Funded by
the European Union

FARM to FORK
ACADEMY

KONSULTIM ME PJESËMARRJE DHE DIALOGU

për Forcimin e Pozicionit të Fermerëve në Zinxhirin e Vlerës

RASTI I SEKTORIT TË QUMËSHTIT DHE AI I BIMËVE AROMATIKE DHE MJEKËSORE

RAPORTI KOMBËTAR
SHQIPËRIA

KONSULTIM ME PJESËMARRJE DHE DIALOGU PËR FORCIMIN E POZICIONIT TË FERMERËVE NË ZINXHIRIN E VLERËS

RAPORTI KOMBËTAR, SHQIPËRIA

PUBLIKUAR/BOTUAR NGA:
Rrjeti Shqiptar për Zhvillimin Rural

AUTORË:
Anila Boshnjaku, Prof. Asoc, Universiteti Bujqësor i Tiranës

METODOLOGJIA:
Prof. dr. sc. Bojan Stipešević, Fakulteti i Shkencave Agrobioteknike të Osijekës, Kroaci

REDAKTIMI SHKENCOR:
Evelina Azizaj

ASISTENTË TË PUNËS NË TERREN:
Lira Hakani
Alba Tema

REDAKTIMI GJUHËSOR:
Sonila Çeliku

ILUSTRUAR NGA:
Eduart Cani

Tiranë, Janar 2025

ANRD
ALBANIAN NETWORK FOR RURAL DEVELOPMENT
RRJETI SHQIPTAR PËR ZHVILLIMIN RURAL

Funded by the European Union

Raporti është prodhuar me mbështetjen financiare të Bashkimit Evropian. Përmbajtja e këtij raporti është përgjegjësi e vetme e zbatuesve të projektit dhe nuk pasqyron domosdoshmërisht pikëpamjet e Bashkimit Evropian.

TABELA E PËRMBAJTJES

Përmbledhje ekzekutive	5
1. Hyrje	6
2. Metodologjia	8
2.1. Përzgjedhja e zinxhirëve të vlerës	8
2.2. Procesi i mbledhjes së të dhënave parësore	10
2.3 Të dhëna dytësore	12
2.4 Analiza e të dhënave	13
3. Konteksti i përgjithshëm për sektorin e qumështit dhe BAM	14
3.1. Konteksti për sektorin e qumështit	14
3.2 Konteksti për sektorin e BAM	23
4. Gjetjet dhe diskutimet	30
4.1. Gjetjet e konsultimit në zinxhirin e vlerës së qumështit	30
4.2. Gjetjet e konsultimit në zinxhirin e vlerës së BAM	38
4.3 Realiteti shqiptar nën këndvështrimin e PPB të BE	43
5. Rekomandime	45
5.1. Rekomandime për sektorin e qumështit	45
5.2.Rekomandime për sektorin e Bimëve Mjekësore dhe Aromatike	46
6. Aneksi 1	48
6.1. Pyetjet mbi zinxhirin e vlerës së BAM në takimet konsultuese	48
6.2. Pyetjet mbi zinxhirin e vlerës së qumështit në takimeve konsultuese	51
6.3.Pyetjet për intervistat gjysmë të strukturuara me përpunuesit	54

LISTA E TABELAVE

Tabela 1. Përshkrimi i sektorëve të marrë në analizë për përzgjedhjen e zinxhirëve të vlerës.	8
Tabela 2. Analiza e detajuar e sektorëve të përzgjedhur	9
Tabela 3. Takimet konsultuese sipas zonave dhe pjesëmarrësve.	11
Tabela 4. Tendencat kryesore të numrit të krerëve (000) në periudhën 1990-2023	14
Tabela 5. Prodhimi i qumështit sipas kategorive në periudhën 1990-2023	15
Tabela 6. Numri i krerëve të lopëve të mbarështuara sipas rajoneve ku janë zhvilluar takimet konsultuese	15
Tabela 7. Mbështetja buxhetore e ofruar ndër vite për sektorin e blegtorisë	16
Tabela 8. Prodhimi dhe sipërfaqja e BAM të arave	24
Tabela 9. Prodhimi dhe sipërfaqja e BAM të egra	24
Tabela 10. Skemat e mbështetjes për sektorin e BAM në periudhën 2021-2024	26
Tabela 11. Analiza SWOT per sektorin e qumështit	37
Tabela 12. Analiza SWOT zinxhiri i vlerës së BAM	43

LISTA E FIGURAVE

Figura 1. Zinxhiri i vlerës së qumështit	20
Figura 2. Eksportet e BAM në periudhën 2019-2023	25
Figura 3: Zinxhiri i vlerës së BAM	28

LISTA E SHKURTIMEVE OSE TERMAVE

ANRD	Rrjeti Shqiptar Për Zhvillimin Rural
AZHBR	Agjencia për Zhvillim Bujqësor dhe Rural
BE	Bashkimi Evropian
BRDN	Rrjeti Ballkanik për Zhvillimin Rural
F2F	Farm to Fork (Nga ferma në tryezë)
F2S	Farm to School (Nga ferma në shkollë)
INSTAT	Instituti i Statistikave
BAM	Bimët Aromatike dhe Mjekësore
MBZHR	Ministria e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural
OSHC	Organizatat e Shoqërisë Civile
PBB	Produkti i Brendshëm Bruto
PPB	Politika e Përbashkët Bujqësore
QABR	Qendra e Asistencës Bujqësore dhe Rurale
QTTB	Qendra e Transferimit të Teknologjive Bujqësore
MARD	Ministry of Agriculture and Rural Development

PËRMBLEDHJE EKZEKUTIVE

Raporti kombëtar "**Konsultim me pjesëmarrje dhe dialogu për forcimin e pozicionit të fermerëve në zinxhirin e vlerës**" eksploron sfidat dhe mundësitë që hasin fermerët shqiptarë lidhur me pozicionimin e tyre në zinxhirin e vlerës në dy sektorë kryesorë të bujqësisë shqiptare: qumështi dhe bimët aromatike dhe mjekësore (BAM). Të dy sektorët janë thelbësorë për ekonominë rurale dhe bujqësinë në përgjithësi, duke kontribuar ndjeshëm në të ardhurat e popullsisë rurale dhe në eksportet bujqësore. Aktualisht, të dy sektorët përballen me sfida strukturore dhe operacionale që kufizojnë potencialin e tyre për t'u zhvilluar më tej dhe për të konkurruar në tregjet kombëtare dhe ndërkombëtare. Kështu, sektori i qumështit, një nga shtyllat kryesore të blegtorisë, luan një rol të rëndësishëm në jetesën e familjeve në zonat rurale dhe në furnizimin ushqimor të tregut vendas. Gjithashtu, sektori i BAM paraqet një histori suksesi me potencial të madh për rritje. Ky sektor kontribuon ndjeshëm në totalin e eksporteve të Shqipërisë dhe punësimit të familjeve në zonat rurale. Prodhimi i tij është kryesisht i orientuar drejt tregjeve ndërkombëtare, ku kërkesa për produkte të certifikuara organike dhe cilësore është në rritje.

Fermerët shqiptarë, në të dy sektorët e studiuar, ndodhen shpesh në pozicione të pafavorshme në zinxhirët e vlerës. Në sektorin e qumështit, shumica e fermave janë të vogla dhe të copëzuara, me një mungesë të dukshme të teknologjive moderne dhe infrastrukturës për ruajtjen dhe përpunimin e qumështit. Fermerët përballen me vështirësi në sigurimin e një çmimi të drejtë për produktet e tyre, duke qenë se marrëdhëniet e tyre me përpunuesit shpesh janë joformale dhe të paqëndrueshme dhe bashkimet e fermerëve nuk janë në nivelin e duhur. Nga ana tjetër, sektori i BAM, pavarësisht rëndësisë së tij për eksportet shqiptare, përballet me sfida të ngjashme, të tilla si fragmentimi i fermave, mungesa e infrastrukturës për tharje dhe ruajtje, mungesa e bashkëpunimit midis fermerëve dhe varësia nga disa blerës të mëdhenj të cilët dominojnë tregun. Këto sfida kufizojnë potencialin e fermerëve për të maksimizuar fitimet dhe për të rritur fuqinë negociuese, gjë që e dobëson pozicionin e tyre në zinxhirin e vlerës.

Në kuadrin e analizës së mësipërme, qëllimi i këtij raporti është të identifikojë mënyrat për të fuqizuar pozicionin e fermerëve në zinxhirin e vlerës, duke u bazuar në kuadrin ligjor dhe strategjik evropian, si për shembull strategjia "Nga ferma në tryezë". Raporti ofron një panoramë të plotë mbi gjendjen aktuale përmes një procesi gjithëpërfshirës të konsultimeve, përfshin diskutime në grupe të fokusuara, intervista me aktorë të zinxhirit të vlerës si dhe analizë të të dhënave dytësore. Gjithashtu, ky raport rekomandon masa konkrete që promovojnë bashkëpunimin midis fermerëve, përmirësimin e standardeve të cilësisë dhe përdorimin e mekanizmave të ndershëm të tregut për t'u përballur me sfidat aktuale dhe për të ndërtuar një sektor bujqësor të qëndrueshëm dhe konkurrues, veçanërisht edhe në kuadër të integrimit të vendit në BE.

Në sektorin e qumështit, rekomandohet që qeveria dhe partnerët ndërkombëtarë të mbështesin investimet në infrastrukturë dhe teknologji, duke përfshirë ndërtimin e qendrave të grumbullimit të qumështit dhe pajisjeve për fermat blegtorale. Përveç kësaj, është e nevojshme të krijohen bashkime fermerësh që mund të përmirësojnë fuqinë negociuese dhe të mundësojnë qasje më të mirë në financime dhe tregje. Ndërkohë, në sektorin e BAM, theksi vihet në mbështetjen për certifikimin e produkteve organike, zhvillimin e infrastrukturës për përpunim dhe ruajtje, dhe krijimin e mekanizmave që lehtësojnë aksesin në tregjet ndërkombëtare.

Raporti konkludon se zhvillimi i këtyre sektorëve është jetik për të ardhmen e qëndrueshme të bujqësisë shqiptare. Nëse zbatohen politikat e duhura dhe përfshihet mbështetje e plotë nga aktorët kombëtarë dhe BE, këta sektorë kanë potencialin të rrisin të ardhurat e familjeve rurale, të përmirësojnë cilësinë e jetës në zonat rurale dhe të kontribuojnë në zhvillimin e përgjithshëm ekonomik të vendit.

1. HYRJE

Bujqësia vazhdon të jetë një nga shtyllat kryesore të ekonomisë shqiptare, duke kontribuar me rreth 18.3% në Produktin e Brendshëm Bruto (PBB) dhe duke ofruar punësim për një pjesë të konsiderueshme të popullsisë, rreth 32% të popullsisë aktive të vendit[1]. Shqipëria ka rreth 350,000 ferma, ku mesatarja e sipërfaqes për fermë është rreth 1.2 hektarë[2], një tregues i copëzimit të theksuar të tokës. Përveç kësaj, këto sipërfaqe janë shpesh të ndara në 3-5 parcela të shpërndara, gjë që e vështirëson mekanizimin dhe efiçiencën e prodhimit.

Megjithatë, falë disa investimeve të brendshme dhe mbështetjes ndërkombëtare (si programet e BE, përfshirë IPARD), sektori ka shënuar përmirësime në infrastrukturë, teknologji dhe qasje në tregje. Kjo i hap rrugë transformimit gradual nga prodhimi tradicional tek ai më i qëndrueshëm, i orientuar drejt standardeve moderne. Në këtë kuadër, një vend të veçantë zënë sektori i BAM dhe sektori i qumështit, të cilët jo vetëm kontribuojnë në përmirësimin e të ardhurave të komuniteteve rurale, por kanë gjithashtu një potencial të lartë për rritje ekonomike dhe eksport.

Sektori i qumështit është kontribues kryesor në bujqësinë shqiptare, duke ndikuar drejtpërdrejt në të ardhurat e familjeve në zonat rurale dhe në furnizimin e tregut vendas me produkte të bulmetit. Pavarësisht ecurisë pozitive të prodhimit në disa zona, sfidat përfshijnë kosto të larta të ushqimit të bagëtive, nivele të ulëta të rendimentit mesatar, infrastrukturën e pamjaftueshme të ftohjes së produkteve, mungesën e kontratave dhe mungesën e organizimit të fermerëve në kooperativa apo forma të ndryshme bashkëpunimi.[3]

Sektori i BAM zë një vend të veçantë në bujqësinë shqiptare, duke kontribuar ndjeshëm në eksporte dhe punësim. Përkundër potencialit të madh të sektorit, sfida të lidhura me copëzimin e fermave, kostot dhe cilësinë e farave dhe fidanëve, mungesën e infrastrukturës për tharje e ruajtje, infrastrukturës së cilësisë dhe analizave laboratorike, mungesa e kontratave dhe varësia nga disa blerës të mëdhenj e kufizojnë rritjen e përfitimeve. [4]

Forcimi i pozicionit të fermerëve në zinxhirin e vlerës

Politika e përbashkët bujqësore (PPB) e BE për periudhën 2023-2027 përcakton disa objektiva themelore, ndër të cilët përmendim objektivin 3: "Forcimi i pozicionit të fermerëve në zinxhirin ushqimor"[5]. Ky objektiv adreson krijimin e kushteve përmes të cilave fermerët mund të forcojnë fuqinë negociuese, të bëhen më konkurrues dhe të organizohen më mirë në ballafaqimin me përpunuesit, tregtarët dhe eksportuesit. Masat për ndërhyrje në këtë objektiv lidhen me: a) forcimin e bashkëpunimit mes fermerëve, b) zhvillimin e sinergjisë brenda zinxhirit të vlerës, c) mbështetjen e modeleve të produkteve të orientuara nga tregu, d) nxitjen e kërkimit dhe inovacionit, e) rritjen e transparencës së tregut, e) përdorimin e mekanizmave efektivë kundër praktikave të padrejta tregtare.

1 Banka Botërore (2024). World Development Indicators. Aksesuar në: https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&country=ARE

2 INSTAT (2012). Censusi i bujqësisë. Aksesuar në https://www.instat.gov.al/al/temat/censet/censusi-i-bujq%C3%ABsis%C3%AB/

3 AGT dhe DSA (2021). Studimi i sektorit të qumështit. Aksesuar në https://bujqesia.gov.al/wp-content/uploads/2021/12/06-Milk-Sector-Study-Final.pdf

4 AGT dhe DSA (2021). Studimi i sektorit të bimëve mjekësore dhe aromatike. Aksesuar në https://bujqesia.gov.al/wp-content/uploads/2021/12/04-MAP-Sector-Study_FINAL.pdf

5 Komisioni Evropian (2022). Politika e Përbashkët Bujqësore. Objektivat specifikë të PPB. Aksesuar në https://agriculture.ec.europa.eu/sustainability/economic-sustainability/cap-measures_en#

Në kontekstin shqiptar, ky objektiv lidhet drejtpërdrejt me nevojën për rritjen e rendimentit dhe cilësisë në sektorin e qumështit, si dhe me formalizimin e tregtimit dhe përpunimit në sektorin e BAM, ku fermerët shpesh përfaqësojnë "hallkën më të dobët". Objektivi i përgjithshëm i studimit synon të identifikojë sfidat që pengojnë fermerët të pozicionohen më mirë në zinxhirin e vlerës, duke çmuar mundësitë që ofrohen nga politikat dhe fondet evropiane dhe propozuar ndërhyrje me masa që synojnë të ndihmojnë fermerët me qëllim forcimin e kapaciteteve negociuese e teknologjike në të dy sektorët e përmendur.

Objektivat specifike të studimit dhe lidhja me objektivin 3 të PPB

Objektivi 1: Të vlerësojë situatën aktuale të fermerëve në sektorin e qumështit dhe BAM, duke analizuar kapacitetin prodhues, formën e organizimit dhe sfidat kryesore.

Objektivi 2: Të analizojë faktorët që ndikojnë fuqinë negociuese të fermerëve, me theks të veçantë tek çmimet, standardet e cilësisë dhe organizimi në grup.

Objektivi 3: Të kuptojë se si objektivi 3 i PPB: "Forcimi i pozicionit të fermerëve në zinxhirin e vlerës" mund të aplikohet në praktikë, sidomos në kushtet e fragmentimit të lartë të fermave shqiptare.

Objektivi 4: Të ofrojë bazën për rekomandime strategjike, duke u mbështetur në analizën e realitetit përmes procesit konsultues.

Struktura e raportit

Raporti prezanton fillimisht një hyrje të përgjithshme për sektorin e bujqësisë dhe zhvillimit rural, ndjekur nga një prezantim i sektorit të qumështit dhe BAM. Seksioni mbi metodologjinë përshkruan procesin e përzgjedhjes së sektorëve, mbledhjen e të dhënave dhe metodat e analizës. Më tej, paraqiten gjetjet kryesore dhe diskutimet, që ndiqen nga një analizë SWOT për secilin sektor në analizë. Raporti përmbyllet me përfundimet dhe rekomandimet kryesore për secilin zinxhir të vlerës të analizuar.

2. METODOLOGJIA

Raporti hulumton lidhjen e sektorëve të qumështit dhe BAM me *objektivin 3* të PPB së BE, që synon forcimin e pozicionit të fermerit në zinxhirin e vlerës. Metodologjia e përdorur në të gjitha fazat e hartimit të raportit është bazuar në *metodologjinë e konsultimit me pjesëmarrje dhe dialogu për forcimin e pozicionit të fermerëve në zinxhirin e vlerës*.[6]

Studimi ka natyrë cilësore dhe për hartimin e tij janë përdorur të dhëna nga burime parësore dhe dytësore. Të dhënat parësore u mblodhën përmes diskutimeve në grupe të fokusuara dhe intervistave gjysmë të strukturuara, ndërsa të dhënat dytësore përmes shqyrtimit të literaturës ekzistuese. Analiza SWOT dhe diagrama e zinxhirit të vlerës për secilin sektor shërbyen për të plotësuar kuadrin e analizës.

2.1. PËRZGJEDHJA E ZINXHIRËVE TË VLERËS

Përzgjedhja e sektorëve për analizën e pozicionit të fermerëve në zinxhirin e vlerës u bazua në kriteret e përcaktuara në *metodologjinë e konsultimit me pjesëmarrje dhe dialogu për forcimin e pozicionit të fermerëve në zinxhirin e vlerës*. Kriteret kryesore për përzgjedhjen e zinxhirëve të vlerës përfshijnë rëndësinë ekonomike të sektorit, kapacitetin prodhues dhe modernizimin e sektorit si dhe mbështetjen financiare. Duke marrë në konsideratë këto kritere u analizuan shtatë sektorë, të tillë si: BAM, qumështi, mishi, vreshtat dhe vera, ulliri, drithërat, fruta e perime (tabela 1).

Tabela 1. Përshkrimi i sektorëve të marrë në analizë për përzgjedhjen e zinxhirëve të vlerës.

SEKTORI	KONTRIBUTI NË EKONOMI	KAPACITETI DHE MODERNIZIMI	MBËSHTETJA FINANCIARE
BAM	Kontribut në eksporte dhe punësim, në mirëqenien e familjeve në zonat rurale	Prodhimi dhe përpunimi, vajrat esencialë, sektor parësor për investime. Sisteme moderne përpunimi	Mbështetur në teknologji dhe infrastrukturë
Qumështi	Siguron të ardhura të qëndrueshme për fermerët	Potencial për zhvillim përmes investimeve. Ka ndikim në sigurinë ushqimore dhe potencial për optimizimin e zinxhirit të furnizimit me qumësht	Përmes programeve IPARD janë financuar projekte për prodhimin dhe përpunimin e qumështit
Mishi	Kontribut i kufizuar në ekonomi, sidomos në nivel ferme	Mishi vendas nuk përdoret për përpunim. Në nivel ferme, mishi i gjedhit dhe i të imtave është aktivitet i përbashkët me prodhimin e qumështit	Prioritar kur është aktivitet qumësht-mish; jo parësor në përpunim

6 Metodologjia e konsultimit me pjesëmarrje dhe dialogu për forcimin e pozicionit të fermerëve në zinxhirin e vlerës është hartuar nga Prof. dr. sc. Bojan Stipešević, Fakulteti i Shkencave Agrobioteknike të Osijekës. Kjo metodologji ka shërbyer si mjeti kryesor për zhvillimin e procesit konsultues dhe për hartimin e raportit kombëtar për Shqipërinë.

SEKTORI	KONTRIBUTI NË EKONOMI	KAPACITETI DHE MODERNIZIMI	MBËSHTETJA FINANCIARE
Vreshtat dhe vera	Kontribut i kufizuar tek fermerët. Lidhje shumë e vështirë e fermerëve me kantinat.	Kantinat që prodhojnë verë cilësore kanë vreshtat e tyre. Fermerët e vegjël e përpunojnë vetë rrushin e tyre në raki dhe verë, kryesisht për konsum personal	Janë mbështetur projekte në kantina dhe vreshta.
Ulliri	Kontribut i kufizuar i sektorit në zinxhirin e vlerës. Lidhje e dobët e fermerëve me përpunuesit	Fermerët e përdorin industrinë e vajit të ullirit si shërbim. Dorëzojnë ullirin në fabrikë dhe marrin në këmbim vaj	Historikisht parësor. Janë mbështetur mbjelljet e reja dhe përpunimi. Vitet e fundit kjo mbështetje ka rënë
Drithërat	Sektor në rënie. Kontribut i kufizuar në ekonomi dhe konsiderohet si sektor dual – fermerë shumë të vegjël që prodhojnë për nevojat e tyre dhe disa fermerë shumë të mëdhenj	Fabrikat e miellit nuk preferojnë grurin vendas për shkak të cilësisë së dobët për përpunim	Jo parësor përsa i përket subvencionimeve
Frutat dhe perimet	Sektor me kontribut të lartë në ekonomi, sidomos në eksportin e perimeve	Sektor shumë i studiuar	Ka mbështetje të lartë nga qeveria

Burimi: Analiza e autorit

Analiza identifikoi se sektorët më të përshtatshëm për t'u marrë në analizë ishin qumështi dhe BAM. Tabela 2 ofron informacion më të plotë përsa i përket kritereve për të dy sektorët e përzgjedhur.

Tabela 2. Analiza e detajuar e sektorëve të përzgjedhur

KRITERET	ZINXHIRI I VLERËS SË BIMËVE AROMATIKE DHE MJEKËSORE	ZINXHIRI I VLERËS SË QUMËSHTIT
Kontributi në ekonomi	BAM përbëjnë 20% të eksporteve bujqësore, me 95% të prodhimit të destinuar për tregjet ndërkombëtare. Sektori përfshin rreth 80,000 familje në zonat rurale, duke ndikuar në nivelin e të ardhurave dhe mirëqenies në komunitetet rurale dhe malore.	Sektori siguron të ardhura të qëndrueshme për fermerët, me potencial për zhvillim përmes investimeve në përmirësimin e standardeve dhe teknologjisë.

KRITERET	ZINXHIRI I VLERËS SË BIMËVE AROMATIKE DHE MJEKËSORE	ZINXHIRI I VLERËS SË QUMËSHTIT
Kapaciteti dhe modernizimi	Prodhimi dhe përpunimi, përfshirë vajrat esencialë, janë mbështetur nga programe si IPARD, me investime prej 10 milionë euro gjatë 2019-2020.	Qumështi ka ndikim në sigurimin e ushqimit dhe potencial për optimizimin e zinxhirit të furnizimit me qumësht.
Mbështetja qeveritare	Sektori është konsideruar i rëndësishëm për skemat kombëtare të mbështetjes, të cilat kanë ndihmuar në përmirësimin e teknologjisë dhe infrastrukturës.	Përmes programeve IPARD janë financuar 43 projekte për përpunimin dhe 28 për prodhimin e qumështit.

Burimi: Analiza e autorit

2.2. PROCESI I MBLEDHJES SË TË DHËNAVE PARËSORE

Përzgjedhja e zonave

Mbledhja e të dhënave parësore u realizua përmes takimeve konsultuese me fermerët (diskutime në grupe të fokusuara) dhe intervistave gjysmë të strukturuara me përfaqësues nga industria përpunuese, shoqatat dhe aktorë të tjerë të angazhuar në të dy zinxhirët e vlerës.

Për të patur një pamje sa më të plotë të realitetit në nivel kombëtar, procesi konsultues siguroi një shpërndarje të mirë gjeografike të pjesëmarrësve. Ky proces përfshiu pesë diskutime në grupe të fokusuara, tre për sektorin e qumështit dhe dy për BAM. Diskutimet për sektorin e qumështit u zhvilluan me fermerë të angazhuar nga komunitetet rurale të bashkive Tiranë, Lushnjë dhe Berat, ndërsa për sektorin e BAM u zhvilluan me fermerët nga komunitetet rurale të bashkive Malësi e Madhe dhe Belsh. Përzgjedhja e zonave u bazua në rëndësinë e këtyre sektorëve në secilën zonë:

- *Malësia e Madhe* – zona ku prodhohet pjesa më e madhe e BAM në nivel kombëtar.
- *Belsh* – kultivim i konsiderueshëm i rigonit.
- *Lushnjë dhe Berat* – zona me industri të zhvilluar përpunuese të qumështit.
- *Tiranë* – përfshirja e fermerëve nga fshatra si Zall Herr, ku prodhimi dhe shitja direkte e qumështit është aktivitet kryesor.

Diskutimet në grupe të fokusuara u zhvilluan përgjatë periudhës tetor – nëntor 2024.

Pjesëmarrësit

Në takimet konsultuese morën pjesë rreth 80 fermerë, kryesisht fermerë të vegjël. Gjithashtu një pjesë e tyre ishin fermerë të mesëm dhe të mëdhenj (në rastin e qumështit). Rreth 20% e pjesëmarrësve ishin gra fermere dhe 19.2% e tyre fermerë të rinj, duke siguruar në këtë mënyrë pjesëmarrjen e grupeve të cenueshme të sektorëve. Tabela e mëposhtme ofron informacion më të hollësishëm mbi zhvillimin e takimeve konsultuese dhe pjesëmarrësve në këto takime.

Tabela 3. Takimet konsultuese sipas zonave dhe pjesëmarrësve.

DATA	ZINXHIRI I VLERËS	VENDI	PJESËMARRËSIT	FEMRA	FERMERË TË RINJ
21.10.2024	BAM	Reç, Malësi e Madhe	20	2	5
23.10.2024	BAM	Belsh	20	1	4
29.10.2024	Qumështi	Berat	10	3	1
30.10.2024	Qumështi	Lushnjë	15	10	2
20.11.2024	Qumështi	Zall Herr, Tiranë	13	0	3
Total			**78**	**16**	**15**

Burimi: Autorja është bazuar në listëprezencat e takimeve konsultuese

Çështjet kryesore të takimeve konsultuese

Për analizimin e zinxhirëve të vlerës në dy sektorët e përzgjedhur u hartua një listë pyetjesh gjysmë të strukturuara[7] për të identifikuar sfidat dhe mundësitë kryesore që ndikojnë në performancën e fermerëve dhe aktorëve të tjerë, duke u fokusuar në pozicionin e tyre në zinxhirin e vlerës. Pyetjet u bazuan në *metodologjinë e konsultimit me pjesëmarrje dhe dialogut për forcimin e pozicionit të fermerëve në zinxhirin e vlerës.*

Pyetjet bazë që kanë udhëhequr këtë proces janë si më poshtë:

1. Cilat janë sfidat kryesore me të cilat ndeshen fermerët në zinxhirin e vlerës?
2. Si mund të pozicionohen fermerët në zinxhirin e vlerës për t'u shtuar vlerë produkteve të tyre? A është e mundur që fermerët të negociojnë me aktorë të tjerë të zinxhirit të vlerës për kushte më të mira në lidhje me çmimin dhe prodhimin?
3. A është realiste që fermerët të ndikojnë në vendimmarrjen brenda zinxhirit të vlerës në lidhje me vlerën e produktit?
4. Cilët janë faktorët kryesorë që përcaktojnë të ardhurat e një fermeri në zinxhirin e vlerës?

Gjithashtu, pyetje të tjera ndihmëse për secilin sektor u konsideruan për të trajtuar çështje të rëndësishme, të cilat paraqiten si më poshtë:

- *Sigurimi i inputeve dhe teknologjisë*. Sigurimi i fidanëve, plehrave dhe pesticideve (BAM), ushqimit për kafshët (qumështi) kostot dhe cilësia e tyre; përdorimi i teknologjive moderne si ujitja me pika dhe kontrolli biologjik (BAM), tanket ftohëse dhe mekanika mjelëse (qumështi), shërbimet këshillimore dhe programi i naftës falas.
- *Fuqia punëtore dhe infrastruktura*. Disponueshmëria e fuqisë punëtore, kapacitetet për ruajtjen, përpunimin, transportin dhe mbështetjen për përmirësimin e infrastrukturës përmes granteve dhe programeve mbështetëse.

7 Referohu Aneksit 1

- *Aksesi në treg dhe fuqia negociuese.* Përcaktimi i çmimeve, kontratat formale me blerësit, negocimi me përpunuesit (qumështi) dhe aktorë të tjerë në zinxhirët e vlerës. Për të dy sektorët u vlerësua potenciali i bashkimit të fermerëve dhe krijimit të kooperativave, si një mënyrë për të rritur fuqinë negociuese.
- *Shtimi i vlerës dhe çertifikimi.* Mundësitë për prodhim organik (BAM), certifikimi i produkteve, përpunim në kushte shtëpie (qumështi) dhe ndikimi i këtyre praktikave në rritjen e vlerës dhe qasjen në tregje më të paguara. Gjithashtu, u trajtua zinxhiri i shkurtër i vlerës si një mundësi për të maksimizuar fitimet e fermerëve.
- *Mbështetja financiare.* Politikat mbështetëse financiare për të rritur kapacitetet prodhuese u trajtuan në rastin e të dy zinxhirëve të vlerës.

Intervistat me aktorët e tjerë të përfshirë në zinxhirët e vlerës

Për të patur një pasqyrë më të qartë të pozicionimit të fermerëve në zinxhirët e përzgjedhur të vlerës, procesi konsultues përfshiu dhe realizimin e gjashtë intervistave gjysmë të strukturuara me aktorë të tjerë të sektorëve. Përsa i përket sektorit të qumështit u intervistuan përfaqësues të kompanive përpunuese si Erzeni, ASG apo Çibuku, ndërsa në sektorin e BAM u intervistuan kompani si Gjoka, Çibuku dhe Shoqata e Bimëve Mjekësore dhe Aromatike. Këto intervista ishin të rëndësishme për t'u njohur me qasjen e industrisë përpunuese lidhur me standardet, cilësinë dhe marrëdhëniet kontraktuale me fermerët. Të intervistuarit u pyetën mbi sfidat kryesore me të cilat përballen në sigurimin e produktit të cilësisë së lartë për përpunim, eksperiencat e bashkëpunimit me grupe fermerësh, praktikat e negocimit dhe shmangia e praktikave të padrejta, bashkëpunimi me fermerët për të rritur standardet e cilësisë dhe për t'iu përgjigjur tendencave dhe preferencave të konsumatorëve, etj. Gjithashtu, u zhvillua nje takim me përfaqësues të projektit RISI Albania, projekt i cili ka patur në fokus sektorin e bimëve aromatike dhe mjekësore.

2.3 TË DHËNA DYTËSORE

Të dhënat dytësore përfshijnë shqyrtimin e literaturës ekzistuese, si dhe mbledhjen dhe përpunimin e të dhënave statistikore. Disa studime të mëhershme sektoriale me fokus BAM dhe qumështin përbëjnë bazën e literaturës të shfrytëzuar për këtë raport. Më tej janë shqyrtuar dokumente zyrtare të cilat trajtojnë çështje të bujqësisë dhe zhvillimit rural si strategji kombëtare, vendime të Këshillit të Ministrave, udhëzime të ministrave, etj.

Më konkretisht të dhënat dytësore të studimit u siguruan përmes shqyrtimit të burimeve si vijon:

- Dokumente strategjike, politike dhe studimore në nivel kombëtar, të cilat përfshijnë raportet e MBZHR, AZHBR, INSTAT dhe Drejtorisë së Përgjithshme të Doganave, me fokus në statistikat e prodhimit, tregtisë dhe subvencioneve për sektorët e studiuar. Gjithashtu, u konsideruan edhe vendime të Këshillit të Ministrave dhe udhëzime të ministrive të linjës.
- Dokumente politike dhe strategjike në nivel rajonal dhe evropian. Për të kuptuar kuadrin politik dhe prioritetet strategjike si strategjia "Nga ferma në tryezë", Politika e Përbashkët Bujqësore dhe objektivat e saj për periudhën 2023-2027, me fokus të veçantë objektivin 3, si dhe rregullat e programit IPARD.
- Studime të mëparshme, të cilat përfshijnë hulumtime të realizuara në kuadër të projekteve të mbështetura nga donatorët si USAID, GIZ, Risi Albania, etj., si dhe analiza të bëra nga studiues dhe ekspertë të fushave përkatëse përmes artikujve shkencorë. Këto studime ofrojnë analiza specifike për zinxhirët e vlerës të përzgjedhur dhe sfidat që ndeshin fermerët lidhur me pozicionin e tyre në këto zinxhirë vlere.

2.4 ANALIZA E TË DHËNAVE

Të dhënat u analizuan përmes analizës cilësore dhe statistikore.

Analiza cilësore ndihmoi në përpunimin e të dhënave nga intervistat dhe grupet e fokusuara përmes përmbledhjes së tekstit si kodimi dhe kategorizimi tematik, duke nxjerrë në pah tematikat kryesore si kosto e lartë e inputeve, mungesa e bashkëpunimit, praktikat e ruajtjes etj.

Analiza statistikore përshkruese e të dhënave dytësore u përdor për të analizuar ecurinë e treguesve si prodhimi i qumështit, sipërfaqja e kultivuar e BAM, eksportet, çmimet mesatare etj. Ndërkohë, për të kuptuar pozicionin e fermerëve në zinxhirët e vlerës u krijua diagrama e zinxhirit të vlerës duke përshkruar aktorët kryesorë (fermerë, grumbullues, përpunues, tregtar, eksportues) dhe lidhjet midis tyre.

Kufizimet e studimit

Pavarësisht qasjes së analizës që përfshin si të dhëna parësore dhe dytësore, studimi ka disa kufizime. Kufizimet kryesore përfshijnë mungesën e statistikave të disponueshme për disa tregues, apo mungesa e statistikave të kohëve të fundit për disa të tjerë. Gjithashtu, intervistat dhe diskutimet në grupe të fokusuara u bazuan në një model indikativ, duke lënë vend për ndonjë marzh gabimi për të dhënat. Nga ana tjetër, disa aktorë nuk ishin të disponueshëm për intervista të drejtpërdrejta, gjë që ndikoi në detajet e mbledhura.

Për kapërcimin e këtyre kufizimeve, kemi bërë një analizë komplementare të të dhënave parësore dhe atyre dytësore.

3. KONTEKSTI I PËRGJITHSHËM PËR SEKTORIN E QUMËSHTIT DHE BAM

3.1. KONTEKSTI PËR SEKTORIN E QUMËSHTIT

3.1.1 TË DHËNA BAZË DHE PRIRJET KRYESORE

Blegtoria, veçanërisht prodhimi i qumështit, është ndër nënsektorët kryesorë të bujqësisë në Shqipëri duke luajtur një rol thelbësor si në të ardhurat e fermerëve ashtu edhe në furnizimin e tregut të brendshëm, duke kontribuar kështu me rreth 40% në vlerën totale të produkteve bujqësore[8]. Gjithashtu, produktet blegtorale si qumështi janë thelbësore jo vetëm për konsumin e brendshëm, por edhe për rritjen e eksporteve bujqësore.

Ndër vite sektori i qumështit ka pësuar ndryshime të shumta përsa i përket numrit të krerëve të mbarështuara, sasisë së prodhuar dhe rendimentit të krerëve të mbarështuara. Statistikat tregojnë për ndryshime të mëdha në numrin e bagëtive të mbarështuara. Rënia kumulative për secilën kategori nga viti 2000 deri në 2023 është 48% për lopët, 31% për delet dhe 36% për dhitë. Kjo rënie është vënë re edhe në vitet e fundit ku në periudhën 2019-2023 numri i lopëve ra me 27%, i deleve me 20% dhe i dhive 24%[9].

Tabela 4. Tendencat kryesore të numrit të krerëve (000) në periudhën 1990-2023

KATEGORIA	2000	2002	2005	2010	2015	2017	2019	2021	2022	2023
Lopë	448	435	430	355	357	349	316	278	261	232
Dele	1,448	1,414	1,312	1,337	1,417	1,407	1,257	1,116	1,085	1,006
Dhi	800	698	701	576	700	717	671	599	563	512

Burimi: INSTAT (2024)

Këto të dhëna tregojnë për situatën e vështirë në të cilën gjendet sektori dhe nevojën për ndërhyrje për të adresuar sfidat që po ndikojnë në rënien e krerëve të mbarështuara dhe qëndrueshmërinë e sektorit të blegtorisë në të ardhmen.

Ndryshime të rëndësishme vihen re edhe në prodhimin e qumështit, me kombinimin e rritjes dhe rënies gjatë periudhave të ndryshme. Midis viteve 1990 dhe 1996, prodhimi total ka patur një rritje prej 50% gjë që tregon për kushte të favorshme dhe përmirësime në praktikat bujqësore. Kjo rritje ndodhi krahas përmirësimeve të rendimentit, pasi u arrit prodhim më i lartë edhe pse numri i kafshëve mbeti relativisht i qëndrueshëm. Pas arritjes së kulmit të prodhimit në vitin 2017, prodhimi total i qumështit filloi të bjerë, me një reduktim prej 22% në 2023. Qumështi i lopës, kontribuesi më i madh në prodhimin total, ra me 22%, ndërsa prodhimi i qumështit të deleve dhe dhive u reduktuan përkatësisht me 26% dhe 20%. Megjithatë, përmirësimi i rendimentit sugjeron se produktiviteti për kafshë ka zbutur ndikimin

8 INSTAT (2024). Databaza Statistikore. Akesuar në https://databaza.instat.gov.al:8083/pxweb/sq/DST/START__BU__AFC/ BU04/

9 INSTAT (2024). Statistical Database. Livestock. Accessed from https://databaza.instat.gov.al:8083/pxweb/sq/DST/START__BU__AFC/ BU04/

e uljes së numrit të kafshëve, duke treguar përparime në teknikat e fermës dhe menaxhimin e tufave.

Tabela 5. Prodhimi i qumështit sipas kategorive në periudhën 1990-2023

KATEGORIA	1990	1996	2017	2022	2023	NDRYSHIMI NË %
Lopës	421,000	895,000	983,000	825,000	765,000	-22.15%
Deleve	44,000	70,000	87,000	69,000	64,400	-25.98%
Dhive	52,000	79,000	87,000	76,000	70,000	-19.54%
Total	517,000	1,044,000	1,156,000	970,000	901,000	-22.08%

Burimi: INSTAT (INSTAT 2024)

Studimet tregojnë se fermat blegtorale janë kryesisht të ndara në tri kategori duke përfshirë fermat e vogla (më pak se 10 krerë), fermat e mesme (20-50 krerë) dhe fermat e mëdha (mbi 100 krerë), ku të fundit operojnë duke përdorur teknologji më të avancuar dhe duke arritur produktivitet më të lartë. Megjithatë, fermat e vogla përbëjnë shumicën e prodhuesve të qumështit, ku në vitin 2018 rreth 96% e fermave kishin më pak se 5 lopë. Në zonat malore dhe kodrinore, fokusi është në mbarështimin e deleve dhe dhive, në fermat e vogla që shpesh mbështeten tek kullotat publike. Përsa i përket zonave fushore, mbarështohen kryesisht lopët për prodhimin e qumështit dhe mishit.

Sikurse është prekur më lart një nga aspektet më pozitive të sektorit është rritja e rendimentit të qumështit për krerë, i cili është rritur me mbi 125% nga 1990 në 2023[10], gjë që tregon një përmirësim të konsiderueshëm në teknologjitë e prodhimit dhe ushqimin e kafshëve. Këto përmirësime janë më të dukshme në fermat e mëdha, të cilat kanë përfituar nga programet qeveritare dhe mbështetja ndërkombëtare për modernizimin e pajisjeve dhe aplikimin e praktikave më efikase. Ndërkohë, fermerët e vegjël vazhdojnë të përballen me vështirësi për të përmirësuar rendimentin, për shkak të pamundësimit të fondeve dhe teknologjisë.

Përsa i përket shpërndarjes gjeografike të fermerëve të angazhuar në sektorin e qumështit, rezulton se Fieri dhe Tirana dallohen si qarqe kryesore për prodhimin e qumështit. Ndërkohë në rajone si Berati dhe Tirana ka patur rënie në numrin e krerëve të mbarështuar në periudhën 2021-2023. Kjo tregon nevojën për politika që orientohen drejt ruajtjes së fermave ekzistuese dhe inkurajimit të brezave të rinj për të investuar në bujqësi.

Tabela 6. Numri i krerëve të lopëve të mbarështuara sipas rajoneve ku janë zhvilluar takimet konsultuese

RAJONI	2021	2022	2023
Fier	58,100	38,100	38,900
Tiranë	36,300	26,500	22,400
Berat	15,500	15,400	13,200

Burimi: Instat (2025).

10 INSTAT (2023). Databaza statistikore. Aksesuar në https://databaza.instat.gov.al:8083/pxweb/sq/DST/START__BL/YIELD_02/

Mbështetja për sektorin e qumështit në Shqipëri (2019-2024)

Sektori i qumështit, si një shtyllë e rëndësishme e ekonomisë në Shqipëri, ka qenë nën vëmendjen e masave mbështetëse buxhetore të qeverisë. Ndër vite qeveria ka alokuar fonde përmes skemës kombëtare, kryesisht përmes mbështetjes për tufën bazë të matrikulluar ku për mbarështimin e lopëve mbështetja ka qenë mesatarisht 10,000 lekë për krerë për fermerët që kanë një minimum prej 10 krerësh lopë. Ndërkohë që nga viti 2020 është hequr masa e mbështetjes për qumështin e dorëzuar në pikat e përpunimit.

Tabela 7. Mbështetja buxhetore e ofruar ndër vite për sektorin e blegtorisë[11]

	SKEMA KOMBËTARE		SKEMA E INVESTIMEVE	
VITI	MBËSHTETJE PËR TUFËN BAZË TË MATRIKULLUAR	MBËSHTETJE PËR QUMËSHTIN E DORËZUAR NË PIKAT E PËRPUNIMIT	NDËRTIMI I STABILIMENTEVE PËR RRITJEN E KAFSHËVE	PAJISJE DHE MEKANIZIM PËR FERMAT BLEGTORALE
2019	**Minimumi:** 100 krerë dele dhe/ose dhi **Vlera:** 1,000 lekë/krerë	Për fermat që mbarështojnë lopë dhe/ose të imta kundrejt faturës tatimore të shitjes por jo më shumë se 700,000 lekë për subjekt.	N/A	N/A
2020	**Minimumi:** 70 krerë dele dhe/ose dhi **Vlera:** 1,200 lekë/krerë, por jo më shumë se 360,000 lekë për subjekt **Minimumi:** 5 krerë lopë **Vlera:** 10,000 lekë/krerë, por jo më shumë se 500,000 lekë për subjekt.	N/A	N/A	N/A
2021	**Minimumi:** 100 krerë dele dhe/ose dhi. **Vlera:** 1,200 lekë/krerë, maksimumi 360,000 lekë për subjekt **Minimumi:** 10 krerë lopë **Vlera:** 10,000 lekë/krerë, maksimumi 500,000 lekë për subjekt.	N/A	N/A	N/A

11 Agjencia për Zhvillimin Bujqësor dhe Rural (AZHBR,2025). Skemat kombëtare. Aksesuar në https://azhbr.gov.al/skema-kombetare/

	SKEMA KOMBËTARE		SKEMA E INVESTIMEVE	
VITI	MBËSHTETJE PËR TUFËN BAZË TË MATRIKULLUAR	MBËSHTETJE PËR QUMËSHTIN E DOREZUAR NË PIKAT E PËRPUNIMIT	NDËRTIMI I STABILIMENTEVE PËR RRITJEN E KAFSHËVE	PAJISJE DHE MEKANIZIM PËR FERMAT BLEGTORALE
2022	**Minimumi: 1**00 krerë dele dhe/ose dhi. **Vlera:** 1,200 lekë/krerë, maksimumi 360,000 lekë për subjekt. **Minimumi:** 10 krerë lopë. **Vlera:**10,000 lekë/krerë, maksimumi 500,000 lekë për subjekt.	N/A	N/A	N/A
2023	**Minimumi:** 100 krerë dele dhe/ose dhi. **Vlera:** 1,200 lekë/krerë, maksimumi 360,000 lekë për subjekt. **Minimumi:** 10 krerë lopë. **Vlera:** 10,000 lekë/krerë, maksimumi 500,000 lekë për subjekt.	N/A	N/A	N/A
2024	**Minimumi:** 100 krerë dele ose dhi. **Vlera:** 1,200 lekë për krerë. Për tufa që tejkalojnë 300 krerë, masa e përfitimit zvogëlohet me 50%, përjashtuar aplikantët me status "grup fermerësh" ose "SHBB". **Minimumi: 10 krerë lopë.** **Vlera:** 10,000 lekë për krerë për fermerë/aplikantë Për tufa që tejkalojnë **50 krerë**, vlera e përfitimit zvogëlohet me **50%,** përveç rasteve kur fermerët janë regjistruar si "grup fermerësh" ose (SHBB).	N/A	Financimi i **50% të vlerës totale të faturave** tatimore për ndërtimin e stabilimenteve për rritjen e lopëve, deleve dhe dhive. Stabilimentet duhet të plotësojnë kapacitetet minimale, **10 lopë ose 100 krerë të imta.** Vlera maksimale e përfitimit arrin deri në **15,000,000 lekë për subjekt.**	Financimi i **50% të vlerës totale të faturave** tatimore për blerjen e pajisjeve dhe makinerive që ndihmojnë në modernizimin e fermave blegtorale. Maksimumi **5,000,000 lekë për subjekt.**

Burimi: AZHBR (2025)

Në vitin 2024, MBZHR prezantoi skemën e investimeve, e cila synon të rrisë produktivitetin dhe të lehtësojë zhvillimin e qëndrueshëm rural. Kjo skemë përfshin dy masa të cilat ndikojnë drejpërdrejt në sektorin e qumështit: ndërtimin e stabilimenteve për rritjen e lopëve, deleve dhe dhive, si dhe blerjen e pajisjeve dhe makinerive që ndihmojnë në modernizimin e fermave blegtorale. Secila prej masave parashikon një mbulim prej 50% të faturës tatimore për secilin nga investimet.

Përmes këtyre skemave mbështetëse synohet pajisja e fermerëve me burime financiare dhe teknologji moderne për të rritur cilësinë dhe sasinë e prodhimit, duke kontribuar njëkohësisht në përmirësimin e jetës në zonat rurale dhe zhvillimin e qëndrueshëm ekonomik.

3.2.1 ORGANIZIMI I ZINXHIRIT TË VLERËS

Zinxhiri i vlerës së qumështit në Shqipëri karakterizohet nga një shumësi aktorësh që përfshijnë ferma të madhësive të ndryshme, grumbullues privatë, fabrika përpunimi qumështi, kooperativa dhe eksportues. Secila hallkë luan një rol të veçantë në zinxhirin e vlerës, duke ndikuar drejtpërdrejt në cilësinë e qumështit, sigurinë ushqimore dhe çmimin përfundimtar për konsumatorët. Në vijim është bërë një përshkrim i secilit aktor kyç, mënyrën e organizimit të tyre, si dhe sfidat që lidhen me bashkërendimin e marrëdhënieve kontraktuale përgjatë këtij zinxhiri[12].

Fermat e bagëtive të imta dhe lopëve (burimi parësor i qumështit)

Fermerët konsiderohen hallka kyçe në furnizimin me qumësht të sektorit të përpunimit. Profilet e fermave variojnë nga fermerë shumë të vegjël me 1–2 lopë apo 10–20 krerë të bagëtive të imta, e deri te fermat e mesme dhe të mëdha me qindra krerë. Ky diversitet përcakton kapacitetin prodhues, cilësinë e qumështit, standardet higjenike, si dhe marrëdhëniet e tyre me përpunuesit.

Fermerët e vegjël

Kjo kategori përfshin zakonisht ferma me më pak se 10 lopë, shpesh pa infrastrukturë të përshtatshme (kuzhinë higjenike, depozitim, pajisje ftohëse). Shumë prej tyre nuk kanë njohuri të mjaftueshme mbi standardet e cilësisë ose praktikat veterinare, prandaj qumështi i prodhuar prej tyre nuk përmbush sa duhet kushtet higjenike të dëshiruara. Përpos kësaj, fermerët e vegjël shpesh ndeshen me çmime më të ulëta blerjeje nga kompanitë grumbulluese ose nga përpunuesit, zakonisht në intervalin 55-64 lekë/litër. Ka edhe nga ata fermerë që e shesin qumështin drejtpërdrejt te konsumatori, ose e shpërndajnë në lagje e tregje lokale me çmime më të larta (60-80 lekë/litër), por kjo metodë sjell sfidat e veta në aspektin e sigurisë ushqimore dhe ruajtjes së cilësisë.

Fermerët e mesëm

Këto ferma kanë zakonisht 20-50 krerë lopë dhe kapacitete më të larta prodhimi. Ato shpesh përdorin pajisje mjelëse dhe tanke ftohëse. Këto ferma kanë kushte pak më të mira higjenike, dhe rrjedhimisht arrijnë të sigurojnë një cilësi më të lartë të qumështit. Pothuajse i gjithë qumështi i fermerëve të mesëm dorëzohet tek fabrikat e përpunimit me një çmim disi më të lartë se ai i fermerëve të vegjël.

Fermerët e mëdhenj

Janë ferma zakonisht me 100 ose më shumë krerë lopë. Prodhimi vjetor i qumështit për lopë shpesh shkon mbi 7000 litra. Këto ferma përdorin teknologji moderne, si mjelje të automatizuar dhe depozitime cilësore duke sjellë një standard të lartë higjenik. Prodhimi i tyre plotëson standardet e cilësisë së qumështit, pasi kanë nivel të ulët të ngarkesës mikrobike dhe qelizave somatike. Për këtë arsye, qumështi i tyre shitet me çmime më të larta.

12 Klasifikimet në kategori janë bazuar në studimin sektorial AGT dhe DSA (2021). Studimi i sektorit të qumështit. Aksesuar në https://bujqesia.gov.al/wp-content/uploads/2021/12/06-Milk-Sector-Study-Final.pdf - zevendoesova w me ë

Fermat e bagëtive të imta

Prodhimi i qumështit të deleve dhe të dhive ka rëndësi të veçantë në disa zona malore dhe kodrinore të Shqipërisë, edhe këtu fermerët janë të ndarë sipas madhësisë:

Ferma të vogla

Në shumicën e rasteve, fermat e vogla mbajnë një miks prej 2-3 lopë dhe 10-20 krerë bagëti të imta. Fermerët e shesin qumështin tek grumbulluesit lokalë ose tek përpunuesit e vegjël. Praktikat higjenike janë zakonisht minimale. Këto ferma shpesh i kullosin bagëtitë në kullotat publike.

Ferma të mëdha (bagëti të imta)

Zakonisht ndodhen në zona të thella malore, si në veri e jug të vendit, ku kullotat janë të bollshme. Shumë prej këtyre fermerëve shtojnë vlerë në qumështin e tyre përmes përpunimit (kryesisht djathë) në punishte të vogla pranë stanit. Mirëpo, mungesa e kushteve higjenike gjatë mjeljes bën që ngarkesa mikrobike e qumështit të jetë e lartë.

Ferma të specializuara

Disa ferma të vogla e mesme janë fokusuar në raca me produktivitet të lartë (p.sh. Alpine, Saanen për dhitë, ose Lacuna, Aëasi për delet). Me një sistem gjysmë-intensiv, mund të prodhojnë deri në 600-800 litra qumësht për krerë në vit. Këto njësi kanë standarde më të larta higjenike dhe shpesh përdorin modele biznesi të integruara, furnizojnë direkt përpunues të mëdhenj ose kanë fabrikat e tyre të përpunimit dhe dyqane me markën e tyre.

Pavarësisht grupeve të ndryshme të fermerëve, në analizën tonë kemi konsideruar vetëm fermat që mbarështojnë lopë.

Fabrikat e përpunimit të qumështit (aktorët e mesëm të zinxhirit)

Në Shqipëri gjenden qindra njësi përpunimi, të vogla, të mesme dhe të mëdha, secila me përparësitë dhe vështirësitë e veta. Mënyra sesi ato funksionojnë shpjegohet në vijim.

Njësi të vogla përpunimi

Ndodhen kryesisht në zona rurale e malore, me teknologji tradicionale. Zakonisht përpunojnë qumështin e bagëtive të imta (sidomos dele), dhe shpesh funksionojnë në mënyrë sezonale. Kushtet e higjenës nuk plotësojnë standardet e duhura. Produktet kryesore që prodhon në këto njësi janë djathëra tradicionale si kaçkavall, djathë i bardhë, gjalp dhe gjizë. Këto produkte shpesh nuk janë të ambalazhuara dhe kryesisht shiten në dyqane të vogla, tregje lokale ose direkt tek konsumatorët.

Njësitë e mesme të përpunimit

Zakonisht operojnë pranë zonave me prodhim të lartë qumështi dhe përpunojnë qumësht lope e të imtash, duke prodhuar djathë, gjalp, kos, gjizë etj. Disa prej tyre kanë dyqane të posaçme, duke e promovuar gamën e produkteve të tyre drejt klientelës lokale. Investimet e tyre në pajisje zakonisht janë më të moderuara krahasuar me fabrikat e mëdha.

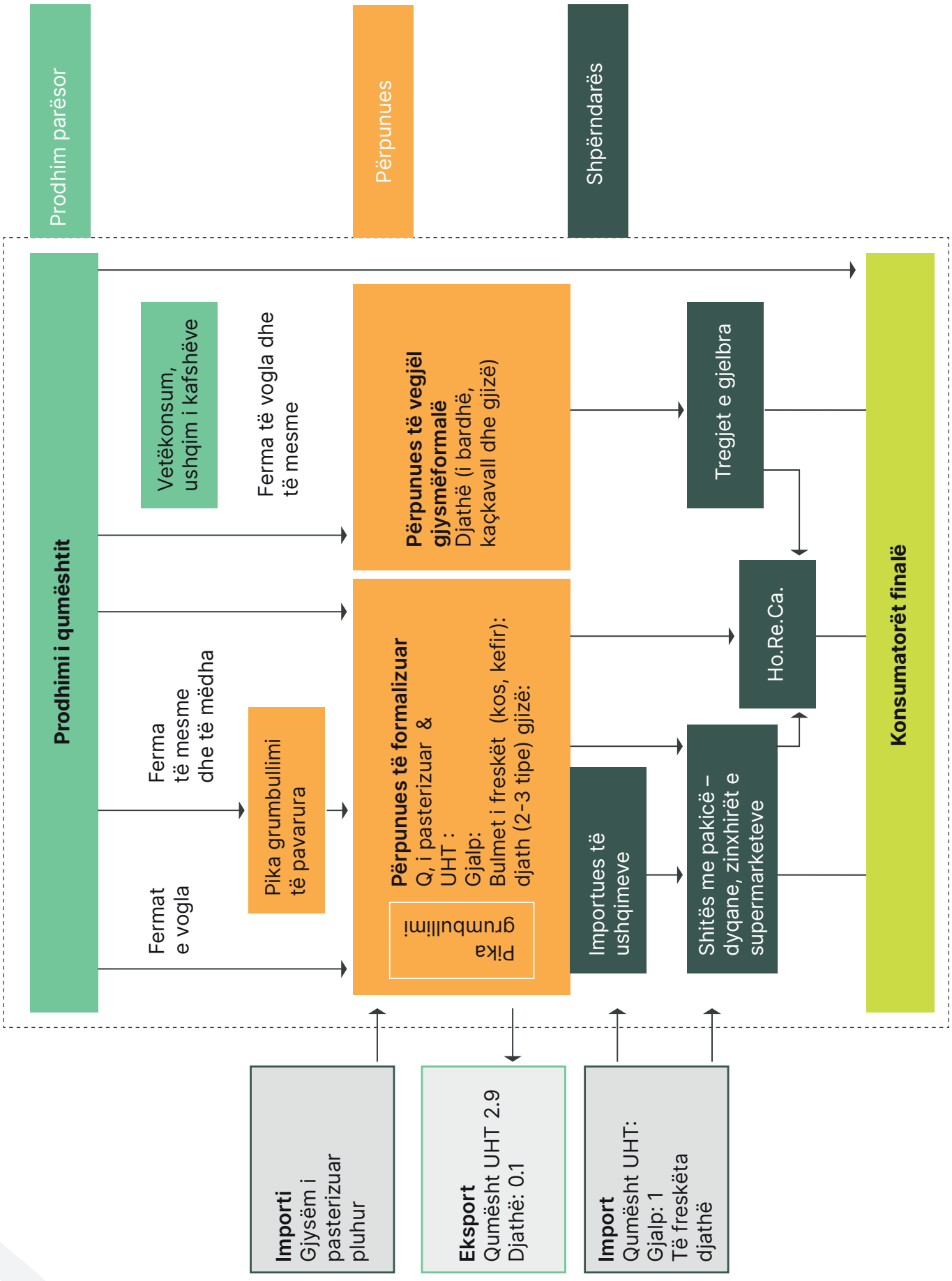


Figura 1. Zinxhiri i vlerës së qumështit

Fabrika të mëdha përpunimi

Këto kompani kanë bërë investime më të konsiderueshme në teknologji bashkëkohore, rrjete shpërndarjeje dhe magazinimi frigoriferik. Shpesh kanë linja të plota përpunimi, nga qumështi i pasterizuar, kosi me fruta, gjalpi, djathëra të ndryshëm e deri tek qumështi UHT. Marrëveshjet kontraktuale sigurojnë burime qumështi nga ferma të madhësive të ndryshme. Në rastin e fermerëve të mëdhenj lidhin kontrata formale ku përcaktohen standardet e cilësisë (ngarkesa mikrobike, prania e antibioticëve, numri i qelizave somatike), mënyrat e pagesës dhe afatet kohore. Fabrikat e mëdha disponojnë logjistikë transporti e shpërndarjeje (furgonë me frigoriferë etj.), duke furnizuar si rrjetet e supermarketeve, ashtu edhe tregjet tradicionale. Një praktikë e zakonshme e këtyre njësive është ofrimi i këshillave teknike dhe veterinare fermerëve për të përmirësuar cilësinë e qumështit.

Kanalet e tregtimit dhe roli i tregtarëve

Në tregun e brendshëm, produktet e qumështit shpërndahen në një sërë kanalesh sikurse janë:

Rrjetet e supermarketeve

Në vitet e fundit është vënë re rritja e supermarketeve dhe minisupermarketeve në zona urbane. Ato furnizohen sidomos nga përpunues të mëdhenj dhe disa të mesëm, të cilët ofrojnë djathëra të paketuara apo të hapura, qumësht UHT dhe produkte të tjera të standardizuara.

Dyqanet e specializuara të produkteve të qumështit

Këto janë njësi të vogla e të mesme, të fokusuara në shitjen e djathit dhe nënprodukteve të tjera të qumështit. Këto njësi shitje e marrin furnizimin kryesisht nga punishte të vogla ose të mesme, të paambalazhuara dhe që nuk përmbushin standardet. Për klientët, besueshmëria formohet nëpërmjet njohjes personale ose reputacionit të dyqanit.

Dyqanet e lagjeve dhe furrat e bukës

Dyqanet e lagjeve dhe furrat e bukës janë të pranishme në çdo zonë urbane ku përveç produkteve të tjera ofrojnë një gamë të gjerë nënproduktesh të qumështit përfshirë djathë, kos apo qumësht. Dyqanet e lagjeve shpesh furnizohen përmes rrjeteve joformale të ndërmjetësve, ndërsa furrat kryesisht furnizohen nga një përpunues i madh me të cilin kanë një marrëveshje afatgjatë.

Përtej këtyre kanaleve, ekzistojnë zinxhirët e shkurtër të vlerës ku fermerët shesin direkt qumësht apo djathë të përpunuar tek konsumatorët, pa ndërmjetës. Këto praktika janë të shpeshta në zona rurale e periferike, por shoqërohen me sfida lidhur me cilësinë dhe sigurinë ushqimore.

3.1.3 QEVERISJA E ZINXHIRIT TË VLERËS DHE MARRËDHËNIET MES FERMERËVE DHE PËRPUNUESVE

Koordinimi i zinxhirit të vlerës dhe çështjet kontraktuale

Koordinimi i hallkave të ndryshme në zinxhirin e qumështit është thelbësor për të përmirësuar cilësinë e produktit final dhe sigurinë ushqimore. Një nga raportet më të rëndësishme është ai midis fermerëve të vegjël dhe fabrikave të mëdha të përpunimit të qumështit, pasi këto të fundit kanë mundësi financiare, njohuri, teknologji dhe kapacitet të mjaftueshëm për t'u imponuar standarde fermerëve, por edhe për t'u ofruar mbështetje (furnizim me pajisje mjeljeje, këshilla veterinare, qendra grumbullimi të standardizuara).

Nga hulumtimet e kryera në fermat e vogla rezulton se shumica preferojnë marrëdhënie afatshkurtra ose transaksione "spot", duke shitur qumështin te përpunuesit që ofrojnë çmimin më të mirë në momentin e dorëzimit. Vetëm rreth 44% raportohet se kanë marrëdhënie afatgjata me të njëjtin

blerës[13]. Kjo mungesë stabiliteti ndikon negativisht në investimet e përbashkëta, pasi as fermeri dhe as përpunuesi nuk ndihen të sigurt për kohëzgjatjen e bashkëpunimit.

Megjithatë, ekzistojnë disa shembuj pozitivë që dëshmojnë për përfitimet e ndërsjella që sjell bashkëpunimi midis fermerëve dhe hallkave të tjera të zinxhirit të vlerës. Studime të mëhershme kanë treguar që kompani të mëdha përpunuese si "Erzeni" e njohin rëndësinë e kontratave formale për rritjen e cilësisë së qumështit dhe besueshmërisë së furnizimit. Nëpërmjet këtyre kontratave përcaktohen normat e pagesës, standardet higjenike, analiza e qumështit për mikrobe e antibiotikë, si dhe afatet e dorëzimit.

Nga ana tjetër, fermat e mëdha të lopëve janë më të prirura drejt marrëdhënieve të konsoliduara. Duke qenë se gjenerojnë sasi të mëdha qumështi, kanë fuqi më të madhe negocimi, këto ferma shpesh mbajnë marzh më të lartë fitimi dhe krijojnë marrëveshje të qëndrueshme me përpunues të mëdhenj për UHT ose produktet premium. Sidoqoftë, edhe aty ku marrëdhëniet duken të qëndrueshme, fermerët e vegjël shpesh janë "çmim pranues", pra e pranojnë çmimin e ofruar në mungesë të proceseve të forta negociuese.

Faktorët kyç në kontraktimin e fermerëve

Intervistat me përpunuesit e qumështit tregojnë se përveç besimit mes fermerit dhe blerësit, investimet shtesë si tanket ftohëse, pajisjet e mjeljes etj., luajnë një rol shumë të rëndësishëm për formalizimin e marrëdhënieve midis tyre. Gjithashtu, edhe elementet e tjerë si gatishmëria e përpunuesit për të këshilluar fermerin mbi shëndetin e kafshës, niveli i vetëdijes së fermerit mbi risqet, si dhe përpjekjet për inovacion janë të rëndësishme. Kur fermerët janë më novatorë apo në kërkim të garancive financiare, janë më të prirur të pranojnë kontrata afatgjata.

Roli i kooperativave

Kooperativat dhe grupet e fermerëve paraqesin një model që mund të rrisë fuqinë negociuese të fermerëve të vegjël dhe përmirësojë cilësinë e qumështit. Një shembull pozitiv është kooperativa "Myzeqeja Farm" që bashkëpunon me kompaninë "Erzeni". Duke vepruar si një njësi e vetme, kooperativa arrin:

- Uljen e kostos së mbledhjes (transportit) të qumështit,
- Standardizimin e praktikave të mjeljes dhe ruajtjes së produktit,
- Kryerjen e analizave laboratorike të qumështit për t'u përshtatur kërkesave të kompanisë përpunuese.

Në këmbim, kompania përpunuese ka më pak risk në sigurimin e cilësisë dhe sasisë së qumështit, duke ulur kostot e transaksionit dhe duke garantuar të ardhura të qëndrueshme për fermerët. Gjatë bashkëpunimeve të tilla, fermat shpesh përfitojnë trajnim dhe akses në teknologji, duke rritur rendimentin dhe cilësinë e qumështit.

13 AGT dhe DSA (2021). Studimi i sektorit të qumështit. Aksesuar në https://bujqesia.gov.al/wp-content/uploads/2021/12/06-Milk-Sector-Study-Final.pdf

Shembuj mbi praktikat pozitive të qeverisjes së zinxhiri

Kompania "Erzeni" është një nga përpunuesit më të mëdhenj dhe më të vjetër në vend, me vendndodhje në Berat. Që prej themelimit, kompania ka investuar rreth 10 milionë euro në teknologji bashkëkohore, duke sjellë rritje të vazhdueshme të kapaciteteve. Strategjia e "Erzeni" për të nënshkruar kontrata me fermerët nënkupton:

- Marrëveshje të qarta për standardet e higjenës (mikroorganizma, prani antibiotikësh, ngarkesë qelizash somatike).
- Mbështetje me këshillim veterinar. Kompania ka veterinerë të punësuar.
- Instalimin e laboratorëve modernë dhe qendrave të grumbullimit, ku kontrollohet cilësia e qumështit në momentin e pranimit.

Këto praktika janë model suksesi për përpunues të tjerë që kërkojnë të rrisin cilësinë e furnizimit dhe të zgjerohen në tregun e brendshëm e të jashtëm. Sfidë mbetet rritja e ndërgjegjësimit të fermerëve mbi higjenën dhe respektimin e periudhave të karencës pas trajtimit me antibiotikë.

Kompania AGS operon në Sukth, Durrës dhe ka një staf prej 65 personash. Të gjithë fermerët që punojnë në kompani janë të pajisur me kontrata dypalëshe, në të cilën janë të specifikuara të gjitha kushtet e bashkëpunimit, duke nisur që nga sasia minimale e përcaktuar, parametrat e kërkuara të cilësisë së qumështit, çmimi, afati i bashkëpunimit dhe çdo detaj tjetër i nevojshëm për një bashkëpunim frytdhënës. Sipas AGS "*Marrëveshjet në grup kanë si anët pozitive ashtu edhe negative, pasi mund të stabilizojnë çmimin e qumështit, por gjithashtu mund të krijojnë problematika që lidhen me paqëndrueshmërinë kolektive në raste pakënaqësie, pra duke dashur të shkëputet një fermer, do të shkëputen të gjithë për shkak të marrëdhënieve të ngushta që kanë me njëri-tjetrin*".

Kompania bashkëpunon me fermerët nëpërmjet veterinerit të kompanisë, i cili pas marrjes së rezultateve të analizave ditore, mban një komunikim të përditshëm me ta duke i këshilluar për parametrat e përshtatshëm të qumështit, duke u ofruar ndihmë dhe sugjerime për mbarëvajtje sa më të mirë të kushteve higjenike dhe përmirësimit të cilësisë së qumështit, duke këshilluar për formulat ushqyese të kafshëve, si dhe duke dhënë sugjerime për kujdesin shëndetësor të tyre. AGS ka patur një bashkëpunim pesëvjecar me një grup fermerësh në zonën e Baldushkut, ku ndërtoi një qendër grumbullimi të qumështit në të cilën të gjithë fermerët e kontraktuar depozitonin çdo ditë sasitë përkatëse të qumështit të prodhuar.

Burimi: Autori bazuar në intervistat me kompanitë përpunuese

3.2 KONTEKSTI PËR SEKTORIN E BAM

3.2.1TË DHËNA BAZË DHE PRIRJET KRYESORE

Sektori i BAM është një sektor kyç për bujqësinë në Shqipëri, duke përfaqësuar rreth 20% të eksporteve bujqësore dhe gjeneruar të ardhura përreth 80,000 familje fermere. Rreth 95% e prodhimit të BAM eksportohet, duke e renditur Shqipërinë ndër eksportuesit kryesorë në botë për këto produkte. Ky sektor është burim i rëndësishëm punësimi, veçanërisht për banorët e zonave rurale dhe malore. Megjithatë, sektori është i fragmentuar dhe vitet e fundit është vënë re një tkurrje dhe rënie e kontributit të tij në ekonomi[14].

14 AGT dhe DSA (2021). Studimi i sektorit të bimëve mjekësore dhe aromatike. Aksesuar në https://bujqesia.gov.al/wp-content/uploads/2021/12/04-MAP-Sector-Study_FINAL.pdf.

Sipërfaqja e kultivuar dhe sasia e prodhuar

Të dhënat statistikore për periudhën 2019-2023 reflektojnë ndryshime në sipërfaqen e kultivuar dhe prodhimin e BAM, duke përfshirë bimët e arave dhe ato të egra. Dinamika e tyre (të dhënat) ilustron tendencat dhe sfidat e këtij sektori.

Prodhimi i bimëve mjekësore të arave ka shfaqur një rritje të vazhdueshme gjatë viteve të analizuara. Nga viti 2019 në vitin 2023 sipërfaqja e kultivuar e bimëve të arave shënoi një rritje prej 22% dhe prodhimi u rrit me 38%.[15] Kjo tendencë reflekton një përpjekje për intensifikim të prodhimit përmes rritjes së sipërfaqes së kultivuar dhe rendimentit.

Tabela 8. Prodhimi dhe sipërfaqja e BAM të arave

BAM TË ARAVE /VITI	2019	2020	2021	2022	2023
Prodhimi (ton)	12,922	14,412	15,969	16,430	17,824
Sipërfaqja (ha)	5,597	6,297	7,040	7,098	7,192

Burimi: INSTAT (2024)

Ndryshe nga bimët e arave, prodhimi i BAM të egra ka pasur luhatje të theksuara. Në vitin 2019, prodhimi arriti kulmin me 633,466 ton, por më pas shënoi një rënie të qëndrueshme deri në vitin 2022, ku pati një rënie prej pothuajse 30%. Në vitin 2023, prodhimi pësoi një përmirësim të lehtë, por jo shumë të rëndësishëm. Përsa i përket sipërfaqes së prodhuar, ajo ka qenë më e paqëndrueshme, me një rritje galopante në vitet 2022, me rreth 145% në krahasim me vitin 2019 dhe u pasua me një rënie prej rreth 44% në vitin 2023.

Tabela 9. Prodhimi dhe sipërfaqja e BAM të egra

BAM TË EGRA	2019	2020	2021	2022	2023
Prodhimi (ton)	633,466	662,790	539,948	446,363	467,973
Siperfaqja (ha)	4,615	3,781	10,113	11,326	6,295

Burimi: INSTAT (2024)

Megjithatë, kultivimi po rritet me ritme të shpejta për shkak të kërkesës për produkte organike dhe presionit për të ruajtur burimet natyrore. **Sherbela** është bima më e kultivuar, duke përfshirë rreth 1,300 hektarë tokë të kultivuar. **Livanda** dhe **rigoni** po shfaqin gjithashtu rritje të ndjeshme në sipërfaqet e kultivuara, duke ndihmuar në diversifikimin e prodhimit të sektorit.

Përsa i përket shpërndarjes gjeografike, kultivimi i BAM është i përqendruar kryesisht në veri të Shqipërisë, në rajonin e Shkodrës që përfaqëson rreth 75% të prodhimit dhe kultivimit total të BAM në vend. Një rajon tjetër i rëndësishëm është Elbasani, i cili zë 12% të prodhimit dhe kultivimit të përgjithshëm të BAM, i ndjekur nga Berati, Gjirokastra, Kukësi dhe Dibra.[16]

15 INSTAT (2024). Databaza statistikore. Bujqësia. Aksesuar në https://databaza.instat.gov.al:8083/pxweb/sq/DST/START__BU__AFC/BU04/

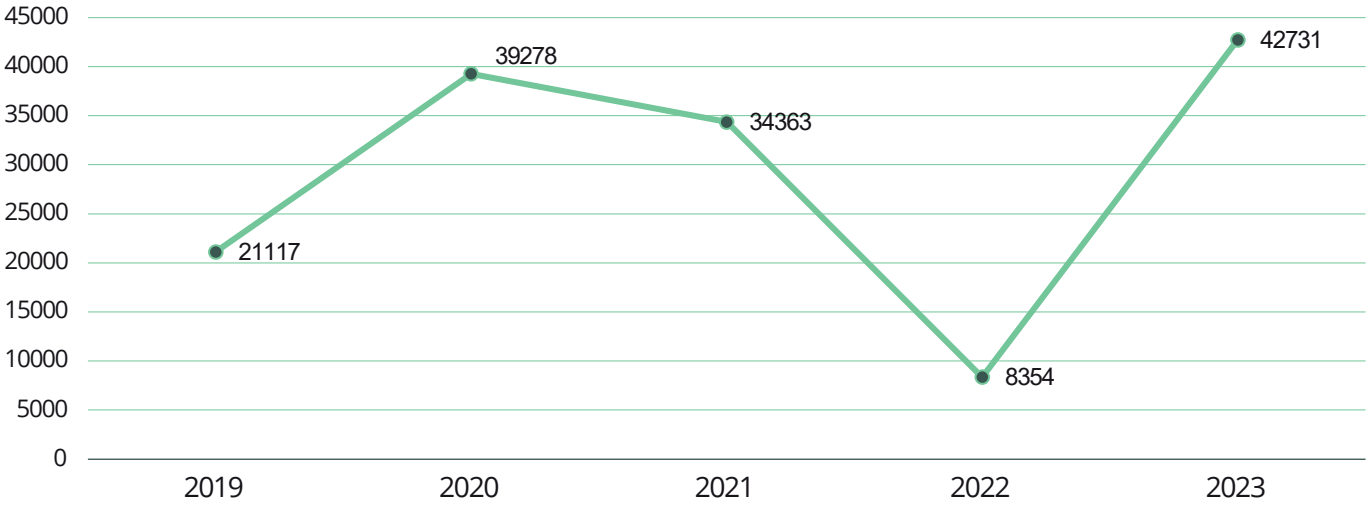
16 INSTAT (2024). Databaza statistikore. Bujqësia. Aksesuar në https://databaza.instat.gov.al:8083/pxweb/sq/DST/START__BU__AFC/BU04/

Eksportet e bimëve mjekësore dhe aromatike

Sipas të dhënave rreth 95% e prodhimit të BAM në Shqipëri eksportohet, kryesisht në tregjet e BE dhe SHBA. Franca, Gjermania dhe Italia janë ndër destinacionet kryesore evropiane, ndërsa SHBA përfaqëson tregun më të madh për eksportet e **sherbelës** shqiptare duke plotësuar rreth 50% të kërkesës për këtë produkt në SHBA. Gjithashtu, tregje të tjera si Kina dhe India po shfaqin interes të rritur për produkte të tilla si **livanda** dhe vajrat esencialë.

Eksportet në vlerë monetare kanë pësuar luhatje të konsiderueshme. Në vitin 2020 eksportet pothuajse u dyfishuan, por në vitet në vijim ato ranë. Në vitin 2022 u shënua një pikë kritike negative ku eksportet ranë me pothuajse 76% në krahasim me vitin paraardhës. Ndërkohë që në vitin 2023 pati një rimëkëmbje të vlerës së eksporteve të BAM. [17]

Figura 2. Eksportet e BAM në periudhën 2019-2023



Burimi: Drejtoria e Përgjithshme e Doganave (2025)

Ecuria e çmimeve në nivel ferme

Çmimet e BAM kanë qenë subjekt i ndryshimeve të tregut ndërkombëtar dhe dinamikave të brendshme. Për shembull, çmimi i **sherbelës** ka pasur ulje dhe rritje të ndjeshme gjatë viteve të fundit. Aktualisht, çmimet për **sherbelën** variojnë nga 120 deri në 140 lekë për kilogram në nivel ferme. Produktet e tjera, si **Helichrysum** dhe **Lavandel** (livanda), kanë përjetuar gjithashtu ndryshime çmimesh për shkak të rritjes së prodhimit dhe kërkesës ndërkombëtare. Në disa raste, prodhimi i tepërt ka çuar në ulje të çmimeve në tregun lokal, duke krijuar sfida për fermerët.

Karakteristikat e prodhimit dhe përpunimit

BAM prodhohen në një kombinim të metodave tradicionale dhe moderne. Në zonat si Malësia e Madhe, fermerët kanë përfituar nga investimet në pajisje moderne për tharje dhe magazinim, të cilat ndihmojnë në ruajtjen e cilësisë dhe zvogëlimin e humbjeve. Kompanitë kryesore, si MEIA Ltd dhe Alb-Kalystyan Ltd, kanë investuar në linja të përparuara të pastrimit dhe përpunimit për të përmbushur standardet ndërkombëtare.

17 Drejtoria e Përgjithshme e Doganave, 2025. Statistika. Aksesuar në https://dogana.gov.al/c/171/225/291/statistika

Industria përpunuese e BAM përfshin disa kompani të mëdha dhe shumë të tjera të vogla, kryesisht të vendosura në Malesinë e Madhe, Elbasan, Korçë dhe Tiranë-Durrës. Kapacitetet përpunuese janë rritur, duke përfshirë investime në teknologji moderne për pastrim dhe magazinim. Megjithatë, vetëm 30% e produkteve eksportohen të përpunuara siç duhet, duke lënë hapësirë për zhvillimin e produkteve me vlerë të shtuar.[18]

Aksesi në tregje dhe infrastruktura

Në rajonet me rrjete të zhvilluara eksportuese, si Malësia e Madhe dhe Elbasani, fermerët kanë avantazhe në aksesimin e informacionit dhe tregjeve. Megjithatë, në zonat e largëta si Gramshi dhe Erseka mungesa e infrastrukturës së transportit dhe rrjetit të blerësve çon në çmime më të ulëta për produktet. Investimet në krijimin e kooperativave dhe qendrave të grumbullimit janë thelbësore për të përmirësuar konkurrueshmërinë e këtyre rajoneve. Aksesueshmëria e tregjeve është më e lehtë në zonat ku ekziston një rrjet i dendur eksportuesish dhe grumbulluesish, ndërsa fermerët në zonat e largëta përballen me çmime më të ulëta dhe kosto të larta negocimi. Përmirësimi i aksesit në tregje mbetet një sfidë e rëndësishme.[19]

3.2.2 MBËSHTETJA ME FINANCIME NGA QEVERIA DHE PROGRAMI IPARD

Sektori i BAM ka përfituar nga programe mbështetëse si IPARD dhe skema kombëtare e granteve. Në periudhën 2019-2020, janë alokuar mbi 2 milionë euro për investime në infrastrukturën e përpunimit, magazinimit dhe teknologjive të pastrimit. Financimet kanë synuar gjithashtu promovimin e praktikave të qëndrueshme dhe zhvillimin e produkteve organike. Duke iu referuar masave mbështetëse të skemës kombëtare ndër vite vihet re një ndryshim i fokusit nga mbështetja për kultivimin e BAM drej rritjes së cilësisë përmes certifikimit global GAP dhe organik. Nga 200,000 lekë në vitin 2021, mbështetja për kultivimin e BAM ra në 30,000 lekë për hektarë në vitin 2024. Ndërkohë në vitin 2022 filloi mbështetja për certifikimin global GAP në një vlerë prej 50% të faturës tatimore të certifikimit. E njëjta mbështetje u dha për certifikimin organik duke filluar nga viti 2023.

Tabela 10. Skemat e mbështetjes për sektorin e BAM në periudhën 2021-2024 [20]

VITI/ MASAT E MBËSHTETJES	MBËSHTETJE PËR KULTIVIMIN E BIMËVE MJEKËSORE DHE AROMATIKE	CERTIFIKIMI ORGANIK DHE GLOBAL GAP	SKEMA E INVESTIMEVE
2021	Vlera: 200,000 lekë/ha, deri në: - 1,000,000 lekë për fermerët individualë dhe për grup-fermerësh -4,000,000 lekë për shoqëritë e bashkëpunimit bujqësor Minimumi -0.2 ha për individë -1 ha në një bllok të vetëm për grup-fermerësh, -5 ha për SHBB	NA	NA

18 Skreli., E. dhe Imami., D (2019). Studim sektorial për bimët mjekësore dhe aromatike. Programi i Mbështetjes së Agrobiznesit Shqiptar. Aksesuar në https://www.researchgate.net/publication/336106997_MEDICINAL_AND_AROMATIC_PLANTS_SECTOR_STUDY

19 AGT dhe DSA (2021). Studimi i sektorit të bimëve mjekësore dhe aromatike. Aksesuar në https://bujqesia.gov.al/wp-content/uploads/2021/12/04-MAP-Sector-Study_FINAL.pdf.

20 AZHBR (2025). Skema kombëtare. Në https://azhbr.gov.al/skema-kombetare/

VITI/ MASAT E MBËSHTETJES	MBËSHTETJE PËR KULTIVIMIN E BIMËVE MJEKËSORE DHE AROMATIKE	CERTIFIKIMI ORGANIK DHE GLOBAL GAP	SKEMA E INVESTIMEVE
2022	Vlera: 60,000 lekë për ha, për fermerë individualë ose grupe fermerësh, deri në 1,000,000 lekë për aplikant Minimumi: 1 ha për fermer ose grup fermerësh	Financim rreth 50% të faturës tatimore për certifikimin global GAP për kulturat, përshirë bimët mjekësore dhe aromatike	NA
2023	NA	Financim rreth 50% të faturës tatimore për certifikimin global GAP dhe organik, por jo më shumë se 500,000 lekë për sipërfaqe të caktuar.	
2024	Vlera: 30,000 lekë për hektar Minimumi: 1 hektar për fermer ose grup fermerësh. Për sipërfaqe mbi 10 hektarë, përfitimi zvogëlohet me 50%, përjashtuar fermerët e organizuar si "grup fermerësh" ose SHBB.	Mbështetje për fermat organike në fazë kalimtare, ku fermerët mund të përfitojnë mbështetje të strukturuar sipas viteve: 100,000 lekë në vitin e parë, 150,000 lekë në vitin e dytë dhe 200,000 lekë në vitin e tretë për fermë të certifikuar.	Financim për blerjen e pajisjeve dhe makinerive bujqësore, duke mbuluar 50% të vlerës totale të faturave tatimore

Burimi: AZHBR (2025)

Skema mbështetëse për vitin 2024 përveç skemës kombëtare prezantoi dhe skemën e investimeve, me qëllim rritjen e prodhimit dhe cilësisë. Skema e investimeve synon të mbështesë fermerët në përmirësimin e teknologjisë dhe infrastrukturës. Kjo gjë ndihmon në mekanizimin e procesit të kultivimit dhe korrjes. Përveç kësaj, mbështetja për ndërtimin e infrastrukturës mbështetëse, si sera apo struktura të tjera për rritjen dhe përpunimin e bimëve, ndihmon fermerët të përmirësojnë kushtet e prodhimit dhe të rrisin cilësinë e produkteve për tregun vendas dhe të huaj.

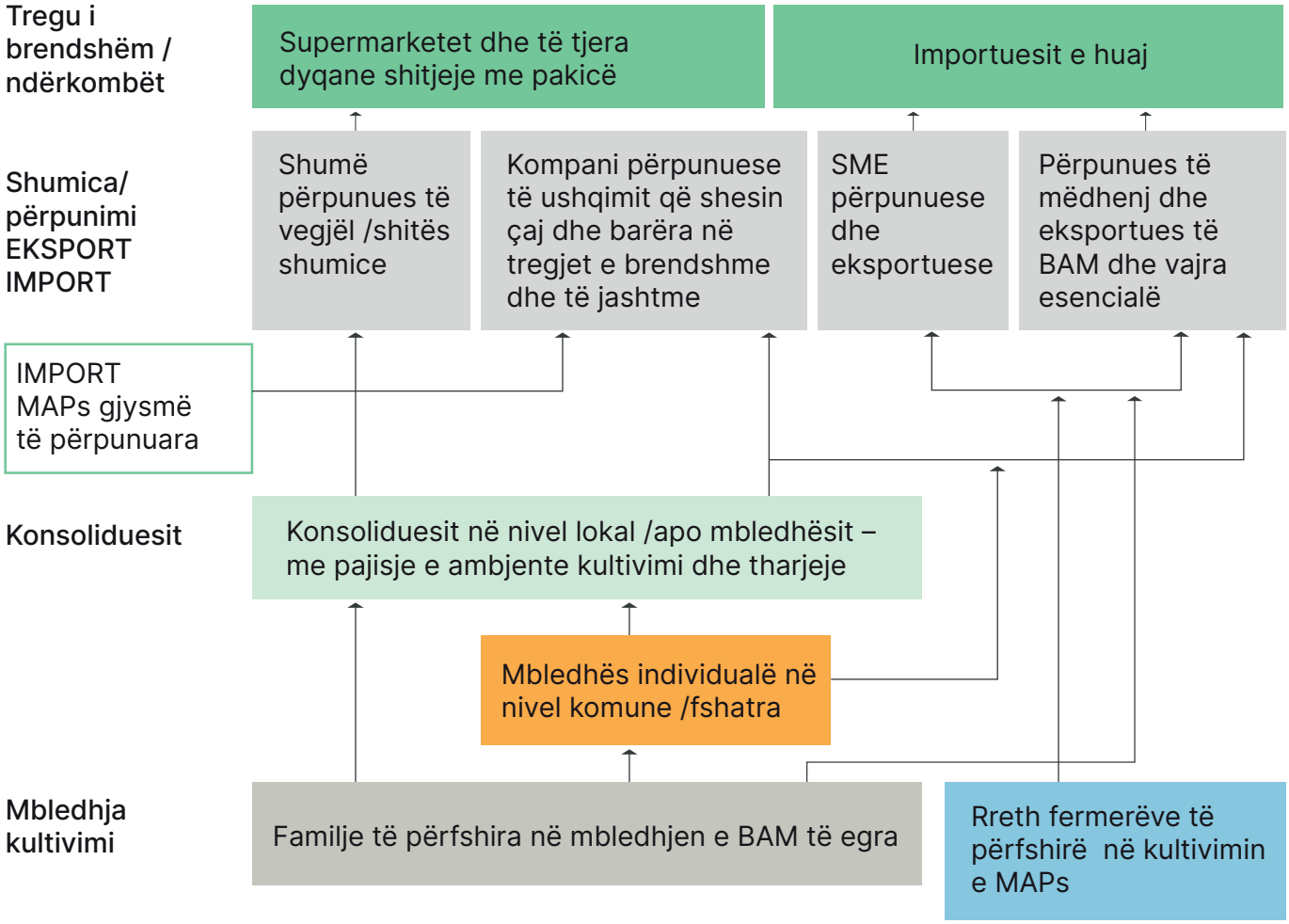
Megjithatë, mbështetja qeveritare është konsideruar si e pamjaftueshme përballë sfidave me të cilat përballet sektori. BAM përballet me sfida të ndryshme, ndër më kryesorët copëzimi i tokës, që kufizon ekonomitë e shkallës dhe ul kapacitetin për investime të mëdha. Gjithashtu, mungesa e koordinimit ndikon në keqmenaxhimin e prodhimit dhe çmimet e ulëta të shitjes apo përdorimi i pesticideve, që përbën një rrezik për eksportet në tregjet evropiane. Po ashtu fakti që politikat mbështetëse dhe financimet nuk janë gjithmonë të përshtatura me nevojat specifike të sektorit e përkeqëson më shumë situatën e fermerëve të angazhuar në këtë sektor. Përmirësimi i aksesit në tregje dhe zhvillimi i produkteve të reja do të ndihmojnë Shqipërinë të forcojë pozitën e saj si lider global në eksportin e BAM.

3.2.3 ORGANIZIMI I ZINXHIRIT TË VLERËS SË BAM

Sektori i BAM në Shqipëri ka pësuar transformime të rëndësishme që nga periudha komuniste deri në ditët e sotme. Para viteve '90 zinxhiri i vlerës së BAM ishte shumë i centralizuar dhe i kontrolluar nga shteti. Fermerët lokalë, të organizuar në kooperativa bujqësore, ishin furnizuesit kryesorë për qendrat rajonale të mbledhjes dhe magazinat. Këto struktura të centralizuara, shpesh të menaxhuara nga entitete si Herba Fructus Ltd. dhe Gjedra Ltd., Albducros ishin përgjegjëse për zgjedhjen, pastrimin dhe herë pas here përpunimin e mëtejshëm të BAM në fabrika si ajo e duhanit në Shkodër. Produktet e përpunuara eksportoheshin në Evropën Perëndimore në një sistem monopolist, duke garantuar njëtrajtshmëri dhe kontroll, por duke kufizuar autonominë dhe fleksibilitetin e fermerëve.

Pas rënies së regjimit komunist, zinxhiri i vlerës së BAM në Shqipëri u bë më i fragmentuar. Privatizimi i qendrave të mbledhjes çoi në krijimin e një tregu më të larmishëm, me një numër më të madh konsoliduesish dhe mbledhësish të vegjël. Sot, ekzistojnë mbi 30 kompani eksportuese që trajtojnë përpunimin dhe eksportimin e BAM, duke kontribuar në një strukturë më të decentralizuar dhe konkurruese. Struktura aktuale e zinxhirit të vlerës karakterizohet nga një rrjedhë më e thjeshtë ku kryesisht mbledhësit dhe disa fermerë shesin produktet e tyre tek grumbulluesit, të cilët më pas i shpërndajnë tek përpunuesit ose eksportuesit. Shumë eksportues gjithashtu përpunojnë BAM në vaj esencial, duke shtuar vlerë para se produktet të arrijnë në tregjet ndërkombëtare.

Figura 3: Zinxhiri i vlerës së BAM



Burimi: Përshtatur nga Skreli, E. dhe Imami, D (2019); AGT dhe DSA (2021)

Aktorët kryesorë në zinxhirin e vlerës së BAM [21]

Furnizuesit e inputeve

Prodhimi i BAM varet kryesisht nga farat e importuara nga vende si Hollanda, Gjermania dhe Bullgaria. Disa përpunues shpërndajnë fara tek fermerët me çmime të ulëta ose falas për të nxitur prodhimin

21 Analiza e hallkave të zinxhirit të vlerës është bërë bazuar në studimin sektorial. AGT dhe DSA (2021). Studimi i sektorit të bimëve mjekësore dhe aromatike. Aksesuar në https://bujqesia.gov.al/wp-content/uploads/2021/12/04-MAP-Sector-Study_FINAL.pdf.

e BAM të caktuara. Gjithashtu, ka një përqëndrim në prodhimin e farave autoktone të certifikuara nga autoritete lokale, të mbështetura nga entitete si Salvia Nord në Koplik të Sipërm dhe Qendra e Transferimit të Teknologjisë Bujqësore (QTTB) e Shkodrës, e cila eksperimenton me prodhimin e farave autoktone dhe prezantimin e varieteteve të reja të BAM.

Vjelësit dhe kultivuesit

Rreth 20,000 familje janë të përfshira në mbledhjen e BAM të egra, ndërsa afërsisht 4,000 fermerë janë të angazhuar në kultivimin e tyre. Këta kultivues zakonisht shesin produktin e tyre te grumbulluesit lokalë ose direkt tek eksportuesit në rajonet me rrjete të zhvilluara përpunimi, si Malësia e Madhe.

Grumbulluesit individualë

Në nivel njësish administrative ose fshati, operojnë rreth 150-200 grumbullues individualë të cilët i mbledhin produktet nga vjelësit dhe i dorëzojnë te grumbulluesit në nivel rajonal ose tek kompanitë përpunuese. Përfshirja e individëve të rinj në këtë segment të zinxhirit të vlerës tregon për dinamizmin e tij.

Grumbulluesit në nivel rajonal

Rreth 30 grumbullues operojnë në nivel rajonal ose rrethi duke shërbyer si ndërmjetës midis fermerëve dhe vjelësve individualë dhe kompanive përpunuese ose eksportuese. Këta grumbullues zakonisht kryejnë aktivitete si tharja, pastrimi dhe zgjedhja e BAM, shpesh duke përdorur magazina të vjetra që nuk i plotësojnë standardet e cilësisë. Ndërsa shumica trajtojnë midis 20 -150 tonë BAM në vit, disa grumbullues në rajone malore si Dibra, Kukësi, Skrapari, Erseka dhe Gjirokastra menaxhojnë mbi 250 tonë BAM në vit. Disa bashki, si Malësia e Madhe, kanë investuar në infrastrukturën e tharjes dhe ruajtjes, duke përmirësuar efikasitetin operacional të fermerëve.

Përpunuesit dhe eksportuesit

Ky segment përfaqëson hallkën e fundit të zinxhirit të vlerës. Ekzistojnë rreth 21-23 përpunues/eksportues të vegjël me kapacitete vjetore prej 150 deri në 500 tonë dhe qarkullim financiar nën 1 milion euro. Këto entitete shpesh përballen me kufizime në teknologjinë e përpunimit, kapacitetin e ruajtjes dhe burimet njerëzore, duke i detyruar shumicën e tyre të shesin të gjithë prodhimin ose pjesën më të madhe të tij tek eksportuesit e mëdhenj. Përpunues të mesëm, si ATC Ltd., kanë diversifikuar aktivitetet e tyre duke prodhuar produkte finale si çajra, erëza dhe lëngje. Po ashtu, kompanitë si Kraco Ltd. kanë forcuar pozicionin e tyre në tregjet vendore dhe ndërkombëtare duke ofruar një gamë të gjerë të produkteve të bazuara në BAM. Kanalet e shpërndarjes për këta përpunues përfshijnë dyqane ushqimore, supermarkete, farmaci, dyqane të specializuara dhe bare apo restorante.

Nga ana tjetër, një grup prej 12 kompanish të mëdha - si Gjedra Ltd., Filipi Ltd., Xherdo Ltd., Mucaj Ltd., dhe të tjera - përpunojnë midis 500 dhe më shumë se 2,000 tonë BAM në vit, me qarkullim financiar prej 3 deri në 6 milionë euro. Këto kompani mbajnë lidhje të forta tregtare me blerësit ndërkombëtarë dhe shpesh mbështesin fermerët lokalë duke ofruar inpute për kultivim ose investuar në rritjen e kapaciteteve të tyre në lidhje me praktikat e mira bujqësore.

Tregtarët

BAM të përpunuara ose të freskëta shiten përmes pikave të ndryshme të shitjes me pakicë, me zinxhirët e supermarketeve duke marrë një rol gjithnjë e më të rëndësishëm. Supermarkete të mëdha si Big Market dhe Eco Market furnizohen me erëza dhe bimë nga përpunuesit lokalë. Tregtarët tradicionalë si dyqanet e ushqimit, farmaci, restorante dhe dyqanet e specializuara mbeten kanale të rëndësishme për shpërndarjen e produkteve të BAM. Ndërkohë, disa lloje të BAM janë të disponueshme edhe në tregjet e frutave dhe perimeve të freskëta, kryesisht si produkte mjekësore.

4. GJETJET DHE DISKUTIMET

Gjetjet e përfshira në këtë rubrikë janë gjeneruar bazuar në analizën e pozicionimit të fermerëve në zinxhirët e vlerës së qumështit dhe BAM. Diskutimi ofron një pasqyrë të detajuar mbi sfidat dhe mundësitë e secilit zinxhir vlere, bazuar në perceptimet e aktorëve kryesorë dhe analizën e politikave aktuale. Rubrika përfshin analizën SWOT për të dy sektorët, duke identifikuar pikat e forta, dobësitë, mundësitë dhe rreziqet dhe duke ofruar një bazë të qartë për rekomandime strategjike.

4.1. GJETJET E KONSULTIMIT NË ZINXHIRIN E VLERËS SË QUMËSHTIT

Fermerët në sektorin e qumështit në Shqipëri përballen me një sërë sfidash që burojnë nga struktura tepër e copëzuar e fermave, mungesa e fuqisë punëtore dhe infrastrukturës së nevojshme, kostot e larta të inputeve, si dhe një treg që nuk rregullohet përmes marrëveshjeve kontraktuale, ku përpunuesit dominojnë në vendosjen e çmimit të shitjes së qumështit. Nga ana tjetër, rendimentet e kufizuara të bagëtive, mungesa e shërbimeve këshillimore dhe mbështetjes efektive financiare nga skemat e mbështetjes, përkeqësojnë pozitën e fermerëve në zinxhirin e vlerës. Megjithatë, ka mundësi për rritjen e vlerës së produkteve nëpërmjet investimeve në teknologji, përpunimit në fermë dhe shitjeve direkte. Në vijim jepet një analizim i detajuar për secilin prej faktorëve që përcaktojnë pozicionin e fermerëve në zinxhirin e vlerës së qumështit.

Sfidat kryesore me të cilat përballen fermerët në zinxhirin e vlerës së qumështit

Qasja në inpute

Fermerët hasin vështirësi në aksesin ndaj inputeve si ushqimi për bagëtinë për shkak të kostove të larta të prodhimit dhe mungesës së mbështetjes financiare nga skemat e subvencionimit: "*Duke e marrë parasysh qeranë e tokës, plehun, farën, mekanikën e të gjitha këto, mua më shumë më leverdis që ta blej, sepse më bie kosto më e lirë* (DFG, fermer, Berat, tetor 2024). Përgjatë takimeve konsultuese fermerët u shprehën se rreth 80% e ushqimit të bagëtive e sigurojnë vetë: "*Pjesën më të madhe të ushqimit e prodhojmë vetë... blejmë vetëm sojën e disa përmbledhje proteinike*" (DFG, fermer, Lushnjë, tetor 2024). Kufizimet financiare i pengojnë ata të blejnë me shumicë ose të ruajnë ushqimin e bagëtive. Një nga fermerët thekson: "*Nuk kemi para të ruajtura ta blejmë ushqimin direkt tek prodhuesi, prandaj detyrohemi ta blejmë në hallka të tjera me çmim më të lartë*" (DFG, fermer, Berat, tetor 2024), duke nxjerrë në pah pamundësinë e tyre për blerje me shumicë.

Varësia nga importet e inputeve rrit kostot dhe kufizon aksesin ndaj inputeve cilësore. Fermat e vogla shpesh nuk kanë kapacitetete financiare për të blerë koncentrate dhe ushqime të tjera për bagëtinë, gjë që ndikon negativisht në rendimentet dhe cilësinë e qumështit. Ata gjithashtu theksojnë se disa produkte, siç është soja janë të detyruar t'i blejnë: "*Nuk e mbjellim dot sojën. Nuk na del llogaria sepse ka shumë procese pune dhe kërkon shumë kohë*" (DFG, fermer, Lushnjë, tetor 2024).

Mungesa e burimeve financiare dhe kostot e larta për blerjen e inputeve si koncentrate, sojë, pleh kimik apo karburant i vënë fermerët në një pozitë të pafavorshme në zinxhirin e vlerës. Për rrjedhojë, ata shpesh i kufizojnë sasitë ose cilësinë e inputeve gjë që ndikon në rendimentin e ulët të qumështit. Gjithashtu, mungesa e kapaciteteve për ruajtjen e përqendruar të ushqimit rëndon situatën: "*Nuk kemi kapacitete ruajtje*!" (DFG, fermer, Zall Herr, nëntor 2024). Problematikë tjetër e ngritur nga fermerët është dhe ajo që lidhet me subvencionet qeveritare. Sipas tyre ato janë të vonuara, sidomos subvencionet për karburantin: "*Nafta rimbursohet... vonë, nuk ka më vlerë*" (DFG, fermer, Zall-Herr, nëntor 2024). Sasia e naftës që ata kanë marrë konsiderohet e pamjaftueshme. Fermeri i Tiranës thotë "*Kam marrë pak naftë falas, por s'mbulon dot kostot*" (DFG, fermer, Zall-Herr, nëntor 2024).

Fuqia punëtore

Mungesa e fuqisë punëtore është një sfidë e madhe për sektorin e qumështit. Emigrimi i të rinjve mbetet ndër faktorët kryesor që e shkaktojnë këtë mungesë dhe në shumë raste heqjen dorë nga blegtoria: "*Brezi i ri po largohet, nuk ka kush ta vazhdojë aktivitetin, prandaj po i shes lopët*" (DFG, fermer, Lushnjë, tetor 2024). Nga ana tjetër diskutimet me fermerët tregojnë se dhe të rinjtë të cilët jetojnë në fshat nuk kanë dëshirë të angazhohen në aktivitetet blegtorale "*Të gjitha punët në fermë i bëjmë unë dhe gruaja. Gruaja vetëm i mjel, unë bëj të gjitha punët e tjera, ndërkohë që fëmijët i kam këtu, por nuk kanë dëshirë të punojnë në blegtori*" (DFG, fermer, Zall-Herr, nëntor 2024). Një tjetër fermer tregon për dëshirën e ulët të të rinjve për t'u marrë me punë të vështira, si pastrimi i stallës apo trajtimi i plehut, "*Askush nuk punon te plehu i lopës*" (DFG fermer, Zall-Herr, nëntor 2024).

Këta faktorë, të shoqëruar me kosto të lartë të punëtorëve i detyron fermerët të mbështeten në punën e familjes dhe të aplikojnë metoda tradicionale që rezultojnë me efikasitet të kufizuar dhe pengojnë shpesh rritjen e prodhimit ose përpunimin me vlerë të shtuar. Në takimet konsultuese fermerët theksojnë se një pjesë të mirë të proceseve e bëjnë vetë duke përdorur metoda tradicionale: "*Shumë procese i bëjmë familjarisht, s'ka punëtorë nga jashtë*" (DFG, fermere, Lushnjë, tetor 2024). Një tjetër fermer shton "*Punët i bëjmë vetë... kur na ikin dritat, i mjelim lopët me dorë*" (DFG, fermer, Berat, tetor 2024).

Realiteti tregon se emigrimi dhe urbanizimi, si dhe mungesa e interesit të të rinjve e kanë pakësuar dukshëm numrin e punëtorëve në zonat rurale. Edhe në rastet kur fermerët arrijnë të sigurojnë punëtorë ata kërkojnë të paguhen me paga ditore të larta deri në 3,000 lekë në ditë, që është e papërballueshme për fermerët. Në shumicën e rasteve, fermat nuk kanë asnjë punëtor të jashtëm dhe e gjithë puna bëhet nga anëtarët e familjes, shpesh nga anëtarët më të moshuar. Kjo situatë kufizon mundësinë e fermës për rritjen e numrit të krerëve, zgjerimin e në disa raste dhe në vazhdimësinë e aktivitetit.

Ruajtja e qumështit

Infrastruktura e nevojshme për ftohje dhe ruajtje mbetet një nga aspekte më problematike që cenon cilësinë e qumështit të prodhuar. Diskutimet në grupe të fokusuara nxorrën në pah faktin se shumica e fermerëve, sidomos ata të vegjël, nuk kanë tanke ftohëse dhe shpesh përdorin mjete bazike, si bidona plastikë për ruajtjen e qumështit gjë që ndikon në uljen e cilësisë mikrobiologjike të qumështit. Përfaqësuesi i shoqatës "Myzeqeja Farm" thekson se "*Shumë fermerë nuk kanë enë ftohëse dhe produktin e çojmë direkt tek pikat e grumbullimit... nuk kemi tanke ftohëse*". Nga ana tjetër, fermerë të cilët kanë arritur të pajisen me mjete ftohëse shprehen se këto mjete nuk arrijnë të plotësojnë nevojat e tyre: "*Ai tanku ftohës nuk është më shumë se 3 kv. Mjafton për aq 3 lopë, ose 6 deri në 9, por jo më shumë* " (DFG, fermer, Berat, tetor 2024).

Mungesa e tankeve ftohëse individualë apo qendrorë shkakton humbje të vlerës ose prishjen e qumështit, si dhe ul cilësinë për përpunim: "*Nuk kam tank ftohës dhe qumështi prishet*." (DFG, fermer, Berat, tetor 2024). Kjo i vë fermerët në pozitë të pafavorshme, pasi detyrohen ta shesin qumështin shpejt dhe shpesh me çmime më të ulëta: "*E çoj në baxho me çmim të ulët, sepse nuk mund ta ruaj*" (DFG, fermer, Zall-Herr, nëntor 2024). Këto mungesa sjellin kosto të lidhura me prishjen e produktit, sidomos në muajt e ngrohtë. Përgjatë diskutimeve një pjesë e mirë e fermerëve pohuan që në rastet kur përpunuesi disponon infrastrukturën e ftohjes, ai përfiton për të blerë prodhimin me çmim më të ulët.

Problematika të tjetra lidhen me faktin se mjelja bëhet në shumë raste me dorë dhe qumështi mbahet në bidona plastikë ose fuçi, shpesh pa kontroll temperature: "*E mjelim, e fusim në bidon me ujë të ftohtë dhe e shesim...me shishe plastike. Unë ju çoj shishet plot familjeve dhe ato më japin shishe bosh... për t'i dalluar, nëse duan i lidhin një shami...*". Kjo praktikë rrit ndotjen bakteriale dhe ul cilësinë. Për shkak të kostove të larta, investimet për salla mjelleje apo tanke ftohëse janë të rralla për fermerët e vegjël, dhe paraqesin një pengesë të madhe në rritjen e cilësisë së produkteve dhe si rrjedhim çmimit të shitjes së qumështit.

Trajnimi dhe edukimi

Aksesi në trajnim dhe edukim është faktor shumë i rëndësishëm për përmirësimin e cilësisë së qumështit dhe rritjen e rendimentit. Fatkeqësisht, në takimet konsultuese me fermerët u evidentua se shumica e fermerëve hasin vështirësi në aksesin e trajnimeve teknike ose këshillimit zooteknik, duke vijuar me përdorimin e praktikave tradicionale.

Për fermerët është shqetësuese mungesa e trajnimeve apo këshillimeve të strukturuara nga ana e institucioneve publike. Sipas tyre "*Trajnimet kanë ardhur nga projekte italiane, austriake... jo nga shteti*" (DFG, fermer, Lushnjë, tetor 2024). Një tjetër fermer nxjerr në pah mungesën e mundësive për rritjen e kapaciteteve të të rinjve të angazhuar në bujqësi: "*Nuk ka trajnim për rininë. Të gjithë jemi pa motivim*". I vetmi shërbim që ata kanë përfituar është ai veterinar, në rastet kur bagëtitë sëmuren dhe nuk u ofrohet një shërbim i rregullt këshillimor për rritjen e rendimentit apo menaxhimin e cilësisë së qumështit. Edhe roli i shoqatave në këtë aspekt duket të jetë i dobët. Diskutimet me fermerët tregojnë për skepticizmin e tyre në rolin e shoqatave si një aktor që mund t'i ndihmojë ata për rritjen e njohurive:"*Shoqata ka bërë një takim, po s'kemi besim*" (DFG, fermer, Zall-Herr, nëntor 2024). Shumë fermerë evidentojnë nevojën për trajnime e këshillime të lidhura me racionet ushqimore dhe mirëmbajtjen e bagëtive.

Disa iniciativa të mbështetura nga donatorë të huaj kanë ofruar seminare, sidomos për inseminimin artificial apo higjenën e mjeljes, por shumica e fermave nuk kanë arritur të përfitojnë. Gjithashtu, përpunuesit si Erzeni dhe AGS, në intervistat e zhvilluara kanë treguar për faktin se ju ofrojnë këshilla fermerëve me të cilët punojnë mbi cilësinë dhe kushtet higjeno-sanitare. Megjithatë, këto mundësi trajnimesh janë të kufizuara dhe nuk i arijnë të gjithë fermerët, gjë që ndikohet dhe nga kapacitetet e kufizuara të shërbimeve të ekstensionit në numrin e specialistëve.

Faktorëve të mësipërm u shtohet edhe fakti që fermat janë të vogla, gjë që sjell rendimente të ulëta. Studimet tregojnë se prodhimi vjen kryesisht nga ferma tepër të vogla me rendimente rreth 3,000 l/vit kundrejt mesatares së BE prej mbi 7,000 l/vit. Ky copëzim sjell investime shumë të ulëta në teknologji, infrastrukturë dhe mundësi për rritjen e kapacitetve në praktikat e mira blegtorale. Mungesa e njohurive të duhura bëjnë që rendimenti për lopë të jetë minimal, pasi pak fermerë blejnë ushqime të balancuara apo investojnë në raca gjenetikisht të avancuara. [22]

Pozicionimi i fermerëve në zinxhirin e vlerës për të shtuar vlerë

Forcimi i pozicionit të fermerëve në zinxhirin e vlerës kërkon një analizë të detajuar të situatës aktuale ku fermerët ndodhen në zinxhirët e vlerës, si dhe indentifikimin e faktorëve që mund të nxisin këtë proces. Disa nga aspektet kyçe të identifikuara gjatë takimeve konsultuese përfshijnë përdorimin e teknologjisë (mjelje mekanike, sisteme ftohëse, raca me produktivitet të lartë), përpunimi në fermë dhe shitjet direkte ofrojnë mundësi për rritjen e vlerës së qumështit, duke i shkëputur fermerët nga varësia e plotë ndaj çmimeve të tregtarëve. Megjithatë, si barrierë shfaqen kostot e larta, mungesa e financimeve të përshtatshme, pengesat ligjore e rregullatore për standardet e sigurisë ushqimore dhe mungesa e fuqisë punëtore. Në vijim është bërë një analizë e detajuar për secilin prej këtyre faktorëve.

Teknologjia dhe inovacioni

Përdorimi i teknologjisë moderne nga fermerët është i kufizuar për shkak të kostove të larta të teknologjisë dhe mungesës së burimeve të mjaftueshme financiare. Në takimet e zhvilluara me ta, fermerët raportojnë raste sporadike të pajisjes me teknologji të avancuar dhe kjo është bërë e mundur përmes projekteve të financuara nga donatorë: "*Neve na i solli projekti. Italianët na ofruan seminare, na sollën mjelëse me 600 euro dhe na ndihmuan; ndryshe ishte 1.9 milion lekë*" (DFG, fermer, Lushnjë, tetor 2024). Megjithatë një pjesë e madhe e fermerëve nuk kanë përfituar nga projekte të tilla dhe as

22 AGT dhe DSA (2021). Studimi i sektorit të qumështit. Aksesuar në https://bujqesia.gov.al/wp-content/uploads/2021/12/06-Milk-Sector-Study-Final.pdf

subvencione domethënëse. Ata shprehen të pakënaqur nga mbështetja qeveritare dhe nga proceset e komplikuara e burokratike për të përfituar subvencione "*Më solli projekt pilot, po ai projekti ishte për bosa, jo për mua. Unë kam bërë hangarin me 15 milionë lekë të vjetra, bëra çatinë harxhova gjithë ato lekë të stallës dhe u futa në borxh. Ai mua më sjell një projekt pilot që të rimburson shteti 50%, të blesh ca të duash. Mua më duhen agregate, traktori i vogël, gjëra të tilla ose një korrëse bari, përse mos ta japë falas shteti për mua, ose të lë fermën peng dhe t'ja laj pak nga pak, por më thotë 50 me 50 dhe atë ta marr unë lekë në bankë dhe kjo i bie për persona me të ardhura të mjaftueshme*" (DFG, fermer, Berat, tetor 2024).

Procedurat për përfitimin e subvencioneve, shpesh komplekse për fermerët duket të pengojnë angazhimin e të rinjve në sektor "*unë pashë babin që po merrej me këtë aktivitet dhe thashë ti jap një dorë. Tani kam shkuar në 25 krerë. Kam 4 vite që i kam përfituar këto grantet, nga 10,000 lekë për lopë, por ndihmë tjetër nuk kam marrë…Doja të bëja aplikimin për stallën, por kishte shumë procedura, duhej dhe projekti dhe thashë po e lë. Mora një leje shtëpie, e kam zgjeruar stallën me paratë e miat të gjithën dhe shteti më ka ndihmuar vetëm me lejen. Përfitime të tjera nuk kemi marrë. Unë dua vetëm ndonjë gje për pastrimin e stallës, që ta kem më të thjeshtë për të nxjerrë plehun, pajisje mekanike…*" (DFG, fermer i ri, Lushnjë, tetor 2024).

Pavarësisht se donatorët e huaj kanë kontribuar në përmirësimin e disa aspekteve teknologjike, por investimet e brendshme mbeten të ulëta. Shumë ferma ende aplikojnë teknologji tradicionale, që kufizon rritjen e produktivitetit dhe cilësisë. Përmirësimi i rendimentit përmes racave të mira, pajisjeve modern të mjeljes dhe sistemeve ftohëse rrit cilësinë e qumështit dhe kursen kohë, por pjesa më e madhe e fermerëve nuk ka mundësi financiare për këto investime. Përsa i përket teknologjive të tjera të avancuara si panelet diellore, fermerët e shohin si të pamundur një investim të tillë përmes subvencioneve qeveritare "*Panel diellor nuk kemi parë… duhet të jesh deputet*!" (DFG, fermer, Berat, tetor 2024).

Studime të mëparshme tregojnë se kanë nisur përpjekje për inseminim artificial dhe racat e përmirësuara, sidomos në rajonet e Fierit, Elbasanit dhe Korçës, çka i ka rritur rendimentet mesatarisht me rreth 10% gjatë viteve të fundit[23]. Megjithatë, për fermat shumë të vogla, investimet nuk justifikohet nga volumi i prodhimit dhe është e domosdoshme mbështetja nga programet publike.

Përpunimi dhe shitjet direkte

Shitjet direkte nga fermerët tek konsumatorët janë të pakta, dhe shumica prej tyre e shesin qumështin në pika grumbullimi ose baxho me çmime të ulëta. Përpunuesit shpesh vonojnë pagesat dhe imponojnë kushte të pafavorshme. Gjithashtu, shumë fermerë të vegjël shesin sasitë e vogla të qumështit përmes rrugëve informale, ndërkohë që infrastruktura e dobët pengon zhvillimin e bashkëpunimit kolektiv në zinxhirin e vlerës. Megjithatë përgjatë procesit konsultues janë vënë re disa praktika të kufizuara të shitjes së qumështit direkt tek konsumatori, ose siç quhet ndryshe zinxhiri i shkurtër i vlerës. Këto praktika vihen re më shumë në zonën e Zall-Herrit, ku fermerët kanë akses më të madh ndaj tregjeve dhe zonave urbane: "*Sot kam shitur 30 shishe, sa nëpër shtëpia, sa nëpër markete. Në markete nuk po i marrin më, sepse produkti nuk është sipas standarteve…*" (DFG, fermer, Zall-Herr, nëntor 2024). Një tjetër fermer tregon për shitjet direkte tek konsumatorët familjarë në mënyrë informale: "*Shes qumësht në shtëpi me shishe plastike*" (DFG, fermer, në Zall-Herr, nëntor 2024.

Shitja direkt në fermë ose përpunimi i qumështit (p.sh. mini-baxho, djathë i freskët) mund të rrisë ndjeshëm marzhet e fitimit, por shumica e fermerëve e kanë të vështirë të përmbushin standardet e sigurisë dhe të menaxhojnë procedurat ligjore dhe të përballojnë kostot e investimeve për sistemet e përpunimit. Të pyetur nëse e përpunojnë qumështin për prodhim djathi apo gjalpi ata shprehen se "*Prodhojmë vetëm për shtëpi ose për ndonjë 'hallexhi*'. Nuk bëjmë djathë për treg" (DFG, fermere, Lushnjë, tetor 2024). Një pjesë e madhe e fermerëve ngurrojnë të përfshihen në përpunimin e qumështit nga frika se nuk plotësojnë dot kushtet higjenike ose ju mungojnë burimet njerëzore: "*Po ta përpunonim vetë djathin, do të fitonim më shumë… por s'ka kohë, s'kemi punëtorë*" (DFG, fermer, Berat, tetor 2024).)

23 Biçoku., Y (2023). Ecuria e eksporteve të qumështit: Rasti i Shqipërisë. Revista ndërkombëtare e hulumtimeve bujqësore dhe mjedisore. DOI: https://doi.org/10.51193/IJAER.2023.9514

Intervistat me aktorë të tjerë të zinxhirit të vlerës, sikurse është kompania Erzeni tregojnë se shumica e fermave mbeten tek shitja e qumështit të freskët, pasi investimi në linja përpunimi kërkon licensim, kushte frigoriferike dhe kosto shtesë. Vetëm fermat më të mëdha (20–50 lopë) kanë provuar të prodhojnë djathë, gjizë ose kos, duke nxjerrë një fitim më të lartë sesa shitja e qumështit "të papërpunuar". Mungesa e cilësisë, standardeve dhe sasitë e vogla të prodhimit nga fermat e vogla, i kanë shtyrë përpunuesit që të blejnë qumështin tek fermat më të mëdha.

Mbështetja financiare

Rezultatet nga takimet konsultuese sugjerojnë se mbështetja qeveritare për fermerët e angazhuar në sektorin e qumështit është në nivele të pamjaftueshme për të përballuar nevojat e sektorit dhe për të nxitur zhvillimin e tij. Përsa i përket mbështetjes për krerë, fermerët e konsiderojnë si të pamjaftueshme dhe nga ana tjetër e vështirë për t'u aksesuar "*Na ndihmon shteti me këto lekët për kokë, po nuk është se na bëjnë shumë punë...*" (DFG fermer, Berat, tetor 2024. Fermerët shprehen se në këtë situatë ata nuk janë të motivuar që të shtojnë numrin e bagëtive, prandaj kanë nevojë për më shumë mbështetje "*Na duhet një përkrahje për të na stimuluar të shtojmë bagëtitë*" (DFG, fermer, Zall-Herr, nëntor 2024). Nga ana tjetër përsa i përket skemës së investimeve disa fermerë u ankuan për mosmarrjen e lejeve të ndërtimit për stalla: "*Na tha qeveria që do na bëjë stalla dhe pastaj nuk të jep leje për të bërë stalla, nuk të lënë...*" (DFG, fermer, Lushnjë, tetor 2024). Është evident fakti që shumë skema subvencioni kërkojnë dokumentacion formal që fermat e vogla nuk e disponojnë (p.sh. licenca, NIPT aktiv, dëshmi pronësie). Në pamundësi të sigurimit të këtyre dokumentave fermerët nuk arrijnë të përfitojnë nga skemat e mbështetjes.

Në mungesë të mbështetjes së mjaftueshme qeveritare projektet e donatorëve kanë qenë shpëtim për një numër të kufizuar fermerësh "*Na kanë mbështetur projektet italiane... por nga shteti nuk kemi mbështetje*" (DFG, fermer, Lushnjë, tetor 2024), por jo të mjaftueshme për një transformim masiv të sektorit të qumështit. Ndërkohë që roli i donatorëve është evident, aktiviteti i tyre është i fokusuar kryesisht në disa zona pilot.

Ndikimi në vendimmarrje dhe çmimet e shitjes

Organizimi kolektiv dhe fuqia negociuese

Mungesa e kooperativave dhe bashkimeve në grupe ndikon në fuqinë e ulët negociuese të fermerëve. Në takimet konsultuese u vu re një mungesë e bashkëpunimit dhe besimit midis fermerëve: "*Nuk kemi sindikata, s'kemi asgjë*" (DFG, fermer, Lushnjë, tetor 2024). Edhe në rastet kur ekzistojnë, bashkimet e fermerëve dhe shoqatat janë kryesisht inaktive ose joefikase: "*Shoqatat nuk transmetojnë çështjet e fermerëve*" (DFG, fermer, Zall-Herr, nëntor 2024). Bashkëpunimi i kufizuar jua bën të pamundur ndikimin në vendimmarrje dhe përcaktimin e çmimeve. Fermerët mbeten pothuajse gjithmonë "çmim pranues", pa pasur ndikim të madh në vendimmarrjen për vlerën përfundimtare të qumështit, për shkak të numrit të vogël të përpunuesve dominues, mungesës së kontratave afatgjata dhe mungesës së bashkëpunimit horizontal. Nga grupet e fokusuara në Lushnjë, fermerët theksojnë se "*Dy fabrikat kanë fuqi për të vendosur çmimin..*" (DFG , fermer, Lushnjë, tetor 2024). Vetëm fermat e mëdha kanë fuqi negociuese disi më të lartë, pasi ato ofrojnë produkte të cilësisë dhe standardeve të larta dhe gjithashtu në sasi të konsiderueshme.

Nga ana tjetër, mungesa e kontratave formale dhe transparencës bën që fermerët të kenë pak ose aspak fuqi në përcaktimin e kushteve të shitjes së produktit. Përsa u takon marrëdhënieve formale me baxhot, fermerët shprehen se janë në kushtet kur shumë rrallë kanë kontrata me grumbulluesit: "*Nuk kam kontratë me baxhon... asnjë nuk ka. Vetëm besë*." (DFG, fermer, Zall- Herr, nëntor 2024). Gjithashtu, organizimi i dobët kolektiv pengon standardizimin e praktikave dhe krijimin e mekanizmave të drejtë për ndarjen e vlerës.

Shumica e fermerëve me 1-2 lopë e shesin qumështin te tregtarët ose përpunuesit e vegjël, të cilët i përcaktojnë të gjitha kushtet. Fermerët nuk arrijnë të përcaktojnë dot as çmimin dhe as sasinë. Kjo vlen edhe për fermerë me mbi 20 krerë lopë, të cilët mund të marrin 58–62 lekë/litër, një çmim pak më të lartë, por përsëri nuk kanë fuqi vendimmarrëse për çmimin final.

Faktorët kryesorë që përcaktojnë të ardhurat e fermerëve në zinxhirin e vlerës

Kostot e larta të inputeve, çmimet e ulëta të qumështit, sasia e vogël e prodhimit, cilësia qumështit dhe mbështetja e pamjaftueshmë financiare janë faktorët kryesorë që ndikojnë të ardhurat e fermerëve. Shumë fermerë hasin vështirësi për të mbuluar kostot bazë të prodhimit dhe shpesh fermerët e vegjël e përdorin qumështin për vetëkonsum ose shitje informale. Përcaktimi i të ardhurave të fermerëve lidhet edhe me rendimentin për kafshë dhe cilësinë gjenetike, konkurrencën nga produktet e importuara dhe organizimin mes fermerëve. Struktura e copëzuar e fermave i bën këta faktorë të ndërveprojnë në mënyrë të pafavorshme për fermerin e vogël, i cili ka kostot më të larta për litër dhe rendimentin më të ulët.

Struktura e tregut, bashkimet e fermerëve dhe mungesa e organizimit kolektiv

Sektori i qumështit përbëhet nga një numër shumë i madh fermash, pa kooperativa funksionale, të cilat në këto kushte munden të standardizojnë produktin apo të negociojnë çmime më të larta. Mungesa e besimit mes tyre e thellon më tej këtë problem. Ashtu sikurse është analizuar më sipër fermerët përgjithësisht nuk janë optimistë për bashkimet në grupe apo kooperativa/shoqata. në raste e tjera fermerët thonë: "*Bashkëpunimi mungon dhe nuk ka besim mes fermerëve*" (DFG fermer, Berat, tetor 2024). Edhe në rastet kur këto struktura ekzistojnë, përsëri vihet re mungesa e besimit tek funksionimi i tyre: "*Alb-Agro ka 50 anëtarë, por nuk është kooperativë e mirëfilltë*" (DFG, fermer, Zall-Herr, nëntor 2024).

Përgjithësisht fermerët e vegjël (1-2 lopë) nuk e shohin leverdinë e anëtarësimit në strukturat kolektive. Aty ku do të mund të kishte bashkim, do të rritej sasia e qumështit dhe do të kishin njëfarë ndikimi për çmimet, por zakonisht kjo nuk ndodh. Një arsye tjetër është ekonomia informale ku shumë ferma nuk kanë dokumentacion të rregullt, duke e ndërlikuar çdo lloj marrëveshjeje kontraktuale me fermerët apo aktorët e tjerë në zinxhirët e vlerës.

Rasti "Myzeqeja Farm" konsiderohet si një praktikë e mirë që ka sjellë përfitime të shumta për fermerët, të cilët përveçse kanë arritur të ulin kostot e prodhimit dhe të lidhin kontrata formale me përpunuesit, deri diku arrijnë të ndikojnë mbi çmimet e shitjes: "*Nëse prishet kontrata neve nuk na përbën ndonjë problem, sepse ne kemi kërkesë për produktin, mund të shkojmë tek dikush tjetër. Aktualisht kam kërkuar disa pika për ta dërguar qumështin dhe nëse do të arrij të gjej ndonjë pikë që ofron çmim më të lartë do ta dërgojmë atje. Do t'i themi kompanisë nëse e rrit çmimin deri në pikën ku duam ne dhe nëse jo, dhe na justifikohet me cilësinë e produktit do ta prishim kontratën dhe do të lidhemi me dikë tjetër*."

Çmimi dhe transparenca

Çmimi i qumështit i ofruar fermerit zakonisht nuk pasqyron kostot e tij reale dhe transparenca lidhur me çmimet shpesh mungon. Kjo situatë krijohet pasi fermerët nuk kanë informacion përsa i përket çmimeve të importit ose kostove të përpunuesve. Edhe në rastet kur fermerët kanë kontrata formale, termat nuk përcaktojnë kushte të qarta.

Në takimet konsultuese fermerët kanë evidentuar "diskriminim" të çmimit të shitjes, që vjen si rezultat i ekzistencës së një numri të vogël subjektesh përpunuese dhe tregtuese: "*Qumështi shitet nga ne 55 lekë, në supermarket shitet 200 lekë" (DFG, fermer, Lushnjë, tetor 2024). Një tjetër fermer shton: "Nuk kemi mekanizëm për vendosjen e çmimeve. Unë që kam kosto më të larta prodhimi e shes më shtrenjt, dikush tjetër më lirë... por rregullohet vetë çmimi... prandaj them unë që nëse do të kishte një shoqatë do të unifikohej çmimi një herë në dy-tre muaj, por çmimi do të ishtë më i lartë...*" (DFG, fermer, Berat, tetor 2024).

Përveç fuqisë së ulët për të ndikuar çmimet, fermerët ndihen të kërcënuar nga konkurenca e produkteve të importit. Nëse një kompani importon produkte qumështi nga vendet fqinje me çmim më të lirë, atëherë fermerët vendas detyrohen t'i ulin çmimet edhe më shumë për të qenë konkurrues. Nga ana tjetër, intervistat me përpunuesit tregojnë se për çmime më të larta shitje nga fermerët vendas: "*Çmimi i shitjes së qumështit nga fermerët është më i lartë se ai i importit*", shprehet një përfaqësues i industrisë (Erzeni), duke nënvizuar gjithashtu kostot shtesë si TVSH e lartë, apo fragmentimi i tokës. E njëjta gjetje ka rezultuar relevante nga studime të mëparshme të cilat theksojnë se pavarësisht se fermerët shqiptarë e shesin qumështin me një çmim mestar më të lartë se vendet e rajonit, fitimi i tyre

është më i ulët për shkak të kostove shumë të larta të prodhimit me të cilat përballen[24].

Një tjetër faktor i rëndësishëm për përcaktimin e çmimit është cilësia e qumështit. Në shumë raste, fermat nuk kanë mundësi për të kryer analizat laboratorike për cilësinë e qumështit, në lidhje me lëndën e thatë ose higjenën. Pasja e analizave laboratorike do të rriste besueshmërinë tek fermerët dhe do t'ju siguronte një çmim shitje më të lartë.

Rendimenti për kafshë

Rendimenti i qumështit mbetet një çështje shqetësuese për fermerët dhe pengon forcimin e pozicionit të tyre në zinxhirin e vlerës. Takimet konsultuese nxorrën në pah se rendimenti mesatar për fermerët e vegjël mbetet i ulët, me rreth 3,000 l/vit për lopë: "*Nëse një lopë do të jepte 5,000 litra në vit, unë do të dilja me një farë fitimi. Por me 2,000–3,000 litra, nuk ia vlen as ta mjelësh*" – (DFG, fermer, Lushnjë, tetor 2024). Kjo pasqyron qartë pse fermerët që mbarështojnë raca vendase me rendiment të ulët gjenerojnë të ardhura të ulëta. Ndërkohë, fermerët që operojnë në rajonet me toka pjellore dhe kullota të menaxhuara mirë arrijnë një rendiment më të lartë dhe e shesin qumështin tek përpunuesit e mëdhenj.

Kostoja e ushqimit dhe shpenzimet veterinare

Kostot e ushqimit dhe shërbimet veterinare janë faktorë të rëndësishëm që ndikojnë në përcaktimin e të ardhurave të fermerëve. Rezultatet nga takimet konsultuese tregojnë që ushqimi zë rreth 50-70% të kostove totale të fermerëve. Për fermerët e vegjël, që nuk mund të blejnë me shumicë ose të prodhojë ushqim cilësor, kostoja shtohet edhe më shumë, duke ia reduktuar fitimin në minimum. Shumë fermerë blejnë farë, pleh kimik, medikamente veterinare me çmime të larta për shkak të sasisë së vogël në treg. Shpesh ata e marrin hua ushqimin te shitësi lokal, duke i bërë pagesat me vonesë pas shitjes së qumështit, në rastet kur bagëtitë sëmuren nuk janë në gjendje ta shlyejnë,. Kjo rrit pasigurinë financiare dhe nga ana tjetër ndikon dhe rendimentin e lopëve: "*Nuk blejmë dot koncentrate me cilësi të mirë, prandaj rendimenti mbetet i ulët*". (DFG, fermer, Zall-Herr, nëntor 2024)

Është pozitiv fakti që disa ferma me 20-50 lopë ose mbi 200 krerë dele/dhi kanë nisur të diversifikojnë aktivitetin e tyre, duke prodhuar djathë, gjizë apo produkte të tjera: "*Përpunuesit e mëdhenj diktojnë gjithçka, ndaj na duhet ta mbajmë edhe zinxhirin tërësisht vetë...*" (DFG, fermer, Lushnjë, tetor 2024). Kjo u jep atyre një pjesë më të madhe të vlerës së shtuar, por kërkon investime të mëdha, kushte higjenike dhe fuqi punëtore.

Analiza SWOT për sektorin e qumështit

Gjetjet nga takimet konsultuese dhe shqyrtimi i analizave të mëparshme nxjerrin në pah pika të forta të lidhura me kushtet e favorshme klimatike dhe natyrore, traditën e gjatë në prodhimin e qumështit si dhe kërkesën e rritur dhe preferencat e konsumatorëve për produktet vendase. Përsa i përket sfidave kryesore me të cilat përballen fermerët disa prej tyre janë kostot e larta të ushqimit për bagëtitë, mungesa e kapaciteteve ftohëse dhe ruajtëse, mungesa e fuqisë punëtore apo mbështetje e pamjaftueshme financiare dhe këshillimore.

24 Biçoku., Y (2023). Ecuria e eksporteve të qumështit: Rasti i Shqipërisë. Revista ndërkombëtare e hulumtimeve bujqësore dhe mjedisore. DOI: https://doi.org/10.51193/IJAER.2023.9514

Tabela 11. Analiza SWOT per sektorin e qumështit

Pikat e forta (S)	Dobësite (W)
→ Kushtet e përshtatshme natyrore dhe klimatike ofrojnë kushtet ideale për prodhimin e qumështit me cilësi të lartë → Tradita në prodhimin e qumështit dhe nënprodukteve tradicionale si djathi i bardhë dhe gjiza, që kanë treg stabël dhe reputacion të mirë → Besimi dhe preferenca e konsumatorëve në produktet vendase, të freskëta dhe natyrale, sidomos qumështin	→ Kostot e larta për sigurimin e ushqimit për bagëtinë dhe shërbimet veterinare ndikojnë negativisht në përcaktimin e të ardhurave të fermerëve → Mungesa e fuqisë punëtore për shkak të migrimit, humbjes së interesit të të rinjve dhe kostove të larta rrezikojnë qëndrueshmërinë e aktiviteteve blegtorale → Prodhimi i ulët, përdorimi i metodave tradicionale dhe mungesa e teknologjive moderne kufizojnë konkurrencën me importet → Mungesa e standardeve dhe certifikimeve në përmbushjen e kërkesave të sigurisë ushqimore pengon hyrjen në tregjet ndërkombëtare → Vështirësi në financim dhe investime bën që fermerët lokalë të mbeten pas konkurrentëve të mëdhenj → Njohuri të pakta për sigurinë ushqimore, standardet, kërkesën e tregut, çmimet dhe tregjet. → Mungesë kooperimi dhe aftësi të ulëta negociuese që pengojnë përfitimet nga ekonomitë e shkallës dhe qasja e unifikuar në treg.
Mundësitë (O)	**Risqet (T)**
→ Rritja e kërkesës për produkte lokale dhe organike në tregjet vendase dhe ndërkombëtare, duke krijuar mundësi eksporti për fermerët → Mbështetja nga programet e BE dhe fondet për zhvillim rural krijojnë mundësi financimi për modernizimin e pajisjeve, përmirësimin e standardeve dhe zgjerimin në tregjet e BE → Përdorimi i teknologjisë si investimet në linjat e reja të përpunimit, pajisje higjenike dhe sisteme menaxhimi modern për rritjen e prodhimit dhe përmirësimin e cilësisë së produkteve	→ Konkurenca nga produktet e importuara shpesh me çmime më të ulëta dhe standarde të njohura, sfidojnë produktet vendase në treg → Ndryshimet klimatike dhe kushtet e ambientit mund të ndikojnë negativisht te prodhimi, duke rritur pasigurinë tek fermerët → Shqetësimet për sigurinë ushqimore mund të nxisin konsumatorët të zgjedhin produkte me certifikime ndërkombëtare, duke lënë pas produktet vendase pa certifikime cilësie → Burokracia dhe kostot e larta të certifikimit e pengojnë aksesin në tregjet e BE → Operimi në një treg oligopol rrezikon imponimin e çmimeve diskriminuese për fermerët

Burimi: Autori bazuar në analizën e të dhënave

4.2. GJETJET E KONSULTIMIT NË ZINXHIRIN E VLERËS SË BAM

Sfidat kryesore me të cilat përballen fermerët në zinxhirin e vlerës

Fermerët në zinxhirin e vlerës së BAM përballen me sfida të shumta e të ndërlidhura që dobësojnë potencialin që ka sektori për zhvillimin ekonomik të zonave rurale. Qasja e kufizuar në inpute cilësore, mungesa e fuqisë punëtore, infrastruktura e papërshtatshme për magazinim dhe tharje, si dhe mungesa e trajnimit dhe edukimit pengojnë rritjen e prodhimit dhe cilësisë së BAM. Nga ana tjetër, copëzimi i lartë i fermave dhe besimi i ulët vështirëson bashkëpunimin midis fermerëve, duke krijuar varësi të lartë të fermerëve nga grumbulluesit.

Aksesi dhe kostot e inputeve

Fermerët hasin vështirësi të shumta në sigurimin e inputeve si plehrat dhe fidanët, për shkak të kostove të larta dhe cilësisë të pasigurt. Diskutimet me fermerët nxorrën në pah se varësia e lartë nga importet e inputeve ndikon në rendimentin e prodhimit: "*Do të ishte mirë që fidanët të prodhoheshin nga entet shtetërore në mënyrë që të jenë të një cilësie më të lartë, përndryshe këto produkte refuzohen nga tregtarët. Për shkak të çmimit të lartë të fidanëve nuk i blejmë dot*" (DFG, fermer, Reç, tetor 2024). Mundësitë e blerjes me shumicë mbeten të kufizuara për shkak të mungesës së kapaciteteve financiare. Gjithashtu, kostoja e plehrave kimike përbën problem serioz për fermerët: "*Thesi i plehrave kimike është i shtrenjtë... nuk kemi kapacitet ta blejmë me shumicë*" (DFG, fermer, Reç, tetor 2024). Kjo ka bërë që shumë fermerë të përdorin metoda më pak intensive ose fare pa kimikate: "*Bimët tona i prodhojmë pa kimikate*" (DFG, fermere, Reç, tetor 2024). Kostoja e lartë e inputeve dhe vështirësia për të siguruar plehra apo fidanë cilësorë ulin rendimentin dhe rrisin kostot e prodhimit. Disa zona i prodhojnë vetë fidanët, por shpesh cilësia është e ulët, duke cënuar përmbushjen e sasisë së nevojshme: "*I prodhojmë vetë fidanët e rigonit... i marrim farat dhe i mbjellim*" (DFG, fermer, Belsh, tetor 2024). Gjithashtu, nga analiza e bërë rezulton se fragmentimi i fermave dhe kultivimi në shkallë të ulët e rëndojnë edhe më tepër situatën, pasi fermat me sipërfaqe të vogla hezitojnë të investojnë në pajisje e inpute cilësore.

Fuqia punëtore

Fermerët mbështeten kryesisht tek puna familjare për shkak të mungesës së fuqisë punëtore që kufizon zgjerimin e fermave. Ky fenomen sjell mungesën e qëndrueshmërisë në prodhim dhe ul konkurrueshmërinë në treg. Një nga faktorët kyesorë që e shkakton këtë është emigracioni i të rinjve: "*Të rinjtë ikin jashtë... s'kemi ku t'i gjejmë punëtorët*" pranohet në mënyrë kolektive nga fermerët. Shpopullimi i zonave rurale ka ndikuar ndjeshëm në tkurrjen e fuqisë punëtore, duke e bërë të vështirë sigurimin e punëtorëve sezonale për aktivitetet intensive. Interesi i ulët për punën në fermë dhe kostoja e lartë e punëtorëve janë aspekte të tjera të rëndësishme që sjellin mungesën e fuqisë punëtore. Fermerët theksojnë se kostoja e punës është rritur dhe se shumë të rinj largohen nga fshati. "*Një punëtor do 3000 lekë në ditë... punojmë kryesisht familjarisht*." (DFG, fermer, Belsh, tetor 2024). Mungesa e fuqisë punëtore ka sjellë edhe raste të braktisjes së aktivitetit . "*Kam dështuar për shkak të mungesës së fuqisë punëtore*.", thotë një fermer (DFG, fermer, Reç, tetor 2024). Ndërkohë që një tjetër fermer shton "S'ka punëtorë më... jemi gati ta lëmë prodhimin." (DFG, fermer, Reç, tetor 2024).

Kapacitetet e tharjes dhe magazinimit

Mungesa e kushteve të duhura të magazinimit dhe tharjes çon në humbje të mëdha të produktit, veçanërisht në zonat ku fermerët thajnë bimët në kushte natyrale: "*Rreth 20% e produktit humbet nga mungesa e kushteve magazinuese, sepse fermerët nuk kanë ku e thajnë dhe ruajnë*" (DFG, fermer, Reç, tetor 2024). Shumë fermerë ankohen se nuk kanë kushte të përshtatshme për të tharë ose ruajtur bimët. "*E thaj rigonin në diell... e mbaj në shtëpi, s'kemi kushte*" (DFG, fermere, Belsh, tetor 2024). Nisur nga kjo vështrësi disa kompani të mëdha përpunimi kanë investuar në infrastrukturën e magazinimit, duke krijuar kapanone dhe furra tharjeje pranë fermerëve, ndërkohë që fermerët e vegjël hasin pengesa në aksesin ndaj fondeve ose lejeve të ndërtimit për kapanone: "*Investimet për magazina i kanë marrë firmat e mëdha... ne nuk kemi marrë*" (DFG, fermer, Belsh, tetor 2024). Në takime u theksua se procesi i ndërtimit të kapanoneve apo magazinave has vështirësi për shkak të burokracisë për sigurimin e lejeve dhe aplikimin për fonde.

Mungesa e infrastrukturës së magazinimit dhe tharjes çon jo vetëm në humbje të sasisë, por edhe të cilësisë së BAM, duke ulur të ardhurat e fermerëve. Kjo problematikë ka rritur edhe pabarazinë mes fermave të vogla dhe firmave të mëdha, të cilat shpesh arrijnë të sigurojnë investime për kapanone apo furra tharjeje. Shumë fermerë janë të detyrurar t'i thajnë BAM në fushë apo në ambiente të hapura, pa ventilimin e duhur. Një rast pozitiv në zgjidhjen e këtij problemi është investimi i kompanisë BIOBES në furra tharjeje në Hormovë të Tepelenës, pranë fermerëve. Fermerët ua shesin atyre produktin e njomë dhe përfitojnë një çmim më të lartë.[25]"

Trajnimi dhe edukimi

Mungesa e shërbimeve ekstensive mbetet një problem i madh për fermerët e angazhuar në sketorin e BAM, duke penguar përmirësimin e cilësisë së produkteve dhe efiçencës së fermave. Nga diskutimet rezultoi se shërbimet e ekstensionit ju ofrojnë ndihmë fermerëve kryesisht në lidhje me aplikimet për skemat e mbështetjes: "*Ekstensionisti na merr vetëm për skemat e naftës... s'kemi këshilla teknologjike*" (DFG, fermer, Reç, tetor 2024) dhe "*Nuk ka një strukturë të mirëfilltë trajnuese për bimët mjekësore*." (DFG, fermer, Reç, tetor 2024). Një tjetër aspekt mjaft shqetësues është mungesa e analizave të tokës : "*Nuk kryhen analiza të mirëfillta toke që nga viti 1982*." (DFG, fermer, Reç, tetor 2024).

Është e rëndësishme të theksohet se cilësia bie për shkak të mungesës së trajtimeve të sakta të pasvjeljes dhe standardizimit. Tharja në kushte jostandarde... sjell ndryshime në ngjyrë dhe humbje të përmbajtjes së vajrave esencialë[26].

Duke mos patur një sistem të mirëfilltë trajnimi që përfshin standardet e cilësisë dhe teknika bashkëkohore dhe në mungesë të analizave të tokës fermerët mbeten pas në aplikimin e praktikave moderne.

Pozicionimi i fermerëve në zinxhirin e vlerës për të shtuar vlerë

Fermerët mund të rrisin vlerën e produkteve të tyre përmes investimit në teknologji dhe inovacion, aplikimit të metodave të avancuara të pasvjeljes (tharje, distilim, paketim), certifikimit organik (kur ky mbështetet me marketing dhe kontrolle strikte), diversifikimit të varieteteve dhe, sidomos, organizimit në kooperativa ose grupe fermerësh që mundësojnë qasje më të mirë në financime dhe tregje.

Teknologjia dhe inovacioni

Implementimi i teknologjive moderne dhe teknikave inovative është thelbësor për rritjen e rendimentit dhe cilësisë. Megjithatë, mungesa e financimeve e bën këtë tranzicion të ngadaltë, sidomos për fermerët e vegjël. Fermerët shprehen se nuk kanë mundësi të përdorin teknologjitë moderne :"*Po punojmë me metoda tradicionale, nuk kemi sisteme ujitjeje me pika*" (DFG, fermer, Belsh, tetor 2024). Një fermer tjetër thekson se "*Nuk përdorim teknologji moderne... janë bimë rezistente*" (DFG, fermer, Reç, tetor 2024). Megjithatë rritja e rendimentit varet nga cilësia e farave dhe teknologjia e ujitjes. Fermerët që përdorin fara cilësore dhe metoda moderne të ujitjes, si dhe ata që tregojnë vëmendje ndaj elementeve të tokës, arrijnë rezultate të mira. Nga ana tjetër, kushtet klimatike dhe sëmundjet përfaqësojnë rreziqe të mëdha. Ndryshimet klimatike rrisin rrezikun e sëmundjeve tek bimëve dhe mund të sjellin humbje kur nuk zbatohen praktika mbrojtëse të duhura.

Përpunimi dhe shitjet direkte

Shumica e fermerëve shesin produktet e tyre të papërpunuara me çmime të ulëta, për shkak të mungesës së infrastrukturës për përpunim ose qasjes në tregje direkte. Fermerët theksojnë se hasin shumë vështirësitë për të bërë përpunimin e BAM, ndër të cilat dhe gjetjen e tregut të shitje : "*E kam*

25 Risi Albania (2024). Bimët medicinale dhe aromatike në Shqipëri: Një mundësi e sigurt investimi. Aksesuar në https://risialbania.al/media/668e60cd792da.pdf

26 AGT dhe DSA (2021). Studimi i sektorit të bimëve mjekësore dhe aromatike. Aksesuar në https://bujqesia.gov.al/wp-content/uploads/2021/12/04-MAP-Sector-Study_FINAL.pdf.

bluar rigonin, por nuk kam ku ta shes" (DFG, fermere, Belsh, tetor 2024). Nga ana tjetër prodhimi i vajit kërkon kushte laboratorike të cilat rrisin kostot e përpunimit : "*Nëse do të bënim vaj rigoni, duhen kushte laboratorike*" (DFG, fermer, Belsh, tetor 2024).

Përpunimi minimal i BAM (bluarje, paketim, prodhim vajrash esencialë) sjell vlerë të shtuar vetëm nëse fermerët kanë mundësi të aksesojnë pajisjet, tregjet e specializuara dhe të plotësojnë standardet e kërkuara. Certifikimi organik mund të ndikojë pozitivisht, por vetëm nëse tregu dhe çmimi e reflektojnë këtë cilësi. Në tregjet ndërkombëtare vihet re një kërkesë në rritje për produkte organike, por sipas disa fermerëve, certifikimi organik nuk ka sjellë gjithmonë përfitim : "*Kam certifikim organik, por nuk ndikon te çmimi*" (DFG, fermer, Reç, tetor 2024).

BE, SHBA dhe tregje të tjera preferojnë produktet me certifikim organik, për të cilat mund të paguhet një çmim ekstra 10-30%, por me kushtin që produkti të kontrollohet dhe marketohet mirë. Kompani si Erba M.M. ose Sonnentor kontraktojnë fermerë për të siguruar prodhimin organik duke ofruar farë cilësore, këshillim për metodologjinë e kultivimit, si dhe inspektime të rregullta. Këto praktika i ndihmojnë fermerët të kuptojnë më mirë kërkesat e tregut ndërkombëtar dhe t'i shtojnë vlerë prodhimit të tyre. Mbështetja vetëm në një bimë (p.sh., Sherbela) e ekspozon fermerin ndaj rënieve drastike të çmimit. Në disa zona, fermerët po kultivojnë njëkohësisht disa lloje bimësh si Rigon, Livandë, Trumzë, Rozmarinë etj. Fermerët në Ersekë dhe Dibër kanë filluar të kultivojnë Agulicë (Primula), Livandë dhe lule të tjera, ndërsa në Kukës kultivohet gjithnjë e më shumë Sherbelë e Rigon, krahas mbledhjes së produkteve të egra[27].

Mbështetja financiare

Programme si IPARD dhe skemat kombëtare të mbështetjes ofrojnë mundësi për blerjen e pajisjeve bujqësore dhe certifikime organike. Këto masa mund të përmirësojnë teknologjinë dhe forcojnë pozitën negociuese të fermerëve. Megjithatë, diskutimet në takimet konsultuese risollën në vëmendje pamjaftueshmërinë e mbështetjes buxhetore kundrejt nevojave të mëdha që ka sektori i BAM. Mungesa e një mbështetjeje financiare të përshtatshme dhe transparente nga institucionet shtetërore u sjell fermerëve vështirësi për të bërë investime afatgjata. Përveçëse të pakënaqur me vlerën e mbështetjes dhe procedurat e aplikimit, midis fermerëve vihet re një humbje e besueshmërisë ndaj institucioneve publike: "*Nga qeveria nuk presim asgjë. Shteti na ka harruar fare...për të përfituar subvencione, duhet të kesh lidhje me politikën*" (DFG, fermer, Reç, tetor 2024). Gjithashtu, fermerët janë të pakënaqur me strukturën e centralizuar të ndarjes së fondeve të skemave mbështetëse : "*Vetëm nga organizmi që është vetëm një agjenci, kjo flet vetë. Në të gjitha vendet e rajonit subvencionimi bëhet nga njësitë e qeverisjes vendore, ndërsa këtu tek ne bëhet nga një pikë e vetme qendrore*" (DFG, fermer, Reç, tetor 2024).

Donatorët kanë ofruar disa skema mbështetëse, por shpesh këto janë të pamjaftueshme ose të komplikuara: "*Në Reç, ka pasur mbështetje nga CNVP për mbjelljen e 200 hektarëve, por kjo nuk ka qenë e mjaftueshme për të zgjidhur problemet e tregut dhe çmimeve*." (DFG, fermer, Reç, tetor 2024). Organizata si SNV, GIZ dhe USAID shpesh kanë ndihmuar me financime dhe trajnim fermerët për të krijuar grupe apo infrastruktura të përbashkëta. SARED, projekt i financuar nga Gjermania dhe Danimarka ka mbështetur disa nisma në Malësinë e Madhe, duke përmirësuar ndjeshëm cilësinë e produkteve dhe rrjedhimisht fuqinë e fermerëve. RISI Albania ka aplikuar një qasje që ndërhyn tek sistemi dhe nuk ofron mbështetje për persona të veçantë. Ndërhyrja ka konsistuar në përmirësimin e infrastrukturës, duke ndikuar në rritjen e cilësisë së BAM, pasi është analizuar situata dhe është vënë re se cilësia e ulët dobëson pozicionin e fermerit në zinxhirin e vlerës dhe ul efektivitetin e kostos së prodhimit e të tregtimit. Investimet kanë qenë të fokusuara në investime të përbashkëta me eksportuesit në pajisje tharëse dhe magazinuese.

27 AGT dhe DSA (2021). Studimi i sektorit të bimëve mjekësore dhe aromatike. Aksesuar në https://bujqesia.gov.al/wp-content/uploads/2021/12/04-MAP-Sector-Study_FINAL.pdf.

Ndikimi i fermerëve në vendimmarrjen dhe vlerën e produktit

Fermerët janë hallka më e dobët e zinxhirit të vlerës së BAM dhe kanë shumë pak mundësi për të ndikuar vendimmarrjen ose çmimin e shitjes: "*Sekserët e vendosin çmimin... nuk kemi pika grumbullimi*" (DFG, fermer, Reç, tetor 2024). Një nga arsyet kryesore lidhet me dominimin e disa firmave të mëdha grumbulluese apo eksportuese, të cilat e shesin produktin me një çmim shumë më të lartë sesa çmimi me të cilin e marrin nga fermerët: "*Ata (grumbulluesit) janë ujku, ne jemi delja*" (DFG, fermer, Reç, tetor 2024). Mungesa e organizimit formal është një tjetër faktor vendimtar në ndikimin në vendimarrje, por në shumicën e rasteve fermerët ngurrojnë të futen në marrëdhënie të tilla: "*Nuk bëhemi dot bashkë, s'ka shoqatë funksionale* ". Megjithatë, shembujt ku fermerët bashkëpunojnë ose hyjnë në marrëveshje kontraktuale tregojnë se një rritje e fuqisë negociuese mund të arrihet nëse krijohen kooperativa funksionale. Një shembull është kooperativa në Reç, Malësi e Madhe, që ka vendosur kritere kolektive për tharjen dhe pastërtinë e **sherbelës**, duke rritur standardet edhe për kompaninë blerëse.

Fermerët e vegjël rrallëherë kanë fuqi për të negociuar drejtëpërdrejt me tregjet e huaja për shkak të dominimit të përpunuesve dhe eksportuesve të mëdhenj. Mungesa e informacionit në lidhje me ecurinë e çmimeve në tregjet ndërkombëtare është një nga shqetësimet e ngritura nga fermerët gjatë takimeve konsultuese: "*Para disa vitesh në një panair në Berlin erdhi në tavolinën time një nga tregtarët bashkë me një gjerman... erdhi aty dhe na tha që prej 5 vitesh nuk ka asnjë ndryshim të çmimit dhe ne po shikonim njëri-tjetrin dhe po i thonim tregtarit pse na thua që ka rënë çmimi*?!" (DFG, fermer, Reç, tetor 2024).

Importimi i BAM nga vende si Turqia dhe Egjipti me një çmim dhe cilësi më të ulët dhe përzierja e tyre me produkte vendase me cilësi të lartë e shton presionin mbi fermerët. Ndërkohë theksohet se modelet e kontraktimit, të cilat në shumicën e rasteve mungojnë, u mundësojnë fermerëve të dinë paraprakisht çmimin minimal.

Struktura e tregut dhe kooperimi

Mungesa e organizimit në kooperativa apo grupe fermerësh, për shkak të mungesës së besimit tek njëri-tjetri, ul fuqinë negociuese të fermerëve për çmime më të favorshme, për të siguruar mbështetje institucionale dhe për të ulur kostot e prodhimit. Në shumicën e rasteve eksportuesit e mëdhenj vendosin kushtet e tregtimit, ndërkohë që fermerët pranojnë çmimet e imponuara nga ata: " *Janë 6 firma të mëdha që diktojnë tregun, importet nga Turqia i përziejnë me tonat*" (DFG, fermer, Reç, tetor 2024)". Mungesa e kontratave dhe e informacionit mbi tregjet është një tjetër faktor që ndikon në uljen e fuqisë negociuese të fermerëve: "*S'kemi asnjë dokument, s'ka kontratë me sekserin. Për të përmirësuar situatën në zinxhirin e vlerës është domosdoshmëri vendosja e kontratave*" (DFG, fermer, Reç, tetor 2024).

Struktura oligopol me pak firma të mëdha dhe mosbesimi midis fermerëve redukton aftësinë e tyre për të negociuar. Megjithatë, në rastet kur ka nisma kolektive fermerët kanë ndikim më të lartë në çmime, cilësi dhe kushtet e tregtimit. Modelet e suksesshme si kooperativa "Lujz" tregojnë se bashkëpunimi kolektiv mund të ndihmojë në uljen e kostove dhe rritjen e vlerës së produkteve. Nga ana tjetër Shoqata e Bimëve Mjekësore dhe Aromatike thekson se "*... e shohim me shumë interes bashkëpunimin mes fermerëve... çdo grupim është me interes...*" . Nga ana e përpunuesve duket të ketë një qëndrim skeptik përsa i përket bashkëpunimit me fermerët dhe lidhjes së kontratave: "*Nuk mund të kem një lidhje besimi midis meje dhe fermerëve, sepse të tradhëton ai...*" (Intervistë me Çibuku SHPK). Sidoqoftë, organizatat si *Bio-Holta* apo grupi *Lujz* në Koplik kanë arritur të rrisin fuqinë negociuese duke ndarë objekte paskorrjeje, informacione tregu dhe duke standardizuar cilësinë[28]. Gjithashtu, donatorë si GIZ, USAID apo projekte të ngjashme preferojnë të mbështesin nismat kolektive, duke subvencionuar blerjen e pajisjeve, trajnime ose investime infrastrukturore.

28 AGT dhe DSA (2021). Studimi i sektorit të bimëve mjekësore dhe aromatike. Aksesuar në https://bujqesia.gov.al/wp-content/uploads/2021/12/04-MAP-Sector-Study_FINAL.pdf.

Faktorët kryesorë që përcaktojnë të ardhurat e fermerëve në zinxhirin e vlerës

Të ardhurat e fermerëve përcaktohen nga një kombinim i faktorëve si çmimet në tregjet vendase e ndërkombëtare, kostot e inputeve dhe punës, rendimenti dhe cilësia e produktit, si dhe niveli i organizimit për të negociuar çmime më të mira. Kostot e larta të faktorëve të prodhimit, si fuqia punëtore dhe inputet, kombinuar me çmimet e ulëta të shitjes, reduktojnë ndjeshëm të ardhurat e fermerëve. Nga ana tjetër cilësia e ulët e produkteve për shkak të mungesës së infrastrukturës dhe mungesa e standardizimit ndikojnë negativisht mundësinë për të siguruar çmime të larta në tregjet kombëtare dhe ndërkombëtare.

Mungesa e kontratave formale dhe transparencës i lë fermerët të pafuqishëm ndaj luhatjeve të paparashikueshme të tregut. Nga grupet e fokusuara rezulton se çmimi i BAM ka pësuar rënie të ndjeshme "*Çmimi ka rënë nga 360 lekë në 220–230 lekë/kg... plus kostot e punës. Nga 2600 lekë/kg çmimi i sherbelës, tani ka rënë në 70–100 lekë/kg", kosto të larta të inputeve "Marrja e tokës me qira na kushton shumë*.", ka patur një rënie drastike të eksporteve"...Në 2021 dhe 2022 që është bërë gjëma", si dhe ka mungesë të kontratave "*Një pjesë e madhe e fermerëve s'kanë kontrata, mbeten me stok*" (DFG fermerë, Reç , tetor 2024).

Çmimi dhe transparenca

Çmimi përcaktohet nga blerësit, në mungesë të transparencës, duke i bërë të ardhurat e fermerëve të paqëndrueshme dhe shpesh të pamjaftueshme për të përballuar jetesën në zonat rurale. Mungesa e kontratave formale dhe informacionit të përditësuar mbi çmimet në tregje kufizon fuqinë negociuese të fermerëve.

Ashtu sikurse është analizuar dhe më sipër fermerët në përgjithësi theksojnë mungesën e marrëdhënieve kontraktuale me grumbulluesit. Në të dyja takimet e zhvilluara u evidentua ky problem qartësisht: "*Nuk kemi asnjë dokument, s'ka kontratë me sekserin*." (DFG fermer, Belsh, tetor 2024). Në shumicën e rasteve fermerët nuk kanë informacion mbi çmimin final të produktit në fazat e mëtejshme të përpunimit apo eksportit: "*Nuk e dimë sa e shet ai më pas*..." (DFG, fermer, Reç, tetor 2024). Rënia drastike e çmimit të **sherbelës** është një shembull ekstrem që tregon për pozicionimin e fermerëve si çmimmarrës: "*Çmimi ra nga 2600 në 70 lekë brenda pak viteve, askush nuk na pyet*" (DFG, fermer, Reç, tetor 2024). Gjithashtu konkurrenca e BAM të importuara nga Turqia ose Egjipti e ul më tej vlerën e produkteve vendase, ndërsa fermerët mbeten të painformuar për zhvillimet e tregut ndërkombëtar. Përpunuesit, nga ana e tyre, ankohen për respektimin e kontratave: "*Fermerët nuk pyesin për kontrata dhe mund të tradhëtojnë lehtë për një çmim 5 lekë më shumë te një sekser tjetër*" (Intervistë me Çibuku SHPK).

Analiza SWOT për sektorin BAM

Analiza e gjetjeve nga procesi konsultues tregon se kultivimi i BAM favorizohet nga kushtet ideale natyrore dhe klimatike, përvoja shumëvjeçare e fermerëve në sektor si dhe pozicionimi si furnizues kryesor në tregjet ndërkombëtare. Përsa i përket dobësive të sektorit, disa nga problematikat kryesore me të cilat përballen fermerët janë kostot e larta të inputeve bujqësore dhe fuqisë punëtore, mungesa e kushteve për tharjen dhe ruajtjen e BAM, mungesa e bashkëpunimit mes fermerëve apo mbështetja e pamjaftueshme nga skemat buxhetore.

Tabela 12. Analiza SWOT zinxhiri i vlerës së BAM

Pikat e forta (S)	Dobësitë (W)
• Kushtet e favorshme natyrore dhe klimatike ofrojnë kushte ideale për kultivimin e BAM, duke reduktuar nevojën për kimikate dhe nxitur certifikimin organik • Ekspertizë shumëvjeçare në mbledhjen e bimëve të egra (sherebelë, trumzë) dhe kultivimin e BAM, si dhe aftësi për t'u përshtatur me metodat e mbjelljes, përzgjedhjen e farave dhe përdorim minimal të inputeve • Sektor prioritar për eksportuesit në tregjet e BE dhe SHBA, si dhe tregjet e reja	• Sipërfaqe të vogla nën 0.5 ha dhe fragmentim i fermave që kufizojnë ekonomitë e shkallës, rrisin kostot për njësi dhe vështirësojnë vijimësinë e qëndrueshme • Menaxhim i pamjaftueshëm pasvjeljes në fermë përmes tharjes në diell pa kontroll mbi higjenën ose lagështirën që shkakton humbje mbi 15% • Mungesë e aksesit në këshillim dhe trajnime teknike në lidhje me praktikat e mira buqësore, standartet e cilësisë dhe kërkesat e tregut • Mungesë kooperimi dhe aftësi të ulëta negociuese që kufizojnë uljen e kostove të prodhimit dhe ndikimin në vendimarrje • Mungesa e kontratave formale dhe informacionit mbi tregjet i vendos fermerët në pozita të pafavorshme dhe i detyron të marrin çmime jo të drejta • Kostot e larta të fuqisë punëtore për shkak të shpopullimit të zonave rurale dhe largimit të të rinjve, rrezikojnë qëndrueshmërinë e aktivitetit në sektorin e BAM
Opportunities (O)	**Risks (T)**
• Potencial i madh për zgjerimin e sipërfaqes së kultivuar me BAM, përmes përdorimit të tokave në zonat e shpopulluara • Rritje e kërkesës së brendshme dhe ndërkombëtare për BAM • Mbështetje nga skemat kombëtare të mbështetjes, donatorët dhe IPARD për investime të vogla (njësi tharjeje, përpunim minimal), furnizim me inpute ose certifikime organike	• Migrimi nga zonat rurale, plakja e popullsisë dhe mungesa e fuqisë punëtore kërcënojnë qëndrueshmërinë e sektorit të BAM • Ndryshimet klimatike mund të ndikojnë negativisht prodhimin e BAM, duke rritur pasigurinë tek fermerët • Presione ekologjike si mbledhja e pakontrolluar e BAM të egra në disa komunitete ul prodhimin në sezonet e ardhshme • Burokracia dhe kostot e larta të certifikimit për përmbushjen e standardeve të tregjeve të vendeve të BE

Burimi: Autori bazuar në analizën e të dhënave

4.3 REALITETI SHQIPTAR NËN KËNDVËSHTRIMIN E PPB TË BE

Forcimi i bashkëpunimit midis fermerëve

Edhe pse bashkëpunimi është në nivele minimale në Shqipëri, ekspertiza dhe burimet lokale të fermerëve mund të jenë bazë për modele të kontraktimit ose grupe të vogla prodhuesish. Politika e BE synon të rrisë fuqinë negociuese duke inkurajuar grupet e prodhuesve. Nëse fermerët bashkohen, ata mund të negociojnë çmime, të marrin trajnime dhe të investojnë së bashku në infrastrukturë duke ulur kostot e prodhimit.

Përmirësimi i sinergjive në zinxhirin e vlerës

Struktura shumë e fragmentuar e fermave shkakton paqëndrueshmëri dhe çmime të ulëta në fermë. Masat e BE kundër Praktikave të Padrejta Tregtare (UTP) janë të rëndësishme pasi fermerët shpesh nuk kanë kontrata formale. Portale të dhënash transparente (vëzhguesit e tregut) mund t'i ndihmojnë të ndjekin çmimet e tregut, të reduktojnë varësinë nga grumbulluesit dhe të nxisin sinergjinë.

Mbështetja për modelet e prodhimit të orientuara nga tregu

Fermerët mund të shfrytëzojnë kërkesën në rritje për produkte cilësore duke i'u përgjigjur thirrjeve të PPB për orientim nga tregu. Megjithatë problem mbetet mungesa e shërbimeve ekstensive dhe infrastrukturës që kufizon potencialin e tyre për të zhvilluar këtë segment.

Nxitja e kërkimit dhe inovacionit

Hendeku i njohurive rreth sigurisë ushqimore dhe standardeve pengon prodhimin me cilësi të lartë. Programet e BE theksojnë transferimin e inovacionit dhe mbështetjen për modernizim, të cilat mund të përmirësojnë praktikat në fermë dhe të krijojnë stabilitet për fermerët e vegjël.

5. REKOMANDIME

5.1. REKOMANDIME PËR SEKTORIN E QUMËSHTIT

Rekomandimet për sektorin e qumështit janë ndërtuar mbi bazën e analizës së gjendjes aktuale, duke synuar zhvillimin e qëndrueshëm të fermave dhe përmirësimin e pozicionit të fermerëve në zinxhirin e vlerës. Në vijim janë renditur disa rekomandime të përshtatshme për realitetin shqiptar, me potencial për zhvillimin e sektorit të qumështit.

- *Ndërtimi i "mikromodeleve" të bashkëpunimit*, ku fermerët krijojnë grupe të vogla për të ndarë shpenzimet për tanke ftohëse. Kjo do të ndihmojë në uljen e kostove, rritjen e cilësisë dhe krijimin e strukturave bashkëpunuese më të formalizuara në të ardhmen, duke përfituar gjithashtu nga fondet e IPARD dhe Skema Kombëtare. Ky model, i testuar në Myqeqeja Farm në bashkëpunim me Erzeni, ka treguar se jo vetëm përmirëson standardet e higjenës, por edhe ul kostot dhe rrit bashkëpunimin mes fermerëve

- *Inkurajimi i kontraktimit mes fermerëve dhe përpunuesve lokalë*. Duke nënshkruar kontrata afatshkurtra, fermerët mund të kenë siguri për tregun e produkteve të tyre dhe përpunuesit mund të garantojnë furnizim të rregullt me qumësht. Këto kontrata mund të bazohen në çmime fikse ose formula që reflektojnë koston. Projektet pilot mund të ndihmojnë fermerët të kuptojnë specifikimet e kontratave, ndërsa ndihma teknike mund të sigurojë që gjithçka të realizohet me sukses. Këto kontrata afatshkurtra ndihmojnë në stabilizimin e çmimeve dhe krijimin e tregjeve të garantuara, duke përforcuar bashkëpunimin dhe besimin mes palëve. Investimet bazuar në këto kontrata mund të mbështeten nga fondet IPARD, duke përmirësuar zinxhirin e vlerës së sektorit.

- *Trajnimet dhe këshillat praktike* janë të domosdoshme për përmirësimin e aftësive dhe njohurive të fermerëve. Mund të organizohen shkollat fushore praktike si një mjet efektiv për të transferuar njohuri mbi menaxhimin e racioneve ushqimore, planifikimin ushqimor dhe kontabilitetin bazë. Këto sesione praktike, të mbajtura nga qendra si QTTB do të ndihmojnë fermerët të shohin përfitime të menjëhershme dhe të përshtasin praktika më të mira.

- Për të rritur vlerën e produkteve, është e nevojshme *mbështetja për produkte me vlerë të shtuar*. Me anë të granteve të vogla, ferma familjare mund të krijojnë linja bazike përpunimi si prodhimi i djathit ose kosit. Krijimi i vulave të cilësisë si “Qumështi Shqiptar Lokal” mund të ndihmojë në diferencimin e produkteve dhe promovimin e tyre në tregjet lokale. Kjo masë është e realizueshme në ferma të mesme dhe të mëdha, duke nxitur diversifikimin dhe agroturizmin.

- *Rritja e transparencës mbi tregjet dhe çmime* përmes sigurimit të një sistemi informacioni në portale apo në WhatsApp, do të rriste mundësinë e përmirësimit të pozicionit të fermerit në zinxhirin e vlerës. Fermerët do të kishin informacione periodike për tregjet dhe çmimet, gjë që do të ndikonte në vendime më të drejta për shitjet dhe çmimet

- *Lehtësimi i qasjes në financime* përmes Qendrave të Asistencës Bujqësore dhe Rurale (QABR) mund të ndihmojë fermerët për proceset komplekse të aplikimeve për fonde. QABR rezultojnë të dobishme me ndihmën e dhënë fermerëve në lehtësimin e procedurave komplekse të aplikimit për financime. Modele të suksesshme të zbatuara në Pukë, Kukës dhe Dibër mund të shërbejnë si bazë për zgjerimin e kësaj qasjeje në mbarë vendin. Këto qendra mund të sigurojnë ndihmë administrative dhe teknike, duke rritur mundësitë për zhvillim dhe formalizim të fermave, në përputhje me politikat e BE.

- *Programe si Skema e Qumështit në Shkolla*, të bazuara në modelin “ Nga ferma në tryezë” e BE, mund të krijojnë tregje të qëndrueshme dhe të garantuara për fermerët dhe mund të kenë një

ndikim të trefishtë: përmirësimin e ushqyerjes së fëmijëve, stabilizimin e tregut të brendshëm dhe zhvillimin e ekonomisë rurale. Bashkëpunimi mes ministrive, bashkive dhe fermerëve mund të sigurojë që shkollat fillore të furnizohen me qumësht të freskët, duke garantuar cilësi dhe siguri. Këto programe do të furnizojnë shkollat me qumësht lokal të freskët, duke mbështetur ekonominë rurale dhe duke përmirësuar ushqyerjen e fëmijëve.

5.2.REKOMANDIME PËR SEKTORIN E BIMËVE MJEKËSORE DHE AROMATIKE

Rekomandimet për sektorin e BAM synojnë të përmirësojnë pozicionin e fermerëve në zinxhirin e vlerës, duke adresuar sfidat dhe duke promovuar bashkëpunimin midis hallkave të ndryshme të sektorit. Më poshtë renditen disa rekomandime, të cilat konsiderohen të përshtatshme për stadin aktual të zhvillimit të sektorit të BAM në zonat e konsultuara.

- *Ndërtimi i mjediseve të thjeshta të tharjes në bashkëpunim me përpunuesit*. Duke ndërmarë nisma për ndërtime të thjeshta si tunele tharjeje dhe depo të vogla, fermerët mund të përmirësojnë cilësinë dhe vlerën e produkteve të tyre, duke ulur gjithashtu humbjet. Shembujt e suksesshëm, si ai i Biobes, tregojnë se bashkëpunimi me përpunuesit mund të ndihmojë në lidhjen e fermerëve me tregjet dhe në garantimin e standardeve të larta të cilësisë. Fermerët mund të organizohen në minigrupe për të krijuar infrastrukturë tharjeje dhe ruajtjeje të përbashkët, duke ulur humbjet e prodhimit dhe duke përmirësuar cilësinë. Kjo qasje përmirëson kushtet e prodhimit dhe garanton standardet e cilësisë, duke ndikuar pozitivisht në aksesin në tregjet kombëtare dhe të eksportit.

- *Nënshkrimi i marrëveshjeve paraprake dhe kontratave me blerësit*, të cilat garantojnë tregje të stabilizuara për fermerët dhe reduktojnë pasiguritë në lidhje me çmimet. Këto kontrata, të bazuara në standarde të thjeshta si lagështia dhe pastërtia, u ofrojnë fermerëve siguri të ardhurash dhe stabilitet. Përfshirja në to e këshillimit mbi teknologjitë e prodhimit dhe trajtimit pas vjeljes ndihmon në rritjen e cilësisë dhe përputhshmërisë me tregjet ndërkombëtare. Në disa raste, kontratat mund të përfshijnë edhe mundësinë e paradhënieve për fermerët, duke i fuqizuar ekonomikisht. Këto kontrata sigurojnë standardet bazike të prodhimit dhe trajtimit pas korrjes, duke nxitur fermerët të adoptojnë teknologji moderne dhe praktika më të mira. Mbështetja e këtyre kontratave përmes financimeve nga donatorë dhe partnerë të ndryshëm mund të ndihmojë në formalizimin e marrëdhënieve tregtare.

- *Trajnimet praktike* janë një element kyç në zhvillimin e sektorit. Shkollat fushore praktike janë një metodë efektive për të përmirësuar njohuritë dhe aftësitë e fermerëve. Organizimi i demonstrimeve të shkurtra në ferma, ku fermerët mund të mësojnë për metoda të tharjes, analizës së cilësisë dhe menaxhimit të kostos, do të ndihmojnë në përmirësimin e praktikave të tyre bujqësore. Kombinimi i trajnimeve me inventarin e nevojshëm, si prerëse dhe thasë të pastër e bën këtë metodë shumë praktike dhe të dobishme. Gjithashtu, duke kombinuar praktikën me trajnime mbi teknologjinë dhe teknikat e menaxhimit, fermerët mund të përforcojnë njohuritë gjë që ndikon pozitivisht në prodhim dhe cilësi.

- *Promovimi i efikasitetit në përdorimin e inputeve*, përmes trajnimeve mbi analizat e tokës dhe shfrytëzimin e burimeve vendore. Ulja e varësisë nga inputet e shtrenjta të importit ndihmon në uljen e kostove të prodhimit dhe rrit qëndrueshmërinë ekonomike të fermerëve. Kjo masë është veçanërisht e dobishme për fermerët në zonat malore dhe të thella.

- *Certifikimi organik i BAM* është një tjetër mundësi për rritjen e vlerës së produkteve në tregje të specializuara. Një qasje kolektive, ku grupe fermerësh aplikojnë së bashku për certifikim, mund të ulë ndjeshëm kostot dhe të rrisë mundësitë për akses në tregjet organike. Përfshirja e kompanive blerëse, që mbulojnë një pjesë të kostove, mund të jetë një zgjidhje efektive për formalizimin e këtij procesi. Duke ndarë kostot e inspektimit dhe duke bashkëpunuar me blerësit, fermerët mund të përfitojnë nga standardizimi i produkteve dhe rritja e besueshmërisë në tregjet organike. Kjo qasje mund të zbatohet përmes nismave të financuara nga Skema Kombëtare dhe programet e BE.

- *Rritja e transparencës së çmimeve* gjithashtu ndihmon në mbrojtjen e fermerëve nga manipulimet dhe abuzimet. Botimi periodik i buletinëve të rregullt me çmime orientuese dhe platformave të informacionit të aksesueshme nga fermerët siguron vendime më të informuara dhe rrit besimin në sistemin e tregut. Ky hap mund të mbështetet nga OJQ dhe donatorë të ndryshëm, duke ndihmuar fermerët të shmangin varësinë nga ndërmjetësit dhe të maksimizojnë fitimet.
- *Lehtësimi i qasjes në financime* mund të arrihet përmes zgjerimit të QABR. Këto qendra ndihmojnë fermerët në procesin e aplikimit për fondet e Skemës Kombëtare, IPARD dhe kredi bankare. Modeli i suksesshëm i zbatuar në Pukë, Kukës dhe Dibër mund të zgjerohet dhe të përshatet në të gjitha zonat rurale. QABR duhet të ndihmojnë fermerët në aplikimet për fonde nga skemat e mbështetjes dhe donatorë të tjerë. Ky shërbim ndihmon në thjeshtimin e procedurave dhe përmirësimin e aksesit në burimet financiare, duke përmirësuar zhvillimin dhe konkurrueshmërinë e sektorit të BAM.

6. ANEKSI 1

6.1. PYETJET MBI ZINXHIRIN E VLERËS SË BAM NË TAKIMET KONSULTUESE

1. Qasja në inpute
   - A kultivoni BAM? Nese po, a i prodhoni vetë fidanët apo i blini? Apo i prodhoni dhe blini?

     Nëse i blini, çfarë problemesh keni (çmimi i lartë, cilësia e ulët, tjetër)
   - A i plehëroni bimët?

     Nëse po, çfarë problemesh keni me inputet (çmimi i lartë, cilësia e ulët, tjetër).

     Cilësia e pesticideve.

     A ju këshillojnë eksportuesit se cilat lloje inputesh duhet të përdoren dhe në dozat sipas standardeve të BE?
2. Punësimi
   - A është e vështirë të gjeni punëtorë për mbjelljen dhe vjeljen e BAM?
   - Çfare mendoni se mund të bëhet për zgjidhjen e këtij problemi?
3. Kapacitetet magazinuese
   - A keni objekte/magazina për të ruajtur dhe përpunuar BAM? Çfarë nevojash keni lidhur me mjediset magazinuese?
   - A ka ofruar qeveria mbështetje për të përmirësuar infrastrukturën tuaj të ruajtjes?
4. Trajnimi dhe edukimi
   - A keni marrë ndonjë këshillë për teknologjinë e prodhimit. P.sh. lloji i inputit, koha e plehrimit, siguria ushqimore, trajtimi pas vjeljes)

     Nese po, ju lutem komentoni lidhur me çfarë dhe nga kush e keni marrë (shërbimi ekstensiv, QTTB, konsulentë privatë, etj).

     Nëse jo, shpjegoni pse nuk keni marrë këshilla.
   - A keni informacion për ndihma ose programe të qeverisë që ofrojnë trajnim lidhur me praktikat e mira për kultivimin dhe përpunimin e BAM?
   - A keni shkëmbim njohurish me njëri-tjetrin?
5. Teknologjia dhe inovacioni
   - Nese kultivoni BAM, a po përdorni ndonjë teknologji të re për kultivimin? P.sh. luftën biologjike (kontrolli i insekteve përmes insekteve të tjera)
   - Nëse kultivoni, a i ujitni bimët? A përdorni ujitjen me pika?
   - A ka ofruar qeveria ndihmë financiare për blerjen e mjeteve moderne?

6. Tregtimi
   - A keni vështirësi për të shitur BAM? Çfarë vështirësish?
   - A keni informacion se në cilat tregje shitet produkti juaj ?
7. Struktura e tregut, çmimi i drejtë, kontraktimi dhe kooperimi

   Struktura e tregut dhe çmimi
   - Tek sa blerës eksportues/grumbullues i shisni BAM?
   - Kush e përcakton çmimin e BAM?

     A keni ju ndonjë ndikim në përcaktimin e çmimit të BAM?

     A keni mundesi të ndërroni blerës?
   - A mendoni se çmimet me të cilat ju i shisni BAM janë të drejta ?
   - Nëse mendoni se çmimet janë të ulëta çfarë e shkakton këtë ?
     a. Pushteti i blerësve (nuk keni zgjedhje tjetër).
     b. Sasia e BAM.
     c. Cilësia e BAM.
   - Tek sa shitës i blini inputet (fara, plehra, etj)?

     A mendoni se çmimi është i lartë ? Pse mendoni kështu?

     A është i njëjtë çmimi tek të gjithë shitësit? Pse ndodh kështu?

     A keni menduar të ndërroni shitës ? Nëse po, pse?

   Kontratat
   - A keni kontrata me blerësit? Nëse po, çfarë përcaktohet në këto kontrata?
     a. Sasia
     b. Cilësia
     c. Siguria ushqimore
     d. Çmimi
   - A jeni përballur me situata ku blerësit kanë ulur çmimin e rënë dakord pas dorëzimit ose kanë ndryshuar kushtet e kontratës?
   - A do t'ju mbronin rregulloret më të rrepta qeveritare për praktikat e tregtisë së drejtë nga incidente të tilla?
   - Nëse nuk keni kontrata, a mendoni se ekzistenca e kontratave do të ishte në interesin tuaj? Nëse po, si ?
   - Çfarë mund të bëjë qeveria për kontraktimin?
     a. Platforma diskutimi (fermerë/blerës) për të rritur ndërgjegjësimin mbi efektet pozitive.
     b. Nxitesa financiare.
     c. Tjetër.

Kooperimi

- A jeni anëtar i ndonjë grupi fermerësh të BAM? Nëse po, komentoni
- A do të ndihmonte formimi i një kooperative/shoqate për të përmirësuar pozitat tuaja? Si? Komentoni.
- A ka aktualisht ndonjë politikë qeveritare për mbështetjen e kooperimit?

  P.sh. qeveria konsideron me prioritet subvencionin per grupet e fermerëve
- Si mund ta mbështesë qeveria kooperimin?

8. Çmimi në fazat e ndryshme të zinxhirit të vlerës
   - Çmimi i BAM në faza të ndryshme.

     Cilat janë BAM tipike për ju?

     Sa e keni shitur, p.sh. sherbelën (ose një bimë tjetër tipike) gjatë këtij viti?

     A keni berë ndonjë analize kosto/kg sherbelë (mund t'u kërkosh fermerëve individualisht).

     A keni ndonjë informacion se sa shitet në eksport 1 kg sherbelë e bluar? Si e gjykoni ju diferencën mes çmimit që merrni ju dhe çmimit të eksportit?
   - A keni informacion mbi çmimin e blerjes së BAM nga blerës/eksportues/grumbullues të ndryshëm, veç atij/atyre të cilëve jua shisni produktin?

     A keni dijeni për ndonjë burim informacioni për çmimet e BAM?

     A do t'ju ndihmonte informacioni mbi çmimet për të vendosur nëse duhet ta shisni BAM te papërpunuar apo ta përpunonit, p.sh. bluarje dhe shitje në paketime të thjeshta?
9. Shtimi i vlerës përmes cilësisë dhe certifikimit.
   - A ka ndonjë rast të certifikimit organik ?

     Nese po, ju lutem komentoni (përfitimet, sfidat, etj)

     A keni menduar të kaloni në prodhimin organik, me certifikata organike?
   - A ka ndonjë mbështetje nga qeveria për të ndihmuar fermerët të marrin certifikata si organike?
   - Si mund të ndihmojnë skemat e certifikimit të financuara nga qeveria për të rritur vlerën e produkteve tuaja dhe për të qenë pjesë e tregjeve të reja?
10. Përpunimi dhe shitjet direkte
    - A i përpunoni BAM në kushte shtëpie (bluarje dhe paketime të thjeshta)?
    - A i shisni BAM direkt te konsumatorët? A keni plane ta bëni këtë në hotele, agroturizme, rrugë, metoda bashkëkohore (online) etj.
    - A do të ndihmonte shitja në tregjet lokale për të fituar më shumë krahasuar me shitjen tek eksportuesi/grumbulluesi?
    - A mendoni se mbështetja qeveritare për zinxhirët e shkurtër të furnizimit do të rriste fitimet tuaja? Çfare propozoni për rolin e qeverisë?
11. Përgjigjja ndaj preferencave të konsumatorëve
    - A keni informacion mbi preferencat në rritje të konsumatorëve për produkte organike ose

lokale? Cilat janë preferencat e tyre?

- A mund të përshtatni metodat tuaja të prodhimit për të përmbushur këto kërkesa të konsumatorëve?
- Si mund t'ju ndihmojnë programet qeveritare për t'iu përgjigjur këtyre kërkesave?

12. Menaxhimi i rrezikut dhe sigurimi
    - A bëni siguracione?
    - A mendoni se ka nevojë për një poltikë siguracioni? Çfarë propozoni për këtë?
13. Mbështetja financiare
    - A keni informacion mbi grantet qeveritare ose kredi me interes të ulët për zhvillimin e aktivitetit të fermës?
    - A keni perfituar nga këto grante?
    - Si do të ndihmonte mbështetja financiare për të rritur prodhimin tuaj ?
    - A keni kapacitet që të aplikoni ?

6.2. PYETJET MBI ZINXHIRIN E VLERËS SË QUMËSHTIT NË TAKIMEVE KONSULTUESE

1. Qasja në inpute
    - A e prodhoni vetë ushqimin e blegtorisë apo e blini? Apo e prodhoni dhe blini?

      Nëse prodhoni vetë, çfarë problemesh keni?

      Si ka ndikuar politika e qeverisë për naftën falas në koston e ushqimit? A mendoni se duhet të vazhdojë kjo politikë ?

      Nëse ushqimin e blini, çfarë problemesh hasni (çmime të larta, mungesë në treg)
    - A e keni të lehtë të gjeni veteriner?

      Çfarë mund të përmirësohet në shërbimin veterinar?

      A përdorni këshillat nga zootekniku. P.sh. për përgatitjen e një racioni ushqimor të përshtatshëm? Çfarë mund të përmirësohet?
    - A ju pajisin kompanitë me pajisje si enë ftohëse/tanke ftohës?
    - Tek sa shitës e blini ushqimin e blegtorisë?

      A mendoni se çmimi është i lartë? Pse mendoni kështu?

      A është i njëjtë çmimi i ushqimit tek të gjithë shitësit? Pse ndodh kështu?

      A keni menduar të ndërroni shitës ? Nëse po, pse?
2. Punësimi
    - A është e vështirë të gjeni punëtorë për prodhimin e ushqimit, punët në stallë, etj. ?
    - Çfarë mendoni se mund te bëhet për zgjidhjen e këtij problemi?

3. Mjediset dhe enët për ruajtjen e qumështit
   - A keni mjedis të përshtatshëm dhe enë/tanke ftohës për të ruajtur qumështin e freskët deri në shitje?
   - A ekzistojnë grante ose programe qeveritare për përmirësimin e sistemit të ruajtjes dhe transportit të ftohtë?
4. Trajnimi dhe edukimi
   - A keni marrë pjesë në ndonjë trajnim mbi praktikat më të mira të mbarështimit të kafshëve, në lidhje me :

     Shëndetin e kafshëve,

     Të ushqyerit të përshtatshëm të kafshëve (racioni optimal ushqimor),

     Për përmirësimin e cilësisë së qumështit?
   - Çfare mendoni se mund të bëjë qeveria për përmirësimin e njohurive tuaja?
5. Teknologjia dhe inovacioni
   - A po përdorni teknologji moderne në fermën tuaj si :

     Mjelje mekanike,

     Sisteme për kontrollin e kushteve të stallës (temperaturë, lagështi, etj)

     Panele diellore mbi stalla

     Të tjera, ju lutem komentoni.
   - A ka ofruar qeveria ndihma financiare për adaptimin e teknologjive të reja? Si dhe sa kanë ndikuar këto ndihma?
   - Çfarë mendoni se mund të bëjë qeveria për futjen e teknologjive të reja?
6. Aksesi në treg dhe barrierat
   - A keni vështirësi për të shitur qumështin tuaj? Çfarë vështirësish?

     A ka ndodhur që t'u jetë kthyer qumështi nga blerësi ?

     Nëse po, për çfarë arsyeje?
7. Struktura e tregut, çmimi i drejtë, kontraktimi dhe kooperimi

   Struktura e tregut
   - Tek sa blerës/fabrika e shisni qumështin?
   - Kush e përcakton çmimin e qumështit?

     A keni ju ndonjë ndikim në përcaktimin e çmimit të qumështit?

     A keni mundësi të ndërroni blerës/fabrikë? Pse?
   - A mendoni se çmimet me të cilat ju e shisni qumështin janë të drejta ?
   - Cila ka qenë tendenca e çmimit në vite ?
   - Çfarë e shkakton shitjen me çmime të ulëta?

Pushteti i blerësve (nuk keni zgjedhje tjetër).

Sasia e qumështit.

Cilësia e qumështit.

Kontratat

- A keni kontrata me blerësit? Nëse po, çfarë përcaktohet në këto kontrata(sasia, cilësia, siguria, çmimi, kohëzgjatja)?
- A jeni përballur me situata ku blerësit kanë ulur çmimin e rënë dakord pas dorëzimit ose kanë ndryshuar kushtet e kontratës?
- A do të ishin rregulloret më të rrepta qeveritare për praktikat e tregtisë së drejtë masa që t'ju mbronin nga situata të tilla?
- Nëse nuk keni kontrata, a mendoni se ekzistenca e kontratave do të ishte në interesin tuaj? Nëse po, si në ç'mënyrë?
- Çfarë mund të bëjë qeveria për kontraktimin?

Kooperimi midis fermerëve

- A do të ndihmonte formimi i një kooperative në përmirësimin e pozicionit tuaj në zinxhirin e vlerës?
- A ka aktualisht ndonjë politikë qeveritare për mbështetjen e kooperimit?

  Rasti i mbështetjes nga qeveria për grupet e fermerëve.

  A jeni në dijeni të politikave favorizuese të taksimit?

  A jeni në dijeni të ndonjë politike jofavorizuese taksimi në të kaluarën (rasti Myzeqeja Farm – TVSH 20% në shitje dhe 6% në blerje)
- Si mund ta mbështesë qeveria kooperimin (në BE, grupet e prodhuesve të qumështit janë organizata shumë të rëndësishme)?

8. Çmimi në fazat e ndryshme të zinxhirit të vlerës dhe transparenca
   - Sa e keni shitur qumështin gjatë këtij muaji?
   - A keni bërë ndonjë analizë kostoje për një litër qumësht (mund t'u kërkohet fermerëve individualë)
   - A keni ndonjë informacion se sa shitet në supermarket 1 litër qumësht i fabrikës ku ju e shisni?

   A keni informacion mbi çmimin e blerjes së qumështit nga blerës/fabrika të ndryshme?
   - A keni dijeni për ndonjë burim informacioni për çmimet e qumështit?
   - A do t'ju ndihmonte informacioni mbi çmimet për të vendosur nëse duhet ta shisni qumështin e papërpunuar apo ta përpunoni?
9. Shtimi i vlerës përmes rritjes së cilësisë dhe certifikimit
   - A e diferencon blerësi juaj çmimin sipas cilësisë së qumështit p.sh. në bazë të lëndës së thatë, përqindjes së yndyrës, treguesve të tjerë?
   - A ka patur politika qeveritare për të përmirësuar standardet e cilësisë, p.sh. politika për subvencionimin për litër qumështi.

- Nëse e shisni qumështin në fabrikë/baxho
  a. A keni dëgjuar për prodhim organik të qumështit?
  b. A ka bleresi juaj interes për prodhimin organik?
  c. A mendoni se prodhimi organik do të ishte me interes për ju?
  d. A keni menduar të merrni certifikata si organike për të hyrë në tregje më të paguara?

10. Përpunimi, shitjet e drejtpërdrejta dhe zinxhiri i shkurtër i vlerës
    - A e shisni qumështin tuaj direkt te konsumatorët? A keni plane ta bëni këtë përmes shitjes në shtëpi, në rrugë, metoda bashkëkohore (online) etj.
    - A e përpunoni qumështin në kushte shtëpie (djathë, gjizë, gjalp etj)?
    - A do të ndihmonte shitja në tregjet lokale për të fituar më shumë krahasuar me shitjen në fabrikë?
    - A mendoni se mbështetja qeveritare për zinxhirët e shkurtër të furnizimit ndikon në fitimet tuaja? Çfarë propozoni për rolin e qeverisë, psh. tregje lokale në qytet, dyqane për grupe fermësh në qytet, lidhje me agroturizmet etj.
11. Përgjigjja ndaj preferencave të konsumatorëve
    - A keni informacion mbi preferencat në rritje te konsumatorëve për produkte organike ose lokale?
    - Si mund t'ju ndihmojnë programet qeveritare për t'iu përgjigjur këtyre kërkesave?
12. Menaxhimi i riskut dhe sigurimi
    - A bëni siguracion të kafshëve dhe stallave?
    - A mendoni se ka nevojë për një politikë siguracioni? Çfarë propozoni për këtë?
13. Mbështetja financiare
    - A keni informacion mbi grantet qeveritare ose kredi me interes të ulët për përmirësimin e fermës?
    - A keni përfituar nga këto grante?
    - Si do të ndihmonte mbështetja financiare për të rritur prodhimin tuaj ?

6.3.PYETJET PËR INTERVISTAT GJYSMË TË STRUKTURUARA ME PËRPUNUESIT

Cilat janë sfidat kryesore me të cilat përballeni në sigurimin e qumështit të cilësisë së lartë për përpunim?

1. A keni pasur përvojë bashkëpunimi me grupe fermerësh?
2. A keni ndërmend të bashkëpunoni me grupe fermerësh në të ardhmen?
3. Çfarë përfitimesh keni përjetuar ose prisni nga bashkëpunimi me grupe fermerësh?
   - Si kontribuon bashkëpunimi me grupet e fermerëve në një furnizim më të qëndrueshëm dhe me cilësi më të lartë të qumështit?

- Çfarë avantazhesh specifike shihni në aspektin e efiçencës së kostos, si për shembull reduktimin e kostove të logjistikës ose transaksioneve?
- Si ndikon ky partneritet në aftësinë tuaj për të zbatuar programe trajnimi dhe asistencë teknike për cilësinë dhe sigurinë e qumështit?
- A mendoni se marrëveshjet formale (kontratat) me grupe fermerësh mbështesin stabilitetin e çmimeve dhe te furnizimit ?
- Si ju ndihmon bashkëpunimi me grupet e fermerëve në përballimin e presioneve konkurruese, si ato nga produktet e importuara?
- Çfarë lloj mbështetjeje nga qeveria do të lehtësonte bashkëpunimin ose do të përmirësonte cilësinë e qumështit të furnizuar nga grupet e fermerëve?

4. Si i trajton kompania juaj praktikat e padrejta të tregtimit dhe përmirëson transparencën në zinxhirin e furnizimit me qumësht?
   - Çfarë veprimesh ndërmerr kompania juaj për të siguruar tregti të drejtë me fermerët, të tilla si ofrimi i kushteve të qarta të kontratës, pagesave në kohë ose çmimeve të qëndrueshme?
   - Si i ndihmoni fermerët të kenë informacion të rëndësishëm mbi çmimet e tregut?
   - A përdorni ndonjë mjet apo platformë për informacionin e tregut për fermerët?
   - Si e përmirëson shkëmbimi i informacionit marrëdhëniet tuaja me fermerët?
5. A është kompania juaj e përfshirë në zhvillimin e produkteve me vlerë të lartë, të tilla si qumështi organik ose gjeografikisht i certifikuar?
   - Çfarë sfidash dhe përfitimesh shihni në prodhimin e produkteve organike ose të certifikuara të qumështit?
   - Si ndikon investimi në këto produkte në marrëdhënien tuaj me fermerët ?
   - A ka mbështetje specifike ose programe trajnimi që ofroni për të ndihmuar fermerët të përmbushin standardet për produkte me vlerë të lartë?
   - A keni mbështetje për të investuar në këto certifikime?
   - Çfarë roli luajnë këto produkte për t'ju ndihmuar ju dhe fermerët të arrini tregjet premium?

KONSULTIM ME PJESËMARRJE DHE DIALOGU
për Forcimin e Pozicionit të Fermerëve në Zinxhirin e Vlerës

RASTI I SEKTORIT TË QUMËSHTIT DHE AI I BIMËVE AROMATIKE DHE MJEKËSORE

RAPORTI KOMBËTAR
SHQIPËRIA