e sektorëve të eksportit me rritjen më të lartë. Me fjalë tjera, në pesë vitet e fundit, sektori i TIK ka një normë mesatare vjetore të rritjes së eksportit prej 18%. Përveç kësaj, nga numri i përgjithshëm i ndërmarrjeve të regjistruara të TIK-ut, deri në 52% janë të orientuara nga eksporti, ku shumica e ndërmarrjeve eksportuese të TIK-ut gjenerojnë pjesën më të madhe të të ardhurave të tyre nga shitjet në tregjet e huaja, gjë që konfirmohet nga fakti se deri në 80% të të ardhurave të përgjithshme të ndërmarrjeve të TIK-ut në vitin 2020 gjenerohen nga shitjet e TIK-ut dhe shërbimeve të tjera në tregjet e huaja⁹.

Ajo që është ndoshta më e rëndësishme në analizën e performancave eksportuese të sektorit të TIK-ut është se ky sektor ka vlerën më të lartë të shtuar në krahasim me sektorët e tjerë eksportues në Republikën e Maqedonisë së Veriut. Sektori i TIK-ut krijon suficit të konsiderueshëm tregtar.

Jo vetëm për sa i përket eksporteve të shërbimeve të TIK, ky sektor është fuqimisht i ndërkombëtarizuar edhe sa i përket hyrjeve të IHD-ve. Me fjalë tjera, ekziston një numër në rritje i ndërmarrjeve të huaja të IT-së që hapin degët dhe filialet e tyre në Republikën e Maqedonisë së Veriut, gjë që tregon se ndërmarrjet e huaja të TIK-ut parashikojnë potencialin dhe mundësitë e zhvillimit të ofruara nga ky sektor në vend.

Ndërmarrjet eksportojnë shërbime TIK dhe ofrojnë mbështetje TIK për klientët e huaj, gjë që tregon se këto ndërmarrje në vend janë të integruara fuqimisht në zinxhirët globalë të furnizimit të kësaj industrie. Përveç kësaj, ekziston një numër në rritje i kompanive nga rajoni që hyjnë në tregun maqedonas të punës në industrinë e jashtme pa pasur zyrtarisht një zyrë ose seli në vend që punon në konceptin e autorsing ose punësimit në distancë, i cili gjithashtu përfaqëson eksportin e shërbimeve të TIK nga vendi.

Mundësitë e zhvillimit të sektorit të TIK-ut mund të analizohen gjithashtu në aspektin e potencialeve novatore dhe interesit të rinjve për të studiuar programet e TIK-ut. Me fjalë tjera, në përputhje me raportet e FIZHT-së për mjetet e alokuara për të mbështetur inovacionet dhe komercializimin, një pjesë e konsiderueshme janë projekte në sektorin e TIK-ut. Nga ana tjetër, të dhënat për studentët e regjistruar¹⁰ në vend tregojnë se në vitin 2019 numri i përgjithshëm i studentëve të TIK-ut arriti në 6.870 studentë, derisa numri i studentëve që kanë mbaruar në vitin e njëjtë ishte 685 studentë. Këto tendenca do të prodhojnë një fuqi të re punëtore të kualifikuar me arsim të lartë që do të rrisë potencialin e zhvillimit të sektorit të TIK në të ardhmen. Përveç kësaj, ndërtimi i një ekosistemi novator dhe mbështetja e projekteve novatore do të lejojë përmirësimin e portofolit që ndërmarrjet e TIK do të jenë në gjendje të

⁹ ICT Export Report Current Situation and Potentials, June 2020 | Skopje, North Macedonia

¹⁰Enti Shtetëror i Statistikës i RMV

ofrojnë në të ardhmen në segmentin e shërbimeve të avancuara të TIK bazuar në: bazat e mëdha e të dhënave, analitikën e biznesit, IoT, Cloud, AI dhe të tjerë.

2.2 Analiza e rolit të zonave të lira ekonomike

Drejtoria e Zonave Zhvillimore Teknologjike Industriale (ZZHTI) u është formuar nga Qeveria e Republikës së Maqedonisë së Veriut, me rolin kryesor në zhvillimin e zonave zhvillimore teknologjike industriale, promovimin dhe tërheqjen e investimeve të huaja në zonat, të cilat kanë rol veçanërisht të rëndësishëm në mbështetjen e zhvillimit ekonomik të vendit. Në kuadër të ZZHTI janë 14 zona me infrastrukturë të siguruar dhe kushte për financim.

Në vitin 2007, përdoruesi i parë i Zonës Zhvillimore Teknologjike Industriale Shkupi 1, përfundoi investimin dhe lëshoi në përdorim fabrikën, duke filluar kështu eksportin e parë nga ZZHTI. Që nga viti 2022, ka gjithsej 14 zona të lira, me 40 ndërmarrje përdoruese. Eksporti i përgjithshëm i realizuar në vitin 2022 të këtyre ndërmarrjeve arrin në 3,7 miliardë euro, që përfaqëson 45% të eksportit të përgjithshëm të Republikës së Maqedonisë së Veriut për vitin 2022. Shumica e ndërmarrjeve që ndodhen në ZZHTI janë ndërmarrje që prodhojnë pjesë dhe komponentë automobilistikë për industrinë e automobilave, ku, një pjesë e madhe e produkteve që eksportohen karakterizohen nga një shkallë e lartë kompleksiteti dhe një nivel i lartë sofistikimi.

Vlera e eksportit të përgjithshëm të kompanive në ZZHTI me përjashtim të vitit 2020 për shkak të krizës Kovid-19 shënon rritje të konsiderueshme. Krahasuar me vitin 2018, vlera e eksportit nga ZZHTI shënon rritje për 54%. Këto tendenca tregojnë qartë se ZZHTI zënë vend gjithnjë e më të rëndësishëm në eksportin maqedonas.

Ajo që është karakteristike me eksportin ZZHTI është vlera e ulët e shtuar për shkak të komponentit të lartë importues të eksportit të ndërmarrjeve të huaja në ZZHTI.

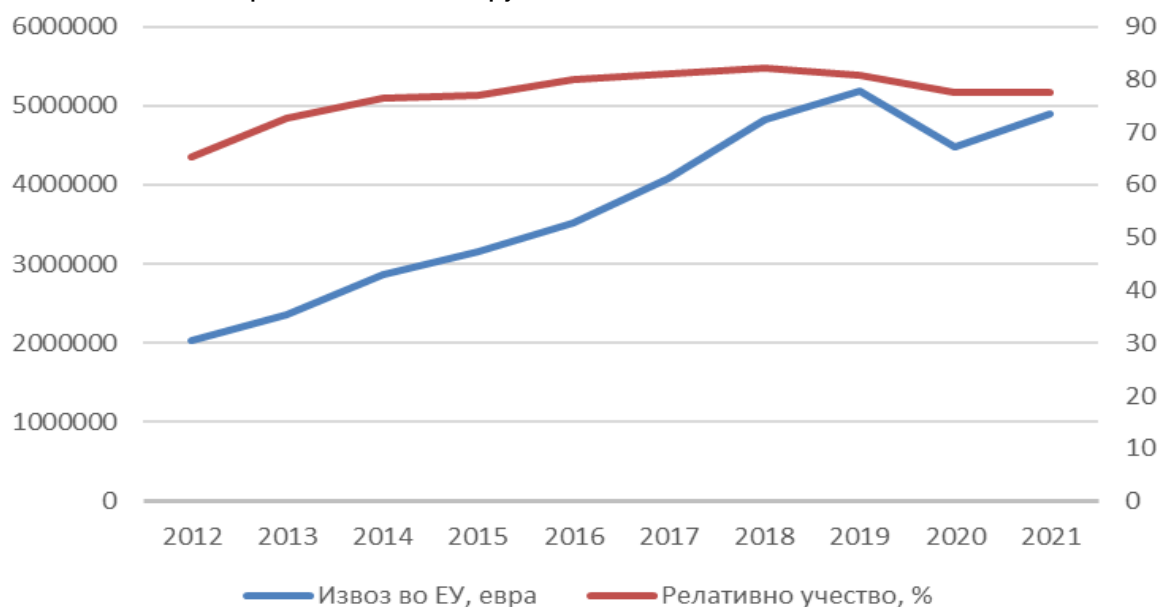
Pavarësisht nga eksporti neto, numri i të punësuarve në ndërmarrjet e vendosura në ZZHTI në të gjithë vendin ka tendencë të rritjes, e nëse marrim parasysh të punësuarit në kapacitetet e huaja prodhuese jashtë ZZHTI që punësojnë një numër të madh punëtorësh, mund të konkludohet se IHD-të në vend kanë një pjesëmarrje relativisht të madhe në krijimin e vendeve të punës në të gjithë industrinë prodhuese dhe përpunuese.

2.3 Analiza e tregjeve strategjike dhe potenciale eksportuese

Tregu dominues për eksportin maqedonase është tregu i BE-së. Eksporti në BE shënon rritje të vazhdueshme gjatë gjithë periudhës së kaluar (nga 2 miliardë euro në vitin 2012 në 5,2 miliardë euro në vitin 2019) duke arritur rreth 80% të eksportit të përgjithshëm të vendit. Pas rënies së eksportit në vitin 2020, e cila ishte kryesisht rezultat i pandemisë globale dhe një ngadalësimi të ekonomisë botërore dhe evropiane, në vitin 2021 eksporti në BE u kthye në shteg rritës duke arritur në

5,3 miliardë euro ose 77% të eksportit të përgjithshëm të vendit. Megjithatë, eksporti në BE në vitin 2021 është ende më i ulët se eksporti para krizës, që do të thotë se rimëkëmbja e kërkesës nga BE nuk po shkon aq shpejt sa ka reflektime të caktuara negative mbi eksportin maqedonase dhe rimëkëmbjen e tij.

Foto 7. Vlera e eksportit në BE dhe pjesa relative në %



Burimi: ESHS

Ajo që është e pafavorshme për ekonominë maqedonase është përqendrimi i lartë eksportues në kuadër të BE-së. Me fjalë tjera, eksporti në 5 vendet kryesore eksportuese të BE-së përbëjnë 78% të eksportit të përgjithshëm të Republikës së Maqedonisë së Veriut në BE dhe 22% të eksportit të vendit në BE përfundon në 22 vendet e tjera të BE-së. Më poshtë janë paraqitur 5 tregjet kryesore eksportuese të BE-së sipas vlerës së tyre dhe pjesëmarrjes relative në eksportin e përgjithshëm të vendit.

Tabela 1. Top-5 tregjet eksportuese të BE-së në vitin 2021

Vendi	Vlera e eksportit, euro	Pjesëmarrja relative në eksportin e përgjithshëm të vendit, %
Gjermania	3.234.156.803	46.72%
Bullgaria	335.594.284	4.85%
Hungaria	212.451.039	3.07%
Italia	207.655.358	3.00%
Greqia	205.962.229	2.98%
Gjithsej	4.195.819.713	60.61%

Burimi: ESHS

Duke u nisur nga fakti se ekziston një përqendrim i fortë eksportues në vetëm disa vende të BE-së, prioritet në promovimin dhe mbështetjen e eksportit

maqedonas paralelisht me procesin e intensifikimit të aktivitetit eksportues në partnerët tregtarë tashmë të etabluar të BE-së duhet të synojnë diversifikimin e eksportit në kuadër të BE-së. Në fillim, është e nevojshme të hartohen potencialet e eksportit në vendet e tjera të BE-së që aktualisht janë partnerë më të vegjël tregtarë të Republikës së Maqedonisë së Veriut dhe të përqendrohet në inkurajimin e eksportit në ato vende.

Më poshtë janë paraqitur tregjet e BE-së ku ekonomia maqedonase ka potencialin më të madh të eksportit në të ardhmen, për sa i përket kapaciteteve të asaj që ndërmarrjet tashmë eksportojnë, marrëdhënie të vendosura tregtare me tregje/vende të veçanta dhe parashikime të caktuara për kërkesën e ardhshme në vende konkrete.¹¹

Tabela 2. 5 tregjet më të mira potenciale eksportuese në BE

Vendi	Eksporti i përgjithshëm potencial, US\$	Vendi	Potenciali i pashfrytëzuar eksportues, US\$
Gjermania	3.900.000.000	Gjermania	1.100.000.000
Çekia	315.000.000	Belgjika	260.000.000
Belgjika	299.000.000	Çekia	225.000.000
Hungaria	232.000.000	Italia	180.000.000
Rumania	216.000.000	Rumania	170.000.000

Burimi: Qendra ndërkombëtare e tregtisë të KB-ve, www.itc.org

Përveç vendeve të BE-së, Republika e Maqedonisë së Veriut duhet të përqendrojë disa nga prioritetet e saj në intensifikimin e aktivitetëve eksportues në vende të tjera jashtë BE-së si Mbretëria e Bashkuar, Zvicra, Turqia dhe tregje të tjera. Përveç kësaj, mundësitë që ekzistojnë për ndërmarrjet e orientuara drejt eksportit në të cilat duhet të punohet seriozisht janë Kina, India, SHBA-ja dhe Kanadaja dhe vendet e Lindjes së Mesme (Iraku, Katari, Arabia Saudite).

Tabela 3. 5 tregjet më të mira potenciale eksportuese jashtë BE-së

Vendi	Eksporti i përgjithshëm potencial, US\$	Vendi	Potenciali i pashfrytëzuar eksportues, US\$
SHBA	252.000.000	SHBA	209.000.000
Kina	231.000.000	Kina	156.000.000
Turqia	160.000.000	Turqia	131.000.000
Britania e Madhe	120.000.000	Britania e Madhe	85.000.000
Zvicra	81.000.000	Zvicra	54.000.000

Burimi: Qendra ndërkombëtare e tregtisë të KB-ve, www.itc.org

Sa i përket rajonit të Ballkanit Perëndimor, është tregu i dytë strategjik eksportues për Republikën e Maqedonisë së Veriut, pas tregut të BE-së. Me fjalë tjera, eksportet në vendet e Ballkanit Perëndimor u rritën pak në periudhën e kaluar, duke arritur në 817.5 milionë euro në vitin 2021. Në shumë relative, kjo është rreth

¹¹ Analiza u krye nga Qendra Ndërkombëtare e Tregtisë e OKB-së me seli në Gjenevë.

11% e eksportit të përgjithshëm të vendit. Në dhjetë vitet e fundit, ka pasur një rritje të lehtë të eksportit në vendet e Ballkanit Perëndimor, por kjo rritje është e parëndësishme në raport me rritjen e eksportit drejt BE-së. Ky proces ka shkaktuar një rënie të pjesëmarrjes relative të eksportit në Ballkanin Perëndimor në raport me eksportin e përgjithshëm të vendit (22% në 2012 në 11.8% në 2021). Tregjet më të mëdha rajonale eksportuese për ekonominë maqedonase janë Kosova dhe Serbia me vlerë eksporti prej 292 milionë euro dhe 302 milionë euro në vitin 2021, ndërsa vlera e eksportit në tre vendet e tjera Shqipëri, Mal të Zi dhe BeH arrin në 222 milionë euro.

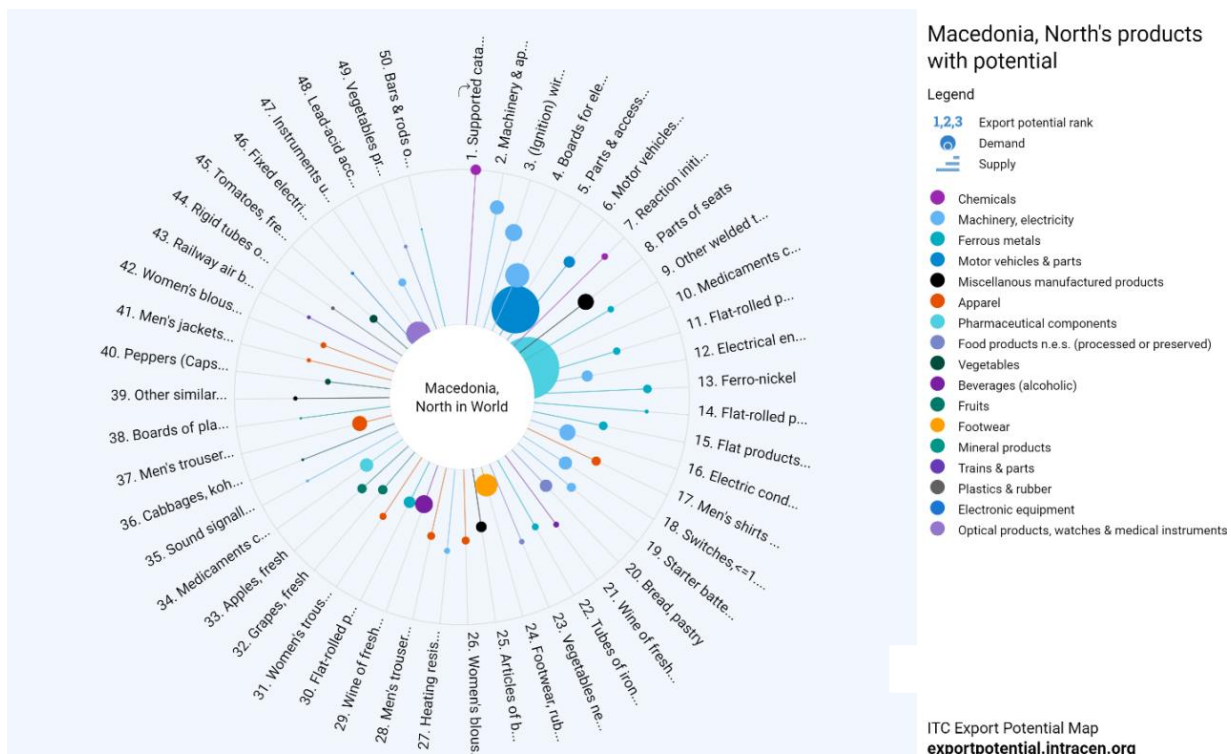
Vlen të theksohet se ndonëse numri i ndërmarrjeve maqedonase që eksportojnë në rajonin e Ballkanit Perëndimor është pothuajse i barabartë me numrin e eksportuesve që eksportojnë në BE, vlera e eksportit është 6 herë më e ulët sesa ajo në BE. Kjo do të thotë që ndërmarrjet vendore tashmë janë të pranishme në treg në rajonin e Ballkanit Perëndimor, është e nevojshme vetëm të punohet në rritjen e eksportit të tyre.

Nga ana tjetër, sipas rezultateve të hulumtimit të kryer në kuadër të procesit të përgatitjes së Strategjisë së promovimit të eksportit, për një pjesë të ndërmarrjeve, veçanërisht në industrinë ushqimore, vendet e MAGREBIT (Tunizia, Maroku, Libia, Algjeria) janë vende me potencial të konsiderueshëm eksportues dhe në këtë drejtim, duhet të punohet për të krijuar një bashkëpunim më të mirë tregtar dypalësh dhe për të përdorur më mirë mundësitë potenciale në ato vende.

2.4 Analiza e sektorëve dhe produkteve strategjike dhe potenciale eksportuese

Në kuadër të analizës për hartëzimin e potencialeve eksportuese të ekonomisë maqedonase në aspektin e sektorëve strategjikë dhe potencialë eksportues, u bë një listë e 50 produkteve kryesore (Aneksi 2) që kanë potencialet më të mëdha eksportuese në aspektin e mundësive për rritjen e vlerës eksportuese në periudhën e ardhshme në tregjet ekzistuese ose të reja.

Foto 8. Top-50 produktet me potencialin më të lartë eksportues



Burimi: Burimi: Qendra ndërkombëtare e tregtisë e KB-ve, www.itc.org

Rezultatet tregojnë se potencialin më të madh eksportues e kanë sektorët: industria mekanike, elektrike, automobilistike, metale të fabrikuar, kimike dhe të afërta me to, ushqimore dhe e pijeve dhe një pjesë e vogël e industrisë së veshjeve.

2.5 Analizë e mbështetjes aktuale të eksportit të ndërmarrjeve

Si ekonomi e vogël dhe e hapur në zhvillim, Republika e Maqedonisë së Veriut mund të arrijë rritje të qëndrueshme ekonomike vetëm me politika dhe masa të bazuara në strategji për rritjen e eksportit. Në realizimin e një strategjie të tillë, shteti dhe ndërmarrjet kanë role dhe përgjegjësi komplementare. Në këtë drejtim, aktivitetet e vendit në drejtim të planifikimit strategjik të eksportit janë të një rëndësie të veçantë. Në të kaluarën, në një numër të madh dokumentesh, Republika e Maqedonisë së Veriut ka krijuar politika për të përmirësuar performancën eksportuese të vendit (Strategjia Industriale 2018-2027, Strategjia e NVM-ve, etj.), ndërsa dy dokumente i referohen në mënyrë specifike eksportit.

Dokumenti i parë, “Strategjia e eksportit të Republikës së Maqedonisë” (1999), në marrëveshje me Ministrinë e Zhvillimit, u përgatit në kuadër të projektit hulumtues nga Akademia e Shkencave dhe Arteve të Maqedonisë (ASHAM), e në bazë të “Strategjisë Kombëtare për Zhvillimin Ekonomik të Republikës së Maqedonisë” (1997). Në dokumentin janë përfshirë kushtet në tregtinë ndërkombëtare, karakteristikat e strukturës eksportuese dhe partnerët e tregtisë së jashtme të Republikës së Maqedonisë së Veriut, pastaj mundësitë për zgjerimin e

eksportit (të industrisë, agro-kompleksit dhe shërbimeve), si dhe udhëzimet themelore, prioritetet dhe masat kryesore të politikës ekonomike dhe zhvillimore për zgjerimin e eksportit si nxitës kryesor i zhvillimit ekonomik të ekonomisë kombëtare. Në dokumentin përpunohet gjithashtu edhe skenari për eksportin në periudhat e viteve 1999-2003 dhe 2004-2020. Tregohet gjithashtu për kushtëzimin e rezultateve të pritshme të ristrukturimit dhe modernizimit të ekonomisë eksportuese, si dhe nga përcaktimi i fortë i shtetit për të zbatuar politikë aktive eksportuese me masa efektive makroekonomike dhe zhvillimore.

Dokumenti i dytë, “Strategjia për promovimin e eksportit dhe rekomandimet për riorganizimin dhe avancimin e Agjencisë për investime të huaja dhe promovimin e eksportit - Invest Maqedoni” (2011), është përpiluar për nevojat e Ministrisë së Ekonomisë dhe Invest Maqedoni, me asistencë teknike ndërkombëtare. Strategjia është e fokusuar në dy qëllime:

- rritja e vlerës së eksportit të krijuara nga ndërmarrjet maqedonase për 30% gjatë tre viteve dhe
- promovimi dhe forcimi i kornizës institucionale për promovimin e eksportit me Invest Maqedoni si institucion qendror për zbatimin e saj me kompetenca të dyfishta në përputhje me Ligjin për themelimin e Agjencisë për investime të huaja dhe promovimin e eksportit të Republikës së Maqedonisë (Gazeta Zyrtare e Republikës së Maqedonisë nr.57/2010 dhe nr.36/2011).

Strategjia është fokusuar jo vetëm thjesht në rritjen sasiore të vlerës së eksportit, por edhe në ndryshimin e strukturës eksportuese dhe përmirësimin e performancave eksportuese. Përveç rritjes së vlerës së shtuar, një rezultat kryesor i dëshiruar i strategjisë është përsheptimi i diversifikimit të strukturës eksportuese maqedonase. Janë identifikuar disa sektorë që mund të përsheptojnë më së shumti diversifikimin e strukturës eksportuese maqedonase. Janë dhënë propozim veglat, instrumentet dhe iniciativat që duhet të mundësojnë realizimin e qëllimeve të përcaktuara strategjike.

Përveç dokumenteve strategjike afatmesme që përcaktojnë udhëzimet e përgjithshme eksportuese, mbështetja konkrete për sektorin e biznesit në inkurajimin dhe zhvillimin e konkurrencës dhe ndërkombëtarizimit të tyre realizohet përmes disa institucioneve, programeve dhe masave.

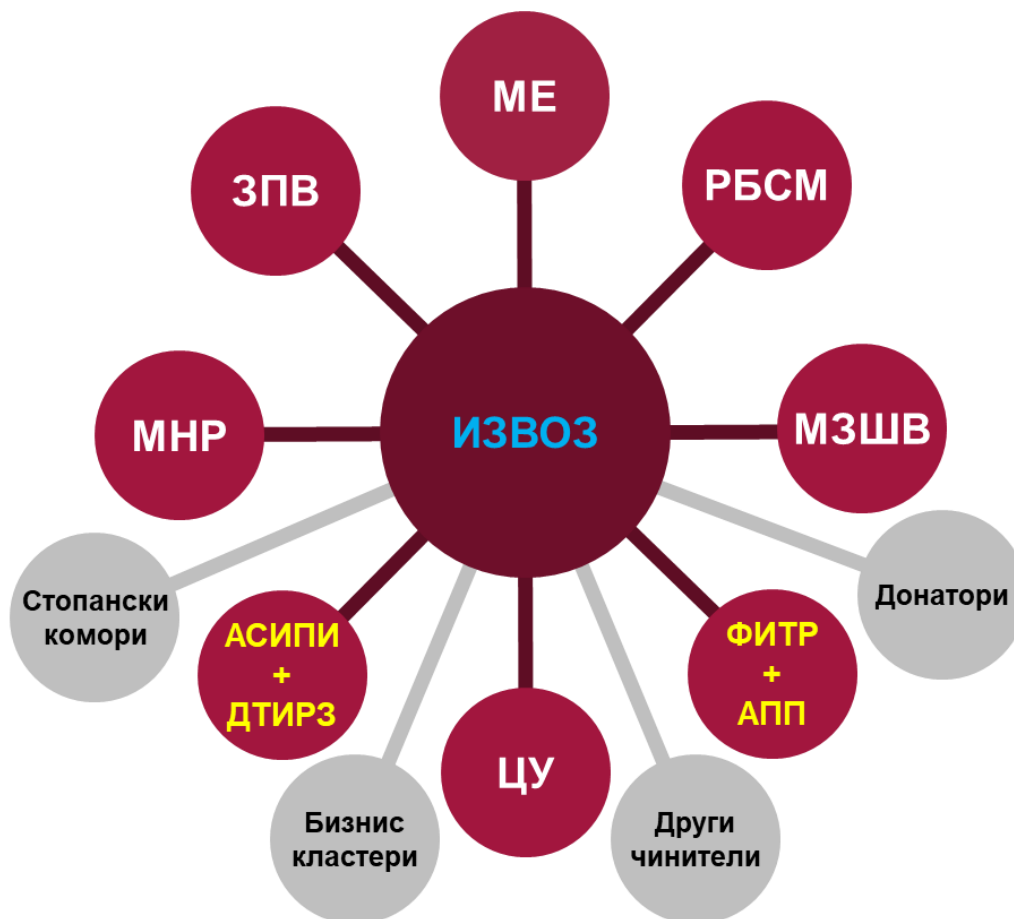
Megjithëse vendi nuk ka program të veçantë që mbështet vetëm ndërmarrjet e orientuara nga eksporti, mundësia për të mbështetur sektorin eksportues, respektivisht mbështetjen e ndërmarrjeve që duan të fillojnë të eksportojnë ose ndërmarrjet që tashmë kanë aktivitet eksportues, sigurohet në kuadër të disa programeve qeveritare, si dhe programeve të institucioneve qeveritare dhe shtetërore.

Institucionet kryesore shtetërore që përmes programeve të tyre mbështesin ndërmarrjet, e me qëllim të promovimit të aktiviteteve të tyre eksportuese janë:

- 1) Ministria e Ekonomisë (ME) përmes programeve dhe masave vjetore për rritjen e konkurrencës dhe mbështetjen e procesit të ndërkombëtarizimit;
- 2) Agjencia për investime të huaja dhe mbështetje të eksportit (AIHPE) përmes programeve për promovimin e eksportit maqedonas dhe tërheqjen e investimeve të huaja, të cilat në pjesën më të madhe janë plotësisht të orientuara nga eksporti;
- 3) Drejtoria për Zonat Zhvillimore Teknologjike Industriale (ZZHTI) përmes mbështetjes së investimeve të ndërmarrjeve të huaja dhe vendore në zonat e ZZHTI;
- 4) Agjencia për mbështetjen e sipërmarrësisë e Republikës së Maqedonisë së Veriut (AMS)
- 5) Fondi për Inovacione dhe Zhvillim Teknologjik (FIZHT) përmes programeve të mbështetjes së NVM-ve;
- 6) Banka për Zhvillim e Maqedonisë së Veriut (BZHVM) përmes portofolit të instrumenteve stimuluese të eksportit;

Përveç institucioneve të lartpërmendura, pjesën e tyre në ekosistemin eksportues e kanë zëvendëskryetari i Qeverisë përgjegjës për çështjet ekonomike, koordinimin e resorëve ekonomikë dhe investimeve, Ministria e Punëve të Jashtme (MPJ), Drejtoria Doganore (DD), Ministria e Bujqësisë, Pylltarisë dhe Ekonomisë së Ujërave (MBPEU) dhe Agjencia për Mbështetjen Financiare të Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural përmes programeve dhe masave për mbështetjen teknike në bujqësi dhe zhvillimin rural, investimet në mjetet bazë për përpunimin dhe tregtimin e produkteve bujqësore dhe të peshkimit, si dhe odat ekonomike, si dhe faktorë të tjerë (Foto 9).

Foto 9. Ekosistemi eksportues i Republikës së Maqedonisë së Veriut



Përndryshe, me Planin qeveritar për riorganizimin dhe ristrukturimin e administratës publike në Republikën e Maqedonisë së Veriut planifikohet bashkimit i disa agjencive, edhe atë AIHPE dhe DZZHTI, fokusi i të cilave do të ishin investimet e huaja, tërheqja, promovimi dhe kujdesi i tyre, si dhe promovimi i eksportit, e nga ana tjetër, bashkimi i FIZHT dhe AMS duhet të sigurojë mbështetje në rritjen e kapaciteteve për inovacione, sipërmarrësi dhe zhvillimin e ndërmarrjeve maqedonase.

Plani i Rritjes Ekonomike (PRRE) i miratuar në vitin 2018¹² nga Qeveria e Republikës së Maqedonisë së Veriut është një nga programet kryesore për të mbështetur investimet dhe konkurrencën e ekonomisë maqedonase, e cila ofron mbështetje financiare për ndërmarrjet, duke përfshirë ndërmarrjet e orientuara nga eksporti. Realizimi i masave nga dy shtyllat e para zbatohet përmes Ligjit për mbështetjen financiare të investimeve (LMFI)¹³, ndërsa shtylla e tretë përmes Programit të punës së Fondit për inovacione dhe zhvillim teknologjik. Aktivitetet e PRRE ofrojnë mbështetje për investimet dhe NVM-të edhe atë përmes:

¹² PRRE mbështetet nga Ligji për mbështetje financiare për investime (Ligji për mbështetje financiare për investime “Gazeta zyrtare e Republikës së Maqedonisë” nr. 83/2018 dhe “Gazeta Zyrtare e Republikës së Maqedonisë së Veriut” nr. 98/2019, 124/2019 dhe 178/2021) për dy shtyllat e para, si dhe me Programin afatmesëm të punës të FIZHT-së për Shtyllën e tretë. Në vitin 2021, Ligji për mbështetjen financiare për investime pësoi ndryshime të caktuara që synonin rritjen e mbështetjes për investimet e ndërmarrjeve.

¹³ kërkesa për dhënie të mbështetjes financiare për projektet investuese, bartësit e të cilave janë ndërmarrje vendore, parashtrohet në AIHPE, ndërsa në DZZHTI për projektet investuese, bartësit e të cilave janë ndërmarrje të huaja.

- mbështetje për krijimin e vendeve të reja të punës;
- vendosjen dhe avancimin e bashkëpunimit me furnizuesit;
- vendosjen e njësive për zhvillimin dhe hulumtimin teknologjik;
- mbështetje për projekte investuese me interes të rëndësishëm ekonomik;
- rritja e investimeve kapitale dhe të ardhurave;
- blerja e aseteve nga ndërmarrjet në vështirësi;
- mbështetje financiare shtesë për mikro-ndërmarrjet;
- përmirësim të novatorizmit të NVM-ve;
- përsosje profesionale dhe praktika për të rinjtë e sapopunësuar.

Përveç kësaj, AIHPE mbështet kompanitë vendore të eksportit me qëllim rritjen e promovimit të tyre në tregjet e huaja duke mbështetur paraqitjen në panairët ndërkombëtare tregtare mbi parimin e një qëndrimi të përbashkët dhe duke mbështetur krijimin e materialeve promovuese, katalogëve dhe materialeve të tjera të marketingut. Në zbatimin e aktiviteteve promovuese, paraqitjeve të biznesit me biznesin (B2B) dhe panairove ndërkombëtare, AIHPE bashkëpunon ngushtë me odat ekonomike, asociacionet e biznesit, klasterët dhe aktorë të tjerë/donatorë ndërkombëtarë. Në të njëjtën kohë, AIHPE me përfaqësuesit e saj është e pranishme në disa panairove dhe ngjarje ndërkombëtare ku i prezanton mundësitë e ekonomisë maqedonase dhe promovon kapacitetet eksportuese të vendit.

Në vitin 2021, DZZHTI ka ndarë ndihmë shtetërore në mbështetje të investimeve të ndërmarrjeve të huaja në ZZHTI në shumën prej 13 milionë euro në bazë të granteve për krijimin e vendeve të reja të punës, kthimin e një pjese të kontributeve të paguara të detyrueshme sociale, mbështetjen për furnizim me makina të reja dhe objekteve prodhuese në zonat, mbështetje të veçantë pas plotësimit të kushteve të veçanta, lirime doganore dhe tatimore, etj. Qeveria e Republikës së Maqedonisë së Veriut dhe Kabineti i Zëvendëskryeministrit përgjegjës për çështjet ekonomike, koordinimin e resorëve ekonomikë dhe investimeve ndajnë mjete për të mbështetur investimet dhe për të krijuar vende të reja pune të ndërmarrjeve të huaja.¹⁴

Fondi për Inovacione dhe Zhvillim Teknologjik (FIZHT) është institucioni përgjegjës për mbështetjen e inovacioneve dhe zbatimin e mbështetjes për NVM-të nën shtyllën e tretë të PRRE-së. Masat përmes FIZHT janë instrumente për zhvillim teknologjik dhe zgjerim teknologjik, përmirësimin e inovacionit të NVM-ve dhe komercializimin e inovacioneve, mbështetjen e kompanive start-up dhe spin-off dhe instrumenteve të tjera të publikuara nga FIZHT-ja. Në periudhën e kaluar, FIZHT-ja, përmes portofolit të vet të instrumenteve, ka mbështetur gjithsej 784 projekte në vlerë prej më shumë se 90 milionë euro. Një pjesë e mbështetjes ishte menduar për projektet e ndërmarrjeve të orientuara nga eksporti nga disa industri, edhe atë ndërmarrje nga sektori i TIK, industria e përpunimit të metaleve dhe makinerive,

¹⁴Raporti vjetor i Komisionit për mbrojtjen e konkurrencës së Republikës së Maqedonisë së Veriut për vitin 2021

industria e tekstilit dhe veshjeve, bujqësia dhe industria ushqimore, mobiljet dhe produktet e drurit dhe sektorë të tjerë.

Banka për Zhvillim e Maqedonisë së Veriut SHA Shkup (BZHMV) ka në portofolin e saj instrumente që lidhen me nxitjen e eksportit. Instrumentet kryesore të BZHMV-së të përdorura nga ndërmarrjet eksportuese janë¹⁵:

- Sigurimi i kërkesave eksportuese;
- Faktorizim i eksportit;
- Garancitë për borxhin doganor;
- Linjat kreditore për investimet dhe mjetet qarkulluese për ndërmarrjet eksportuese;
- Fondi i garancisë,

Duke u bazuar në raportin vjetor për vitin 2021, mund të konkludohet se BZHMV është institucion që ofron mbështetje të konsiderueshme për ndërmarrjet e orientuara drejt eksportit. Me fjalë tjera, në vitin 2021, janë siguruar kërkesat eksportuese, para ose pas dërgesës së realizuar (nga rreziqet komerciale ose politike), në një vëllim të përgjithshëm prej 140 milionë euro për 650 blerës/partnerë të huaj të 75 eksportuesve vendorë, ndërsa faktoringu i përgjithshëm i eksportit në vitin 2021 arriti në një total prej 7,5 milionë euro. BZHMV në vitin 2021 prezantoi një instrument të ri në lidhje me lëshimin e një garancie për borxhin doganor gjatë importit të pasurimit dhe eksportit të mëtejshëm, i cili duhet të mundësojë një lirim të konsiderueshëm të një pjese të kapitalit qarkullues të ndërmarrjeve eksportuese dhe të përmirësojë likuiditetin e tyre. Duke marrë parasysh faktin se ky instrument është vendosur në prill të vitit 2021, në pak muaj është siguruar garanci për borxhin e importuar në shumën prej 730.000 euro. Përveç kësaj, një pjesë e madhe e eksportuesve përdorin linja kreditore me kushte të favorshme kreditore nga BZHMV për të financuar projektet e tyre investuese. Disa nga linjat kreditore realizohen përmes bankave komerciale në Republikën e Maqedonisë së Veriut, ndërsa disa nga linjat kreditore për mbështetjen e eksportit realizohen drejtpërdrejt përmes BZHMV-së.

Ministria e Ekonomisë (ME), përmes programeve vjetore, siguron mbështetje për rritjen e konkurrencës së ndërmarrjeve në industrinë përpunuese, dhe mbështetje për NVM-ve. Përmes programeve, Ministria e Ekonomisë, ndër të tjera, ofron mbështetje për furnizimin e makinave dhe pajisjeve, përgatitjen e dokumentacionit teknik për zhvillimin e një produkti të ri ose përmirësimin e një produkti ekzistues; furnizimin, zbatimin, certifikimin dhe trajnimin për standardet ndërkombëtare të cilësisë; zhvillimin dhe implementimin e projekteve të transformimit digjital; përgatitjen e një strategjie eksportuese, hulumtimin e tregut dhe strategjitë e marketingut; analizën e ekspertëve dhe përgatitjen e dokumentacionit teknik të projektit për realizueshmërinë e një projekti investues për tranzicion të gjelbër; trajnime të ndryshme të specializuara etj.

¹⁵ Banka për Zhvillim e Maqedonisë së Veriut SHA Shkup (mbdp.com.mk)

Ministria e Punëve të Jashtme (MPJ) është e fokusuar në realizimin e iniciativave konkrete, duke përfshirë forcimin e reputacionit të Republikës së Maqedonisë së Veriut në vendet e huaja dhe promovimin e interesave ekonomike me qëllim të promovimit të bashkëpunimit ekonomik me vendet e tjera, promovimin e produkteve maqedonase, tërheqjen e investimeve të huaja, si dhe tërheqjen e turistëve të huaj në vend. Ministria e Punëve të Jashtme, përmes Drejtorisë së Diplomacisë Ekonomike dhe Publike, punon në promovimin e interesave ekonomike të vendit tonë jashtë vendit, dhe realizon aktivitetet e saj në bashkëpunim me ministritë dhe agjencitë përkatëse, misionet diplomatike të Maqedonisë, ambasadat dhe konsullatat e përgjithshme, konsujt e nderit të Republikës së Maqedonisë së Veriut jashtë vendit, si dhe këshilltarët ekonomikë.

Si faktorë të rëndësishëm në mbështetjen e ekonomisë për rritjen e eksportit dhe promovimit të suksesshëm eksportues janë edhe odat ekonomike, klasterët, universitetet, si dhe projektet e donatorëve, të cilat mund të kontribuojnë në krijimin e një mjedisi më të mirë afarist, shkëmbimin e njohurive, zhvillimin e shkathtësive, shkëmbimin e përvojave, etj.

Odat ekonomike dhe asociacionet e biznesit/klasterët janë faktorë aktivë që synojnë të ofrojnë mbështetje për ndërmarrjet e orientuara drejt eksportit. Oda Ekonomike e Maqedonisë së Veriut (OEMV) ka zbatuar me sukses disa projekte për të mbështetur ndërmarrjet e orientuara nga eksporti në periudhën e kaluar, dhe në kuadër të saj ka organe të specializuara për të mbështetur eksportuesit (për shembull, "Klubi i eksportuesve", "Këshilli kombëtar i eksportit" dhe "Këshilli i investitorëve të huaj"). Përveç kësaj, OEMV, përmes pjesëmarrjes së saj aktive në Forumin Rajonal Investues i Odave (KIF), punon në mënyrë aktive për të lehtësuar tregtinë rajonale dhe për të mbështetur ndërmarrjet maqedonase në mënyrë që të rrisë përfaqësimin e tregut në rajonin e Ballkanit Perëndimor dhe më gjerë.

Nga ana tjetër, Oda Ekonomike e Teknologjive Informatike dhe Komunikimit (MASIT), si oda e TIK-ut, punon për të siguruar mbështetje konkrete për kompanitë TIK që eksportojnë shërbime TIK shërbime në tregjet e huaja.

Në të njëjtën kohë, odat tjera ekonomike (Lidhja e odave ekonomike dhe Oda Ekonomike e Maqedonisë Veriperëndimore), si dhe disa asociacione biznesi /klasterë aktive (MAMEI, Klasteri i tekstit, Asociacioni i e përpunuesve të Maqedonisë - AMP, Shoqata e Verërave të Maqedonisë – Wines of Macedonia, etj.) po punojnë në mënyrë aktive drejt promovimit më të madh të eksportit maqedonas.

2.6 Analiza e mjedisit dhe analizës së palëve të interesuara

Duke u bazuar në analizën e detajuar të arritjeve eksportuese dhe analizën e strukturës eksportuese të ekonomisë maqedonase, si dhe në bazë të një hulumtimi të zbatuar anketues , intervista me përfaqësues të ndërmarrjeve përkatëse eksportuese nga sektorë të ndryshëm, intervista me përfaqësues të institucioneve shtetërore kompetente dhe organizatave të biznesit dhe një fokus grup të organizuar me përfaqësues të ndërmarrjeve vendore të orientuara drejt eksportit, u identifikuan

pikat e forta dhe të dobëta të sektorit eksportues, si dhe mundësitë dhe kërcënimet me të cilat përballen ndërmarrjet eksportuese.

Më poshtë në tabelë është paraqitur pasqyrë e sistematizuar e rezultateve të analizës SWOT të sektorit të eksportit në Republikën e Maqedonisë së Veriut. Rezultatet u morën si bazë në përcaktimin e masave dhe politikave të propozuara për arritjen e qëllimeve të përcaktuara në Strategjinë e promovimit të eksportit.

Tabela 4. Përparësitë, dobësitë, mundësitë dhe kërcënimet e eksportit të Maqedonisë

Përparësitë	Dobësitë
<ul style="list-style-type: none"> - Tradita dhe njohuritë në prodhim dhe eksport në kuadër të disa sektorëve - Fleksibiliteti i prodhimit, mundësia e grupeve të vogla të specializuara sipas nevojës nga klientët dhe shpejtësia në dorëzim - Cilësi e mirë e produkteve dhe shërbimeve përsa i përket çmimit - Taksa të ulëta dhe sistem i favorshëm tatimor - Marrëveshja e Stabilizim-Asociimit me BE-në dhe statusi i një vendi kandidat për anëtarësim në BE, anëtar i Organizatës Botërore të Tregtisë, Marrëveshjes së Tregtisë së Lirë të Evropës Qendrore (CEFTA) dhe marrëveshjeve të tjera të tregtisë së lirë - Pozicioni i favorshëm gjeografik/afërsia me tregjet e BE-së, portet në Greqi dhe Shqipëri - Politika e tërheqjes së IHD dhe zonat funksionale të lira ekonomike - Fuqia punëtore relativisht më e lirë - Paketa tërheqëse dhe e mirë e financiar e ndihmës shtetërore përmes Planit të rritjes ekonomike (PRRE) dhe programeve të tjera për rritjen e konkurrencës së sektorit privat 	<ul style="list-style-type: none"> - Qasje e kufizuar në lëndët e para dhe varësia e eksportit nga lëndët e para të importuara - Përqendrim i lartë eksportues i produkteve, tregjeve dhe kompanive eksportuese - Teknologji e vjetëruar prodhuese - Detyrime të larta doganore për importin e lëndëve të para dhe detyrime doganore për eksport në vende të tjera - Ekzistenca e barrierave jodoganore për eksportet në disa vende për shkak të mungesës së marrëveshjeve dypalëshe të tregtisë së lirë me ato vende - Sistem arsimor joadekuat dhe mbështetje e pamjaftueshme për inovacionet dhe idetë novatore - Kapacitet i kufizuar për të zbatuar standardet ndërkombëtare, procedurat e ngadalta/të shtrenjta të regjistrimit të produkteve jashtë vendit - Certifikata të shtrenjta të cilësisë dhe laboratorë të pamjaftueshëm për të testuar cilësinë - Kapacitete të kufizuara të marketingut dhe një rrjet promovues i pazhvilluar për ndërmarrjet eksportuese - Promovimi i pamjaftueshëm i eksportit maqedonas (ndërmarrjet maqedonase dhe produktet eksportuese) - Mungesa e shërbimeve eksportuese nga institucionet e specializuara

Mundësitë:	Kërcënimet
<ul style="list-style-type: none"> - Përfshirja e vendit në proceset rajonale siç është Ballkani i Hapur - Përparësitë në drejtim të kushteve të favorshme klimatike për degë të caktuara si bujqësia dhe industria ushqimore - Shfrytëzimi i diasporës dhe lidhjeve në vendet e tjera - Qasja në tregje të reja për vendin, siç është MAGREBI - Mundësi për të zhvilluar eksport të përhershëm dhe të targetuar 	<ul style="list-style-type: none"> - Lëvizjet inflatore në ekonominë globale - Kriza pandemike dhe ndërprerjet e zinxhirit të furnizimit - Rënia e kërkesës evropiane dhe botërore për shkak të zhvillimeve gjeopolitike - Rritje drastike e çmimit të energjisë - Procesi i ngadaltë i pranimit në BE dhe dinamika e ngadaltë në zbatimin e reformave strukturore - Mungesa e fuqisë së kualifikuar punëtore për shkak të daljes jashtë vendit dhe mospërputhjes së sistemit arsimor me nevojat e tregut të punës - Kapacitet i pamjaftueshëm i administratës publike dhe mbështetje e pamjaftueshme për sektorin eksportues në fushën e procedurave rregullatore - Largimi i trurit nga vendi - largimi i fuqisë punëtore me kualifikim të lartë në vendet e tjera

2.7 Sfidat

Republika e Maqedonisë së Veriut është në grupin e vendeve me **nivel të ulët të kompleksitetit të eksportit**, tregon indeksi i kompleksitetit të eksportit të¹⁶ vendit, i cili bazohet në nivelin e kompleksitetit të produkteve individuale që janë pjesë e strukturës eksportuese. Me fjalë tjera, sipas këtij indeksi, vendi renditet i 59-ti nga 127 vende për të cilat llogaritet ky indeks, që është më i ulët se numri më i madh i vendeve në rajonin më të gjerë. Për shembull, Republika Çeke renditet e 6-ta, Hungaria renditet e 10-ta, Sllovenia renditet e 11-ta, Sllovakia renditet e 15-ta, Kroacia renditet e 30-ta, Serbia renditet e 37-ta, Bullgaria renditet e 41-ta. Vetëm Shqipëria renditet më poshtë, duke u renditur e 75-ta. Arsyeja më e madhe e nivelit të ulët të kompleksitetit të eksportit është fakti se një numër i madh i produkteve eksportuese, me përjashtim të disa prej industrive kimike, mekanike dhe elektrike, si dhe industria e automjeteve motorike, janë produkte të karakterizuara nga kompleksiteti i ulët. Shumica e produkteve për të cilat Republika e Maqedonisë së Veriut ka përparësi krahasuese janë produkte nga industria e tekstilit, metalet bazë dhe bujqësia primare që karakterizohen si produkte me kompleksitet të ulët. Ajo që është gjithashtu sfiduese është fakti se pavarësisht përmirësimit të kompleksitetit eksportues dhe përmirësimit të strukturës eksportuese, Republika e Maqedonisë së Veriut ka një rënie në renditje sipas indeksit të kompleksitetit ekonomik krahasuar me 10 vjet më parë. Sa për ilustrim, vendi në këtë renditje ra për 8 vende (nga i 51-ti në vitin 2011 në të 59-in në vitin 2021).

Sa i përket numrit të eksportuesve, ky numër po rritet ngadalë dhe është rreth 5% e numrit të ndërmarrjeve aktive. Ndërmarrjet e vendosura në zonën e lirë përbëjnë rreth 43% të eksportit. Karakteristikë e eksporteve të realizuara nga ZZHTI është **vlera e ulët e shtuar** për shkak të komponentit të lartë të importit të eksporteve të ndërmarrjeve të huaja që ndodhen në ZZHTI. Eksportet neto nga ZZHTI kanë pasur disa luhatje ndër vite, megjithatë përfundimi është se ajo shumë si përqindje e eksporteve totale është relativisht e vogël dhe se gjithashtu ka tendencë të uljes. Kjo tregon qartë se duhet të punohet për të forcuar kapacitetet e ndërmarrjeve vendore, nga njëra anë, dhe për të inkurajuar investitorët e huaj për përfshirje më të madhe të ndërmarrjeve vendore në zinxhirët e tyre të furnizimit, në mënyrë që të sigurohet zëvendësimi i një pjese të komponentit importues të eksportit të ndërmarrjeve nga ZZHTI si mënyra e vetme për të rritur vlerën e shtuar të eksportit, respektivisht rritjen e eksportit neto nga ZZHTI. Është e rëndësishme të theksohet se 100 eksportuesit kryesorë në vend përbëjnë 84% të eksporteve. Nga ndërmarrjet vendore eksportues më të mëdhenj janë nga sektori i industrisë së përpunimit të metalit.

Nga analiza e të dhënave të përgjithshme të eksportit të Republikës së Maqedonisë së Veriut, si dhe kushtet eksportuese, lindin disa sfida, të cilat mund të grupohen në disa grupe:

¹⁶ Ky indeks u krijua nga Qendra e Universitetit të Harvardit për Zhvillim Ndërkombëtar. Ky indeks mat kompleksitetin e secilit produkt individual që është pjesë e strukturës eksportuese të vendit.

1) Mjedisi i përmirësuar afarist për të mbështetur eksportin

- korniza e përmirësuar juridiko-institucionale për eksportin
- dialog i intensifikuar midis të gjithë faktorëve dhe formave të reja të bashkëpunimit

2) Informim dhe inkurajim i rritur i ndërmarrjeve për të filluar eksportin ose për të avancuar eksportin

- rritje të numrit të veglave për informimin dhe nxitjen e ndërmarrjeve vendore për të eksportuar
- rritja e numrit të informacioneve në dispozicion të ndërmarrjeve vendore, të rëndësishme për eksportin në dispozicion të institucioneve shtetërore
- përdorimi më efikas i informacioneve në dispozicion për mundësitë rajonale dhe BE-së (CEFTA¹⁷,¹⁸EEN, KIF¹⁹, etj.)

3) Mbështetje e rritur për ndërtimin dhe forcimin e kapaciteteve të përgjithshme eksportuese

- rritje e numrit të ndërmarrjeve eksportuese vendore
(vetëm 5% e ndërmarrjeve aktive eksportojnë, ndërsa shqyrtuar sipas madhësisë së ndërmarrjes sipas numrit të të punësuarve vetëm 3% e ndërmarrjeve mikro eksportojnë, 19% e ndërmarrjeve të vogla, 26% e ndërmarrjeve të mesme dhe 42% e ndërmarrjeve të mëdha)
- rritja e intensitetit eksportues të ndërmarrjeve (pjesa e eksportit në qarkullimin e ndërmarrjes)
(63% e eksportuesve kanë intensitet eksportues deri në 24%, dhe ato përbëjnë vetëm 4% të vlerës së përgjithshme të eksportit)
- rritja e eksportit të NMVM-ve
(97% e eksportuesve janë NMVM, dhe ato përbëjnë 26% të vlerës së përgjithshme të eksportit)
- rritje e numrit të produkteve të eksportuara, me aspekt të veçantë të produkteve me vlerë të shtuar më të lartë dhe inovacionet (link me specializim të mençur)
(në periudhën 2018-2022, numri i produkteve eksportuese është rritur mesatarisht çdo vit për 1,1%, pra vetëm në vitin 2022 ka pasur një rritje të numrit të produkteve eksportuese për 4,8%, dhe të gjitha vitet e tjera e njëjta është negative ose nuk tejkalon 1%)

¹⁷ <https://cefta.int/>

¹⁸ <http://www.een.mk/> dhe <https://een.ec.europa.eu/>

¹⁹ <https://www.wb6cif.eu/>

- rritja e numrit të produkteve eksportuese, vlera vjetore eksportuese e të cilave është mbi një milion euro

(90% e produkteve të eksportuara kanë një vlerë vjetore eksportuese prej më pak se një milion euro dhe përbëjnë vetëm 4% të totalit të eksporteve, ose 73% e produkteve të eksportuara kanë një vlerë vjetore eksportuese prej më pak se 100,000 euro dhe përbëjnë vetëm 1% të totalit të eksporteve)

- rritja e numrit të aktiviteteve eksportuese - përqendrohuni në ato me vlerë më të lartë të shtuar

Pesë nënsektorë të industrisë përpunuese përbëjnë 66% të vlerës së përgjithshme eksportuese.

4) Rritja e promovimit dhe lidhjes së kapaciteteve eksportuese vendore në/me tregjet e huaja

- rritja e eksportit në vendet e rajonit të Ballkanit Perëndimor

Megjithëse numri i eksportuesve që eksportojnë në Ballkanin Perëndimor është pothuajse i barabartë me numrin e eksportuesve që eksportojnë në BE, vlera e eksportit është 6 herë më e vogël.

- rritja e numrit të vendeve partnere në të cilat një eksportues realizon eksport (54% e eksportuesve kanë një vend partner, dhe ato përbëjnë vetëm 4% të vlerës së përgjithshme të eksportit)
- rritja e integritimit të ndërmarrjeve në zinxhirët globalë të furnizimit

5) Qasje e rritur në financa përmes linjave të favorshme kreditore për eksportuesit dhe menaxhimin e rreziqeve eksportuese.

- rritja e numrit të përdoruesve të instrumenteve të BZHMV që kanë të bëjnë me eksportin
- rritja e përdorimit të instrumenteve të BZHMV në lidhje me eksportin për përdorues
- rritja e pjesëmarrjes në programet evropiane dhe programet e tjera të donatorëve që financojnë dhe nxisin konkurrencë më të madhe

Tabela 5. Sfidat eksportuese dhe mbështetja shtetërore për ndërmarrjet vendore për dalje dhe rritje në tregjet e huaja

SFIDAT EKSPORTUESE	AKTIVITETET	BURIMET KRYESORE QEVERTARE
<p>MJEDIS I PËRMIRËSUAR AFARIST PËR MBËSHTETJEN E EKSPORTIT</p> <ul style="list-style-type: none"> korniza e përmirësuar juridiko-institucionale për mbështetjen e eksportit intensifikim i dialogut midis të gjithë faktorëve dhe format e reja të bashkëpunimit 	<p>AVANCIMI i mjedisit të përgjithshëm afarist për mbështetjen e eksportit</p>	<ul style="list-style-type: none"> AIHPE (Sektori për mbështetjen dhe avancimin e aktiviteteve eksportuese) + DZZHTI MPJ (Sektori i diplomacisë ekonomike, ambasadat dhe zyrat e ndërlidhjes, këshilltarët ekonomikë) BZHMV AMS + FIZHT Drejtoria doganore Ministria e Ekonomisë, Ministria e Financave ...
<p>PËRMIRËSIMI I INFORMIMIT DHE NGRITJE TË VETËDIJES</p> <ul style="list-style-type: none"> rritje të numrit të veglave për informimin dhe nxitjen e ndërmarrjeve vendore për të eksportuar rritja e numrit të informacioneve në dispozicion të ndërmarrjeve vendore, të rëndësishme për eksportin në dispozicion të institucioneve shtetërore поефикасно користење на достапните информации за регионалните можности и ЕУ (CEFTA, EEN, CIF и сл.) 	<p>INFORMIM DHE INKURAJIM i ndërmarrjeve për të filluar eksportin ose për të avancuar eksportin</p>	<ul style="list-style-type: none"> AIHPE (Sektori për mbështetjen dhe avancimin e aktiviteteve eksportuese) + DZZHTI MPJ (Sektori i diplomacisë ekonomike, ambasadat dhe zyrat e ndërlidhjes, këshilltarët ekonomikë) BZHMV AMS + FIZHT Drejtoria doganore Ministritë e Ekonomisë
<p>GATISHMËRI E RRRITUR EKSPORTUESE</p> <ul style="list-style-type: none"> rritje e numrit të eksportuesve rritje e intensitetit të eksportit të ndërmarrjeve rritje e vlerës së shtuar të produkteve eksportuese (linku me specializimin e mençur) dhe diversifikimi i eksportit 	<p>NDËRTIMI dhe FORCIMI i kapaciteteve të përgjithshme eksportuese</p>	<p>Programet shtetërore për zhvillimin dhe mbështetjen e kapaciteteve vendore të eksportit, respektivisht ndërtimin dhe forcimin e:</p> <ul style="list-style-type: none"> kapaciteteve prodhuese; kapaciteteve novatore; kapaciteteve njerëzore; kapaciteteve të marketingut.
<p>RRITJA E PROMOVIMIT EKSPORTUES</p> <ul style="list-style-type: none"> rritja e eksportit në vendet e rajonit të Ballkanit Perëndimor rritja e numrit të vendeve partnere në të cilat një eksportues realizon eksport rritja e integritimit në zinxhirët e furnizimit të investitorëve të huaj dhe zinxhirët e global të vlerës 	<p>PROMOVIMI dhe LIDHJA e kapaciteteve eksportuese vendore</p>	<ul style="list-style-type: none"> rrjeti ndërkombëtar: ambasadorë, konsuj të përgjithshëm, konsuj nderi, këshilltarë ekonomikë të MPJ-së vizatat dhe misionet e funksionarëve të lartë qeveritarë në vende të huaja panaire ndërkombëtare, takime B2B mjete digjitale: export.investnorthmacedonia.gov.mk
<p>QASJE E PËRMIRËSUAR NË FINANCA</p> <ul style="list-style-type: none"> rritja e numrit të përdoruesve të instrumenteve të BZHMV që kanë të bëjnë me eksportin rritja e përdorimit të instrumenteve të BZHMV në lidhje me eksportin për përdorues rritja e pjesëmarrjes në programet evropiane dhe programet e tjera të donatorëve që financojnë dhe nxisin konkurrencë më të madhe 	<p>FINANCIMIT dhe SIGURIMIT Qasja e në financa përmes linjave të favorshme kreditore për eksportuesit</p>	<p>Instrumentet/skemat e Bankës për Zhvillim të Maqedonisë së Veriut (BZHMV):</p> <ul style="list-style-type: none"> Kreditimi i BZHMV BZHMV sigurimi i kërkesave eksportuese; Faktoring eksportues i BZHMV; Garancitë e BZHMV
<p>Eksportuesit si % e ndërmarrjeve aktive</p>	<p>mikro (1-9) 3% e vogël (10-49) 19% e mesme (50-249) 26% e madhe (250+) 42%</p> <p>Madhësia e ndërmarrjes sipas numrit të të punësuarve</p>	

3. Korniza strategjike

3.1 Vizioni për zhvillimin e fushës

Në thelbin e saj, Strategjia për promovimin e eksportit të Republikës së Maqedonisë së Veriut 2024-2027 ka **vizionin e mëposhtëm**:

Intensifikim i procesit të ndërkombëtarizimit të ekonomisë maqedonase me qëllim të diversifikimit dhe rritjes së eksportit të ndërmarrjeve, si dhe rritjen e vlerës së shtuar të eksporteve dhe integrimin në zinxhirët globalë të vlerave.

3.2 Fushat prioritare, qëllimet e përgjithshme dhe të veçanta

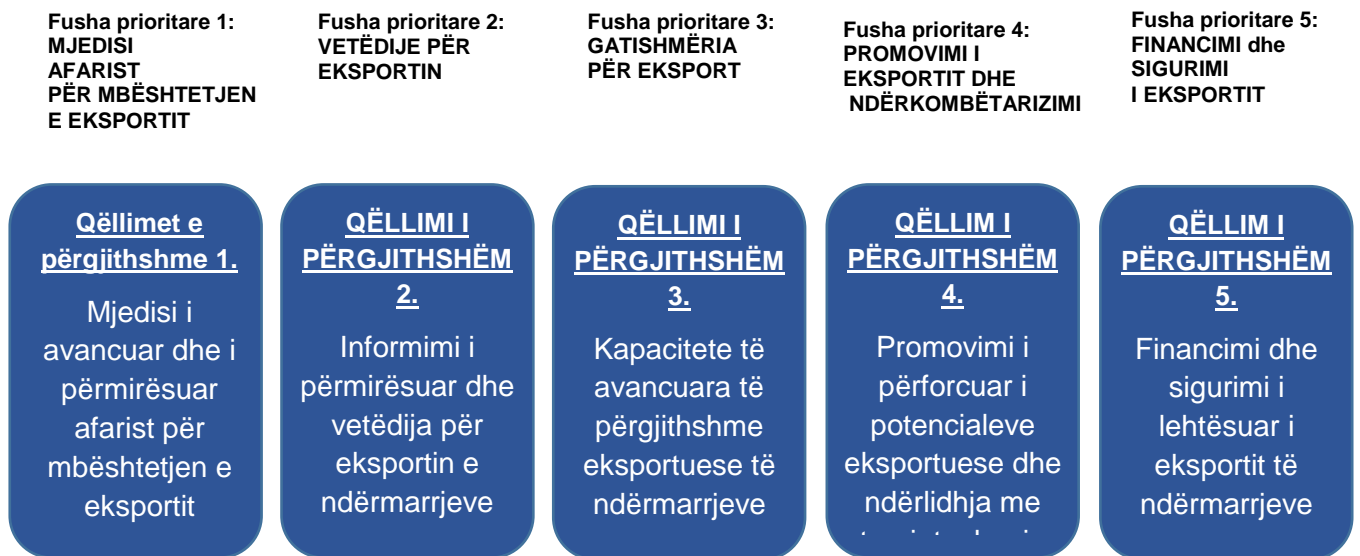
Duke u bazuar në analizën e gjendjes me shkëmbimin e tregtisë së jashtme të Republikës së Maqedonisë së Veriut, u identifikuan pesë fushat prioritare të mëposhtme:

- Fusha prioritare 1: Mjedisi i përmirësuar afarist për mbështetjen e eksportit
- Fusha prioritare 2: Vetëdija për eksportin;
- Fusha prioritare 3: Gatishmëria për eksport;
- Fusha prioritare 4: Promovimi dhe ndërkombëtarizimi eksportues, dhe
- Fusha prioritare 5: Financimi dhe sigurimi i eksportit.

Për secilën nga fushat prioritare, u përcaktuan qëllime të përgjithshme dhe veçanta dhe janë marrë parasysh prioritetet strategjike të përcaktuara nga Qeveria e Republikës së Maqedonisë së Veriut, më pas nga dokumentet e ndryshme të planifikimit strategjik të vendosura hierarkikisht në një nivel më të lartë, si dhe strategjitë e afërta sektoriale dhe multisektoriale. Kështu, për të arritur vizionin e Strategjisë, janë përcaktuar pesë qëllimet e përgjithshme të mëposhtme:

- Qëllimi i përgjithshëm 1. Mjedisi i avancuar dhe i përmirësuar afarist për mbështetjen e eksportit
- Qëllimi i përgjithshëm 2. Informimi i përmirësuar i vetëdijes për eksportin e ndërmarrjeve;
- Qëllimi i përgjithshëm 3. Kapaciteteve të avancuara të përgjithshme eksportuese të ndërmarrjeve;
- Qëllimi i përgjithshëm 4. Promovimi i përforcuar i potencialeve eksportuese dhe lidhja me tregjet e huaja;
- Qëllimi i përgjithshëm 5. Financimi dhe sigurimi i lehtësuar i eksportit të ndërmarrjeve.

Foto 10: Fushat prioritare dhe qëllimet e përgjithshme të Strategjisë për promovimin e eksportit të Republikës së Maqedonisë së Veriut 2024-2027



Për qëllime të përgjithshme, janë përcaktuar edhe qëllime të veçanta përkatëse, si edhe atë:

Qëllimi i përgjithshëm 1

Mjedisi i avancuar dhe i përmirësuar afarist për mbështetjen e eksportit

Qëllimi i veçantë 1.1. Politika e avancuar dhe efektive tregtare

Qëllimi i veçantë 1.2. Korniza e avancuar ligjore për financimin dhe sigurimin e eksportit të ndërmarrjeve

Qëllimi i veçantë 1.3. Sistemi efikas dhe funksional i mbështetjes institucionale të eksportuesve

Qëllimi i veçantë 1.4. Dialogu dhe bashkëpunimi i intensifikuar substancial në kuadër të ekosistemit eksportues

Qëllimi i përgjithshëm 2.

Informimi i përmirësuar dhe vetëdija për eksportin e ndërmarrjeve

Qëllimi i veçantë 2.1. Motivimi i shtuar i ndërmarrjeve për fillimin e eksportit ose avamcimin e eksportit

Qëllimi i veçantë 2.2. Disponueshmëria e zgjidhjeve të specializuara digjitale për qasje të lehtësuar dhe shkëmbim të informacioneve të rëndësishëm për aktivitetet eksportuese

Qëllimi i veçantë 2.3. Njoftimi i shtuar me platformat ekzistuese elektronike dhe informacione të disponueshme mbi procedurat dhe mundësitë e eksportit në vend, rajon dhe BE, si dhe përdorimi më efikas i tyre

Qëllimi i përgjithshëm 3.

Kapacitete të avancuara të përgjithshme eksportuese të ndërmarrjeve

Qëllimi i veçantë 3.1. Sistemi i vendosur për vlerësimin e gatishmërisë për eksport të NVM-ve

Qëllimi i veçantë 3.2. Kapacitetet e vendosura dhe avancuara bazë të eksportit, në NVM me pak ose aspak përvojë në eksport, përmes shërbimeve dhe programeve të standardizuara të mentorimit

Qëllimi i veçantë 3.3. Kapacitete të forcuara njerëzore të ndërmarrjeve për zbatimin e aktiviteteve eksportuese

Qëllimi i veçantë 3.4. Forcimi i kapaciteteve tekniko-teknologjike dhe novatore të ndërmarrjeve për aktivitete të lidhura me eksportin

Qëllimi i veçantë 3.5. Rritja e gatishmërisë së ndërmarrjeve për të aplikuar në burimet e financimit që mbështesin konkurrencën e eksportit

Qëllimi i përgjithshëm 4.

Promovimi i përforcuar i potencialeve eksportuese dhe ndërlidhja me tregjet e huaja

Qëllimi i veçantë 4.1. Rritja e dukshmërisë dhe dallimit të potencialit eksportues maqedonas

Qëllimi i veçantë 4.2. Integrimi më i lehtë i ndërmarrjeve në zinxhirët e furnizimit, si dhe lidhja me tregjet e huaja

Qëllimi i veçantë 4.3. Prani e optimizuar digjitale jashtë vendit (marketing onlajn, tregti elektronike, baza e të dhënave për tregti, etj.)

Qëllimi i përgjithshëm 5.

Financimi dhe sigurimi i lehtësuar dhe i rritur i eksportit të ndërmarrjeve

Qëllimi i veçantë 5.1. Ulja e kostos së ndërmarrjes për financimin e aktiviteteve për mbështetje të eksportit

Qëllimi i veçantë 5.2. Përmirësimi i menaxhimit të financimit të rreziqeve eksportuese

3.3 Përmbledhje e politikave, respektivisht drejtimeve kryesore të veprimit

Për të arritur qëllimet e përgjithshme, respektivisht të veçanta të përcaktuara brenda kësaj Strategjie afatmesme të promovimit të eksportit, janë përcaktuar disa grupe masash, si më poshtë:

- masat për përmirësimin e mjedisit afarist për mbështetjen e eksportit;
- Përmirësim të informimit dhe inkurajimit të ndërmarrjeve vendore për të filluar eksportin ose për të avancuar eksportin;
- masat për të mbështetur ndërtimin dhe forcimin e kapaciteteve të përgjithshme të eksportit;
- masat për të mbështetur promovimin dhe ndërlidhjen e kapaciteteve eksportuese vendore në/me tregjet e huaja, dhe
- financim dhe sigurim - qasje në financa përmes linjave të favorshme kreditore për eksportuesit dhe menaxhim i rreziqeve eksportuese

Propozim masat përcaktohen në bazë të një analize të gjendjes aktuale në vend në drejtim të mbështetjes së vazhdueshme të ndërmarrjeve eksportuese, një analize të barrierave të adresuara dhe propozimeve nga palët e interesuara, duke përfshirë drejtpërdrejt edhe eksportuesit, si dhe një analize të praktikave të mira dhe shembujve të suksesshëm nga vendet e tjera.

Masat kanë për qëllim mbështetjen e ndërkombëtarizimit të ndërmarrjeve me qëllim pjesëmarrjen dhe realizimin e të ardhurave në tregjet e huaja. Ato u drejtohen kompanive që nuk eksportojnë ende, por kanë potencial, domethënë janë të interesuara të eksportojnë, si dhe kompanive që të paktën një herë kanë realizuar eksport.

Ndërmarrjet që ende nuk eksportojnë, por kanë potencial, respektivisht janë të interesuara për eksport, do të marrin mbështetje drejtpërdrejt ose tërthorazi përmes klasterëve, odave ekonomike, shoqatave, fakulteteve dhe instituteve, të organizuara në mënyrë të pavarur ose si anëtarë të një konsorciumi, që do të jenë përdorues të drejtpërdrejtë të masave të mbështetjes së eksportit (Foto 11). Anëtarët e konsorciumit mund të përfshijnë organizata të tjera që janë të angazhuara në mbështetjen e ekonomisë, siç janë inkubatorët, përshpejtuesit, qendrat novatore, etj., si dhe subjektet afariste të cilat aktivitetet e konsulencës janë aktiviteti dominues. Aktivitetet e planifikuara të projektit mund të lidhen me një ndërmarrje individuale ose një grup ndërmarrjesh.

Nga ana tjetër, kompanitë që kanë realizuar të paktën një herë eksport, do të mund të përdorin mbështetje direkte ose indirekte për të përmirësuar kapacitetet eksportuese, dhe atë do të mund ta marrin në mënyrë të pavarur ose në bashkëpunim me ndërmarrje të tjera, në varësi të llojit të aktiviteteve eksportues.

Ofruesit e mbështetjes së eksportit janë ministritë, agjencitë dhe institucionet e tjera shtetërore, ndërsa është i mundur edhe kontributi i institucioneve dhe donatorëve të tjerë nëse ata mbështesin promovimin e eksportit në programet e tyre të punës.

Foto 11. Përfituesit e drejtpërdrejtë dhe të tërthortë të masave nxitëse dhe mbështetëse të eksportit



3.4 Propozim masat për arritjen e qëllimeve të përgjithshme dhe të veçanta

Qëllimi i përgjithshëm 1: Mjedisi i avancuar dhe i përmirësuar afarist për mbështetjen e eksportit

Vendosja e mjedisit të favorshëm afarist për eksportuesit nënkupton avancimin dhe përmirësimin e vazhdueshëm të tij. Një mjedis i favorshëm afarist është ai në të cilin ndërmarrjet, respektivisht eksportuesit, dinë se çfarë të presin gjatë punës dhe eksportit të tyre. Kjo do të nënkuptonte promovimin dhe arritjen e vazhdueshme të një politike efektive tregtare, një kornizë të përshtatshme ligjore për financimin dhe sigurimin e eksportit të ndërmarrjeve, pastaj ekzistencën e një sistemi efikas dhe funksional për mbështetjen institucionale të eksportuesve, si dhe ekzistencën e dialogut dhe bashkëpunimit intensiv thelbësor brenda ekosistemit eksportues.

Qëllimi i përgjithshëm 1 do të arrihet nëpërmjet zbatimit të katër qëllimeve të veçanta, me masat dhe aktivitetet përkatëse:

Qëllimi i veçantë 1.1. Politika e avancuar dhe efektive tregtare

MASA 1. Harmonizimi i vazhdueshëm i legjislacionit kombëtar me legjislacionin përkatës të BE-SË

Me qëllim të sigurimit të lëvizjes së lirë të produkteve maqedonase në tregun e vetëm evropian, i cili është strategjik për Republikën e Maqedonisë së Veriut, është vendimtar harmonizimi i vazhdueshëm i legjislacionit kombëtar me legjislacionin përkatës të BE-së. Kjo nënkupton, ndër të tjera, përmirësimin e procesit të harmonizimit të legjislacionit teknik kombëtar duke transpozuar direktivat e BE-së, si dhe përgatitjen e analizave për një ulje të mundshme të mëtejshme të normave doganore për të mbështetur ndërmarrjet eksportuese vendore.

Masa 2 Krijimi i kushteve për intensifikimin e bashkëpunimit tregtar dhe lehtësimin e qasjes në tregjet ndërkombëtare për mallra dhe shërbime

Masa përfshin aktivitete që lidhen me identifikimin dhe zvogëlimin e pengesave në tregti në kuadër të marrëveshjeve ekzistuese të lidhura të tregtisë së lirë dhe marrëveshjeve mbi tregtinë dhe bashkëpunimin ekonomik. Gjithashtu do të bëhet një analizë e nevojës dhe mundësive për lidhjen e marrëveshjeve të reja të tregtisë së lirë dhe marrëveshjeve për bashkëpunimin tregtar dhe ekonomik.

Masa 3 Lehtësimi dhe digjitalizimi i procedurave eksportuese në sistemin e tregtisë elektronike ndërkufitare

Lehtësimi dhe digjitalizimi i procedurave eksportuese në sistemin e tregtisë elektronike ndërkufitare, respektivisht procedurave që duhet të kalojnë ndërmarrjet për të shitur dhe eksportuar produktet e tyre në internet, do të përshpejtojnë daljen veçanërisht të NVM-ve në tregjet e huaja. Rregullimi i fushës së tregtisë elektronike, ndër të tjera, nënkupton përgatitjen dhe miratimin e rregullave dhe rregulloreve për tregun e brendshëm të nevojshme për zhvillimin e mëtejshëm të tregtisë elektronike. Implementimi i një domeni kombëtar të tregtisë elektronike në përputhje me Import Control System 2 (ICS2) të BE-së është gjithashtu i rëndësishëm.

Masa 4 Identifikimi i sfidave të ardhshme rregullatore për eksportuesit në tregjet e huaja

Gatishmëria më e madhe e eksportuesve maqedonas për sfidat e ardhshme rregullatore në tregjet e huaja është prioritet. Mospërbushja e kërkesave dhe kushteve të ardhshme rregullatore në tregjet eksportuese mund të kufizojë apo edhe të ndalojë plotësisht eksportin e produkteve të caktuara. Prandaj, është e nevojshme të përgatitet një studim që do të hartojë kërkesat ose kushtet e mundshme rregullatore të ardhshme për eksport në BE dhe

tregje të tjera specifike të synuara. Bazuar në hartëzimin, studimi do të japë gjithashtu propozim rekomandime për veprim dhe prioritete, për harmonizim dhe përmbushje, të cilat ndërmarrjet në të ardhmen e afërt duhet t'i përmbushin në mënyrë që të mund të eksportojnë në tregjet e huaja.

Qëllimi i veçantë 1.2. Korniza e avancuar ligjore për financimin dhe sigurimin e eksportit të ndërmarrjeve

Masa 5 Krijimi i kornizës ligjor për formimin e sistemit të sigurimit të eksportit

Në përputhje me kornizën e lërgjithshëm Planin për rritje të përshpejtuar ekonomike 2022-2026 të Republikës së Maqedonisë së Veriut, është planifikuar të miratohet ligj i veçantë për sigurimin dhe financimin e eksportit. Në këtë mënyrë, do të krijohet kornizë ligjore për BZHMV, Ministrinë e Financave dhe komisionin ndërministror për promovimin e eksportit (përfaqësues nga ministritë, odat, BZHMV dhe/ose të tjerët) për të formuar sistemin e sigurimit të eksportit në Republikën e Maqedonisë së Veriut në llogari të shtetit.

Qëllimi i veçantë 1.3. Sistemi efikas dhe funksional i mbështetjes institucionale të eksportuesve

Masa 6 Racionalizimi i kuadrit përkatës institucional për mbështetjen e aktiviteteve të eksportit të ndërmarrjeve

Shërbimet më cilësore publike, me më pak shpenzime dhe procedura, si dhe një shkallë e rritur e profesionalizmit dhe efikasitetit të administratës shtetërore, kanë rëndësi të madhe për sektorin e biznesit. Racionalizimi dhe riorganizimi i disa prej institucioneve kryesore shtetërore me kompetenca ligjore që lidhen me eksportin duhet t'i japë stimul pozitiv mjedisit afarist për eksport. Më konkretisht, Ministria e Ekonomisë është në proces riorganizimi, dhe ka edhe bashkime të FIZHT me AMS, dhe AIHPE me DZZHTI.

Qëllimi i veçantë 1.4. Dialogu dhe bashkëpunimi i intensifikuar substancial në kuadër të ekosistemit eksportues

Masa 7. Komunikim i rritur dhe projekte të përbashkëta në kuadër të ekosistemit eksportues

Forcimi i dialogut substancial midis faktorëve kryesorë në fushën e eksportit, qeverisë, odat e biznesit, klasterët dhe subjektet tjera përkatëse, duhet të kontribuojë në përmirësimin dhe avancimin e mjedisit afarist për mbështetje të eksportit. Përveç dialogut të përforcuar, Strategjia gjithashtu planifikon të sigurojë mbështetje për krijimin e partneriteteve të reja dhe rritjen e bashkëpunimit midis faktorëve të ekosistemit eksportues. Rritja e komunikimit dhe shkëmbimi i përvojave dhe sfidave në kuadër të ekosistemit eksportues do të japë një pasqyrë më të qartë të hapave të ardhshëm të nevojshëm për

të arritur klimë më të favorshme afariste për mbështetjen e eksportit, respektivisht kushte të lehtësuara për ndërmarrjet për të ushtruar aktivitete eksportuese.

Qëllimi i përgjithshëm 2: Informim i përmirësuar dhe vetëdije për eksportin e ndërmarrjeve

Ndërmarrjet që kanë informacione përkatëse të nevojshme për zbatimin e aktiviteteve eksportuese, zbatojnë me sukses dhe me lehtësi procedurat eksportuese dhe përballen me sfidat. Nga ana tjetër, madhësia e tregut në Republikën e Maqedonisë së Veriut, kushtëzon rritjen e vazhdueshme të vetëdijes të ndërmarrjet për orientimin e tyre drejt eksportit. Prandaj, është e rëndësishme të motivohen ndërmarrjet që të fillojnë eksportin ose të promovojnë eksportin, si dhe të ofrojnë zgjidhje të specializuara digjitale për lehtësimin e qasjes dhe shkëmbimin e informacioneve të rëndësishme për aktivitetet eksportuese. Përveç asaj që u përmend paraprakisht, sigurisht, përparësi është edhe njoftimi i shtuar i ndërmarrjeve me platformat ekzistuese elektronike dhe informacionet e disponueshme mbi procedurat dhe mundësitë eksportues në vend, rajon dhe BE, si dhe përdorimi më efikas i tyre.

Qëllimi i përgjithshëm 1 do të arrihet nëpërmjet zbatimit të katër qëllimeve të veçanta, me masat dhe aktivitetet përkatëse:

Qëllimi i veçantë 2.1. Motivim i shtuar i ndërmarrjeve për fillimin e eksportit ose avamcimin e eksportit

Masa 8. Zbatimi i aktiviteteve promovuese dhe edukative për të theksuar rëndësinë e eksportit dhe punëve të rëndësishme për avamcimin e eksportit

Për të theksuar rëndësinë e eksportit dhe për të shpërndarë praktikën e mira, do të nisë projekti “Kampionët eksportues”. Projekti do të përbëhet nga organizimi i një çmimi vjetor për shpalljen e eksportuesve më të mirë, dhe në kuadër të çmimit dhe një konference në të cilën menaxherët me përvojë dhe të suksesshëm të eksportuesve vendorë ose persona specialistë të eksportit në ndërmarrjet do të japin këshilla joformale në lidhje me aktivitetet eksportuese dhe do të frymëzojnë ndërmarrjet për të eksportuar.

Përveç kësaj, krahas angazhimit të shtuar të institucioneve përkatëse shtetërore përmes vizitave të drejtpërdrejta në ndërmarrje për motivimin e tyre për të filluar ose rritur eksportin, në institucionet shtetërore pjesë e ekosistemit eksportues do të organizohen takime të hapura (të karakterit informativ), për ndërmarrjet me interes për eksportim dhe eksportuesit ekzistues (projekti “Dita e hapur për eksportuesit”) për çështjet që lidhen me procedurën eksportuese. Do të punohet në prezantimin dhe inkurajimin e ndërmarrjeve që të shfrytëzojnë mundësitë e platformave dhe iniciativave të caktuara për rajonin (p.sh. CEFTA, Common Regional Market, Open Balkan, Berlin Process).

Gjithashtu do të ndërmerren aktivitete që synojnë rritjen e vetëdijes midis ndërmarrjeve për inovacionin, digjitalizimin, më pas domosdoshmërinë dhe mundësitë që rrjedhin nga përdorimi i duhur i të drejtave të pronësisë intelektuale, si dhe përfitimet dhe procedurat e standardizimit që ndërmarrjet duhet të ndjekin/përmbushin për të plasuar produktet në tregjet e synuara eksportuese.

Gjithashtu do të organizohen ngjarje të shumta (takime pune) për të njoftuar ndërmarrjet me kërkesat/kushtet e ardhshme rregullatore (CBAM, Eco-design ...) për eksportin në BE dhe tregjet specifike të synuara.

Qëllimi i veçantë 2.2. Disponueshmëria e zgjidhjeve të specializuara digjitale për qasje të lehtësuar dhe shkëmbim të informacioneve të rëndësishëm për aktivitetet eksportuese

Masa 9. Zhvillimi dhe prezantimi i mekanizmave elektronikë për lehtësimin e marrjes dhe zbatimit të informacionit përkatës për aktivitetet eksportuese

marrja dhe shpërndarja e thjeshtë, e shpejtë dhe e lehtë e informacionit përkatës për aktivitetet eksportuese të ndërmarrjeve do të realizohet përmes zhvillimit dhe vendosjes së e-mekanizmave të ndryshëm.

Prandaj, do të vendoset regjistër onlajn (baza e të dhënave) e instrumenteve/skemave në dispozicion për mbështetje financiare dhe jofinanciare të aktiviteteve eksportuese të ndërmarrjeve në Republikën e Maqedonisë së Veriut. Baza e të dhënave do të kontribuojë në rritjen e dukshmërisë dhe qasjen e lehtësuar në informacionet për NVM-të, si dhe përdorimin më të madh dhe më të suksesshëm të instrumenteve/skemave në dispozicion. Përveç instrumenteve shtetërore, baza e të dhënave gjithashtu do të ofrojë informacione mbi linjat e specializuara kreditore të institucioneve financiare ndërkombëtare në bashkëpunim me bankat komerciale lokale, si dhe mbi mundësitë e ofruara nga disa projekte evropiane që promovojnë konkurrencën dhe bashkëpunimin e ndërmarrjeve, në të cilat Republika e Maqedonisë së Veriut është partnere (Single Market Program, Horizon Europe, etj.). Do të mbulohet gjithashtu mbështetja e ofruar nga projektet e donatorëve, të cilat janë aktive në vend, ndërsa kanë për qëllim rritjen e konkurrencës, produktivitetit, punësimit dhe ngjashëm.

Së bashku, të gjithë faktorët e ekosistemit eksportues do të punojnë gjithashtu në një e-platformë për eksport të lehtësuar, respektivisht një e-platformë për promovimin e produkteve dhe shërbimeve të ofruara nga ndërmarrjet maqedonase, dhe për rritjen e biznesëve.

Mekanizmi elektronik për ankesat dhe denoncimin e problemeve që lidhen me aktivitetet eksportuese (projekti “Avokati i popullit për eksport”) do të jetë një vegël tjetër e dobishme për eksportuesit. Në adresën e specializuar të postës elektronike, ndërmarrjet që eksportojnë do të mund të parashtrijnë ankesa,

në lidhje me pengesat specifike për eksport, në brenda dhe jashtë vendit. Në përgjigje të ankesave, institucioni përgjegjës për menaxhimin e “Avokatit të popullit për eksport” do të propozojë përmirësimin e rregullores dhe zgjidhjen e mosmarrëveshjeve, si dhe do të përcjellë ankesat në lidhje me tregjet e huaja në institucionin përkatës shtetëror për veprime të mëtejshme.

Në mënyrë të ngjashme, përmes një kutie postare elektronike të specializuar, pra një pikë kontakti, do të vendoset sistem për të bërë pyetje në lidhje me procedurat administrative në lidhje me eksportin (dokumentacioni dhe procedura eksportuese, marrëveshjet për tregtinë e lirë dhe origjinën e mallrave, TVSH-në për tregtinë e mallrave dhe shërbimeve...).

Qëllimi i veçantë 2.3. Njoftim i rritur me platformat ekzistuese elektronike dhe informacione të disponueshme mbi procedurat dhe mundësitë eksportuese në vend, rajon dhe BE, si dhe përdorimi më efikas i tyre

Masa 10. Nxitja e ndërmarrjeve për të rritur përdorimin e informacioneve dhe të dhënave për eksportin të disponueshme përmes platformave dhe iniciativave të ndryshme elektronike kombëtare dhe ndërkombëtare

Duke organizuar ngjarje promovuese, do të punohet në informimin më të mirë të ndërmarrjeve për mundësitë e ofruara nga platformat e ndryshme elektronike dhe iniciativat për të mbështetur dhe promovuar eksportin, si dhe familjarizimin e ndërmarrjeve me mundësi të reja për bashkëpunim tregtar. Këtu, mbi të gjitha, po mendojmë për platformat elektronike dhe iniciativat siç janë rrjetet rajonale dhe globale për të mbështetur NVM-të që kanë ambicie ndërkombëtare (për shembull, Enterprise Europe Network Partnering Opportunities, më pas Supplier Development Program), pastaj platformat elektronike për të promovuar produktet dhe shërbimet dhe kontaktet e biznesit me blerësit e mundshëm, si dhe për të promovuar përfitimet e zbatimit të pagesave elektronike dhe tregtisë elektronike.

Përveç asaj që u përmend paraprakisht, në kuadër të aktiviteteve për zbatimin e masës, do të punohet në vendosjen e grupit të veçantë shërbimesh, në portalin ekzistues kombëtar të shërbimeve elektronike uslugi.gov.mk²⁰, në të cilin eksportuesit do të mund të gjejnë informacione mbi shërbimet publike në lidhje me eksportin në një vend, dhe të përdorin shërbimet elektronike nga organet kompetente dhe subjektet e tjera. Do të punohet gjithashtu për vendosjen e shërbimeve të reja elektronike të lidhura me eksportin.

Qëllimi i përgjithshëm 3: Kapacitete të përmirësuara të përgjithshme eksportuese të ndërmarrjeve

Duke marrë parasysh situatat dinamike ekonomike në vendet e botës, është e nevojshme që vazhdimisht të përmirësohen dhe avancohen kapacitetet e

²⁰ Portali kombëtar i shërbimeve elektronike uslugi.gov.mk është themeluar dhe menaxhuar nga Ministria e Shoqërisë Informatike dhe Administratës, e cila është përgjegjëse për disponueshmërinë dhe funksionimin teknik të portalit, si dhe sistemet me të cilat është i lidhur

përgjithshme të ndërmarrjeve nëse duan të eksportojnë. Një pikë kyçe në lidhje me kapacitetet eksportuese të ndërmarrjeve është vlerësimi i gatishmërisë së tyre për eksport, respektivisht identifikimi se ku duhet të përmirësohen ndërmarrjet. Përmirësimi mund të shkojë nga forcimi i kapaciteteve njerëzore në vetë ndërmarrjet, deri në forcimin e kapaciteteve tekniko-teknologjike dhe novatore të ndërmarrjeve, të cilat duhet të çojnë në rritjen e vlerës së shtuar të eksportit. Ngritja e kapaciteteve eksportuese bazë të NVM-të me pak ose aspak përvojë në eksport është e një rëndësie të madhe sepse kjo do të thotë rritje të numrit të ndërmarrjeve eksportuese, si dhe të numrit të produkteve eksportuese. Për shkak të disponueshmërisë sëburimeve të ndryshme të financimit që mbështesin konkurrencën eksportuese, fokusi do të jetë gjithashtu në rritjen e gatishmërisë së ndërmarrjeve për të aplikuar për mjete financiare.

Qëllimi i përgjithshëm 3 do të arrihet nëpërmjet zbatimit të katër qëllimeve të veçanta, me masat dhe aktivitetet përkatëse:

Qëllimi i veçantë 3.1. Sistemi i vendosur për vlerësimin e gatishmërisë për eksport të NVM-ve

Masa 11. Vendosja e e-veglës së thjeshtë për NVM-të për të përcaktuar në mënyrë të pavarur gatishmërinë për eksport

Vlerësimi i gatishmërisë së NVM-ve për të eksportuar është vendimtar si për vetë ndërmarrjet ashtu edhe për institucionet shtetërore me kompetenca në fushën e mbështetjes së eksportuesve. Është pikërisht vendosja e veglës për vlerësim të parë për gatishmërinë për eksport të ndërmarrjeve që mund të ndihmojë në identifikimin e pikave të dobëta të ndërmarrjes, përcaktimin e fushave prioritare të propozuara ku ndërmarrja mund të marrë mbështetje shtetërore (financiare/jofinanciare), si dhe përcaktimin se cilat nga instrumentet mbështetëse qeveritare në dispozicion janë më të përshtatshmet.

Masa parashikon zhvillimin e një e-vegle ndërvepruese për vetëvlerësimin e gatishmërisë së eksportit të NVM-ve, respektivisht vetë NVM-të në mënyrë të thjeshtë dhe të lehtë të mund të vlerësojnë gatishmërinë e tyre për eksport.

Qëllimi i veçantë 3.2. Kapacitetet e vendosura dhe avancuara bazë të eksportit, në NVM me pak ose aspak përvojë në eksport, përmes shërbimeve dhe programeve të standardizuara të mentorimit

Masa 12. Vendosja e kapaciteteve bazë për aktivitetet eksportuese në NVM me pak ose aspak përvojë eksportuese

Kjo masë është e dedikuar veçanërisht për NVM-të me pak ose aspak përvojë eksportuese. Mbështetja për vendosjen e kapaciteteve themelore për aktivitetet eksportuese arrihet përmes shërbimeve të standardizuara të mentorimit për ndërkombëtarizim. Përdoruesit e shërbimeve të mentorimit së bashku me mentorin do të punojnë në analizimin e gjendjes momentale të ndërmarrjes, përcaktimin e segmenteve kryesore në të cilat nevojitet mbështetje, të përkthyer në plan veprimi për t'i tejkaluar ato, si dhe për të ndihmuar në zgjidhjen e disa prej tyre.

Gjithashtu, për ndërmarrjet me përvojë minimale eksportuese dhe potencial të madh eksportues, për të rritur sa më shumë aftësitë e tyre eksportuese, respektivisht konkurrencën e tyre, do të zhvillohet dhe do të nisë një program i specializuar mentorimi "Akceleratori eksportues". Akceleratori eksportues do të sigurojë analizën afariste për mundësitë e eksportit të ndërmarrjes, trajnimin për eksport dhe gatishmërinë teknike, aftësitë dhe njohuritë e reja për eksport, projektet demonstruese për eksportin e produkteve të zgjedhura, mbështetjen praktike për eksportin e produkteve të caktuara, etj.

Qëllimi i veçantë 3.3. Kapacitete të forcuara njerëzore të ndërmarrjeve për zbatimin e aktiviteteve eksportuese

Masa 13. Nxitja e zhvillimit dhe avancimi i shkathtësive dhe kulturës për ndërkombëtarizimin e burimeve njerëzore në ndërmarrjet

Me masën për nxitjen e zhvillimit dhe avancimin e shkathtësive dhe kulturës për ndërkombëtarizimin e burimeve njerëzore në ndërmarrje do të mbështeten aktivitetet e ndërmarrjeve për forcimin e kapaciteteve njerëzore përmes trajnimeve të specializuara për stafin ekzistues në lidhje me operacionet e tregtisë së jashtme, konsulencën financiare dhe çështje të tjera të lidhura me eksportin, përdorimin e platformave dhe bazave elektronike, përmirësimin e kapaciteteve ekzistuese dhe/ose ndërtimin e kapaciteteve të reja të marketingut, respektivisht vendosjen e teknikave dhe metodave të reja moderne të marketingut onlajn të shitjeve elektronike.

Gjithashtu do të ofrohet mbështetje për programe trajnimi dhe përsosje për të punësuarit jashtë vendit me qëllim përvetësimin e shkathtësive të reja të nevojshme për realizimin e prodhimit për eksport.

Qëllimi i veçantë 3.4. Forcimi i kapaciteteve tekniko-teknologjike dhe novatore të ndërmarrjeve për aktivitete të lidhura me eksportin

Masa 14. Avancim i kapaciteteve ekzistuese dhe vendosje e kapaciteteve të reja tekniko-teknologjike dhe novatore në ndërmarrjet

Me këtë masë mbështeten disa aspekte të kapaciteteve tekniko-teknologjike dhe novatore në ndërmarrjet. Kështu, ai siguron mbështetje për vendosjen e produkteve ose proceseve të reja novatore, modeleve dhe/ose zgjidhjeve të reja organizative; zhvillimin dhe zbatimin e planeve për transformimin e gjelbër dhe digjital, dhe ekonominë cirkulare, si dhe inkurajimin e bashkëpunimit midis shkencës dhe biznesit

në hulumtim, zhvillim dhe inovacione dhe specializim të mençur. Më pas, mbështetja u jepet ndërmarrjeve për furnizimin e teknologjisë, makinave dhe pajisjeve të reja dhe të pastra, me qëllim të rritjes së kapaciteteve prodhuese, konkurrencën e eksportit dhe përfshirjen më të lehtë në zinxhirët globalë të furnizimit.

Ndërmarrjet do të mund të marrin mbështetje për aktivitetet që lidhen me dekarbonizimin e prodhimit, pastaj aspektet ekologjike në të gjitha fazat e procesit të zhvillimit të produktit, si dhe aktivitetet që lidhen me sjelljen e qëndrueshme dhe të përgjegjshme të korporatave. Qëllimi është të arrihet harmonizim me Mekanizmin e BE-së për përshtatjen e kufijve të emisioneve të dioksid karbonit (Carbon Border Adjustment Mechanism - CBAM), pastaj rregulloret e eko-dizajnit për produkte të qëndrueshme dhe për një analizë të thellë të qëndrueshmërisë korporative.

Masa ka të bëjë edhe me vendosjen e standardeve ndërkombëtare ose harmonizimin me to, për t'u paraqitur në tregjet e huaja aty ku këto standarde janë të nevojshme, si dhe për të bashkëfinancuar një pjesë të shpenzimeve të taksave zyrtare të regjistrimit në institucionet ndërkombëtare (WIPPO, EPO, EUIPO, etj.) për mbrojtjen ndërkombëtare të të drejtave të pronësisë industriale.

Nëse ka mungesë ose ekspertizë të pamjaftueshme teknike midis eksportuesve për çështje të caktuara, është mundësuar mbështetje e ndërmarrjeve për punësimin e ekspertëve vendorë dhe/ose të huaj.

Qëllimi i veçantë 3.5. Rritja e gatishmërisë së ndërmarrjeve për të aplikuar në burimet e financimit që mbështesin konkurrencën e eksportit

Masa 15. Forcimi i kapaciteteve të ndërmarrjeve për përgatitjen e aplikimeve të projekteve për mjete financiare

Burime të ndryshme financimi që mbështesin konkurrencën, respektivisht konkurrencën eksportuese, janë në dispozicion të ndërmarrjeve. Për të aplikuar me sukses dhe për të përfituar nga këto mundësi, kërkohet gatishmëri adekuate e ndërmarrjeve. Kjo masë siguron mbështetje profesionale për eksportuesit për të aplikuar për mjete për konkurrencën eksportuese të ofruara nga programe të ndryshme, si dhe ofron mbështetje për organizimin e punëtorive për përgatitjen e dokumentacionit të nevojshëm për aplikim në thirrjet publike për dhënien e mjeteve financiare të siguruar nga programet kombëtare dhe ndërkombëtare.

Qëllimi i përgjithshëm 4: Promovimi i përforcuar i potencialeve eksportuese dhe ndërlidhja me tregjet e huaja

Zbatimi i aktiviteteve të ndryshme promovuese në lidhje me eksportet kontribuon në rritjen e dukshmërisë dhe njohjen e potencialit eksportues të një vendi, respektivisht njohjen e produkteve dhe ndërmarrjeve të atij vendi. Për ndërmarrjet, kjo nënkupton në fusha të caktuara integrimin e lehtësuar në zinxhirët e furnizimit ose zinxhirët e vlerës, si dhe mundësinë për t'u lidhur me tregjet e huaja dhe mundësi të reja për të rritur shitjen.

Kur bëhet fjalë për promovimin e potencialeve eksportuese, duhet të merret parasysh edhe digjitalizimi në rritje dhe përdorimi i platformave digjitale në botë.

Prandaj, është gjithashtu e domosdoshme të sigurohet mbështetje adekuate për praninë digjitale të optimizuar të ndërmarrjeve jashtë vendit, respektivisht përdorimi i marketingut onlajn, tregtia elektronike, pagesa elektronike, pastaj prania e produkteve në bazat elektronike e të dhënave të tregtisë, etj.

Qëllimi i përgjithshëm 4 do të arrihet nëpërmjet zbatimit të katër qëllimeve të veçanta, me masat dhe aktivitetet përkatëse:

Qëllimi i veçantë 4.1. Rritja e dukshmërisë dhe dallimit të potencialit eksportues maqedonas

Masa 16. Promovim i përforcuar i vendit si destinacion i favorshëm për investim, të bërit biznes dhe funksionim i tregtisë së jashtme

Për shkak të rritjes së koordinimit të aktiviteteve të përgjithshme promovuese, do të përgatitet një plan kombëtar promovimi për vendin, i cili do të jetë një udhërrëfyes i qartë për promovimin e interesave ekonomike dhe tregtare të vendit, promovimin e produkteve, përmirësimin e eksportit dhe tërheqjen e IHD-ve. Nga ana tjetër, do të ofrohet mbështetje në nivel të ndërmarrjeve për përgatitjen e strategjive eksportuese dhe planeve të marketingut, brendimit, si dhe përgatitjen e studimeve hulumtuese për hyrjen në tregje të reja ose pozicionimin më të mirë në tregjet ekzistuese.

Do të organizohen ngjarje për të promovuar eksportin maqedonase, takime B2B dhe "misione blerëse" për blerësit e mundshëm nga vendet e identifikuar si tregje strategjike, dhe promovimi i IHD-ve do të intensifikohet në mënyrë që të rritet dukshmëria ndërkombëtare e Republikës së Maqedonisë së Veriut, e cila nga ana tjetër lehtëson përpjekjet eksportuese në planin afatgjatë.

Përmes masës do të sigurohet mbështetje për ndërmarrjet për paraqitje në panairët ndërkombëtare tregtare, përmes konceptit të organizimit të një stende kombëtare dhe/ose mbështetje për paraqitje të mëvetësishme.

Do të fillohet me zbatimin e aktiviteteve promovuese në formatin e historive të suksesit të importuesve/përdoruesve të produkteve maqedonase (persona juridikë ose fizikë nga jashtë të cilët do të ndajnë histori të suksesshme të bashkëpunimit me eksportuesit maqedonas ose përvojë pozitive të përdorimit të produkteve maqedonase). Koncepti do të përdoret për të nxitur eksportin në tregjet e synuara të huaja, respektivisht fillimin ose rritjen e eksportit në vende specifike (projekti "Historitë e suksesshme të importuesve").

Qëllimi i veçantë 4.2. Integrimi më i lehtë i ndërmarrjeve në zinxhirët e furnizimit, si dhe lidhja me tregjet e huaja

Masa 17. Rritja e plotësimi/përmbushjes së kërkesave/kushteve për punë ndërkombëtare të ndërmarrjeve dhe përfshirje në tregjet ndërkombëtare

Masa ofron mbështetje për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme për të rritur sofistikimin e tyre, për të konkurruar në mënyrë më efektive dhe për t'u integruar në zinxhirët globalë dhe rajonalë të furnizimit të ndërmarrjeve të mëdha të huaja të vendosura brenda dhe jashtë zonave të veçanta ekonomike (ZZHTI dhe ZGJI) në

Republikën e Maqedonisë së Veriut. Do të ofrohen gjithashtu shërbime këshilluese për integrimin e përmirësuar të ndërmarrjeve në zinxhirët evropianë të vlerave.

Për të lehtësuar hyrjen dhe lidhjen me tregjet e huaja, me Strategjinë gjithashtu planifikohet edhe mbështetja e ndërmarrjeve për angazhimin e ekspertë - konsulentëve (ose firmave konsulente) që veprojnë në tregjet e huaja (projekti "Destination Advisers"), të specializuar në fushën e promovimit të tregtisë, për të dhënë këshilla që mund të ndihmojnë ndërmarrjet vendore të hyjnë në një treg të caktuar, të gjejnë blerës në treg dhe të zhvillojnë rrjetin e tyre të shitjes. Ekspertët-konsulentët (ose firmat konsulente) gjithashtu mund të përfshihen në aktivitete të caktuara organizative të kërkuara për ndërmarrjet eksportuese maqedonase.

Masa 18. Nxitja e qasjes klastere eksportuese të NVM-ve

Duke marrë parasysh se shumë NVM-ve u mungojnë shkathtësitë dhe burimet për qasje dhe paraqitje efikase në tregjet tregjet ndërkombëtare, si dhe promovimi dhe rrjetëzimi, bashkimi i burimeve po shfaqet si zgjidhje potenciale për të zvogëluar këto barriera. Prandaj, nxitja dhe mbështetja për formimin e konsorciumeve eksportuese, respektivisht qasja klastere eksportuese e NVM-ve, është me rëndësi të madhe. Masa ka të bëjë me mbështetjen dhe zhvillimin e projekteve që lidhen me bashkimin klaster për paraqitje më të lehtë në tregjet e huaja.

Masa 19. Nxitje e ndarjes së burimeve hapësinore të subjekteve maqedonase jashtë vendit me qëllim të zbatimit të aktiviteteve eksportuese

Qëllimi i masës është të nxisë vendosjen e bashkëpunimit me qëllim të shfrytëzimit të kapaciteteve ekzistuese të lira hapësinore (zyra, magazina dhe ambiente të tjera afariste) jashtë vendit, respektivisht ndarjen e tyre. Bëhet fjalë për kapacitetet e lira hapësinore të ndërmarrjeve maqedonase jashtë vendit, si dhe kapacitetet e lira hapësinore të PDK-ve të Republikës së Maqedonisë së Veriut, të cilat mund të përdoren nga ndërmarrjet maqedonase për punë dhe takime, gjatë qëndrimit të tyre në vendin e huaj përkatës. Ndarja e këtyre burimeve hapësinore do të mundësonte fleksibilitet dhe mbështetje për bizneset, kursim të burimeve dhe integrimin më të lehtë të ndërmarrjeve në tregjet e huaja. Prandaj, do të zbatohet një aktivitet për të krijuar bazë të objekteve të disponueshme hapësinore jashtë vendit që mund të përdoren nga eksportuesit e tjerë vendorë të interesuar për t'u paraqitur në atë treg (koncepti „Co-working Space“).

Qëllimi i veçantë 4.3. Prani e optimizuar digjitale jashtë vendit (marketing onlajn, tregti elektronike, baza e të dhënave për tregti, etj.)

Masa 20. Promovim dhe tregti e rritur e potencialeve eksportuese maqedonase përmes platformave të ndryshme elektronike

Në një kohë të rritjes së digjitalizimit dhe tregtisë elektronike, një mbështetje për ndërmarrjet është e nevojshme për të optimizuar praninë e tyre digjitale jashtë vendit. Strategjia planifikon të mbështesë aktivitetet që lidhen me marketingun onlajn, prezantimin dhe përdorimin e kanaleve ndërkufitare të shitjeve digjitale (e-

tregti), me qëllim përshpejtimin dhe rritjen e shitjes dhe zgjerimin e aktiviteteve jashtë vendit.

Financimi dhe sigurimi i lehtësuar dhe i rritur i eksportit të ndërmarrjeve

Vendosja e sistemit të financimit të eksportit të përshtatur për nevojat e tregut është me rëndësi të madhe, për shkak të kostove që lidhen si me eksportin e drejtpërdrejtë ashtu edhe me përgatitjen për eksport, të cilat mund të jenë të rëndësishme veçanërisht për NVM-të. Kjo është arsyeja pse një segment i portofolit të mbështetjes së sektorit eksportues i referohet sigurimit të linjave të favorshme kreditore për eksportuesit dhe menaxhimin e rreziqeve eksportuese.

Në Republikën e Maqedonisë së Veriut, partner për mbështetjen financiare të ndërmarrjeve mikro, të vogla dhe të mesme është Banka shtetërore për Zhvillim e Maqedonisë së Veriut ShA Shkup (BZHMV). BZHMV ka mision përmes promovimit dhe ofrimit të produkteve të favorshme financiare për ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme të krijohet një mjedis për përmirësimin e konkurrencës së brendshme, mbështetjen e eksportit dhe rritjen dhe zhvillimin ekonomik.

Qëllimi i përgjithshëm 5 do të arrihet nëpërmjet zbatimit të katër qëllimeve të veçanta, me masat dhe aktivitetet përkatëse:

Qëllimi i veçantë 5.1. Ulja e kostos së ndërmarrjes për financimin e aktiviteteve për mbështetje të eksportit

Masa 21. Sigurimi i linjave të favorshme kreditore për ndërmarrjet

Masa ka të bëjë me mbështetjen e eksportuesve përmes kreditimit të drejtpërdrejtë për furnizim me mjete fikse dhe qarkulluese, si dhe kreditimin përmes bankave afariste për furnizimin e mjeteve fikse dhe qarkulluese. Për më tepër, përfshihet gjithashtu mbështetja përmes produkteve të favorshme kreditore për digjitalizimin dhe transformimin digjital, si dhe financimi i projekteve për përmirësimin e efikasitetit energjetik, qëndrueshmërisë energjetike dhe burimeve të rinovueshme të energjisë në afat të gjatë.

Qëllimi i veçantë 5.2. Përmirësimi i menaxhimit të financimit të rreziqeve eksportuese

Masa 22. Sigurimi i produkteve të favorshme financiare për menaxhimin e rreziqeve eksportuese

Kjo masë i referohet mbështetjes së eksportuesve në sigurimin e rrezikut kreditor përmes produkteve të ndryshme të skemës së garancisë. Bëhet fjalë edhe për garanci individuale për të mbështetur ndërmarrjet e mëdha që eksportojnë, në mënyrë që të kenë më lehtë qasje në burimet e nevojshme financiare për funksionim; pastaj një portofol garancish për të mbështetur ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme, duke përfshirë eksportuesit, në mënyrë që të kenë më lehtë qasje në asetet e nevojshme financiare për funksionimin e tyre; si dhe një garanci e përgjithshme për borxhin doganor gjatë importimit për pasurim, të destinuar për ndërmarrjet vendore që importojnë materiale për pasurim dhe riekспорт.

Masa përfshin gjithashtu mbështetjen për eksportuesit për të siguruar kërkesat eksportues kundër rreziqeve tregtare ose politike, respektivisht sigurimin ekërkesave eksportuese nga rreziqet tregtare (falimentimi, mospërbushja e vazhduar e detyrimeve - pagesat nga blerësi i huaj) ose politike (rreziku i luftës ose të ngjashme, rreziku i heqjes së një leje, mosrespektimi i një kontrate), dhe siguron një shërbim faktoring për shitjen e mallrave dhe shërbimeve jashtë vendit me pagesë të shtyrë.

4. Korniza e monitorimit, vlerësimit dhe njoftimit

Në përputhje me Udhëzuesin për strukturën, përmbajtjen dhe mënyrën e përgatitjes, zbatimit, monitorimit, njoftimit dhe vlerësimit të strategjive sektoriale dhe multisektoriale, monitorimi i zbatimit të Strategjisë është thelbësor për të siguruar implementim efektiv dhe efikas, si dhe arritjen e ndikimit afatmesëm dhe afatgjatë të eksportit në PBB-në e vendit.

Institucion kyç për Strategjinë e promovimit të eksportit është Agjencia për Investimet e Huaja dhe Promovimin e Eksportit, në bashkëpunim me Ministrinë e Ekonomisë dhe ministritë, institucionet dhe organet e tjera përkatëse.

Në këtë drejtim, Ministria e Ekonomisë duhet të përgatisë Plan për monitorimin dhe vlerësimin e zbatimit të Strategjisë me një metodologji shoqëruese për konsultimin e palëve të interesuara në vlerësimin e zbatimit. Plani i monitorimit dhe vlerësimit duhet të parashikojë:

- Planet vjetore për zbatimin e masave dhe aktiviteteve të strategjisë, duke përfshirë një plan për koordinimin e zbatimit që do të përfshijë ministritë, institucionet, odat, klasterët, projektet, etj.;
- Raport vjetor për zbatimin nga organet e administratës shtetërore përgjegjëse për zbatimin e masave të Strategjisë, të cilat i paraqiten Ministrisë së Ekonomisë sipas formularit të miratuar më parë;
- Raport vjetor për zbatimin e aktiviteteve dhe përmbushjen e qëllimeve të Strategjisë së parashtruar nga Ministria e Ekonomisë në Qeverinë e Republikës së Maqedonisë së Veriut;
- Vlerësimi i jashtëm i zbatimit të Strategjisë.

Raportet mbi shkallën e zbatimit dhe arritjes së qëllimeve të Strategjisë do të jenë baza për rishikime dhe plotësime të mëtejshme të Strategjisë, duke përfshirë Planin e veprimit.

Për të arritur një nivel më të lartë të transparencës dhe llogaridhënies, raportet dhe planet vjetore do të jenë në dispozicion në faqet e internetit të Ministrisë së Ekonomisë.

Përvoja në të kaluarën kur bëhet fjalë për zbatimin e strategjive në Republikën e Maqedonisë së Veriut tregon se një strategji e mirëpërcaktuar e bazuar në masa dhe politika të përcaktuara konkretisht është bazë e mirë, por nuk është gjithmonë e mjaftueshme. Pyetja më e rëndësishme që shtrohet si parakusht për zbatimin e suksesshëm të Strategjisë është nëse parashikohet kornizë efektive zbatimi që nënkupton një kornizë kohore të përcaktuar saktësisht (plan veprimi), një buxhet adekuat dhe i qëndrueshëm për financimin e masave dhe politikave individuale, një angazhim të përkushtuar për të mobilizuar fondet e donatorëve, përgjegjësi të qarta institucionale dhe kapacitete të fuqishme, koordinim efektiv me organet e tjera publike, dialog të rregullt publiko-privat, si dhe sisteme efektive të

monitorimit, vlerësimit dhe njoftimit. Si rrjedhojë, Strategjia propozon kornizë institucionale për zbatimin efektiv të masave dhe aktiviteteve të propozuara, si dhe kornizë monitorimi që është baza për matjen e rezultateve të arritura dhe përcaktimin e arsyeve për devijimin e mundshëm në arritjen e rezultateve të planifikuara. Kjo lejon gjurmueshmërinë e procesit të zbatimit të masave dhe aktiviteteve të propozuara, vlerësimin e efekteve që ato ofrojnë dhe njoftojnë për progresin në përmbushjen e treguesve të caktuar brenda vetë Strategjisë.

Masat e propozuara brenda Strategjisë përcaktohen në një proces gjithëpërfshirës së bashku me të gjithë faktorët, siç janë një numër i kompanive eksportuese nga sektorë të ndryshëm, odat ekonomike, institucionet shtetërore dhe faktorët tjerë. Megjithatë, ai proces duhet të vazhdojë në procesin e zbatimit të politikave dhe masave të propozuara përmes një dialogu publiko-privat në mënyrë që të përcaktojë në detaje kushtet, dinamikën, buxhetet, mënyrën e aplikimit dhe përzgjedhjes së ndërmarrjeve. Sigurisht, duke u bazuar në procesin e vlerësimit të efekteve të vetë masave dhe ndryshimeve të mundshme në tregtinë globale dhe flukset financiare, është e mundur të përmirësohen dhe/ose plotësohen disa nga masat në bashkëpunim me të gjitha palët e interesuara, me fokus në sektorin privat.

Jo më pak i rëndësishëm është koordinimi midis institucioneve kompetente në zbatimin e masave dhe aktiviteteve, duke qenë se ato duhet të arrijnë efekte sinergjike në forcimin e konkurrencës dhe promovimin më të madh të sektorit eksportues dhe ndërmarrjeve eksportuese. Për hir të një koordinimi më të madh në zbatimin e Strategjisë, do të krijohet gjithashtu një Trup koordinues i përbërë nga faktorët kryesorë të ekosistemit eksportues.

Për më tepër, është edhe më e rëndësishme të sinkronizohet plotësisht kjo strategji me Strategjinë industriale 2018-2027 dhe Strategjinë e specializimit të mençur 2023-2027, Strategjinë kombëtare të zhvillimit që është në përpunim e sipër, si dhe me Programin e reformës ekonomike dhe Planin e rritjes ekonomike. Në këtë drejtim, çdo institucion duhet të njohë kompetencat e tij në zbatimin e aktiviteteve, të ketë një buxhet të parashikuar më parë për secilin institucion individualisht dhe secili institucion duhet të ketë kapacitete të mjaftueshme institucionale për zbatimin efektiv të masave.

Treguesit e performancës

Për të siguruar transparencë dhe llogaridhënie për rezultatet e arritura dhe mundësinë e krahasimit të rezultatit të planifikuar dhe real të arritur pas vitesh, është krijuar një kornizë monitorimi. Kuadri i monitorimit përbëhet nga tregues të suksesit në nivele të ndryshme, vlera fillestare, kalimtare dhe përfundimtare e treguesve, mënyra e mbledhjes dhe analizimit të të dhënave për vlerat e treguesve, si dhe procedurat e njoftimit dhe vlerësimit të zbatimit të strategjisë.

I lidhur drejtpërdrejt me objektivat e përgjithshme të Strategjisë është treguesi i efektit që mat ndryshimet ose efektet e përgjithshme afatmesme dhe afatgjata në zonë ose fusha të lidhura që mund të ndodhin si rezultat i zbatimit të politikave të përcaktuara në Strategji. Treguesit janë të dhëna sasiore dhe/ose cilësore që përdoren për të matur, monitoruar dhe vlerësuar objektivat e përgjithshme në secilën nga fushat prioritare të përfshira nga Strategjia.

Për qëllimet e përgjithshme të Strategjisë për promovimin e eksportit të Republikës së Maqedonisë së Veriut 2024-2027, janë përcaktuar treguesit e mëposhtëm të suksesit:

Qëllimi i përgjithshëm me të cilin është i lidhur treguesi	Mjedisi i zgjeruar dhe i përmirësuar i biznesit për të mbështetur eksportin (Qëllimi i përgjithshëm 1)		
Emërtimi i treguesit	Rezultati mesatar i lehtësimit të tregtisë²¹		
Burimi i të dhënave	OECD Trade Facilitation Indicators , http://www.compareyourcountry.org/trade-facilitation/en/0/default/dataable/		
Mënyra dhe dinamika e mbledhjes së të dhënave	Mbledhja e të dhënave është dyvjeçare, duke marrë parasysh faktin se burimi i të dhënave ka përcaktuar atë afat kohor për përditësimin e të dhënave		
Organi i administratës shtetërore përgjegjës për mbledhjen e të dhënave	Agjencia për Investime të Huaja dhe Promovimin e Eksportit e Republikës së Maqedonisë së Veriut (AIHPE)		
Metodologjia e llogaritjes së vlerave të treguesit	https://www.oecd.org/trade/topics/trade-facilitation/documents/trade-facilitation-indicators-methodology.pdf		
Vlera e treguesit	Vlera fillestare	Vlera kalimtare	Vlera përfundimtare
	Viti 2022	viti 2025	viti 2027
	1,386	> 1.5	> 1.6
Qëllimi i	Informimi i përmirësuar dhe vetëdija për eksportin e		

²¹ Rezultatimesatar i performancës së lehtësimit të tregtisë rrjedh nga njëmbëdhjetë tregues të lehtësimit të tregtisë që mund të kenë vlera nga 0 në 2, ku 2 tregon rezultatin më të mirë që mund të arrihet. Treguesit nuk janë vetëm një pasqyrim i kuadrit rregullator në një vend të caktuar, por gjithashtu, për aq sa është e mundur, përshkruajnë gjendjen e zbatimit të masave të ndryshme lehtësuese të tregtisë.

përgjithshëm me të cilin është i lidhur treguesi	ndërmarrjeve (Qëllimi i përgjithshëm 2)		
Emërtimi i treguesit	Indeksi i prirjes ndaj eksportit²²		
Burimi i të dhënave	Enti Shtetëror i Statistikave – Republika e Maqedonisë së Veriut (Prodhimi i Brendshëm Bruto i Republikës së Maqedonisë së Veriut)		
Mënyra dhe dinamika e mbledhjes së të dhënave	Mbledhja e të dhënave është në nivel vjetor, ndërsa një herë në vit bëhet publikimi i të dhënave.		
Organi i administratës shtetërore përgjegjës për mbledhjen e të dhënave	Agjencia për Investime të Huaja dhe Promovimin e Eksportit e Republikës së Maqedonisë së Veriut (AIHPE)		
Metodologjia e llogaritjes së vlerave të treguesit	https://www.stat.gov.mk/MetodoloskiObjasSoop.aspx?id=32&rbrObl=7 (Eksporti i mallrave dhe shërbimeve / PBB) x 100		
Vlera e treguesit	Vlera fillestare	Vlera kalimtare	Vlera përfundimtare
	Viti 2021	viti 2025	viti 2027
	66.2%	70%	75%
Emërtimi i treguesit	Numri i ndërmarrjeve eksportuese		
Burimi i të dhënave	Enti Shtetëror i Statistikave – Republika e Maqedonisë së Veriut (Baza e të dhënave MakStat - Shkëmbimi i mallrave sipas llojit dhe sektorëve të veprimtarisë së eksportuesve dhe importuesve, sipas vitit)		
Mënyra dhe dinamika e mbledhjes së të dhënave	Mbledhja e të dhënave është në nivel vjetor, ndërsa një herë në vit bëhet publikimi i të dhënave.		
Organi i administratës shtetërore përgjegjës për mbledhjen e të dhënave	Agjencia për Investime të Huaja dhe Promovimin e Eksportit e Republikës së Maqedonisë së Veriut (AIHPE)		
Metodologjia e llogaritjes së vlerave të treguesit	https://www.stat.gov.mk/MetodoloskiObjasSoop.aspx?id=124&rbrObl=23		
Vlera e treguesit	Vlera fillestare	Vlera kalimtare	Vlera përfundimtare

²²Indeksi i prirjes ndaj eksportit (**Export Propensity Index - EPI**) është një tregues që tregon pjesën e eksporteve të mallrave dhe shërbimeve në strukturën e PBB-së së vendit. Lëvizë nga 0 në 100%, ku një vlerë më e lartë nënkupton një prirje më të madhe të ndërmarrjeve vendore për të eksportuar në një treg të huaj kundrejt shitjes në tregun vendor.

	Viti 2021	viti 2025	viti 2027
	3.836	> 4,000	> 4.220
Qëllimi i përgjithshëm me të cilin është i lidhur treguesi	Përmirësimi i kapaciteteve të përgjithshme të eksportit të ndërmarrjeve (Qëllimi i përgjithshëm 3)		
Emërtimi i treguesit	Indeksi i kompleksitetit ekonomik (rangu)²³		
Burimi i të dhënave	Harvard Growth Lab, https://atlas.cid.harvard.edu/rankings		
Mënyra dhe dinamika e mbledhjes së të dhënave	Mbledhja e të dhënave është në nivel vjetor, ndërsa një herë në vit bëhet publikimi i të dhënave.		
Organi i administratës shtetërore përgjegjës për mbledhjen e të dhënave	Agjencia për Investime të Huaja dhe Promovimin e Eksportit e Republikës së Maqedonisë së Veriut (AIHPE)		
Metodologjia e llogaritjes së vlerave të treguesit	https://growthlab.hks.harvard.edu/sites/projects.iq.harvard.edu/files/growthlab/files/harvardmit_atlasofeconomiccomplexity.pdf		
Vlera e treguesit	Vlera fillestare	Vlera kalimtare	Vlera përfundimtare
	Viti 2021	viti 2025	viti 2027
	54	< 48	< 40
Emërtimi i treguesit	Numri i eksportuesve me intensitet²⁴ eksporti 25% -49% (% e numrit të përgjithshëm të eksportuesve)		
Burimi i të dhënave	Burimi: Enti Shtetëror i Statistikave – Republika e Maqedonisë së Veriut (Baza e të dhënave MakStat - Shkëmbimi i mallrave dhe numri i ndërmarrjeve sipas sektorëve të aktivitetit dhe intensitetit të eksportit, sipas vitit)		
Mënyra dhe dinamika e mbledhjes së të dhënave	Mbledhja e të dhënave është në nivel vjetor, ndërsa një herë në vit bëhet publikimi i të dhënave.		
Organi i administratës shtetërore përgjegjës për mbledhjen e të dhënave	Agjencia për Investime të Huaja dhe Promovimin e Eksportit e Republikës së Maqedonisë së Veriut (AIHPE)		
Metodologjia e llogaritjes së	https://www.stat.gov.mk/MetodoloskiObjasSoop.aspx?id=124&rbrObl=23		

²³Indeksi i kompleksitetit ekonomik (**Economic Complexity Index - ECI**) tregon diversitetin dhe sofistikimin e aftësive prodhuese të një vendi përmes eksportit të tij. Rangu më i lartë është 1 dhe korrespondon me vendin me Indeks të lartë të kompleksitetit ekonomik në atë vit.

²⁴ pjesa e eksportit në qarkullimin e ndërmarrjes

vlerave të treguesit			
Vlera e treguesit	Vlera fillestare	Vlera kalimtare	Vlera përfundimtare
	Viti 2021	viti 2025	viti 2027
	7.7%	18%	30%
Qëllimi i përgjithshëm me të cilin është i lidhur treguesi	Promovimi i përforcuar i potencialeve eksportuese dhe lidhja me tregjet e huaja (Qëllimi i përgjithshëm 4)		
Emërtimi i treguesit	Indeksi i depërtimit në tregjet eksportuese²⁵		
Burimi i të dhënave	World Integrated Trade Solution (WITS) – United Nations Statistics Division (UNSD) Comtrade, https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/MKD/Year/2021		
Mënyra dhe dinamika e mbledhjes së të dhënave	Mbledhja e të dhënave është në nivel vjetor, ndërsa një herë në vit bëhet publikimi i të dhënave.		
Organi i administratës shtetërore përgjegjës për mbledhjen e të dhënave	Agjencia për Investime të Huaja dhe Promovimin e Eksportit e Republikës së Maqedonisë së Veriut (AIHPE)		
Metodologjia e llogaritjes së vlerave të treguesit	http://wits.worldbank.org/WITS/docs/TradeOutcomes-UserManual.pdf (2-7 Indeksi i depërtimit të tregut të eksportit, f.34)		
Vlera e treguesit	Vlera fillestare	Vlera kalimtare	Vlera përfundimtare
	Viti 2021	viti 2025	viti 2027
	4.19	> 6	> 8
Emërtimi i treguesit	Numri i eksportuesve me më shumë se një vend partner (% e numrit të përgjithshëm të eksportuesve)		
Burimi i të dhënave	Burimi: Enti Shtetëror i Statistikave – Republika e Maqedonisë së Veriut (Baza e të dhënave MakStat - Shkëmbimi i mallrave dhe numri i ndërmarrjeve sipas aktivitetit nga NCD Rev.2 dhe Numri i vendeve partnere, sipas vitit)		
Mënyra dhe dinamika e mbledhjes së të dhënave	Mbledhja e të dhënave është në nivel vjetor, ndërsa një herë në vit bëhet publikimi i të dhënave.		
Organi i administratës	Agjencia për Investime të Huaja dhe Promovimin e Eksportit e Republikës së Maqedonisë së Veriut (AIHPE)		

²⁵Indeksi i depërtimit në tregut eksportues (**Index of Export Market Penetration**) është një tregues që mat shkallën në të cilën eksportet e një vendi arrijnë në tregje tashmë të dëshmuara. Ai përllogaritet si numri i vendeve në të cilat një vend eksporton një produkt të veçantë pjesëtuar me numrin e vendeve që raportuan importimin e produktit atë vit. Një indeks më i lartë i depërtimit të tregut të eksportit tregon një prani në një numër më të madh të tregjeve.

shtetërore përgjegjës për mbledhjen e të dhënave			
Metodologjia e llogaritjes së vlerave të treguesit	https://www.stat.gov.mk/MetodoloskiObjasSoop.aspx?id=124&rbrObl=23		
Vlera e treguesit	Vlera fillestare	Vlera kalimtare	Vlera përfundimtare
	Viti 2021	viti 2025	viti 2027
	44%	> 50%	> 55%
Qëllimi i përgjithshëm me të cilin është i lidhur treguesi	Lehtësimi dhe rritja e financimit dhe sigurimit të eksportit të ndërmarrjeve (Qëllimi i përgjithshëm 5)		
Emërtimi i treguesit	Përqindja e ndërmarrjeve²⁶ që identifikojnë qasjen në financa si pengesë kryesore		
Burimi i të dhënave	World Bank Enterprise Surveys, https://www.enterprisesurveys.org/en/data/exploreconomies/2019/north-macedonia#finance		
Mënyra dhe dinamika e mbledhjes së të dhënave	Mbledhja e të dhënave bëhet në baza katërvjeçare, duke pasur parasysh faktin se burimi i të dhënave kryen hulumtim çdo 3 deri në 4 vjet.		
Organi i administratës shtetërore përgjegjës për mbledhjen e të dhënave	Agjencia për Investime të Huaja dhe Promovimin e Eksportit e Republikës së Maqedonisë së Veriut (AIHPE)		
Metodologjia e llogaritjes së vlerave të treguesit	https://www.enterprisesurveys.org/content/dam/enterprisesurveys/dokumente/metodologji/Indicator-Description.pdf (Percent of firms identifying access to finance as a major constraint, p.90)		
Vlera e treguesit	Vlera fillestare	Vlera përfundimtare	
	27 2019	viti 2027	
	11,9%	< 4%	

²⁶eksporti i drejtpërdrejt është 10% ose më shumë nga shitja

²⁷nëse publikohen të dhënat për vitin 2023 para miratimit të Strategjisë, e dhëna do të përditësohet

5. Menaxhimi i rreziqeve

Duke u nisur nga fakti se bëhet fjalë për qasje multisektoriale që përfshin përfaqësues nga disa institucione, si dhe nga sektori privat, është e nevojshme të identifikohen supozimet dhe rreziqet për të ndërmarrë masa parandaluese në kohën e duhur dhe për të minimizuar ndikimet negative.

Një nga supozimet themelore për zbatimin e vazhdueshëm dhe gjithëpërfshirës të Strategjisë së promovimit të eksportit është stabiliteti politik. Sektori i biznesit informon për ndikimet negative që **paqëndrueshmëria politike** ka në funksionimin e tij, rënien e eksportit dhe lëkundjet e flukseve financiare. Promovimi i eksportit duhet të jetë në krye të listës së prioritetëve të institucioneve dhe si i tillë duhet të jetë pjesë përbërëse e Strategjisë kombëtare të zhvillimit.

Për më tepër, **dialogu dhe bashkëpunimi i pamjaftueshëm midis faktorëve të ekosistemit eksportues**, respektivisht gatishmëria e të gjitha palëve të interesuara për të dëgjuar dhe bashkëpunuar me njëri-tjetrin, veçanërisht në formulimin dhe zbatimin e rregulloreve të favorshme dhe nxitëse dhe programeve për mbështetje të eksportit, është një rrezik i mundshëm për zbatimin e qëllimeve të Strategjisë. Me rëndësi të veçantë është mbajtja e angazhimit dhe takimeve të rregullta për të vlerësuar procesin, sepse përndryshe, zbatimi i Strategjisë mund të gjendet në ngecje të plotë.

Rrethanat e reja të tregut, respektivisht **mungesa e fuqisë punëtore në tregun e punës dhe rritja e pagave**, mund të çojnë në një nevojë në rritje për digjitalizim në ndërmarrjet në periudhën e ardhshme.

Rrezik	Probabiliteti për shfaqjen e rrezikut	Ndikimi i rrezikut në arritjen e qëllimeve	Masat për menaxhimin e rrezikut
Jostabiliteti politik	i vogël	i mesëm	Vendosja e sistemit funksional të mbështetjes për aktivitetet eksportuese të ndërmarrjeve
Dialogu dhe bashkëpunimi i pamjaftueshëm midis palëve të interesuara të ekosistemit eksportues	i vogël	i mesëm	Vendosja e dialogut të vazhdueshëm brenda ekosistemit eksportues
Mungesa e fuqisë punëtore në tregun e punës	i mesëm	i mesëm	Rritja e mbështetjes për ndërmarrjet për digjitalizimin dhe inovacione

6. Plani i veprimit

Qëllimet e përgjithshme dhe të veçanta do të realizohen përmes gjithsej 22 masave dhe 47 aktiviteteve gjatë një periudhe katërvjeçare, për të cilat është përpiluar Plan veprimi (Aneksi 1.). Plani i veprimit përcakton institucionet drejtuese, datën fillestare dhe të planifikuar të zbatimit, ofron vlerësim të mjeteve të nevojshme dhe cilat janë burimet e financimit, ndërsa janë përcaktuar edhe treguesit e rezultatit të pritshëm në lidhje me masat/aktivitetet.

7. Plani tregues financiar

Mjetet e nevojshme për zbatimin e Strategjisë për promovimin e eksportit 2024-2027 do të sigurohen nga Buxheti i Republikës së Maqedonisë së Veriut, respektivisht pjesë e programeve ekzistuese dhe pjesërisht duke zgjeruar programet ekzistuese të Ministrisë së Ekonomisë dhe institucioneve të tjera shtetërore me kompetenca që lidhen me mbështetjen e aktiviteteve eksportuese të ndërmarrjeve.

Duke marrë parasysh se masat dhe aktivitetet e Strategjisë do të zbatohen në bashkëpunim me faktorët tjerë, kryesisht sektorin e biznesit dhe përfaqësuesit e tyre, pritet që përveç mjeteve nga Buxheti i Republikës së Maqedonisë së Veriut, të sigurohen mjete nga komuniteti i donatorëve, duke përfshirë fondet e BE-së.

Plani i veprimit i Strategjisë për masat dhe aktivitetet e propozuara gjithashtu ofron një vlerësim të mjeteve të nevojshme për zbatimin e tyre.

Tabela 7. Plani tregues financiar

PLANI TREGUES FINANCIAR PËR PERIUDHËN E VLEFSHMËRISË SË PLANIT TË VEPRIMIT 2024-202528						
Qëllimi i përgjithshëm dhe i veçantë, masa	Struktura e financimit (në %)	Gjithsej (MKD)		Buxheti i institucionit (den.)	Burime të tjera financimi	
		2024	2025		(den.)	Emri i burimit të mundshëm të financimit
Qëllimi i përgjithshëm 1	0.7%	700	700	1.400.000		
1.1. Qëllimi i veçantë						
Masa 1.		-	-	-		
Masa 2		-	600	600		
Masa 3		-	-	-		
Masa 4		600	-	600		
1.2. Qëllimi i veçantë						
Masa 5		-	-	-		
1.3. Qëllimi i veçantë						
Masa 6		-	-	-		
1.4. Qëllimi i veçantë						
Masa 7		100	100	200		
Qëllimi i përgjithshëm 2.	2.8%	4.200.000	1.200.000	2.400.000	3.000.000	
2.1. Qëllimi i veçantë						
Masa 8.		1.150.000	1.150.000	2.300.000		
2.2. Qëllimi i veçantë						
Masa 9.		3.000.000	-	-	3.000.000	
2.3. Qëllimi i veçantë						
Masa 10.		50.000	50.000	100		
Qëllimi i përgjithshëm 3.	47,9 %	46.800.000	46.500.000	93.000.000	300	
3.1. Qëllimi i veçantë						
Masa 11.		300	-	-	300	
3.2. Qëllim i veçantë						
Masa 12. 29		3.000.000	3.000.000	6.000.000		
3.3. Qëllimi i veçantë						
Masa 13.		1.000.000	1.000.000	2.000.000		
3.4. Qëllimi i veçantë						
Masa 14.		34.500.000	34.500.000	69.000.000		
3.5. Qëllimi i veçantë						

²⁸Pjesa më e madhe e mjeteve në Planin indikativ financiar rezultojnë nga Drafti i buxhetit për vitin 2024 për Programin 11 - Politika industriale, nga Pjesa 1001 - Ministria e Ekonomisë

²⁹Burim potencial i financimit, respektivisht sigurimi i një pjese të mjeteve për masën e Programit vjetor për mbështetjen e sipërmarrësisë, konkurrencës dhe novatorizmit të NVM të Agjencisë për mbështetjen e sipërmarrësisë të Republikës së Maqedonisë së Veriut

Masa 1530		8.000.000	8.000.000	16.000.000		
Qëllimi i përgjithshëm 4.	48.6%	73.330.000	21.400.000	42.800.000	51.930.000	
4.1. Qëllimi i veçantë						
Masa 16.		4.000.000	4.000.000	8.000.000		
4.2. Qëllimi i veçantë						
Masa 1731		57.030.000	5.100.000	10.200.000	51.930.000	ZZHTI / IFC
Masa 18.		10.000.000	10.000.000	20,000,000		
Masa 19.		-	-	-		
4.3. Qëllim i veçantë						
Masa 20.		2.300.000	2.300.000	4.600.000		

(vazhdon)

PLANI TREGUES FINANCIAR PËR PERIUdhËN E VLEFSHMËRISË SË PLANIT TË VEPRIMIT 2024-2025						
Qëllimi i përgjithshëm dhe i veçantë, masa	Struktura e financimit (në %)	Gjithsej (MKD)		Buxheti i institucionit (den.)	Burime të tjera financimi	
		2024	2025		(den.)	Emri i burimit të mundshëm të financimit
Qëllimi i përgjithshëm 5.						
5.1. Qëllimi i veçantë						
Masa 21.		[BZHMV]	[BZHMV]	[BZHMV]		
5.2. Qëllimi i veçantë						
Masa 22.		[BZHMV]	[BZHMV]	[BZHMV]		
GJITHSEJ PËR DOKUMENTIN STRATEGJIK	100%³²	125.030.000	69.800.000	139.600.000	55.230.000	

³⁰Burim potencial i financimit, respektivisht sigurimin e një pjese të mjeteve për masën e Programit vjetor për zhvillimin e sipërmarrësisë dhe konkurrencës së NVM të Ministrisë së Ekonomisë

³¹Burimi potencial i financimit, respektivisht sigurimi i një pjese të mjeteve për masën e Projektit të DZZHTI dhe IFC për përmirësimin e integritetit të kompanive lokale në zinxhirët kombëtarë, rajonalë dhe evropian të vlerave

³²Nuk janë përfshirë mjetet financiare për Qëllimin e përgjithshëm 5 që duhet të jenë të siguruar nga BZHMV

ANEKSI 1 Plani i veprimit

Tabela 6. Plani i veprimit për periudhën 2024-2025 për zbatimin e Strategjisë për promovimin e eksportit të Republikës së Maqedonisë së Veriut 2024-2027

Fusha prioritare 1:							
MJEDISI AFARIST PËR MBËSHTETJEN E EKSPORTIT (Export Business Environment)							
Qëllimi i përgjithshëm 1.							
Mjedisi i avancuar dhe i përmirësuar afarist për mbështetjen e eksportit							
Qëllimi i veçantë 1.1.							
Politika e avancuar dhe efektive tregtare							
Masat	Aktivitetet	Organi drejtues Organet tjera	Data e fillimit: (tremujori)	Data e planifikuar e realizimit (tremujori)	Vlerësimi i mjeteve të nevojshme	Burimi i financimit	Treguesi i rezultatit: (në lidhje me masën/aktivitetin)
M1. Harmonizimi i vazhdueshëm i legjislacionit kombëtar me legjislacionin përkatës të BE-së	A1 Harmonizimi i legjislacionit teknik kombëtar përmes transpozimit të Direktivave të BE-së	Ministria e Ekonomisë Byroja e Metrologjisë, Instituti i Standardizimit	I/2024	IV/2025	Nuk nevojiten mjete për zbatimin e aktivitetit		Legjislacioni i avancuar teknik kombëtar
	A2 Përpilimi i analizës për uljen eventuale shtesë në të ardhmen të normave doganore për të mbështetur ndërmarrjet eksportuese vendore	Ministria e Financave, Drejtoria Doganore	III/2024	IV/2025	Nuk nevojiten mjete për zbatimin e aktivitetit		Përpilimi i analizës për uljen eventuale shtesë në të ardhmen të normave doganore për të mbështetur ndërmarrjet eksportuese vendore
M2. Krijimi i kushteve për intensifikimin e bashkëpunimit tregtar dhe lehtësimin e qasjes në tregjet ndërkombëtare për mallra dhe shërbime	A3 Rritja e marrëveshjeve ekzistuese të tregtisë së lirë dhe marrëveshjeve mbi bashkëpunimin tregtar dhe ekonomik	Ministria e Ekonomisë	I/2024	IV/2025	Nuk nevojiten mjete për zbatimin e aktivitetit		Marrëveshjet e zgjeruara të tregtisë së lirë dhe marrëveshjet e bashkëpunimit tregtar dhe ekonomik

	A4 Analiza e nevojës dhe mundësive për lidhjen e marrëveshjeve të reja të tregtisë së lirë dhe marrëveshjeve mbi tregtinë dhe bashkëpunimin ekonomik	Ministria e Ekonomisë AIHPE Odat ekonomike	I/2025	IV/2025	600.000 denarë	Buxheti i institucionit (den.) + burime të tjera financimi	Analiz e e përpiluar e detajuar për nevojën dhe mundësitë për lidhjen e marrëveshjeve të reja të tregtisë së lirë dhe marrëveshjeve mbi tregtinë dhe bashkëpunimin ekonomik
M3. Lehtësimi dhe digjitalizimi i procedurave eksportuese në sistemin e tregtisë elektronike ndërkufitare	A5. Hartimi dhe miratimi i rregullave dhe rregulloreve të tregut ³³ të brendshëm të nevojshme për zhvillimin e mëtejshëm të tregtisë elektronike	Ministria e Ekonomisë, Drejtoria Doganore	I/2024	IV/2025	Nuk nevojiten mjete për zbatimin e aktivitetit		Përmirësimi i kushteve të tregut të brendshëm për nevojat e tregtisë elektronike
	A6. Implementimi i domenit kombëtar të tregtisë elektronike në përputhje me Import Control System 2 (ICS2)	Drejtoria Doganore	I/2023	IV/2028	-	Buxheti i institucionit + burime të tjera financimi	Domeni i implementuar kombëtar i tregtisë elektronike në përputhje me Import Control System 2
M4. Identifikimi i sfidave rregullatore të ardhshme për eksportuesit në tregjet e huaja	A7. Përgatitja e një studimi për hartëzimin e kërkesave / kushteve të ardhshme rregullatore për eksportin në BE dhe tregjet specifike të synuara, me rekomandime të propozuara për veprim	Ministria e Ekonomisë AIHPE Odat ekonomike Donatorë dhe programe ndërkombëtare	I/2024	IV/2024	600.000 denarë	Buxheti i institucionit + burime të tjera financimi	Studim i përpiluar që harton dhe analizon kërkesat/kushtet e ardhshme për eksport në BE dhe tregjet specifike të synuara, me rekomandime për veprim

³³pako e rregullave për shërbime digjitale që kanë të bëjnë me rregulla për furnizimin e dërgesave për gjeo-blokim të pabazuar, rregulla për mbrojtjen e konsumatorëve dhe rregulla për TVSH

Qëllimi i veçantë 1.2. Korniza e avancuar ligjore për financimin dhe sigurimin e eksportit të ndërmarrjeve							
Masat	Aktivitetet	Organi drejtues Organet tjera	Data e fillimit: (tremujori)	Data e planifikuar e realizimit (tremujori)	Vlerësimi i mjeteve të nevojshme	Burimi i financimit	Treguesi i rezultatit: (në lidhje me masën/aktivitetin)
M5. Krijimi i kornizës ligjore për formimin e sistemit të sigurimit të eksportit	A8. Miratimi i një ligji të veçantë për sigurimin dhe financimin e eksportit	Banka për Zhvillim e Maqedonisë së Veriut Ministria e Financave, Ministria e Ekonomisë	I/2024	IV/2025	Nuk nevojiten mjete për zbatimin e aktivitetit		Ligj i miratuar për sigurimin dhe financimin e eksportit
Qëllimi i veçantë 1.3. Sistemi efikas dhe funksional i mbështetjes institucionale të eksportuesve							
Masat	Aktivitetet	Organi drejtues Organet tjera	Data e fillimit: (tremujori)	Data e planifikuar e realizimit (tremujori)	Vlerësimi i mjeteve të nevojshme	Burimi i financimit	Treguesi i rezultatit: (në lidhje me masën/aktivitetin)
M6. Racionalizimi i kuadrit institucional përkatës për mbështetjen e aktiviteteve eksportuese të ndërmarrjeve	A9. Riorganizimi i Ministrisë së Ekonomisë	Ministria e Ekonomisë	I/2024	IV/2025	Nuk nevojiten mjete për zbatimin e aktivitetit		Ministria e riorganizuar e Ekonomisë
	A10. Bashkimi i ZZHTI dhe AIHPE, dhe FIZHT dhe AMS	Ministria e Ekonomisë Ministria e arsimit dhe shkencës DZZHTI AIHPE FIZHT AMS	I/2024	IV/2025	Nuk nevojiten mjete për zbatimin e aktivitetit		Formohet institucion i ri për investime dhe promovim të eksportit Formohet institucion i ri për sipërmarrësi, inovacione dhe zhvillimin teknologjik

Qëllimi i veçantë 1.4.							
Dialogu dhe bashkëpunimi i intensifikuar substancial në kuadër të ekosistemit eksportues							
Masat	Aktivitetet	Organi drejtues Organet tjera	Data e fillimit: (tremujori)	Data e planifikuar e realizimit (tremujori)	Vlerësimi i mjeteve të nevojshme	Burimi i financimit	Treguesi i rezultatit: (në lidhje me masën/aktivitetin)
M7. Komunikim i rritur dhe projekte të përbashkëta në kuadër të ekosistemit eksportues	A11 Organizimi i takimeve të punës midis faktorëve të ekosistemit eksportues me qëllim të përmirësimit të mjedisit afarist për eksport	Ministria e Ekonomisë, AIHPE, Odat ekonomike	I/2024	IV/2025	100,000 denarë 2024 + 100,000 denarë (2025)	Buxheti i institucionit (den.) burime të tjera financimi	Numri i takimeve të zhvilluara të punës Numri i ndërmarrjeve pjesëmarrëse në takimet e punës
	A12. Mbështetja e partneriteteve të reja dhe bashkëpunimi midis faktorëve të ekosistemit eksportues	Ministria e Ekonomisë	I/2026	IV/2027			Numri i partneriteteve të mbështetura dhe projekteve për bashkëpunim

Fusha prioritare 2:							
Vetëdija për eksportin (Export Awareness)							
Qëllimi i përgjithshëm 2.							
Informimi i përmirësuar dhe vetëdija për eksportin e ndërmarrjeve							
Qëllimi i veçantë 2.1.							
Motivimi i shtuar i ndërmarrjeve për fillimin e eksportit ose avancimin e eksportit							
Masat	Aktivitetet	Organi drejtues Organet tjera	Data e fillimit: (tremujori)	Data e planifikuar e realizimit (tremujori)	Vlerësimi i mjeteve të nevojshme	Burimi i financimit	Treguesi i rezultatit: (në lidhje me masën/aktivitetin)
M8. Zbatimi i aktiviteteve promovuese dhe edukative për të theksuar rëndësinë e eksportit dhe punëve të rëndësishme për avancimin e eksportit	A13. Organizimi i një çmimi dhe konference vjetore -"Kampionët eksportues"	AIHPE, Ministria e Ekonomisë, Odat Ekonomike	I/2024	IV/2025	500.000 denarë 2024 + 500.000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.) burime të tjera financimi	Çmimi vjetor i ngjarjes së organizuar dhe konferenca "Kampionët eksportues"
	A14. Vizita të ndërmarrjet për t'i inkurajuar ato të fillojnë eksportimin / rritjen e eksportit	Odat ekonomike AIHPE Ministria e Ekonomisë	I/2024	IV/2025	50,000 denarë (2024) + 50,000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.) burime të tjera financimi	Numri i ndërmarrjeve eksportuese të vizituara
	A15. Organizimi i takimeve të hapura (të karakterit informativ), në institucionet shtetërore pjesë e ekosistemit eksportues, për ndërmarrjet me interes eksportues dhe eksportuesit ekzistues ("Dita e hapur e eksportuesve")	AIHPE AMS DZZHTI Drejtoria doganore BZHMV Ministria e Ekonomisë	I/2024	IV/2025	50,000 denarë 2024 + 50,000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.)	Numri i vizitave të organizuara në institucionet shtetërore Numri i takimeve të organizuara onlajn me përfaqësues të institucioneve shtetërore
	A16. Mbështetje për organizimin e trajnimeve për NVM-të për rritjen e vetëdijes për inovacionet, digjitalizimin, standardet, patentat, të	Ministria e Ekonomisë , ASM	I/2024	IV/2025	200.000 denarë 2024 + 200.000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.)	Numri i ndërmarrjeve pjesëmarrëse në punëtoritë/trajnimet

	drejta e pronësisë intelektuale						
	A17. Gjithashtu do të organizohen ngjarje të shumta (takime pune) për të njoftuar ndërmarrjet me kërkesat/kushtet e ardhshme rregullatore (CBAM, Eco-design ...) për eksportin në BE dhe tregjet specifike të synuara.	Ministria e Ekonomisë Ministria e financave Drejtoria Doganore Odat ekonomike	I/2024	IV/2025	50,000 denarë (2024) + 50,000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.) burime të tjera financimi	Numri i takimeve të zhvilluara të punës Numri i ndërmarrjeve pjesëmarrëse në takimet e punës
Qëllimi i veçantë 2.2.							
Disponueshmëria e zgjidhjeve të specializuara digjitale për qasje të lehtësuar dhe shkëmbim të informacioneve të rëndësishëm për aktivitetet eksportuese							
Masat	Aktivitetet	Organi drejtues Organet tjera	Data e fillimit: (tremujori)	Data e planifikuar e realizimit (tremujori)	Vlerësimi i mjeteve të nevojshme	Burimi i financimit	Treguesi i rezultatit: (në lidhje me masën/aktivitetin)
M9. Zhvillimi dhe vendosja e mekanizmave elektronikë për lehtësimin e marrjes dhe zbatimin të informacioneve përkatëse për aktivitetet eksportuese	A18. Krijimi i një regjistri onlajn (baza e të dhënave) të instrumenteve në dispozicion për mbështetjen financiare dhe jo-financiare të aktiviteteve eksportuese	AIHPE, Ministria e Ekonomisë	I/2024	IV/2024	Nuk nevojiten mjete për zbatimin e aktivitetit		Regjistër i aktivizuar onlajn i instrumenteve/skemave në dispozicion që inkurajojnë aktivitetet eksportuese
	A19. Zhvillimi i një e-platforme për eksport të lehtësuar, respektivisht për promovimin e produkteve dhe shërbimeve, dhe për rrjetëzimin e biznesit	Odat ekonomike Donatorë dhe programe ndërkombëtare AIHPE	I/2024	IV/2024	3.000.000 denarë	Buxheti i institucionit (den.) burime të tjera financimi	Platforma e aktivizuar elektronike për lehtësimin e eksportit, respektivisht për promovimin e produkteve dhe shërbimeve, dhe për rrjetëzimin e biznesit
	A20. Vendosja e mekanizmit elektronik për ankesat dhe	AIHPE Odat ekonomike, Ministria e	I/2025	IV/2025	Nuk nevojiten mjete për zbatimin e aktivitetit		Mekanizmi i aktivizuar elektronik "Avokati i popullit për eksportin"

	denoncimin e problemeve që lidhen me aktivitetet eksportuese - “Avokati i popullit për eksportin”	Ekonomisë					
	A21. Vendosja e sistemit për të bërë pyetje në lidhje me procedurat administrative që lidhen me eksportin (dokumentacioni dhe procedura eksportuese, marrëveshjet për tregtinë e lirë dhe origjinën e mallrave, TVSH-në për tregtinë e mallrave dhe shërbimeve...) përmes inbox-eve elektronike të specializuara	AIHPE AMS Ministria e Ekonomisë Drejtoria Doganore	I/2025	IV/2025	Nuk nevojiten mjete për zbatimin e aktivitetit		Sistemi i vendosur për të bërë pyetje në lidhje me procedurat administrative në lidhje me eksportin

Qëllimi i veçantë 2.3.

Njoftim i rritur me platformat ekzistuese elektronike dhe informacione të disponueshme mbi procedurat dhe mundësitë eksportuese në vend, rajon dhe BE, si dhe përdorimi më efikas i tyre

Masat	Aktivitetet	Organi drejtues Organet tjera	Data e fillimit: (tremujori)	Data e planifikuar e realizimit (tremujori)	Vlerësimi i mjeteve të nevojshme	Burimi i financimit	Treguesi i rezultatit: (në lidhje me masën/aktivitetin)
M10. Nxitje e dërmarrjeve për të rritur përdorimin e informacioneve dhe të dhënave për eksportin të disponueshme përmes fushave të ndryshme kombëtare dhe ndërkombëtare	A22. Organizimi i ngjarjeve për të prezantuar mundësitë e ofruara nga platforma dhe iniciativa të ndryshme për të mbështetur dhe promovuar eksportin (EEN, ITC, SDP, ...)	AIHPE DZZHTI, Odat ekonomike, Ministria e Ekonomisë	I/2024	IV/2025	50,000 denarë 2024 + 50.000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.) burime të tjera financimi	Numri i ngjarjeve të organizuara promovuese Numri i ndërmarrjeve që morën pjesë në ngjarjet
	A23. Prezantimi i grupit	MSHIA,	I/2026	IV/2026			Vendoset grup i veçantë

e-platformat dhe iniciativat	të veçantë të shërbimeve elektronike, në portalin kombëtar www.uslugi.gov.mk , për shërbimet elektronike të lidhura me eksportin	AIHPE, Ministria e Ekonomisë					shërbimesh elektronike të lidhura me eksportin në www.uslugi.gov.mk
------------------------------	---	---------------------------------	--	--	--	--	--

Fusha prioritare 3:							
Gatishmëria për eksport (Export Readiness)							
Qëllimi i përgjithshëm 3.							
Kapacitete të avancuara të përgjithshme eksportuese të ndërmarrjeve							
Qëllimi i veçantë 3.1.							
Sistemi i vendosur për vlerësimin e gatishmërisë për eksport të NVM-ve							
Masat	Aktivitetet	Organi drejtues Organet tjera	Data e fillimit: (tremujori)	Data e planifikuar e realizimit (tremujori)	Vlerësimi i mjeteve të nevojshme	Burimi i financimit	Treguesi i rezultatit: (në lidhje me masën/aktivitetin)
M11. Vendosja e e-veglës së thjeshtë për NVM-të për të përcaktuar në mënyrë të pavarur gatishmërinë për eksport	A24. Përpunimi i veglës ndërvepruese elektronike për vetëvlerësimin e gatishmërisë për eksport të NVM-ve	AMS AIHPE	I/2025	IV/2025	300.000 denarë	Buxheti i institucionit (den.) + burime të tjera financimi	Vegël e aktivizuar elektronike për vlerësimin e gatishmërisë për eksport të NVM-ve
Qëllimi i veçantë 3.2.							
Kapacitetet e vendosura dhe avancuara bazë të eksportit, në NVM me pak ose aspak përvojë në eksport, përmes shërbimeve dhe programeve të standardizuara të mentorimit							
Masat	Aktivitetet	Organi drejtues Organet tjera	Data e fillimit: (tremujori)	Data e planifikuar e realizimit (tremujori)	Vlerësimi i mjeteve të nevojshme	Burimi i financimit	Treguesi i rezultatit: (në lidhje me masën/aktivitetin)
M12. Vendosja e kapaciteteve bazë për aktivitetet eksportuese në NVM me pak ose aspak përvojë eksportuese	A25. Mbështetja e NVM-ve përmes shërbimeve të mentorimit për përmirësimin e gatishmërisë për eksport dhe ndërkombëtarizimit	AMS FIZHT	I/2024	IV/2025	3.000.000 denarë 2024 + 3.000.000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.)	Numri i NVM-ve të mbështetura përmes shërbimeve të mentorimit
	A26. Zhvillimi dhe nisja e programit të specializuar të mentorimit "Akceleratori eksportues"	Donatorët dhe programet ndërkombëtare Odat ekonomike	I/2026	IV/2027			Programi i nisur "Akceleratori eksportues"

Qëllimi i veçantë 3.3.							
Kapacitete të forcuara njerëzore të ndërmarrjeve për zbatimin e aktiviteteve eksportuese							
Masat	Aktivitetet	Organi drejtues Organet tjera	Data e fillimit: (tremujori)	Data e planifikuar e realizimit (tremujori)	Vlerësimi i mjeteve të nevojshme	Burimi i financimit	Treguesi i rezultatit: (në lidhje me masën/aktivitetin)
M13. Nxitja e zhvillimit dhe promovimit të shkathtësive dhe kulturës për ndërkombëtarizimin e burimeve njerëzore në ndërmarrjet	A27. Mbështetje për organizimin e trajnimeve të specializuara për funksionimin e tregtisë së jashtme, konsulencën financiare dhe çështje të tjera të lidhura me eksportin	Ministria e Ekonomisë Odat ekonomike, Drejtoria Doganore, Qendra arsimore-trajnuese	I/2024	IV/2025	1,000,000 denarë 2024 + 1,000,000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.) burime të tjera financimi	Numri i trajnimeve të organizuara Numri i ndërmarrjeve që kanë marrë pjesë në trajnimet
	A28. Mbështetje për programet e trajnimit dhe përsosjes për të punësuarit jashtë vendit me qëllim përvetësimin e shkathtësive të reja të nevojshme për realizimin e prodhimit për eksport.	Ministria e Ekonomisë	I/2026	IV/2027			Numri i programeve të trajnimeve të mbështetura Numri i ndërmarrjeve që kanë marrë pjesë në trajnimet
Qëllimi i veçantë 3.4.							
Forcimi i kapaciteteve tekniko-teknologjike dhe novatore të ndërmarrjeve për aktivitete të lidhura me eksportin							
Masat	Aktivitetet	Organi drejtues Organet tjera	Data e fillimit: (tremujori)	Data e planifikuar e realizimit (tremujori)	Vlerësimi i mjeteve të nevojshme	Burimi i financimit	Treguesi i rezultatit: (në lidhje me masën/aktivitetin)
M14. Avancim i kapaciteteve ekzistuese dhe vendosje e kapaciteteve të reja tekniko-teknologjike dhe novatore në ndërmarrjet	A29. Mbështetje e ndërmarrjeve për të prezantuar produkte ose procese të reja novatore, modele dhe/ose zgjidhje të reja organizative 34	Ministria e Ekonomisë FIZHT DZZHTI AMS Qeveria e RMV	I/2024	IV/2025	25.000.000 denarë 2024 + 25.000.000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.)	Numri i ndërmarrjeve të mbështetura
	A30. Mbështetja e ndërmarrjeve për të	Ministria e Ekonomisë	I/2024	IV/2025	4.500.000 denarë 2024	Buxheti i institucionit (den.)	Numri i ndërmarrjeve të mbështetura

³⁴ proceset, modelet dhe zgjidhjet që lidhen me transformimin e gjelbër dhe digjital, ekonominë cirkulare, specializimin e mençur, efikasitetin energjetik

	punësuar ekspertë për ekspertizë teknike				4.500.000 denarë 2025		
	A31. Mbështetje për ndërmarrjet për harmonizimin /vendosjen e standardeve/ rregulloreve ndërkombëtare, si dhe për çështjet që lidhen me mbrojtjen e të drejtave të pronësisë industriale	Ministria e Ekonomisë Instituti për standardizim, Enti Shtetëror i Pronësisë Industriale, Instituti i Akreditimit	I/2024	IV/2025	5.000.000 denarë 2024 + 5.000.000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.)	Numri i ndërmarrjeve të mbështetura

Qëllimi i veçantë 3.5.

Rritja e gatishmërisë së ndërmarrjeve për të aplikuar në burimet e financimit që mbështesin konkurrencën eksportuese

Masat	Aktivitetet	Organi drejtues Organet tjera	Data e fillimit: (tremujori)	Data e planifikuar e realizimit (tremujori)	Vlerësimi i mjeteve të nevojshme	Burimi i financimit	Treguesi i rezultatit: (në lidhje me masën/aktivitetin)
M15. Forcimi i kapaciteteve të ndërmarrjeve për përgatitjen e aplikimeve të projekteve për mjete financiare	A32. Mbështetja profesionale për eksportuesit për të aplikuar për fonde për konkurrencë eksportuese të ofruar nga programe të ndryshme kombëtare dhe ndërkombëtare	AIHPE, Ministria e Ekonomisë, institucionet dhe projektet financiare ndërkombëtare	I/2024	IV/2025	1,000,000 denarë 2024 + 1,000,000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.) burime të tjera financimi	Numri i ndërmarrjeve të mbështetura Numri i aplikimeve të përpiluara
	A33. Organizimi i punëtorive për përgatitjen e dokumentacionit për aplikim për financim të ofruara nga programet kombëtare dhe ndërkombëtare	Ministria e Ekonomisë AIHPE Odat ekonomike	I/2024	IV/2025	7.000.000 denarë 2024 + 7.000.000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.) burime të tjera financimi	Numri i punëtorive të organizuara; Numri i ndërmarrjeve pjesëmarrëse

Fusha prioritare 4: PROMOVIMI DHE NDËRKOMBËTARIZIMI I EKSPORTIT (Export Promotion and Internationalization)							
Qëllimi i përgjithshëm 4. Promovimi i përforcuar i potencialeve eksportuese dhe ndërlidhja me tregjet e huaja							
Qëllimi i veçantë 4.1. Rritja e dukshmërisë dhe dallimit të potencialit eksportues maqedonas							
Masat	Aktivitetet	Organi drejtues Organet tjera	Data e fillimit: (tremujori)	Data e planifikuar e realizimit (tremujori)	Vlerësimi i mjeteve të nevojshme	Burimi i financimit	Treguesi i rezultatit: (në lidhje me masën/aktivitetin)
M16. Promovim i përforcuar i vendit si destinacion i favorshëm për investime, të bërit biznes dhe funksionim i tregtisë së jashtme	A34. Përpilimi i planit kombëtar për promovimin e vendit	MPJ AIHPE Ministria e Ekonomisë	I/2024	IV/2024	Nuk nevojiten mjete për zbatimin e aktivitetit		Plani i miratuar kombëtar për promovimin e vendit
	A35. Mbështetja e ndërmarrjeve për zhvillimin e strategjive dhe planeve të marketingut për eksport	Ministria e Ekonomisë AIHPE , ASM	I/2024	IV/2025	300.000 denarë 2024 + 300.000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.) burime të tjera financimi	Numri i ndërmarrjeve të mbështetura
	A36. Organizimi i takimeve dhe ngjarjeve (brenda dhe jashtë vendit) për të promovuar eksportin maqedonase dhe potencialet investuese të vendit	AIHPE MPJ (faktorët e diplomacisë ekonomike), MBPEU Odat ekonomike	I/2024	IV/2025	1.850.000 denarë 2024 + 1.850.000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.)	Numri i takimeve dhe ngjarjeve të organizuara Numri i ndërmarrjeve pjesëmarrëse në ngjarje
	A37. Mbështetja e ndërmarrjeve për paraqitje në ngjarjet ndërkombëtare tregtare	MPJ (faktorët e diplomacisë ekonomike), MBPEU, Odat ekonomike	I/2024	IV/2025	1.850.000 denarë 2024 + 1.850.000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.)	Numri i ndërmarrjeve që kanë marrë mbështetje për paraqitje të pavarur në paniret ndërkombëtare tregtare
	A38. Aktivitete promovuese në formatin e historive të suksesshme të importuesve/përdoruesve të produkteve maqedonase - Projekti	AIHPE MPJ (faktorët e diplomacisë ekonomike), Odat ekonomike	I/2026	IV/2027			Numri i "historive të suksesshme" të përgatitura

"Histori të suksesshme"

Qëllimi i veçantë 4.2.

Integrimi më i lehtë i ndërmarrjeve në zinxhirët e furnizimit, si dhe lidhja me tregjet e huaja

Masat	Aktivitetet	Organi drejtues Organet tjera	Data e fillimit: (tremujori)	Data e planifikuar e realizimit (tremujori)	Vlerësimi i mjeteve të nevojshme	Burimi i financimit	Treguesi i rezultatit: (në lidhje me masën/aktivitetin)
M17. Rritja e plotësimi/përmbushjes së kërkesave/kushteve për punë ndërkombëtare të ndërmarrjeve dhe përfshirje në tregjet ndërkombëtare	A39. Mbështetja e NVM-ve për të rritur sofistikimin për t'u integruar në zinxhirët globalë të furnizimit	Ministria e Ekonomisë	I/2025	IV/2025	2.000.000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.)	Numri i ndërmarrjeve të mbështetura
	A40. Shërbime këshilluese për integrimin e përmirësuar të ndërmarrjeve në zinxhirët evropianë të vlerave.	DZZHTI	I/2024	IV/2024	28.850.000 denarë ³⁵ + 23.080.000 denarë ³⁶	Buxheti i institucionit (den.) burime të tjera financimi	Numri i ndërmarrjeve të mbështetura
	A41. Mbështetja e ndërmarrjeve duke punësuar ekspertë-konsulentë të huaj për të hyrë në tregun e huaj - Projekti „Destination Advisors“	AIHPE, Ministria e Ekonomisë	I/2024	IV/2025	5.100.000 denarë 2024 + 3.100.000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.)	Numri i ndërmarrjeve të mbështetura
M18. Nxitja e qasjes klasterë eksportuese të NVM-ve	A42. Mbështetja dhe zhvillimi i projekteve që lidhen me bashkimin e klasterëve për paraqitje më të lehtë në tregjet e huaja	Ministria e Ekonomisë	I/2024	IV/2025	10.000.000 denarë 2024 + 10.000.000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.)	Numri i projekteve të mbështetura

³⁵ mjete nga buxheti i institucionit (DZZHTI)

³⁶ mjete nga burimi tjetër i financimit (IFC)

M19. Nxitje e ndarjes së burimeve hapësinore të subjekteve maqedonase jashtë vendit me qëllim të zbatimit të aktiviteteve eksportuese	A43. Përgatitja e një baze të dhënash të objekteve hapësinore jashtë vendit (zyra, depo dhe ambiente të tjera biznesi) të ndërmarrjeve maqedonase ose brenda PDK-ve, për përdorim sipas konceptit „Co-working Space“	AIHPE Odat ekonomike	I/2026	IV/2026			Bazat e përpikuara e të dhënave me kapacitet hapësinore në dispozicion të eksportuesve
---	--	-------------------------	--------	---------	--	--	--

Qëllimi i veçantë 4.3.

Prani e optimizuar digjitale jashtë vendit (marketing onlajn, tregti elektronike, baza e të dhënave për tregti, etj.)

Masat	Aktivitetet	Organi drejtues Organet tjera	Data e fillimit: (tremujori)	Data e planifikuar e realizimit (tremujori)	Vlerësimi i mjeteve të nevojshme	Burimi i financimit	Treguesi i rezultatit: (në lidhje me masën/aktivitetin)
M20. Promovimi dhe tregtia e rritur e potencialeve eksportuese maqedonase përmes platformave të ndryshme elektronike	A44. Mbështetja e ndërmarrjeve për të optimizuar praninë digjitale jashtë vendit (nisja e marketingut onlajn, tregtia elektronike...)	AIHPE, Ministria e Ekonomisë Ministria e Bujqësisë, Pylltarisë dhe Ekonomisë së Ujërave	I/2024	IV/2025	2,300,000 denarë 2024 + 2,300,000 denarë 2025	Buxheti i institucionit (den.)	Numri i ndërmarrjeve të mbështetura

Fusha prioritare 5:
FINANCAT DHE SIGURIMET E EKSPORTIT (Export Finance and Insurance)

Qëllimi i përgjithshëm 5.

Financimi dhe sigurimi i lehtësuar dhe i rritur i eksportit të ndërmarrjeve

Qëllimi i veçantë 5.1.

Ulja e kostos së ndërmarrjes për financimin e aktiviteteve për mbështetje të eksportit

Masat	Aktivitetet	Organi drejtues Organet tjera	Data e fillimit: (tremujori)	Data e planifikuar e realizimit (tremujori)	Vlerësimi i mjeteve të nevojshme	Burimi i financimit	Treguesi i rezultatit: (në lidhje me masën/aktivitetin)
M21.Sigurimi i linjave të favorshme kreditore për ndërmarrjet	A45. Mbështetje e eksportuesve përmes produkteve kreditore për furnizimin e mjeteve fikse dhe qarkulluese, shërbimeve për standardet dhe shenjat, hulumtim dhe zhvillim, si dhe financimin e projekteve për efikasitet energjetik dhe qëndrueshmëri energjetike	Banka për Zhvillim e Maqedonisë së Veriut	I/2024	IV/2025	[BZHMV]	Huamarrje në vend dhe jashtë vendit dhe emetimi i letrave me vlerë të borxhit	Numri i ndërmarrjeve të mbështetura

Qëllimi i veçantë 5.2.

Përmirësimi i menaxhimit të financimit të rreziqeve eksportuese

Masat	Aktivitetet	Organi drejtues Organet tjera	Data e fillimit: (tremujori)	Data e planifikuar e realizimit (tremujori)	Vlerësimi i mjeteve të nevojshme	Burimi i financimit	Treguesi i rezultatit: (në lidhje me masën/aktivitetin)
M22.Sigurimi i produkteve të favorshme financiare për menaxhimin e rreziqeve eksportuese	A46. Mbështetje të eksportuesve në sigurimin e rrezikut kreditor përmes produkteve të ndryshme të skemës së garancisë.	Banka për Zhvillim e Maqedonisë së Veriut	I/2024	IV/2025	[BZHMV]	Huamarrje në vend dhe jashtë vendit dhe emetimi i letrave me vlerë të borxhit	Numri i ndërmarrjeve të mbështetura
	A47. Mbështetje për eksportuesit për të siguruar kërkesat eksportuese kundër rreziqeve tregtare ose	Banka për Zhvillim e Maqedonisë së Veriut	I/2024	IV/2025	[BZHMV]	Huamarrje në vend dhe jashtë vendit dhe emetimi i letrave me vlerë të borxhit	Numri i ndërmarrjeve të mbështetura

	politike						
--	----------	--	--	--	--	--	--

ANEKSI 2 50 produktet me potencialin më të madh eksportues

Më poshtë në Tabelë janë prezantuar 50 produktet me potencialet më të mëdha sipas Sistemit të harmonizuar me 6 shifra, HS-6.

Tabela 8. Top-50 produktet me potencialin më të madh eksportues

N.r.	Numri tarifor: HS-6	Përshkrimi i produktit	Potenciali i papërdorur eksportues, në euro
1	381512	Iniciatorët e reagimit, përshpejtuesit e reagimit dhe përgatitjet katalitike, nuk përmenden ose përfshihen në vend tjetër: Me metal të çmuar ose me komponime të çmuara metalike si materie aktive	965.000.000
2	842139	Centrifugat, duke përfshirë centrifugat e tharjes; makinat ose pajisjet e filtrimit ose pastrimit, të lëngjeve ose gazeve: të tjera	463.000.000
3	854430	Grupet e tubave të ndezjes dhe grupe të tjera të tubave të automjeteve, avionëve ose anijeve	287.000.000
4	853710	Tabelat, dërrasat, pultet, tavolinat, dollapët dhe bazat e tjera, të pajisura me dy ose më shumë aparate me numër tare 8535 ose 8536, për kontrollin elektrik ose ndarjen e rrymës elektrike, përfshirë ato me instrumente ose aparate të instaluara të Kapitullit 90, dhe aparate të kontrolluara numerikisht, përveç aparateve për ndezjen dhe fikjen nga num. tar. 8517: Për një tension që nuk i kalon 1000 V	97.000.000
5	8708	Pjesë dhe pajisje për automjetet motorike nga nr. tar. 8701 deri në 8705	200.000.000
6	8702	Automjete për transportin e dhjetë ose më shumë personave, duke përfshirë edhe shoferin	229.000.000
7	381590	Katalizator, në formën e kokrrave, nga të cilat 90% ose më shumë sipas masës kanë një madhësi grimcash jo më të madhe se 10 mikrometra, të përbërë nga një përzierje oksidesh në një substrat silicë magnezi	123.000.000
8	940190	Pjesë për ulëse	91.000.000
9	7306	Tubat të tjera dhe profilet e zbrazëta (p.sh. të bashkuara ose të salduara hapur, të gozhduara ose të mbyllura në mënyrë të ngjashme), prej hekuri ose çeliku:	56.000.000
10	3004	Ilaçet (përveç produkteve të të ashtuquajturave nr. tar. 3002, 3005 ose 3006) që përbëhen nga produkte të përziera ose të papërziera për përdorim terapeutik ose profilaktik, të përgatitura në doza të matura ose në forma ose paketa për shitje me pakicë	72.000.000
11	720851	Produkte të sheshta të petëzuara me nxehtësi, prej hekuri ose çeliku jo të lidhur, me gjerësi 600 mm ose më shumë, të paplatinizuara ose jo të tërhequra : Me trashësi më të madhe se 10 mm:	54.000.000
12	271600	Energjia elektrike;	57.000.000

13	720260	Fero-nikel	16.000.000
14	720852	Produkte të sheshta të petëzuara me nxehtësi, prej hekuri ose çeliku jo të lidhur, me gjerësi prej 600 mm ose më shumë, jo të kromuara ose të tërhequra : të mbështjella në të katër anët ose duke kaluar nëpër një kuti të mbyllur, me gjerësi jo më të madhe se 1250 mm	38.000.000
15	721070	Produkte me mbështjellje të sheshtë prej hekuri ose çeliku jo të lidhur, me gjerësi prej 600 mm ose më shumë, të platinizuar ose të tërhequr :	34.000.000
16	854442	Tela të izoluar (duke përfshirë tela të emaluar ose të anodizuar), kablllo (përfshirë kabllot koaksiale) dhe përçues të tjerë elektrikë të izoluar, me ose pa konektorë; kablllo me fibra optike, të bëra nga fibra të mbështjella individuale, të kombinuara ose jo me konektorë elektrikë, me ose pa konektorë: me konektorë	46.000.000
17	620520	Këmisha për meshkuj ose djem: nga pambuku	26.000.000
18	853650	Aparatet elektrike për ndezjen dhe fikjen ose për mbrojtjen e qarqeve elektrike ose për të bërë lidhje me ose në qarqet elektrike (për shembull, ndërprerësat, releje, siguresat e ndalimit, shtypësit e valëve me frekuencë të lartë, prizat, shtekerët, llambat dhe lidhësit e tjerë, kutitë e kryqëzimit), për tension që nuk i kalon 1000 V; lidhësit e fibrave optike, tufat e fibrave optike ose kabllot: ndërprerësit tjerë	23.000.000
19	850710	Akumulatorët elektrikë, duke përfshirë ndarësit e tyre, drejtkëndësh ose jo, (duke përfshirë katrorin): Akumulatorët e acidit plumb për shtytjen e motorëve me piston	33.000.000
20	190590	Bukë, pasta, ëmbëlsira, biskota dhe produkte të tjera të bukës, që përmbajnë ose jo kakao; pite, kapsula për përdorim farmaceutik, oblande, letër orizi dhe produkte të ngjashme: të tjera	25.000.000
21	2204	Verë nga rrushi i freskët	27.000.000
22	730630	Tubat e precizionit, trashësia e murit: tejkalon ose nuk tejkalon 2mm	22.000.000
23	2005	Perime të tjera të përgatitura ose të ruajtura ndryshe nga uthulla ose acidi acetik, jo të ngrira, me përjashtim të produkteve nga nr. tar. 2006	26.000.000
24	6403	Këpucë me thembra nga kauçuku, goma, masa platike, lëkura ose lëkura artificiale dhe me fytyrë lëkure	35.000.000
25	940490	Bartës të dyshekëve; objekte të shtratit dhe të mallrave të ngjashme (p.sh., dyshekët, jorganët, puplat, jastëkët dhe jastëkët e vegjël), me susta ose të mbushura me ndonjë material, ose prej gome celulare ose masë plastike, duke përfshirë edhe të veshura: të tjera	30.000.000
26	620640	Bluza, këmisha dhe këmisha-bluza, për gra ose vajza: të bëra nga fibra artificiale ose sintetike	17.000.000
27	851680	Ngrohësit elektrikë rrjedhës ose akumulues të ujit dhe ngrohësit e zhytjes; ngrohësit elektrikë të hapësirave	34.000.000

		dhe ngrohësit elektrikë të tokës; aparate elektrotermikë për rregullimin e flokëve (p.sh. tharësit e flokëve, ondulatorët) dhe tharësit e duarve; hekurat elektrikë; pajisjet e tjera shtëpiake elektrotermike; rezistorët elektrikë të ngrohjes përveç atyre nga nr. tar. 8545: të tjera	
28	620343	Kostume, komplete, xhaketa, pallto, pantallona, pantallona me mëngë dhe byzylykë, pantallona-brixh dhe pantallona të shkurtra për meshkuj ose djem (me përjashtim të rrobave të banjës): nga fibrat sintetike;	15.000.000
29	220421	Verë nga rrushi i freskët: në enë prej 2 litrash ose më pak	21.000.000
30	721049	Produkte me mbështjellje të sheshtë prej hekuri ose çeliku jo të lidhur, me gjerësi prej 600 mm ose më shumë, të platinizuar ose të tërhequr : tjera	22.000.000
31	620463	Kostume, komplete, xhaketa, pallto, fustane, funde, pantallona, pantallona me plastron, mbathje dhe pantallona të shkurtra (përveç mbathjeve dhe rrobave të banjës): prej fibrave sintetike	13.000.000
32	080610	Rrush i freskët	22.000.000
33	080810	Mollë e freskët	26.000.000
34	300420	Ilaçet (përveç produkteve nga nr. tar. 3002, 3005 ose 3006) që përbëhen nga produkte të përziera ose të papërziera për përdorim terapeutik ose profilaktik, të përgatitura në doza të matura ose në forma ose paketim për shitje me pakicë; të tjera që përmbajnë antibiotikë	24.000.000
35	851230	Pajisjet elektrike të ndriçimit ose sinjalizimit (përveç produkteve nga nr. tar. 8539), fshirëset e xhamit, pajisjet e shkrirjes dhe heqjes së mjegullës, për biçikletat ose automjetet motorike: të tjera	13.000.000
36	070490	Lakër, lulelakër, lakër jeshile, lakër jeshile dhe perime të ngjashme të ngrënshme, të freskëta ose të ftohta: të tjera	22.000.000
37	620342	Kostume, komplete, xhaketa, pallto, pantallona, pantallona me plastron dhe byzylykë, pantallona-brixh dhe pantallona të shkurtra për meshkuj ose djem (me përjashtim të rrobave të banjës): nga fibrat sintetike;	13.000.000
38	680911	Bllloqe dhe tulla ndërtimore	20,000,000
39	7321	Soba për ngrohjen e dhomave, shporetë, oxhakët me grilë, sobat e kuzhinës (duke përfshirë një kazan ndihmës për ngrohjen qendrore), grilat, mangallët, sobë gazi, ngrohësit e pllakave dhe pajisje shtëpiake të ngjashme joelektrike, dhe pjesët e tyre, prej hekuri ose çeliku	24.000.000
40	070960	Speca të tipit Capsicum ose tipit Pimenta	19.000.000
41	620333	Kostume, komplete, xhaketa, pallto, pantallona, pantallona me plastron dhe byzylykë, pantallona-brixh dhe pantallona të shkurtra për meshkuj ose djem (me përjashtim të rrobave të banjës): nga fibrat sintetike;	12.000.000
42	620630	Bluza, këmisha dhe bluza-këmisha për gra ose vajza: prej pambuku	11.000.000

43	860721	Pjesët e automjeteve hekurudhore: Frenat e ajrit dhe pjesët e tyre prej hekuri dhe çeliku të derdhur	19.000.000
44	391721	Tabat, zorrat dhe pajisjet e tyre (p.sh. bashkimet, fillanxhat e gjurit), të masave plastike: të polimereve të etilenit	15.000.000
45	070200	Domate, të freskëta ose të ftohta:	15.000.000
46	853225	Kondensatorët elektrikë, konstantë, të ndryshueshëm ose të rregullueshëm (të përshtatur paraprakisht): dielektrikë, nga letra ose masa plastike	16,000,000
47	901890	Instrumente dhe aparate për shkencën mjekësore, kirurgjikale, dentare dhe veterinare, duke përfshirë aparatin scintigrafik, aparate të tjera elektromjekësore dhe instrumente për ekzaminimin e shikimit: Instrumente dhe aparate të tjera	11.000.000
48	850720	Akumulatorë elektrikë, duke përfshirë ndarësit e tyre, drejtkëndorë ose jo, (duke përfshirë katroret): Akumulatorë të tjerë plumbi:	17.000.000
49	200190	Perime, fruta, arra dhe pjesë të tjera të ngrënshme të bimëve, të përgatitura ose të ruajtura në uthull ose acid acetik	12.000.000
50	721491	Shufra të tjera prej hekuri ose çeliku jo të lidhur, vetëm të farkëtuara, të mbështjella me nxehtësi, të tërhequra me nxehtësi ose të nxjerra me nxehtësi, duke përfshirë ato të përdredhura pas tërheqjes	12.000.000

Burimi: Burimi: Qendra ndërkombëtare e tregtisë e KB-ve, www.itc.org

Tabela 9 Top 50 produktet e reja potenciale eksportuese sipas sektorëve të caktuar

n.r.	Numri HS-6	Përshkrimi i produktit	Sektori
1	441890	Zdrukthëtari ndërtimore dhe produkte të tjera druri, Druri i laminuar me ngjitës	Letër, tapë dhe dru
2	760429	Shufra alumini dhe profile nga lidhjet e aluminit	Metalet
3	860800	Montimet dhe aksesorët e shinave hekurudhore ose të tramvajit; pajisje mekanike (duke përfshirë elektromekanike) për sinjalizimin, sigurinë, kontrollin ose	Industria e motorike

		komandimin e trafikut të hekurudhave, tramvajit, rrugës, rrugëve ujore të brendshme, parkimit, portit dhe pajisjeve	
4	853810	Tabela, pllaka, pulte, tavolina, dollapë dhe baza të tjera për produktet nga nr. tar.8537, të pajisura me pajisjet e tyre	Industria elektrike
5	841090	Turbinat hidraulike, qarqet e ujit dhe rregullatorët e tyre: Pjesët, duke përfshirë rregullatorët, turbinat hidraulike, qarqet e ujit dhe rregullatorët e tyre: Pjesët, duke përfshirë rregullatorët: prej hekurit ose çeliku të derdhur	Industria mekanike
6	40610	Djathë i ri (i papjekur ose i pakripur), duke përfshirë hurrën dhe gjizë: Me një përmbajtje yndyre jo më të madhe se 40% në masë, djathë i ri (i papjekur ose i pakripur), duke përfshirë hurrën dhe gjizë	Bujqësia primare
7	440310	Druri i patrajtuar, me ose pa lëvore ose samonë, ose i përpunuar trashë (katërfishuar): I mbrojtur nga boja, kreozoti ose substanca të tjera	Letër, tapë dhe dru
8	441872	Zdruktitari ndërtimore, pllaka dysHEMEJE të montuara, të tjera, me shumë shtresa	Letër, tapë dhe dru
9	940510	Shandanët dhe llambat e tjera elektrike të tavanit ose të murit, me përjashtim të ndriçimit të hapësirave të hapura publike ose të rrugëve të komunikacionit: Të metaleve të thjeshta ose të masave plastike, për përdorim në avionët civilë, shandanët dhe llambat e tjera elektrike të tavanit ose të mureve, me përjashtim të ndriçimit të hapësirave të hapura publike ose të rrugëve të komunikacionit: Të masave plastike	Industria të tjera prodhuese
10	440710	Dru i përpunuar me gjatësi, specie ekzotike, dru i përpunuar me gjatësi, me prerje, bluarje ose me prerje ose lëkurë, duke përfshirë të rrafshuara, të lëmuara, të bashkuara në skaj, me trashësi më të madhe se 6 mm	Letër, tapë dhe dru
11	843420	Makinat e mjeljes dhe makinat e qumështit: Makinat e qumështit, Makinat e mjeljes dhe makineritë e qumështit: Makinat e qumështit	Industria mekanike
12	830990	Ndaluesit e plumbit; ndaluesit e aluminit me diametër që tejkalon 21 mm, ndaluesit dhe kapakët (duke përfshirë ndaluesit e kurorës, ndaluesit e spirales dhe ndaluesit e derdhjes), kapakët e shisheve, kapakët e fletëve metalike me ose pa spirale, vulat dhe aksesorët e tjerë të paketimit, të metaleve të thjeshta	Metalet
13	731021	Kanaçe për ushqime dhe pije, prej hekuri ose çeliku, vëllimi < 50 litra, Kanaçe që do të mbyllen me saldim ose pertlatim, për ushqime, me vëllim më pak se 50 litra	Industria e përpunimit të metalit;
14	392290	Vaska, vaska dushi, lavamanë, tualete, bidete, filxhan tualeti, ndenjësë dhe mbulesa, kazanë uji dhe produkte të ngjashme sanitare, me masa plastike	Gomë dhe plastikë
15	761290	Kontejnerë tubularë të ngurtë me vëllim jo më të madh se 300 l, me ose pa veshje ose izolim termik, por të pajisur me pajisje mekanike ose termike prej alumini, Kontejnerë për aerosole me vëllim jo më të madh se 300 l, me ose pa veshje ose izolim termik, por të pajisur me pajisje mekanike ose termike prej alumini, fuçi alumini, daulle, kanaçe, kuti etj., të prodhuara nga fletë metalike me trashësi jo më të madhe se 0,2 mm	Metalet
16	731210	Tela , litarë dhe kablllo me fije: Të pajisura ose të gatshme për përdorim, në avionët civilë, Tela ,litarë dhe kablllo me	Industria e përpunimit të

		fibra: Nga celiku i pakorrozuar, Tela , litarë dhe kablo me fibra	metalit;
17	442110	Produkte të tjera druri: Varëse rrobash	Letër, tapë dhe dru
18	381400	Tretës dhe hollues organikë kompleksë, të papërmendur ose të papërfshira diku tjetër; mjete të përgatitura për heqjen e lyerjes ose llaqeve: me bazë butil acetat	Industritë kimike dhe të afërta me to
19	732599	Produkte të tjera prej hekuru ose çeliku: Të tjera: Hekuri i shkrirë, Produkte të tjera prej hekuri ose çeliku: Të tjera: Tjetër, Pajisje për skajet e kontejnerëve, të hekurit ose çelik, produkte të tjera prej hekuri ose çeliku	Industria e përpunimit të metalit;
20	440121	kompensatë, prerje ose të ngjashme: gjembore	Letër, tapë dhe dru
21	560749	Spango dhe të ngjashme, prej poliesteri ose polipropileni, të tjera, konopë, litarë, litarë, ortome dhe kablo, duke përfshirë të thurura, me grep, të tërhequra, të palosura, të mbuluara ose të veshura me gome ose plastike: prej polietileni ose polipropileni	Industria e tekstilit dhe veshjeve
22	681091	Produkte të çimentos, betonit ose gurit artificial, të përforcuara ose të pa përforcuara: Produkte të tjera: Elemente montimi, ndërtimore: Tjetër, Elemente montimi në dysheme, Elemente montimi, ndërtimore: Tjetër	Xhami dhe guri
23	940179	Ndenjëse të tjera, me skelete metalike: Tjetër	Industri të tjera prodhuese
24	843290	Makinat për përgatitjen dhe kultivimin e tokës në bujqësi, hortikulturë ose pylltari; rulet e lëndinës ose të fushës sportive: pjesë, pjesë për plugje, pjesë për makineri për bujqësi, pylltari, terrene, të tjera	Industria mekanike
25	730240	Pllaka lidhëse dhe mbështetëse prej hekuri ose çeliku, Pllaka lidhëse dhe mbështetëse: Të mbështjella, pllaka lidhëse dhe mbështetëse: Tjetër	Industria e përpunimit të metalit;
26	890200	Anije peshkimi; anije fabrike dhe anije të tjera për përpunimin ose ruajtjen e produkteve të peshkut: Detare: Me një kapacitet mbajtës bruto që tejkalon 250 ton	Industria e automjeteve motorike
27	392190	Pllaka të tjera dhe të ngjashme me masat plastike, Pllaka të tjera, fletë, film, fletë dhe shirit, të masave plastike: Të tjera: Të produkteve të polimerizimit të fituara me kondensim ose me rirregullim të molekulave, të modifikuara ose të pamodifikuara kimikisht: Nga poliestrat	Gomë dhe plastikë
28	441192	Pllaka prej fibrave me dendësi mesatare (MDF):Tjetër: Me dendësi prej njëqind i kalon 0.8 g/cm ³ : Dysheme laminati mekanikisht të papërpunuara ose sipërfaqësore të pambuluara, pllaka prej fobrave (MDF), Tjetër	Letër, tapë dhe dru
29	320890	Lubrifikantë, bojra dhe llaqe, polimere sintetike, të tjera, Poliuretani 2,2' (tert-butylimino) dietanol dhe 4,4' - metilenedicikloheksil diisocianat, në formën e një tretësire në H, H-dimetilacetamid, me përmbajtje sipas masës prej 48% ose më shumë polimer, Kopolimer i p-kresolit dhe divinilbenzenit, në formën e një tretësire të H, H-dimetilacetamid, me përmbajtje prej 48% ose më shumë sipas masës së polimerit, Medium (ngjyra dhe llaqe)	Industritë kimike dhe të afërta me to
30	210420	Produkte ushqimore të përbëra të homogjenizuara, Ushqim për fëmijë në enë me masë neto jo më shumë se 250 g, Ushqim dietetik në enë me masë neto jo më	INDUSTRIA USHQIMORE

		shumë se 250 g	
31	680800	Pllaka, dërrasa, pllaka, blloqe dhe produkte të ngjashme të fibrave bimore, të kashtës, ruajtjeve, copëzave ose mbetjeve të tjera të drurit të grumbulluara me çimento, suva ose mjete të tjerë lidhës minerale	Xhami dhe guri
32	853720	Dërrasa, pllaka, pulte, tavolina, dollapë dhe baza të tjera, të pajisura me dy ose më shumë aparate nga numri tar. 8535 ose 8536, për kontroll elektrik ose ndarje të rrymës elektrike, për tension që tejkalon 1000 V por jo më shumë se 72.5 kV,	Industria elektrike
33	540231	Fije teksture: prej najloni ose poliamide të tjera, të numëruara një tel në një kohë që nuk i kalon 50 teksti, Fije teksture prej najloni ose poliamide të tjera, të numëruara 1 tel në një kohë deri në 5 teksti	Industria e tekstitit dhe veshjeve
34	854460	Përçues të tjerë elektrikë, për tension që tejkalon 1000 V: Me përçues bakri, Përçues të tjerë elektrikë, për tension që tejkalon 1000 V: Me përçues të tjerë	Industria elektrike
35	40110	Qumësht dhe krem, i papërqendruar dhe pa sheqer të shtuar ose substanca të tjera ëmbëlsuese: Me përmbajtje yndyre jo më të madhe se 1% sipas masës: Në paketim, vëllimi neto i të cilit nuk i kalon 2 litra, Qumësht dhe krem, i papërqendruar dhe pa sheqer të shtuar ose substanca të tjera ëmbëlsuese: Me përmbajtje yndyre jo më të madhe se 1% sipas masës: Tjetër	Bujqësia primare
36	842481	Pajisje të tjera: Për bujqësi ose hortikulturë: Spërkatës, Pajisje të tjera: Për bujqësi ose hortikulturë: Spërkatës, Pajisje të tjera: Për bujqësi ose hortikulturë: Portative, Pajisje të tjera bujqësore, Portative, pa motor, Pajisje të tjera bujqësore, Portative, me motor	Industria mekanike
37	700721	Xhamat e përparmë, për përdorim në avionët civilë, Xhami i sigurisë me shtresa: Në madhësi dhe formë të përshtatshme për t'u përfshirë në automjete, Xhami i sigurisë me shtresa	Xhami dhe guri
38	711411	Subjekti i argjendarëve, ose kujunzhis dhe pjesët e tyre, të metaleve të çmuara ose të platinës metalike. me metale të çmuara. Nga metale të çmuara. me metale të çmuara ose platinë me metale të çmuara, nga argjendi, duke përfshirë edhe ato çmuara ose platinë me metal tjetër të çmuar.	Xhami dhe guri
39	441114	Pllaka fibrash me dendësi mesatare (MDF): Me një trashësi që tejkalon 9 mm. Pllaka të papërpunuara ose sipërfaqësore të pambuluara fibrash, Pllaka fibrash me dendësi mesatare MDF): Me një trashësi që tejkalon 9 mm. Tjetër	Letër, tapë dhe dru
40	700800	Elementet e panelit izolues qelqi me shumë mure, elementet e panelit izolues me shumë mure, prej qelqi: Ngjyrosur në masë, i errët, i lyster me lak ose Me një shtresë thithjeje ose reflektimi, elementet e panelit izolues me shumë mure, prej qelqi: Përbëhet nga dy pllaka qelqi të bashkuara përgjatë skajeve nga një ndalues hermetik dhe të ndara nga një shtresë ajri, gazra ose vakuum tjetër, elementet e panelit izolues me shumë mure, prej qelqi: Tjetër	Xhami dhe guri
41	870899	Pjesë dhe aksesorë të tjerë për automjete motorike për montim industrial, Pjesë dhe aksesorë të tjerë për	Industria e automjeteve

		automjete motorike, Pjesë dhe aksesorë për automjete motorike nga numri tar. 8701 deri në 8705, të tjera, të tjera, Për montim industrial të: automjeteve nga numri tar. 8703; automjete nga numri tar. 8704, ose me motor ndezës me piston me djegie të brendshme me anë të ngjeshjes (naftë ose gjysmë-diesel), me vëllim cilindri jo më të madh se 2500 cm ³ ose me piston, jastëg akri me sistem të fryrjes	motorike
42	830160	Dry dhe bravat (çelësi, kodi ose elektrike), të metaleve të thjeshta; mbyllëset dhe grila me mbyllje, të cilat kanë brava të integruara, të metaleve të thjeshta; çelësat për ndonjë nga produktet e përmendura, të metaleve të thjeshta: pjesë	
43	851190	Pajisjet elektrike për ndezjen ose shtytjen e motorëve me djegie të brendshme të ndezura nga ndezja ose kompresimi; gjeneratorët (p.sh. makinat dinamo dhe alternatorët) dhe rregullatorët e tyre: pjesët	Industria elektrike
44	100410	Tërshëra: Për mbjellje	Bujqësia primare
45	120922	Farat e bimëve të ashpra: farë tërfili (trifolium spp.), Farat e tërfilit të kuq (Trifolium pratense L...) të destinuara për mbjellje, Farat e tërfilit (Trifolium spp.) të destinuara për mbjellje: Tjetër	Bujqësia primare
46	450310	Tapa dhe tapa natyrore, Produkte natyrore tape: Tapa dhe tapa cilindrike, Produkte natyrore tape: Tapa dhe mbyllëse: Tjetër	Letër, tapë dhe dru
47	846692	Pjesë dhe aksesorë të përshtatshëm për përdorim eksklusiv ose kryesisht për makina me numër tar. 8465: Prej hekuri ose çeliku të derdhur, Pjesë dhe aksesorë të përshtatshëm për përdorim eksklusiv ose kryesisht për makina me numër tar. 8465: Të tjera, Pjesë dhe aksesorë të përshtatshëm për përdorim eksklusiv ose kryesisht për makina me numër tar. 8465	Industria mekanike
48	731431	Grila, rrjeta dhe gardhe të tjera, të salduara në pikat e kryqëzimit: të vizatuara ose të mbuluara me zink	Industria e përpunimit të metalit;
49	630622	Tenda: Prej fibrave sintetike	Industria e tekstilit dhe veshjeve
50	392620	Aksesorë dhe pajisje veshjesh (duke përfshirë byzylykët, dorezat pa gishta dhe dorezat me një gisht)	Gomë dhe plastikë

Burimi: Oda Ekonomike e Maqedonisë së Veriut