



**STANDARDET E CILËSISË
SË FRUTAVE DHE PERIMEVE:
RRUGA PËR TË AKSESUAR TREGJE
ME VLERË TË LARTË**

Në bashkëpunim me:



Zbatuar nga :





Autor: Ergent Pire

Menaxher Ndërhryrjesh, Helvetas

Ky dokument është prodhuar nga RisiAlbania. Risi është një projekt punësimi për të rinjtë i Agjencisë Zvicerane për Zhvillim dhe Bashkëpunim SDC, i zbatuar nga Helvetas dhe Partnerët Shqipëri për Ndryshim dhe Zhvillim. Pikëpamjet dhe konkluzionet e përfshira këtu nuk pasqyrojnë domosdoshmërisht ato të Qeverisë Zvicerane, as të Agjencisë Zvicerane për Zhvillim dhe Bashkëpunim SDC.

Prill 2025



TABELA E PËRMBAJTJES

QËLLIMI.....	4
KONTEKSTI	4
ZGJIDHJA E PROPOZUAR: STANDARDET VULLNETARE - Global.G.A.P., GRASP dhe SMETA.....	5
POTENCIALI I TREGUT	8
PËRFITIMET NË NIVEL BIZNESI	9
PËRFITIMET FINANCIARE	10
HISTORI SUKSESI - TOMATO AL	14
THIRRJE PËR VEPRIM	16

QËLLIMI

Ky dokument ka për qëllim të orientojë eksportuesit shqiptarë të frutave dhe perimeve, si sipërmarrësit e konsoliduar ashtu edhe sipërmarrësit e rinj, për njohjen e avantazheve që burojnë nga zbatimi i Sistemeve të Menaxhimit të Cilësisë, duke adoptuar certifikimet standarde vullnetare si Praktikrat e Mira Bujqësore Globale (Global Good Agricultural Practices) (Global.G.A.P.) dhe Standardet Sociale (GRASP dhe SMETA) me rrjetin e tyre të fermerëve, si hapa kyç drejt qasjes në tregjet më të qëndrueshme, të parashikueshme dhe fitimprurëse të eksportit. Përveç kësaj, përtej mundësive për eksport, produktet e certifikuara po kërkohen gjithnjë e më shumë edhe në tregun vendas për shkak të rritjes së ndërgjegjësimit të konsumatorëve dhe rritjes së shpejtë të sektorit të turizmit në Shqipëri, duke nxjerr në pah nevojën për zbatimin e standardeve më të larta për të përmbushur pritshmëritë e miliona vizitorëve. Gjithashtu, ndërsa Shqipëria është duke përparuar drejt anëtarësimit në BE, respektimi i këtyre standardeve do të kthehet në një domosdoshmëri jo vetëm për eksportet, por edhe për tregun vendas, duke garantuar përafrimin me kërkesat rregullatore evropiane.

Ky dokument përshkruan një rrugëtim të qartë drejt certifikimit nëpërmjet analizimit të dinamikës së tregut dhe evidentimit të mundësive për bizneset, duke u përqendruar te kostot dhe përfitimet që burojnë nga zbatimi i këtij modeli. Dokumenti trajton edhe një histori suksesi të një operatori që e ka zbatuar modelin kohë më parë dhe që aktualisht është duke eksportuar në tregje me vlerë të lartë. Për më tepër, ky material ofron informacion edhe në lidhje me hapat që duhen ndjekur pas përfundimit të procesit të certifikimit për të garantuar suksesin afatgjatë dhe adreson rreziqet e mundshme që duhen patur parasysh gjatë të gjithë procesit. Së fundmi, ky dokument përmban informacion të vlefshëm në lidhje me ofruesit e Shërbimeve për Zhvillimin e Biznesit (Business Development Service – referuar më poshtë si BDS) të cilët mund të mbështesin agrobizneset në rrugëtimin e tyre drejt hyrjes në tregjet e eksportit me vlerë të lartë.

KONTEKSTI

Sektori i frutave dhe perimeve të freskëta në Shqipëri ka potencial të konsiderueshëm për rritjen e eksporteve, veçanërisht në tregjet evropiane, por edhe për të përballuar rritjen e kërkesës

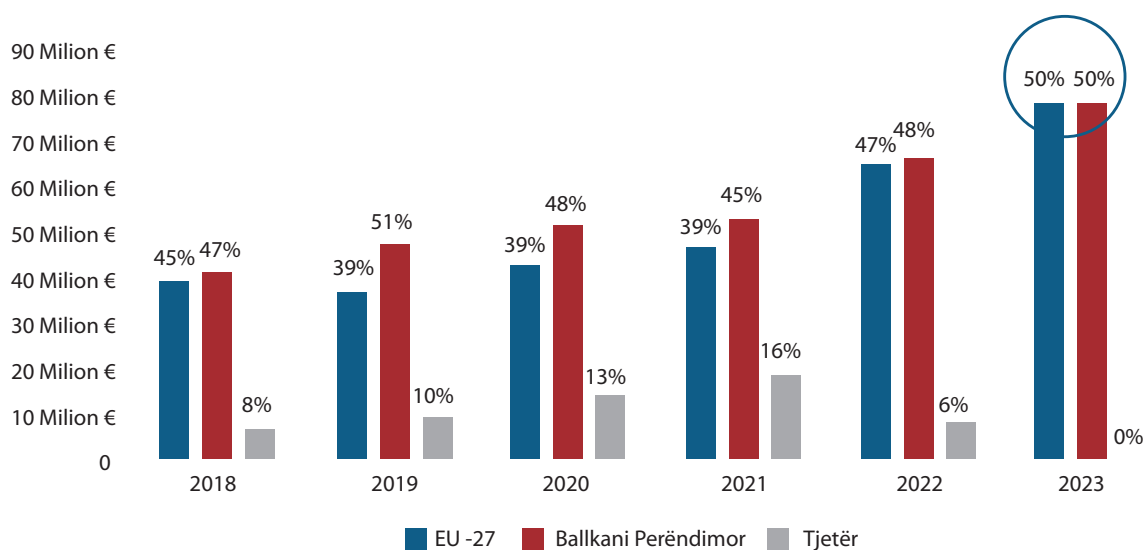


Figura 1: Ecuria e eksporteve të fruta-perimeve sipas destinacionit 2018-2023.

së brendshme për produkte cilësore. Tradicionalisht, eksportet janë përqendruar në tregjet e hapura të vendeve të Ballkanit, të cilat kanë kërkesa më të ulëta për cilësinë dhe sigurinë, duke e bërë kështu më të lehtë punën e eksportuesve. Megjithatë, gjatë 5-6 viteve të fundit, kjo panoramë ka ndryshuar. Eksportuesit po bëhen gjithnjë e më të vetëdijshëm në lidhje me mundësitë më të mëdha të ofruara nga tregjet e BE-së me vlerë të lartë. Si rezultat, eksportet në BE-27 u rritën ndjeshëm, duke arritur nga 39 milionë euro në vitin 2018 në 78 milionë euro në vitin 2023, duke përfaqësuar kështu 50% të eksporteve në total. Ky trend nxjerr në pah potencialin e konsiderueshëm të rritjes së tregut të BE-së. Megjithatë, eksportuesit përballen edhe me shumë sfida kufizuese për sektorin, i cili karakterizohet nga ferma të shumta të vogla që ushtrojnë aktivitetin e tyre në mënyrë të pavarur. Shfrytëzimi i plotë i kësaj mundësie ka kosto të lartë. Një nga problematikat më urgjente është pamundësia e eksportuesve për të koordinuar një numër kaq të madh të fermerëve të vegjël. Mungesa e koordinimit dhe e Sistemit për Menaxhimin e Cilësisë e bën të pamundur përgatitjen e fermerëve në lidhje me mënyrën e kultivimit të kulturave të sigurta dhe cilësore dhe garantimin që vjelja e produkteve dhe furnizimi i eksportuesit të kryhet në mënyrë profesionale. Fragmentimi i sektorit mund të kthehet në mundësi nëpërmjet certifikimit në grup, i cili iu hap rrugën prodhuesve më të vegjël për të konkurruar në tregje më të mëdha.

Një sfidë tjetër me të cilën përballen eksportuesit e frutave dhe perimeve është edhe kërkesa e tregut për furnizim të qëndrueshëm, të parashikueshëm dhe për respektimin e standardeve të cilësisë, që kërkojnë veçanërisht nga zinxhirët e supermarketeve të nivelit të lartë si Lidl, Tesco, ALDI dhe Coop Switzerland. Përveç kësaj, jo vetëm vendet e BE-së, por edhe vendet fqinje, si për shembull Serbia, janë duke kërkuar gjithnjë e më shumë nga eksportuesit përmbushjen e standardeve të ndryshme si dhe kryerjen e analizave të produkteve në lidhje me Nivelet Maksimale të Mbetjeve (MRL). Edhe kërkesa e tregut të brendshëm në Shqipëri për më shumë produkte me cilësi të lartë është rritur me qëllim përmbushjen e nevojave gjithnjë e më të mëdha për shkak të rritjes së jashtëzakonshme të aktivitetit turistik në vend.

Edhe pse prodhuesit shqiptarë mund të përballen me vështirësi sa i takon pajisjes me certifikimet ndërkombëtare si GlobalG.A.P., shumë prej tyre i kanë arritur me sukses këto standarde dhe janë shpërblyer në mënyrë të konsiderueshme në treg. Konkretisht, me standardin GlobalG.A.P. janë certifikuar rreth 20 eksportues, më shumë se 300 fermerë dhe rreth 700 hektarë tokë. Ky progres tregon se, megjithëse këto certifikime mund të duken si pengesa, ato në të vërtetë përfaqësojnë dhe ofrojnë mundësi të vlefshme për rritje. Gjithashtu, për të ndihmuar prodhuesit dhe eksportuesit për përmbushjen e këtyre kërkesave, është ngritur edhe një sistem i drejtë dhe i paanshëm i mbështetur nga shërbime këshillimore të kualifikuara. Nëpërmjet shfrytëzimit të këtyre burimeve, eksportuesit mund të rrisin qasjen e tyre në treg dhe të forcojnë pozicionin e tyre konkurrues. Në sajë të cilësisë së përmirësuar të produktit, praktikave për menaxhimin e fuqisë punëtore dhe përkushtimit ndaj qëndrueshmërisë, prodhuesit dhe eksportuesit mund të plotësojnë kërkesën në rritje në tregjet me vlerë të lartë për fruta dhe perime të freskëta të prodhuara në mënyrë etike.

ZGJIDHJA E PROPOZUAR: STANDARDET VULLNETARE - Global.G.A.P., GRASP dhe SMETA

Në Shqipëri, rregulloret e sigurisë ushqimore për frutat dhe perimet e freskëta janë ndërtuar mbi bazën e standardeve kombëtare të detyrueshme dhe plotësohen me certifikime vullnetare që i ndihmojnë prodhuesit për t'u bërë pjesë e tregjeve ndërkombëtare. Kuadri ligjor bazohet kryesisht në Ligjin nr. 9863 për Ushqimin, miratuar në vitin 2008 dhe i ndryshuar më pas, i cili përcakton detyrimet e operatorëve të biznesit ushqimor për të garantuar nivele të larta të mbrojtjes së konsumatorit. Një ndër kërkesat kryesore të parashikuara në këtë ligj është zbatimi i sistemit të Analizës së Rrezikut dhe Pikave Kritike të Kontrollit (HACCP) sipas CODEX Alimentarius, një qasje sistematike për identifikimin dhe kontrollin e rreziqeve për sigurinë ushqimore. Ky detyrim detajohet më tej në Udhëzimin nr. 20 të vitit 2010, i cili përshkruan praktikën e mira të higjienës, procedurat e prodhimit dhe sistemet e menaxhimit të sigurisë ushqimore të bazuara në sistemin HACCP. Garantimi i respektimit të këtyre rregulloreve është përgjegjësi e Autoritetit Kombëtar të Ushqimit (AKU), i krijuar me Vendimin e Këshillit të Ministrave nr.1081 në vitin 2009, i cili kryen inspektime zyrtare për monitorimin e standardeve të higjienës, kushteve të ruajtjes dhe transportit, gjurmueshmërisë dhe kërkesave për etiketimin e produkteve në sektorin e fruta-perimeve.

Ndërsa këto rregullore të detyrueshme janë të domosdoshme për garantimin e sigurisë ushqimore, ekzistojnë edhe një sërë standardesh të tjera vullnetare që janë të rëndësishme për ato kompani që synojnë konkurrueshmërinë në sektorin e eksportit dhe qasjen në tregjet e BE-së.

Certifikimi me standardin GlobalG.A.P. është një hap i madh drejt qasjes në tregjet me vlerë të lartë, por për t'u dalluar nga të tjerët, pajisje me certifikime të tjera shtesë përbën një avantazh edhe më të madh. Kjo strategji - nganjëherë e quajtur "koktej me certifikime" - ju ndihmon të vazhdoni të jeni konkurrues dhe të përmbushni kërkesat e blerësve. Blerësit e sotëm nuk kërkojnë vetëm sigurinë ushqimore; ata duan edhe prova për të kuptuar nëse ju respektoni edhe standardet sociale dhe ato mjedisore. Duke kombinuar GlobalG.A.P. me certifikime të tjera, ju mund të forconi pozicionin tuaj në treg. Për shembull, kombinimi i tij me ISO 22000 ose BRC tregon angazhimin tuaj të fortë për sigurinë ushqimore, ndërsa shtimi i standardeve GRASP ose SMETA tregon përgjegjësi sociale. Certifikatat si Rainforest Alliance ose Organic evidentojnë përkushtimin tuaj ndaj qëndrueshmërisë mjedisore. Fairtrade është një tjetër standard i rëndësishëm për t'u marrë në konsideratë nga kompanitë shqiptare, i cili do të vendoset si kriter në të ardhmen e afërt nga tregjet me vlerë të lartë. Kjo qasje e gjithanshme krijon besim, zvogëlon risqet e zinxhirit të furnizimit dhe ju ndihmon të siguroni blerës ekskluziv që janë të vëmendshëm ndaj burimeve të përgjegjshme dhe të qëndrueshme.

Si pikënisje për kompanitë shqiptare, kombinimi i standardeve vullnetare si GlobalG.A.P. me certifikimet GRASP ose SMETA sjell përfitime të konsiderueshme për agrobizneset që eksportojnë fruta dhe perime të freskëta, veçanërisht për hyrjen në tregjet ndërkombëtare ku siguria ushqimore, gjurmueshmëria dhe praktikën e drejtë të punës janë vendimtare. GlobalG.A.P. i ndihmon bizneset për të përmbushur standardet rigorozë globale për sigurinë ushqimore, kujdesin ndaj mjedisit dhe efikasitetin operativ duke krijuar Sistemin e Menaxhimit të Cilësisë (QMS). GRASP kontribuon në këtë objektiv duke u përqendruar në të drejtat e punëtorëve dhe kushtet e drejta të punës. SMETA është një auditim më i gjerë i respektimit të aspekteve sociale që mbulon të drejtat e punonjësve, shëndetin dhe sigurinë, mjedisin dhe etikën e biznesit. Nëse synoni eksportin tek shitësit evropianë të produkteve të freskëta me pakicë, GRASP kërkohet

më shpesh si një komponent shtesë për standardin GlobalG.A.P. Për eksportimin në Mbretërinë e Bashkuar, në Amerikën e Veriut, ose për kompani që e vënë theksin te përgjegjësia më e gjerë sociale, shpesh preferohet standardi SMETA. Disa blerës, veçanërisht ata që furnizohen nga më shumë se një rajon, i kërkojnë të dyja këto standarde për të garantuar respektimin gjithëpërfshirës të aspekteve sociale. Së bashku, këto standarde përmirësojnë gjurmimin e produktit dhe forcojnë besimin e konsumatorëve, duke e bërë më të lehtë punën e kompanive për të plotësuar kërkesën për mallra me cilësi të lartë dhe të prodhuara në mënyrë etike. Kjo e bën eksportuesin ose fermerin furnizues një punëdhënës më tërheqës, pasi punëtorët vlerësojnë kushtet e qëndrueshme të punës, pagën më të lartë dhe sigurinë e vendit të punës që burojnë nga të qenit pjesë e një kompanie që ka marrëveshje fikse kontraktuale shitjeje me një blerës ndërkombëtar. Eksportimi në tregjet e shtrenjta ekskluzive dhe qasja në industrinë e shitjes me pakicë janë të pamundura në mungesë të këtyre certifikimeve, pasi bizneset përjashtohen automatikisht nga segmente të tilla të tregut pikërisht për këtë arsye.

Për të arritur ekonomitë e shkallës, eksportuesit mund të shfrytëzojnë certifikimin në grup i cili redukton ndjeshëm kostot e certifikimit, ndërkohë që garanton cilësinë, sigurinë dhe standardizimin e vazhdueshëm të produktit për sa i përket madhësisë, formës, ngjyrës dhe shijes. Në vend të certifikimit të çdo ferme në mënyrë individuale, fermerët bashkëpunojnë brenda grupeve të prodhuesve, duke përfituar nga burimet e përbashkëta dhe efikasiteti kolektiv nën drejtimin e kompanisë eksportuese. Përtej kursimit në aspektin e kostove, kjo qasje forcon komunikimin dhe marrëdhëniet afatgjata midis eksportuesve dhe furnitorëve, duke nxitur krijimin e besimit dhe të stabilitetit në zinxhirin e furnizimit.



Përveç kësaj, **certifikimi në grup i ndihmon eksportuesit edhe për të investuar në shërbime të integruara, si transferimi i njohurive** dhe qasja tek inputet e prodhimit, duke rritur kështu kapacitetin e fermerëve për të përmbushur kërkesat e tregut ndërkombëtar. Marrëveshjet kontraktuale për furnizimin me produkte garantojnë edhe më tej ekzistencën e një sistemi furnizimi të besueshëm, duke reduktuar risqet që lidhen me rindërtimin çdo vit të zinxhirëve të furnizimit sipas rastit. Me kalimin e kohës, ky bashkëpunim i vazhdueshëm i bazuar në rezultate krijon zinxhirë më të fortë vlerash, duke e pozicionuar Shqipërinë si një partner tregtar të besueshëm.



Nga këndvështrimi strategjik, **certifikimi në grup redukton edhe kostot e blerjes duke thjeshtuar komunikimin dhe angazhimin me fermerët, duke ulur në maksimum kohën e shpenzuar për gjetjen e fermerëve të rinj çdo vit.** Përveç kësaj, ai bën të mundur edhe njohjen më të thellë të preferencave të konsumatorëve nëpërmjet inkurajimit të fermerëve për të respektuar standardet social-mjedisore të prodhimit që jo vetëm plotësojnë kërkesat e tregut, por kontribuojnë edhe për zbatimin e praktikave bujqësore më të sigurta dhe më të qëndrueshme. Ky ndryshim në mendësi mund të çojë në përafrimin më të madh me bujqësinë e qëndrueshme, duke përforcuar angazhimet afatgjata ndaj prodhimit etik dhe të përgjegjshëm.



Së fundmi, eksportuesit mund të përfitojnë edhe nga mundësia për **njohjen e qartë të kuadrit ligjor** që parashikojnë skemat e certifikimit vullnetar, të cilat në Shqipëri ofrojnë avantazhe specifike të mbështetura nga qeveria. Edhe pse fermerët motivohen kryesisht nga marzhe më të larta fitimi, me kalimin e kohës edhe ata mund të përqafojnë përfitimet më të gjera ideologjike të bujqësisë së qëndrueshme, duke mbrojtur parimet e saj dhe duke siguruar rentabilitetin e tyre afatgjatë në tregun global.

POTENCIALI I TREGUT

Evropa vazhdon të jetë tregu kryesor për frutat dhe perimet e freskëta, duke ofruar mundësi të konsiderueshme rritjeje për eksportuesit shqiptarë. Me mbi 530 milionë konsumatorë dhe një vëllim importi vjetor prej afërsisht 55 milionë tonë, Evropa varet nga furnitorët e jashtëm për të përmbushur kërkesën e saj gjatë gjithë vitit. Edhe pse është prodhues i madh, Evropa importon rreth 42% të produkteve të saj të freskëta çdo vit, duke krijuar kështu një kërkesë të qëndrueshme për furnitorë të besueshëm nga rajonet fqinje.

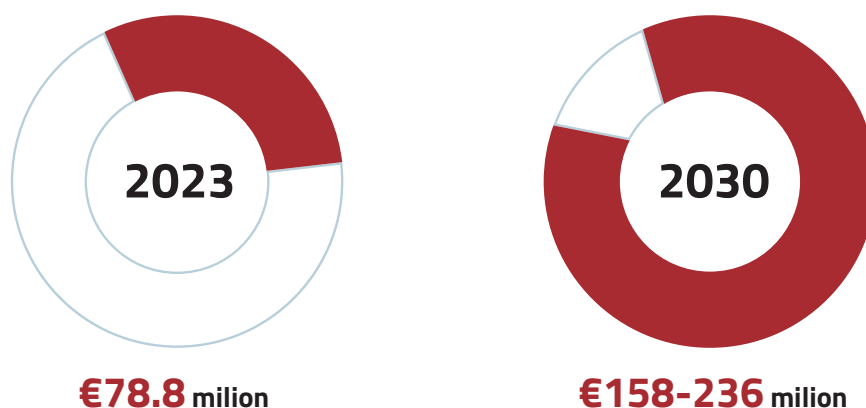


Figura 2: Gjendja aktuale në vitin 2023 dhe parashikimi i vlerës së eksportit të frutave dhe perimeve për vitin 2030

Segmentet pa ngjyrë të grafikëve paraqesin potencialin e pashfrytëzuar për eksportuesit shqiptarë të frutave dhe perimeve në tregjet e BE-së. Në vitin 2023, ky potencial mbetet kryesisht i pashfrytëzuar, siç tregohet nga vlera relativisht e ulët e eksporteve. Deri në vitin 2030, pritet që eksportet drejt BE-së të rriten ndjeshëm, nëse eksportuesit shqiptarë investojnë në standarde cilësie, marketing dhe zhvillim të biznesit ndërkombëtar, duke theksuar hapësirat e mëdha për zgjerim në tregjet e BE-së.

Në vitin 2023, Shqipëria eksportoi në Evropë fruta dhe perime në vlerën 78.8 milionë euro dhe kjo shifër parashikohet të rritet ndjeshëm, mundësisht duke u dyfishuar ose trefishuar gjatë 5-7 viteve të ardhshme. Kjo përkthehet në një vlerë të përlogaritur eksportesh prej 158-236 milionë euro deri në vitin 2030. Kjo tendencë në rritje është rezultat i kërkesës më të madhe evropiane për furnizim me produkte jashtë sezonit, ku Shqipëria ka një avantazh konkurrues për shkak të afërsisë së saj gjeografike dhe aftësisë për të ofruar prodhime të sezonit të hershëm ose të vonë. Konkurrenca gjatë periudhave të pikut të prodhimit evropian vazhdon të jetë e vështirë, por mundësia qëndron në shfrytëzimin pikërisht të këtyre periudhave të veçanta kur kërkesa evropiane e tejkalon ofertën lokale.

Një tjetër faktor kyç që nxit rritjen në sektor është zhvillimi i jashtëzakonshëm i aktivitetit turistik. Për shkak të miliona vizitorëve që hyjnë në vend çdo vit, kërkesa e brendshme për prodhime të freskëta po zgjerohet si në sasi ashtu edhe në cilësi. Industria e mikpritjes – duke filluar nga hotelet dhe restorantet në tregjet lokale – po kërkon gjithnjë e më shumë fruta dhe perime cilësore të prodhuara në vend, për të kënaqur atë klientelë që është më e vëmendshme ndaj cilësisë. Kjo rritje e kërkesës i nxit prodhuesit vendas për të shtuar kapacitetin e tyre prodhues, për të adoptuar standardet më të larta të cilësisë dhe për të respektuar rregulloret ndërkombëtare për sigurinë ushqimore. Kjo, si rezultat, jo vetëm që forcon sektorin bujqësor vendas, por forcon edhe pozicionin e Shqipërisë si eksportues konkurrues që garanton përmbushjen e standardeve të larta të kërkuara në tregjet evropiane.

Për investitorët dhe eksportuesit e mundshëm, kjo tendencë sinjalizon mungesën në rritje të produkteve në tregun evropian që mund të plotësohet shumë mirë nga produktet shqiptare. Rritja e vazhdueshme e kërkesës për zinxhirë furnizimi të qëndrueshëm dhe të besueshëm, veçanërisht nga rajonet afër Evropës, përbën për eksportuesit shqiptarë një avantazh të qartë. Deri në vitin 2030, kërkesa për fruta dhe perime të freskëta në Evropë do të vazhdojë të zgjerohet dhe përmbushja e kësaj kërkesë përbën një mundësi fitimprurëse për bizneset shqiptare që të zgjerohen dhe të sigurojnë vendin e tyre në një nga tregjet më të mëdha të importit në botë.

PËRFITIMET NË NIVEL BIZNESI

Shitësit e mëdhenj të produkteve me pakicë në Evropë janë gjithnjë e më shumë të interesuar të marrin produkte nga vendet e afërta në zhvillim, por, të shtyrë nga rritja e ndërgjegjësimit të konsumatorëve për sigurinë ushqimore dhe gatishmëria e tyre për të paguar më shumë për produktet e certifikuara, ata kërkojnë garanci që partnerët e tyre potencialë do të mund të sigurojnë vazhdimisht cilësi të lartë dhe sasi të mjaftueshme të produkteve. Ata janë gjithashtu shumë të ndjeshëm ndaj kushteve dhe praktikave të punës së furnitorëve të tyre, duke i dhënë përparësi partneriteteve me kompani që plotësojnë standardet etike dhe ato mjedisore. Certifikimet GlobalG.A.P., GRASP dhe/ose SMETA janë çelësi për të hyrë në tregjet e BE-së dhe për të fituar të ardhura të sigurta, duke iu garantuar në të njëjtën kohë blerësve të mundshëm që kompania juaj është në gjendje të ofrojë produkte me cilësi të lartë dhe kushte të mira pune.

Rruga drejt certifikimit është tashmë e konsoliduar dhe një sërë ofruesish të shërbimeve për zhvillimin e biznesit (BDS) janë kualifikuar dhe ofrojnë shërbime me çmime të përballueshme në fusha të shumta të certifikimit dhe promovimit të eksportit. Gjatë 5-6 viteve të fundit, këtë rrugëtim e kanë përfunduar rreth 20 eksportues dhe më shumë se 300 fermerë, duke e rritur sipërfaqen e certifikuar të tokës në rreth 750 hektarë. Siç shpjegohet edhe në këtë dokument, certifikimi nuk kushton aq shumë në vlera monetare, por përfitimi është tejet shpërblyes.

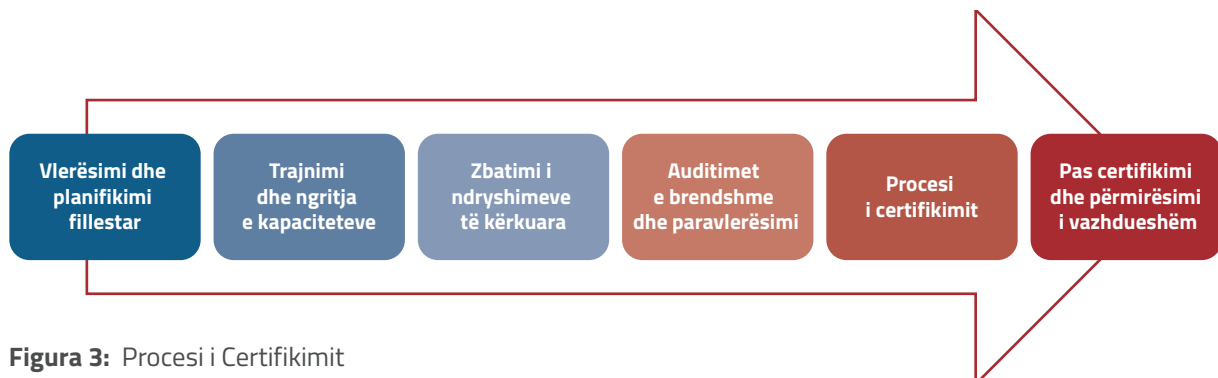


Figura 3: Procesi i Certifikimit

Këshillohet që kompanitë të cilat janë duke i zbatuar certifikimet për herë të parë të punësojnë një konsulent për t'i ndihmuar gjatë të gjithë procesit. Pas krijimit të Sistemit të brendshëm të Menaxhimit të Cilësisë (QMS), për vitet në vazhdim procesi mund të menaxhohet nga strukturat e brendshme. Këtu gjeni listën e konsulentëve që mund të mbështesin kompaninë tuaj në rrugëtimin drejt marrjes së certifikimit GlobalG.A.P., GRASP dhe SMETA. Ju mund të kontaktoni edhe shërbimin publik të ekstensionit si dhe AgroPika, të cilët do t'ju japin informacionin e nevojshëm në lidhje me certifikimet si dhe do t'ju mbështesin për marrjen e fondeve nga Skemat Kombëtare të Subvencionimit për një pjesë të kostove të certifikimit.

Ofruesit e shërbimeve për zhvillimin e biznesit (BDS) janë tejet të kualifikuar dhe zotërojnë kompetenca të përparura teknike për zbatimin e standardeve GlobalG.A.P. dhe GRASP dhe mund t'ju ndihmojnë në të gjithë fazat e përshkruara në skemën e mësipërme, duke garantuar një proces certifikimi sa më të qetë dhe pa probleme. Përsa i përket trupave certifikuese me të cilët mund të bashkëpunoni, mund të përmendim CERES GmbH dhe EUROCERT, si trupa certifikuese aktivë me shumë vite përvojë në tregun shqiptar.

PËRFITIMET FINANCIARE

Rasti i mëposhtëm përshkruan punën e një eksportuesi i cili ka marrë dhe është duke zbatuar certifikimin në grup GlobalG.A.P. dhe GRASP. Në vitin e parë ai numëronte vetëm 10 fermerë dhe 700 tonë prodhim. Çdo vit, grupi u zgjerua me 5 fermerë të tjerë, duke arritur gjithsej në 20 fermerë dhe 1,400 tonë prodhim deri në vitin e tretë. Në Shqipëri, ky eksportues punonte me tre kultura kryesore: domate, tranguj dhe speca. Ky shembull përfaqëson madhësinë tipike të një agrobiznesi eksportues në Shqipëri, me më shumë se 30 kompani që operojnë tashmë në ose mbi këtë nivel. Gjithashtu, me mbështetjen e Ministrisë së Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural përmes granteve për ndërtimin e serrave, së bashku me interesin në rritje nga blerësit ndërkombëtarë, rreth 10 deri në 20 kompani të tjera të kësaj shkalle mund të hyjnë në tregun e eksportit në të ardhmen e afërt.

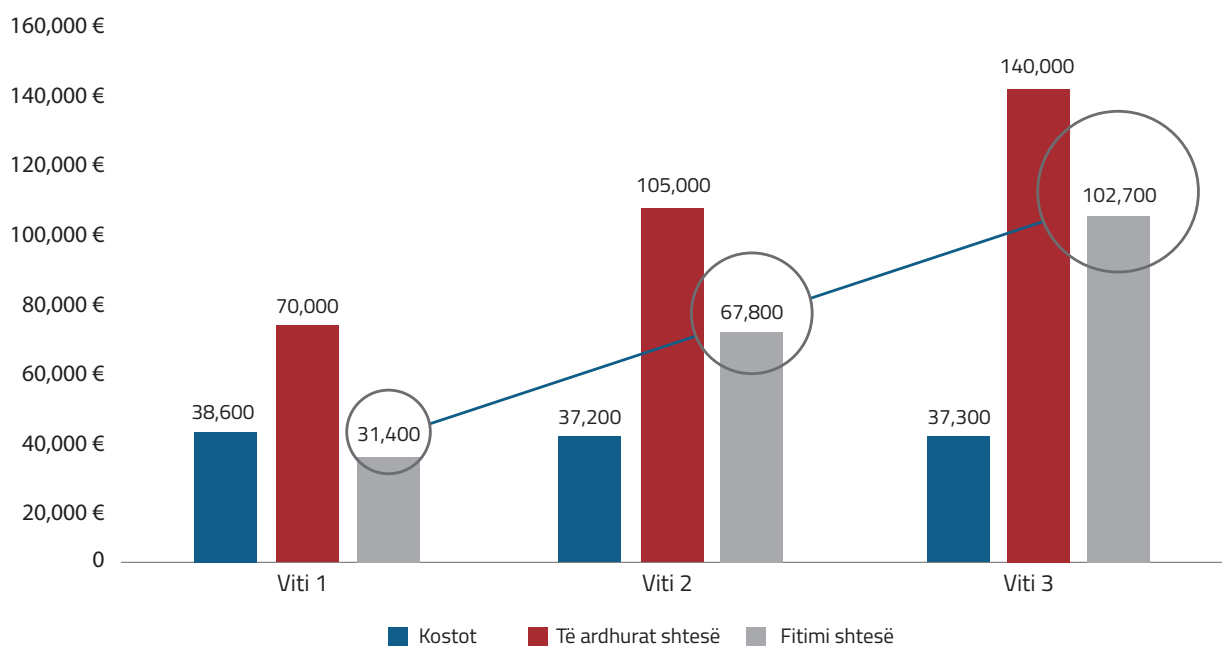


Figura 4: Përfitimet financiare nga certifikimi me GlobalG.A.P dhe GRASP

Bazuar në të dhënat e Kartës Teknologjike, madhësia mesatare e fermës e përfshirë në certifikim është 0.75 hektarë, me një rendiment mesatar prej rreth 90 tonë për hektar. I përbërë nga 10 fermerë që kultivojnë gjithsej 7.5 hektarë kultura në serra, grupi u kualifikua për të përfituar nga mbështetja e ofruar nëpërmjet Skemave Kombëtare të Subvencionimit, të cilat ndihmojnë për marrjen e certifikimit në grup GlobalG.A.P. Në kuadrin e këtij programi, grupi përfitoi 5,000 euro subvencione si në vitin e parë ashtu edhe në atë të dytë. Në vitin e tretë, pas zgjerimit të grupit në 20 fermerë dhe 15 hektarë sipërfaqe të mbrojtur në serra, mbështetja u rrit në 7,000 euro.

Produkti	Kostot dhe Investimet	Viti 1	Viti 2	Viti 3
Domate Kastravec Specia	Kostot e certifikimit të paguara tek Trupa Certifikuese (GlobalG.A.P. + GRASP/SMETA)	3,500	4,500	5,500
	Ndërtimi i një magazine për ruajtjen e pajisjeve mbrojtëse dhe plehrave	2,500	0	0
	Analiza e MRL-ve	800	1,200	1,800
	Analiza e ujit dhe tokës	200	200	200
	Blerja e veshjeve dhe pajisjeve mbrojtëse, kutive për ruajtjen e pajisjeve mbrojtëse, pompave spërkatëse, mjeteve matëse, etj.	800	400	400
	Ndërtimi dhe përmirësimi i tualeteve	800	400	400
	Burime njerëzore shtesë	12,000	12,000	12,000
	Kostoja e shërbimeve BDS dhe mbështetja teknike	3,000	3,500	4,000
	Marketim shtesë dhe zhvillim biznesi	20,000	20,000	20,000
(1) Kostot totale		43,600	42,200	44,300
(2) Subvencionimi nga Skemat Kombëtare të AZHBR-së		-5,000	-5,000	-7,000
(3) Kostoja Totale (1-2)		38,600	37,200	37,300
Përfitimet (çmimi shtesë nga tregjet me vlerë më të lartë)				
Domate	Sasia (kg)	450,000	650,000	850,000
	Çmimi shtesë	0.10	0.10	0.10
	Të ardhura shtesë pas certifikimit	45,000	65,000	85,000
Kastraveca	Sasia (kg)	150,000	250,000	350,000
	Çmimi shtesë	0.10	0.10	0.10
	Të ardhura shtesë pas certifikimit	15,000	25,000	35,000
Specia	Sasia (kg)	100,000	150,000	200,000
	Çmimi shtesë	0.10	0.10	0.10
	Të ardhura shtesë pas certifikimit	10,000	15,000	20,000
(4) Totali i të ardhurave shtesë		70,000	105,000	140,000
(5) Fitimet e mundshme shtesë para tatimit dhe interesit (4-3)		31,400	67,800	102,700

Tabela 1: Përfitimet financiare që burojnë nga zbatimi i standardeve GlobalG.A.P. dhe GRASP dhe eksportimi në tregje me vlerë të lartë (në Euro)

Burimi: Intervista me agrobizneset dhe ekspertët & përlllogaritje të autorit.

Kostot e lidhura me certifikimin GlobalG.A.P. & GRASP ndryshojnë në bazë të natyrës së tyre dhe faktorëve ndikues. Kostot e certifikimit që i paguhen trupës certifikuese janë të ndryshueshme, pasi varen nga numri i fermerëve dhe sipërfaqja totale e tokës që mbulohet nga ata. Kostoja e analizave të produkteve (MRL) dhe kosto e konsulencës janë të ndryshueshme, pasi luhaten në varësi të numrit të fermerëve dhe të produkteve të certifikuara. Po kështu, edhe shpenzimet për blerjen e pajisjeve mbrojtëse,

Rregulli i pikës së ekuilibrit

Llogarisni se sa shtohet kostoja për njësi nga certifikimi.

Çmimi fillestar + kosto shtesë për njësi është çmimi i pikës së ekuilibrit.

Shtoni marzhin e fitimit dhe llogarisni çmimin përfundimtar.

A mund ta shisni produktin e certifikuar me çmimin e ri? Nëse po, veproni shpejt - certifikohuni dhe bëni të gjitha investimet e nevojshme të renditura në tabelën 1 më sipër.

kutive të magazinimit, pompave spërkatëse dhe mjeteve matëse, si dhe sistemimi dhe përmirësimi i tualeteve, janë të ndryshueshme dhe ndikohen nga numri i fermerëve të përfshirë në certifikimin në grup. Nga ana tjetër, disa kosto vazhdojnë të mbeten fikse, si për shembull investimi për ndërtimin e një magazine për ruajtjen e pajisjeve mbrojtëse dhe të plehrave, që është shpenzim që kryhet një herë të vetme në ambientet e eksportuesit. Analizat e ujit dhe tokës kanë një kosto fikse periodike, ndërsa punësimi i burimeve njerëzore shtesë, veçanërisht i një agronomi për të udhëhequr Sistemin e Menaxhimit të Cilësisë dhe për të ofruar shërbime të integruara, është një shpenzim fiks që shkon për pagën përkatëse të agronomit. Së fundmi, shpenzimet për marketingun dhe për zhvillimin e biznesit janë fikse, pasi ato janë të pavarura nga madhësia e grupit, zona e prodhimit apo sasia e prodhimit. Njohja e strukturës së këtyre kostove është një element i domosdoshëm për buxhetimin dhe planifikimin financiar, pasi garanton ndarjen efikase të burimeve për certifikimin dhe vënien në zbatim dhe respektimin e tij.

Siç tregohet në tabelën e mësipërme, zërat kryesorë të kostos, si marketingu dhe fuqia punëtore shtesë, janë në vlera fikse. Rritja e madhësisë së grupit rrit ndjeshëm fitimet shtesë dhe përmirëson kthimin nga investimi. Kostot e zbatimit në total arrijnë në rreth 37-38 mijë euro në vit, ndërsa fitimet shtesë i kalojnë 100 mijë euro në vitin e tretë për shkak të zgjerimit të grupit dhe rritjes së vëllimit të prodhimit.

Përvoja dhe hulumtimet kanë treguar se pas certifikimit, agrobizneset mund të arrijnë çmime premium deri në 30 cent për kilogram më të larta se ato në tregjet tradicionale të Ballkanit. Megjithatë, në kuadrin e kësaj analize, ne kemi përlogaritur në mënyrë konservative një çmim shtesë prej 10 cent për kilogram. Në përgjithësi, eksportuesi investon rreth 112 mijë euro gjatë tre viteve dhe gjeneron afërsisht 200 mijë euro fitime shtesë, duke u përkthyer në një kthim nga investimi (ROI) prej rreth 200%. Në këtë skenar, kompania mund të ndajë 50% të fitimeve shtesë, ekuivalente me 100 mijë euro, për të shpërblyer fermerët përmes çmimeve premium për prodhime të certifikuara me cilësi më të lartë. Përsëri kompania do të rezultonte me një fitim shtesë prej 100 mijë eurosh.

Përveç përfitimeve të qarta financiare të përshkruara më sipër, certifikimi dhe hyrja në tregjet e BE-së me vlerë të lartë ofron edhe një sërë avantazhesh shtesë, si sigurimi i tregjeve më të parashikueshme, stabilitet të fluksit të parasë me pagesa të kryera në kohë dhe kosto të reduktuara të transaksioneve.



POR...

PËR ARRITJEN E SUKSESIT NUK MJAFTON VETËM CERTIFIKIMI! CERTIFIKIMI VETËM PËR NJËHERË TË VETME NUK SJELL BLERËS TË RINJ.

Për të përfituar në mënyrë maksimale, këshillohet që eksportuesit e frutave dhe perimeve të freskëta të rinovojnë certifikimet e tyre çdo vit për të krijuar imazhin e markës, të rrisin madhësinë e grupit të certifikuar çdo vit për të përmbushur kërkesën në rritje për produkte të certifikuar si dhe të konsiderojnë seriozisht mundësinë e investimit për aspekte të tilla si:

- **Vizibiliteti** - zhvilloni një fushatë marketingu dhe promovimi të përqendruar të komunikimi me tregjet e synuara në Evropë.
- **Zhvillimi i biznesit** - përgatisni një plan biznesi për eksportet me strategji të qarta në lidhje me tregjet e synuara dhe depërtimin në këto tregje.
- **Konformiteti** - Kuptoni kërkesat e blerësve përtej certifikimeve sipas Standardeve të BE-së për Marketingun (EU Marketing Standards) (përzgjedhja, klasifikimi, marketimi, paketimi, etiketimi) dhe Standardeve të UNECE-së (UNECE Standards)¹.
- **Panairet** - Merrni pjesë rregullisht në panairë të rëndësishme tregtare, si p.sh Fruit Logistica, Fruit Attraction, Mac Fruit.
- **Ngritja e kapaciteteve** - Trajnimi dhe ngritja e kapaciteteve për zhvillimin e biznesit në nivel ndërkombëtar. Punësoni ose trajnoni menaxherë për eksportet dhe specialistë të shitjeve për të ushtruar aktivitetin në nivel ndërkombëtar.
- **Zinxhiri i furnizimit** - Organizoni takime të rregullta me fermerët – jo vetëm kur përballeni me probleme apo në periudha stresuese pune.

Disa kompani konsulence si CBS dhe Koestinger Consulting Albania, kanë filluar të ofrojnë shërbime për zhvillimin e tregut të eksporteve në Shqipëri. Këshillohet që, pas marrjes së certifikimeve, të bashkëpunoni fillimisht me ta, derisa të krijoni një rrjet të qëndrueshëm blerësish në tregjet evropiane me vlerë të lartë.

Përveç kontaktit me konsulentët e jashtëm, ju mund të zhvilloni edhe kapacitetet tuaja të brendshme për të gjetur blerës në tregjet e BE-së me vlerë të lartë. Janë të shumta agjencitë e BE-së që ofrojnë udhëzime dhe këshilla në lidhje me eksportin për gjetjen e blerësve në tregun evropian (shih këtu). Institucionet dhe agjencitë vendore si Ministria e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural (MBZHR) dhe Agjencia Shqiptare e Zhvillimit të Investimeve (AIDA) mund të ofrojnë udhëzime dhe informacione të vlefshme për eksportet, veçanërisht për startup-et në këtë sektor. Shumë shpejt AIDA do të vërë në dispozicion një platformë për eksportet me një instrument ndërmjetësimi lehtësisht të aksesueshëm nga NVM-të.

Gjetja e blerësve në tregun evropian të frutave dhe perimeve të freskëta kërkon identifikimin e partnerëve të duhur, qofshin këta importues të mëdhenj që u shërbejnë zinxhirëve të shitjes me pakicë apo tregtarë të specializuar të fokusuar në produkte të veçanta. Pjesëmarrja në panairë të mëdha të tregtisë si Fruit Logistica dhe Fruit Attraction, vizitat në tregjet e shitjes me shumicë dhe shfrytëzimi i platformave online ndihmojnë në krijimin e lidhjeve të nevojshme. Organizatat mbështetëse të biznesit, shoqatat e sektorit dhe regjistrat me të dhënat e bizneseve ofrojnë mundësi të vlefshme rrjetëzimi, ndërsa programet mbështetëse evropiane si CBI dhe Import Promotion Desk (IPD) ofrojnë burime shtesë për hyrjen në treg. Prania e fortë në internet, duke përfshirë një faqe interneti profesionale dhe angazhimin aktiv në mediat sociale, rrit vizibilitetin dhe besueshmërinë. Suksesi në tregun evropian varet nga këmbëngulja, përgatitja e plotë dhe ndërtimi i marrëdhënieve strategjike.

1. Standardi i Komisionit Ekonomik të Kombeve të Bashkuara për Evropën (UNECE).

PARA CERTIFIKIMIT



PAS CERTIFIKIMIT

**Tregu i Ballkanit Perëndimor
(80% e shitjeve)**

Qarkullimi i shpeshtë i klientëve

**Mungesa e marrëdhënieve
të qëndrueshme me fermerët**

Çmime të ulëta

Treg me risk të lartë

Xhiro vjetore: 4,000,000 Euro

Fitimi vjetor: 100,000 Euro

**Tregje evropiane me vlerë të lartë
si Austria dhe Holanda**

Klientelë e qëndrueshme

**Marrëveshje kontraktuale me fermerët,
deri në 25 ferma dhe 100 ha tokë**

Çmime premium

Treg i qëndrueshëm dhe i parashikueshëm

Xhiro Vjetore: 10,000,000 Euro

Fitimi vjetor: +200,000 Euro

Para certifikimit me GlobalG.A.P., Tomato-AL u përball me vështirësi të ndryshme që kufizonin rritjen dhe potencialin e saj eksportues. Shitjet ishin të orientuara kryesisht drejt Ballkanit Perëndimor (70-80%), me qarkullim të shpeshtë të klientëve dhe pa marrëdhënie të qëndrueshme me fermerët. Në mungesë të certifikimit në grup, kompania e kishte të vështirë të vendoste marrëdhënie afatgjata me fermerët, pasi nuk mund të ofronte çmime konkurruese.

Si rezultat, kjo kompani e ushtroi aktivitetin e saj në një treg eksporti të paqëndrueshëm, me risk të lartë, pa çmime të garantuara, kryesisht duke i shitur produktet e tyre në vendet e Ballkanit që nuk janë pjesë e BE-së. Mungesa e sistemit të menaxhimit të cilësisë çoi në cilësi të paqëndrueshme të produktit dhe për pasojë në çmime të ulëta, dhe mungesa e një strategjie marketingu në nivel ndërkombëtar e bëri procesin e gjetjes së blerësve të rinj e të besueshëm sa të vështirë aq edhe të kushtueshëm. Si rrjedhojë, qarkullimi vjetor i saj mbeti i pandryshuar në vlerën 4 milionë euro dhe fitimi neto në rreth 80-100 mijë euro.

Pas zhvillimit të Sistemit të Menaxhimit të Cilësisë (QMS) dhe certifikimit, transformimi ishte i konsiderueshëm. Kompania nënshkroi kontrata me fermerët, duke iu ofruar çmime premium dhe duke iu garantuar tregun. Kompania filloi me 15 fermerë si pjesë e certifikimit në grup në vitin 2018 dhe në vitin 2024 ajo numëronte 25 fermerë në grupin e saj dhe një total prej 100 hektarësh të përdorura për prodhim të certifikuar. Si rezultat, kompania hyri në tregje evropiane me vlerë të lartë si Austria dhe Holanda, krijoi marrëdhënie afatgjata me klientët dhe ka konsoliduar një treg më të qëndrueshëm dhe të parashikueshëm. Sistemi i ri i menaxhimit të cilësisë e ka përmirësuar cilësinë e produktit dhe investimet për marketingun në nivel ndërkombëtar e kanë rritur praninë e saj globale.

Si rezultat, qarkullimi vjetor u rrit në 10 milionë euro dhe fitimi neto në më shumë se 200 mijë euro, me një ekip drejtues më të specializuar, duke përfshirë edhe një manaxher të posaçëm për eksportet. Tani, shitjet në tregjet e BE-së përbëjnë më shumë se 50% të shitjeve në total. Të gjitha këto zhvillime të mëdha bënë të mundur punësimin nga kompania të të rinjve nga zonat përreth për proceset e vjeljes dhe pas vjeljes, duke përfshirë edhe punëtorët e magazinës dhe punëtorët e fermave. Përfaqësuesit e kompanisë janë të bindur se marrja e certifikimeve të tjera shtesë do të forcojë më tej përgjegjësinë e tyre sociale duke ruajtur në të njëjtën kohë standarde të larta për cilësinë dhe sigurinë e produktit. Kjo, nga ana tjetër, do t'i ndihmojë ata për t'u bërë pjesë e tregjeve me vlerë më të lartë në Evropën Veriore dhe Perëndimore. Gjithashtu, ata kanë planifikuar zhvendosjen e strategjisë së tyre të ardhshme drejt partneriteteve me blerësit me pakicë në vend të blerësve me shumicë dhe të tregjeve të hapura.





THIRRJE PËR VEPRIM

Duke adoptuar standarde si GlobalG.A.P. dhe GRASP ose SMETA, kompanitë shqiptare mund të pozicionohen si furnitorë të besueshëm dhe cilësorë në tregjet fitimprurëse evropiane, duke përmirësuar njëkohësisht praktikat operacionale dhe duke garantuar respektimin e standardeve moderne për sigurinë ushqimore dhe ato sociale, duke rritur shitjet dhe fitimet e tyre. Ato kompani që do të vazhdojnë në këtë rrugë në mënyrë të qëndrueshme dhe gjithëpërfshirëse, duke siguruar të ardhura shtesë për fermerët dhe duke përfshirë të rinjtë në zonat rurale, do të gëzojnë përfitime afatgjata.

Tani është koha që çdo biznes i kësaj fushe, qoftë biznes i konsoliduar në sektor apo biznes i ri, të fillojë të investojë për pajisjen me këto certifikime me qëllim forcimin e pozicionit të tyre në treg, rritjen e rentabilitetit dhe dhënien e kontributit për rritjen e qëndrueshme të sektorit bujqësor në Shqipëri. Por, siç u theksua në këtë dokument, vëmendje duhet t'i kushtohet edhe fazave pas certifikimit që lidhen me marketingun, vizibilitetin, krijimin e klientelës dhe zhvillimin e kapaciteteve të të bërit biznes në nivel ndërkombëtar.

LIDHJE TË DOBISHME

1. NTWG Agroquality: https://agroquality.al/wp-content/uploads/2019/03/Rregullat-e-Sistemit-te-Menaxhimit-te-Cilesise_Option-2.pdf
2. Global.G.A.P.: <https://www.Global.G.A.P..org/>
3. GRASP: <https://www.Global.G.A.P..org/what-we-offer/solutions/grasp/>
4. SEDEX: <https://www.sedex.com/solutions/smeta-audit/>
5. HACCP: <https://www.tuv.al/services/haccp-codex-alimentarius/>
6. CODEX ALIMENTARIUS: https://food.ec.europa.eu/horizontal-topics/international-affairs/international-standards/codex-alimentarius_en
7. AKU: <https://aku.gov.al/>
8. ISO: <https://www.iso.org/iso-22000-food-safety-management.html>
9. BRC: <https://www.brcgs.com/media/ihpl2wk5/guide-to-certification-foodsafety-screenready.pdf>
10. RAINFOREST ALLIANCE: <https://www.rainforest-alliance.org/>
11. BIO.INSPEKTA: <https://www.bio-inspecta.al/sq/services/service-505~standarti-organik-i-bio-inspecta.html>
12. FAIRTRADE: <https://www.fairtrade.net/en/why-fairtrade/what-we-do/key-benefits.html>
13. LISTA E KONSULENTËVE: <https://agroquality.al/konsulent-te-miratuar-nga-agroquality/>
14. AZHBR: <https://azhbr.gov.al/agropika/>
15. SKEMA KOMBËTARE: <https://azhbr.gov.al/skema-kombetare-2025/>
16. CERES: <https://www.ceres-cert.de/en/home>
17. EUROCERT: <https://en.eurocert.group/>
18. KARTAT TEKNOLOGJIKE: <https://aatsf.com.al/wp-content/uploads/2020/05/KartatTeknologjikeWEB.pdf>
19. EU MARKETING STANDARDS: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02011R0543-20221024&qid=1681464333326>
20. UNECE STANDARDS: https://unece.org/fileadmin/DAM/trade/agr/standard/fresh/fresh_e.htm
21. FRUIT LOGISTICA: <https://www.fruitlogistica.com/en/exhibitors/>
22. FRUIT ATTRACTION: <https://www.ifema.es/en/fruit-attraction>
23. MACFRUT: <https://www.macfrut.com/en/>
24. CBS: <https://www.cbs.al/al/sme/mundesi-per-eksportin-e-produkteve-te-sme-te/>
25. KOESTINGER CONSULTING: <https://koestinger-consulting.com/>
26. CBI: <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/finding-buyers>
27. MINISTRIA E BUJQËSISË DHE ZHVILLIMIT RURAL: <https://bujqesia.gov.al/>
28. AIDA: <https://aida.gov.al/nmvm-eksporte/eksporte/si-te-eksportosh/>
29. CBI: <https://www.cbi.eu/>
30. IPD: <https://www.importpromotiondesk.de/en/>

