

AASF mbështetet nga BERZH dhe Qeveria e Shqipërisë



STUDIM PËR SEKTORIN E GËSHTENJËS

Ky studim informon institucionet financiare dhe palë të tjera të interesuara për mbështetjen e sektorit të gështenjës, mbi mundësitë kryesore për të financuar këtë sektor.

STUDIM PËR SEKTORIN E GËSHTENJËS

Përgatitur nga:

Programi i Mbështetjes së Agrobiznesit Shqiptar (AASF)

Prof. Dr. Engjëll Skreli / Prof. Assoc. Dr. Drini Imami

Instituti i Studimeve Ekonomike dhe Transferimit të Njohurive

Tiranë, 2019

AASF Project Office
Rr. Andon Zako Çajupi, No. 7
Tiranë, Albania
Tel: +355 69 294 1513
www.aasf.com.al
Info@aasf.com.al

TABELA E PËRMBAJTJES

PËRMBLEDHJE EKZEKUTIVE	5
1. HYRJE	7
2. METODOLOGJIA.....	9
3. TENDENCAT DHE PRESPEKTIVAT E SEKTORIT TË GËSHTENJËS	11
3.1. Tendencat e prodhimit.....	11
3.2. Tendencat e tregtisë ndërkombëtare.....	13
3.3. Tregu.....	14
4. STRUKTURA E ZINXHIRIT TË VLERËS DHE AKTORËT KYESORË	16
4.1. Struktura e zinxhirit të vlerës dhe profilet e aktorëve.....	16
4.2. Flukset në zinxhirin e vlerës dhe koordinimi i këtij zinxhiri.....	18
5. PROCESET E TEKNOLOGJISË SË PRODHIMIT	20
6. ANALIZA SWOT DHE NEVOJAT PËR INVESTIME	22
6.1. Strategjia e bazuar në analizën SWOT	22
6.2. Nevojat për financim	23
7. PËRFUNDIME.....	26
8. REFERENCA	27
9. SHTOJCAT.....	28

LISTA E FIGURAVE

Figura1: Dinamikat e importit shqiptar të gështenjave me lëvore.....	11
Figura2: Dinamikat e eksportit shqiptar të gështenjës (me lëvore dhe pa lëvore)	11
Figura3: Harta e zinxhirit të vlerës së gështenjës.....	13
Figura4: Proceset teknologjike të gështenjës në Shqipëri	17

LISTA E TABELAVE

Tabela 1: Tendencat e prodhimit të gështenjës në Shqipëri.....	9
Tabela 2: Tendencat botërore të kultivimit të gështenjës (000 tonë).....	9
Tabela 3: Të dhënat mbi gështenjën sipas rretheve.....	10
Tabela 4: Performanca e eksportit të gështenjës	12
Tabela 5: Bilanci i ofertës së gështenjave në Shqipëri (000 tonë).....	12
Tabela 6: Kalendari i kostos së prodhimit të gështenjës.....	18
Tabela 7: Kalendari i vjeljes së gështenjave.....	18
Tabela 8: Sektori i gështenjës: Strategjia e bazuar në analizën SWOT	19
Tabela 9: Nevojat e financimit për investime në sektorin e gështenjës.....	20
Tabela 10: Harta e rajonalizimit të skemave të subvencioneve nga qeveria (2018).....	25

PËRMBLEDHJE EKZEKUTIVE

Arroret (dhe veçanërisht gështenja) përbëjnë një burim të rëndësishëm të ardhurash për komunitetet silvopastorale, duke pasur parasysh se arroret rriten zakonisht në zonat malore, ku bujqësia intensive nuk është e përshtatshme, dhe ku alternativat e punësimit janë të pakta. Gështenja përbën produktin arror më të rëndësishëm për sa i përket prodhimit dhe tregtisë ndërkombëtare. Kontributi i eksportit të arroveve në eksportin e përgjithshëm të frutave është i konsiderueshëm, dhe përkon me rreth $\frac{1}{2}$ e vlerës së eksportit të frutave (pavarësisht se kjo vlerë luhet nga viti në vit). Ky kontribut vjen kryesisht nga gështenja - eksporti i arroveve të tjera ndër vite është i pakonsiderueshëm ose thuhet se inekzistencë.

Prodhimi i gështenjës ka ardhur duke u rritur dhe pritet të rritet edhe më shumë në të ardhmen, duke marrë në konsideratë plantacionet e krijuara së fundmi. Përveç kësaj, eksporti i gështenjës është rritur ndjeshëm gjatë viteve të fundit, duke tejkaluar vlerën 8 milionë USD në vitin 2016.

Objekti i këtij raporti studimor është të japë një panoramë të përgjithshme të sektorit të arroveve në Shqipëri duke u fokusuar te gështenja, duke analizuar zhvillimet e fundit dhe gjendjen aktuale, dhe duke përfshirë mundësitë, kufizimet dhe vështirësitë, me fokus të veçantë në nevojat/potencialët për investime. Ky raport studimor ofron informacione dhe rekomandime të dobishme për të orientuar strategjitë e hyrjes për institucionet financiare ose për përgatitjen e paketave financiare. Gjetjet dhe rekomandimet e këtij studimi mund të shfrytëzohen edhe nga institucionet shtetërore, shoqatat e biznesit, agjencitë e zhvillimit, akademikët dhe aktorë të tjerë të interesuar.

Ky studim është përgatitur nga ekspertët e Programit të Mbështetjes së Agrobiznesit Shqiptar (AASF), i cili është një program i financuar dhe zhvilluar nga BERZH (Banka Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim) në bashkëpunim dhe me mbështetje nga qeveria shqiptare, i cili ka nisur aktivitetin në vitin 2016.

Qëllimi i këtij Programi është të motivojë institucionet financiare shqiptare për të mbështetur një sektor vital të ekonomisë shqiptare me potenciale gjerësisht të pashfrytëzuara - bujqësia dhe agrobizneset. AASF siguron qasje në financa për sektorin e agrobiznesit në dy mënyra: Linjë kredish dhe/ose shpërndarjen e riskut të portofolit për institucionet mikrofinanciare (IMF) dhe bankat. Institucionet përfitojnë nga një mbulim i parë i rrezikut të humbjeve që u vihet në dispozicion nga Qeveria Shqiptare. AASF përfaqëson një instrument inovativ financiar për të inkurajuar kreditimin nga institucionet financiare në të gjithë zinxhirin e vlerës së agrobiznesit.

Përfituesit përfundimtarë të AASF janë fermerët, sipërmarrësit dhe kompanitë që janë të angazhuar në bujqësinë primare, prodhimin dhe tregtinë e pajisjeve bujqësore, logjistikën, ofruesit e shërbimeve të agrobiznesit, përpunimin bujqësor, tregtarët me pakicë si dhe shitësit me pakicë. Agrobizneset mund të përfitojnë gjithashtu nga programi i Këshillimit të BERZH-it për Biznesin e Vogël (ASB), i cili ofron konsulencë për zhvillimin e strategjisë, marketingut, ristrukturimin teknik dhe fushat tjera të zhvillimit institucional nga ekspertët ndërkombëtarë dhe lokalë.

Për të përmbushur objektivat e studimit janë përdorur burimet dytësore dhe parësore të të dhënave; intervistat pjesërisht të strukturuar me aktorë të zinxhirit të vlerës dhe ekspertë të sektorit janë përdorur si burim parësor për mbledhjen e të dhënave. Të dhënat janë analizuar duke përdorur teknika të ndryshme, ku përfshihen analiza përshkruese, analiza e trendeve (dinamike), analiza e tekstit, strategjia bazuar në analizën SWOT. Kombinimi i analizës cilësore dhe sasiore ka qenë thelbësor për të identifikuar/kuptuar tendencat, boshllëqet dhe nevojat për investime.

Studimi aktual informon institucionet financiare dhe palë të tjera të interesuara për mbështetjen e sektorit të gështenjës për mundësitë kryesore për të financuar këtë sektor. Disa prej mundësive më të rëndësishme të financimit në nivel ferme janë plantacionet e gështenjës, duke përfshirë kultivarët autoktonë të përshtatur më së miri me kushtet e Shqipërisë, rindërtimin/rinovimin e pyjeve të gështenjës dhe përmirësimin e menaxhimit të pyjeve ekzistuese të gështenjës. Për të mbështetur investimet në nivel përpunimi mund të merren në konsideratë dy qasje, përkatësisht (i) trajtimi i menjëhershëm i nevojave të pjesshme të tregtarëve/përpunuesve, dhe (ii) mbështetja e projekteve të mëdha të integruara, që përfshijnë të gjitha fazat kryesore të përpunimit të gështenjës. Ekziston nevoja/potenciali për shtimin e sipërfaqeve të kultivuara me gështenja, investime për rritjen e kapaciteteve të magazinimit, mbështetjen e pajisjeve dhe ambienteve të konservimit të gështenjës në të nxehtë, mbështetjen e makinerive të thjeshta të ndarjes/klasifikimit dhe pajisjeve të tjera të tregtimit, dhe rritjen e kapaciteteve frigoriferike. Për institucionet financiare, këto përbëjnë mundësi të mira për të trajtuar realisht nevojat e aktorëve të zinxhirit të vlerës. Duke pasur parasysh potencialin e sektorit për eksport, mund të merret në konsideratë edhe një linjë e plotë e përpunimit të gështenjës, që konsiston në një linjë klasifikimi (e cila klasifikon dhe ndan gështenjat në gështenja të destinuara për treg si produkte të freskëta dhe gështenja të destinuara për përpunim), në linjën e produktit të freskët dhe në linjën e produktit industrial.

Duke pasur parasysh natyrën e sektorit, nuk ekziston ndonjë nevojë madhore për financim të kapitalit qarkullues në nivel ferme (inputet vështirë se përdoren - shërbimi i vetëm është ai i mirëmbajtjes dhe vjeljes, i cili zakonisht mbulohet nga puna e papaguar e anëtarëve të familjes). Ndërkohe hallka e zinxhirit të vlerës që përkon me grumbullimin dhe eksportin e gështenjës paraqet nevojë për kapital qarkullues. Në rast se fermerët do të angazhohen në kultivimin e gështenjës apo në rinovimin/përmirësimin e menaxhimit të pyjeve të gështenjës, atyre do t'u nevojitet kapital investues.

Sektori i arroveve mund të përfitojë nga skemat publike të mbështetjes. Politikat e granteve të pjesshme (të cilat ndryshojnë nga viti në vit) kanë implikime të rëndësishme për institucionet financiare - ata kanë mundësinë për të bashkëfinancuar investimet për investimin e 100% të shumës, nga e cila 50% si kredi afatshkurtër (pjesa që duhet të rimbursohet nga qeveria) dhe 50% kredi afatgjatë për pjesën që duhet të paguhet nga përfituesi.

1. HYRJE

Bujqësia është një nga sektorët kryesorë të ekonomisë shqiptare për sa i përket punësimit dhe kontributit në PBB dhe konsiderohet si sektor me përparësi nga qeveria shqiptare. Pavarësisht rritjes gjatë kohëve të fundit, bujqësia shqiptare ende përballet me sfida të ndryshme, duke përfshirë vështirësinë në aksesin në kredi; sektori bujqësor ka tërhequr vetëm 2% të totalit të kreditimit të ekonomisë.

Arroret përbëjnë një prej sektorëve më të rëndësishëm agro-ushqimorë, me rëndësi të madhe social-ekonomike për komunitetet e zonave malore. Kontributi i eksportit të arroveve në eksportin e përgjithshëm të frutave është mjaft domethënës, duke kaluar 50% në vitin 2013 dhe 40% në vitin 2016. Gështenja përbën produktin arror më të rëndësishëm për sa i përket prodhimit dhe tregtisë ndërkombëtare.

Objektivat e studimit

Objekti i përgjithshëm i këtij studimi është që të japë një panoramë të përgjithshme të zinxhirit të përzgjedhur të vlerës në Shqipëri duke analizuar zhvillimet e fundit dhe gjendjen aktuale, dhe duke përfshirë mundësitë, kufizimet dhe vështirësitë, me fokus të veçantë në nevojat/potencialet për investime.

Në mënyrë më specifike, studimi

- ofron një panoramë të përgjithshme të prirjeve kryesore të prodhimit, tendencave ndërkombëtare të tregtisë dhe të tendencave të tregut;
- ofron një "vështrim të shpejtë" të strukturës së zinxhirit të vlerës, të flukseve dhe administrimit të zinxhirit të vlerës, me fokus të veçantë te aktoreve kryesore në zinxhirin e vlerës"
- analizon pikat kryesore të zinxhirit të vlerës nëpërmjet një strategjie për analizën SWOT, dhe
- rekomandon mundësinë kryesore për sistemin bankar (financim për investime, financim për kapital qarkullues dhe financim të zinxhirit të vlerës).

Ky raport studimor ofron informacione dhe rekomandime që mund të jenë të dobishme për të orientuar strategjitë e hyrjes për institucionet financiare ose për përgatitjen e shërbimeve financiare.

Metodologjia

Për të përmbushur objektivat e studimit janë përdorur burimet dytësore dhe parësore të informacionit/të dhënave; intervistat pjesërisht të strukturuar me aktorë të zinxhirit të vlerës dhe ekspertë të sektorit janë përdorur si burim parësor për mbledhjen e të dhënave. Të dhënat janë analizuar duke përdorur teknika të ndryshme, ku përfshihen analiza përshkruese, analiza e trendeve (dinamike), analiza e tekstit, strategjia bazuar në analizën SWOT. Analiza e zinxhirit të vlerës është miratuar si kornizë e përgjithshme për analizën. Metodologjia përshkruhet më në detaje në seksionin në vijim.

Përdoruesit e synuar

Studimi për zinxhirin e vlerës është hartuar kryesisht për institucionet financiare, por ky raport studimor mund të shërbejë si mbështetje e dobishme në procesin vendimmarrës të aktorëve të tjerë përkatës, si Ministria e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural (MBZHR), agjencitë e zhvillimit dhe aktorët e sektorit privat (p.sh. firmat, shoqatat).

Çfarë është dhe çfarë nuk është ky studim

Raporti është një vlerësim specifik që trajton nevojën e potencialit prodhues dhe eksportues duke e lidhur me domosdshmërinë e financimit të tij. Studimi është projektuar në mënyrë të tillë që të jetë i lehtë për t'u lexuar, për sa i përket strukturës/rrjedhës logjike dhe nivelit të hollësive të informacionit, duke iu përshtatur nevojave të vendimmarrësve që e lexojnë (p.sh. bankierët). Studimi është projektuar për të shërbyer si "instrument" për stafin ekzekutiv (të bankave) dhe jo si studim kërkimor në vetvete.

Raporti nuk është një studim specifik identifikues që analizon në detaje cdo ndërhyrje në zinxhirin e vlerës, aktorëve kryesorë dhe ato indirekt, të shërbimeve mbështetëse (shërbimet e biznesit, shërbimet bankare dhe shërbime të tjera ose shërbime të integruara) dhe mjedisin ekonomik global, kombëtar dhe lokal.

Struktura e raportit

Pas përzgjedhjes së potencialeve prodhuese si seksion i parë, raporti është strukturuar si më poshtë: seksioni i dytë përmban përshkrimin e metodologjisë. Seksioni i tretë paraqet një analizë të gjerë të tendencave të prodhimit dhe të tregtisë ndërkombëtare. Seksioni katër përshkruan strukturën e zinxhirit të vlerës, flukset dhe profilin e aktorëve. Seksioni pesë jep një panoramë të përgjithshme të proceseve të teknologjisë së prodhimit për ta njohur lexuesin me proceset kryesore teknologjike dhe kostot përkatëse, duke theksuar kohën kur kryhen këto procese/kosto, si dhe vjeljen/prodhimin (variabël për kohën e shitjeve). Seksioni gjashtë paraqet analizën SWOT që fokusohet në nevojat/potencialet për investime, ndërsa seksioni i fundit përmban përfundimet.

2. METODOLOGJIA

Përzgjedhja e sektorit

Studimi për zinxhirin e vlerës së gështenjës është pjesë e një "pakete studimesh sektoriale" për të gjithë sektorët më të rëndësishëm të bujqësisë shqiptare. Për këtë arsye, faza e parë ka konsistuar në përcaktimin e përparësisë së sektorëve ose nënsektorëve apo (grupeve të) produkteve për të cilat ekziston kërkesa/potenciali më i lartë për rritje dhe investime - duke marrë në konsideratë potencialin e tregut për eksport ose potencialin për zëvendësimin e importeve. Dy grupe faktorësh janë marrë në konsideratë gjatë hartimit të listës së produkteve që do të analizoheshin, përkatësisht potenciali i tregut dhe faktorët e tjerë që mundësojnë avantazhe konkurruese të produktit. Potenciali i tregut është shqyrtuar nga dy këndvështrime: potenciali për eksport dhe potenciali për zëvendësimin e importeve. Potenciali për eksport merr në konsideratë performancën e njohur të eksporteve të kombinuar me kërkesën ndërkombëtare për një produkt të caktuar - kur eksportet rriten me kalimin e kohës dhe kjo përkon me rritjen e kërkesës ndërkombëtare, konsiderohet se ky produkt ka potenciale për eksport. Potencialet për zëvendësimin e importeve shqyrtojnë potencialet për të përmbushur kërkesën vendase. Konsiderime të tjera që çojnë në një avantazh konkurrues përfshijnë faktorin e anës së ofertës, si raporti krah pune-tokë, tradita dhe aftësitë, si dhe lidhjet e vendosura ndërmjet aktorëve në zinxhirin e vlerës, duke përfshirë gjithashtu lidhjet shumë të mira ndërmjet aktorëve shqiptarë dhe blerësve ndërkombëtarë.

Zinxhiri i vlerës i gështenjës konsiderohet si sektor me përparësi, duke pasur parasysh performancën dhe potencialin e saj për eksport.

Mbledhja e të dhënave

Ky studim është pjesërisht cilësor dhe pjesërisht sasior. Kjo mundëson që të kuptohet më mirë statusi dhe dinamikat e zinxhirit të produktit përkatës. Studimi kombinon analizën e të dhënave dytësore dhe parësore të mbledhura. Për çështje/tregues të ndryshëm, analiza është bazuar në të dhënat dytësore (duke përfshirë të dhënat sektoriale/strukture).

Të dhënat dytësore janë marrë nga MBZHR (Ministria e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural), INSTAT (Instituti i Statistikave), UNSTAT COMTRADE (për tregtinë ndërkombëtare), FAOSTAT (për prodhimin dhe konsumin) dhe EUROSTAT (për prodhimin dhe tregtinë ndërkombëtare) etj. Gjithashtu, është kryer një shqyrtim i studimeve dhe raporteve të tjera. Kufizimet e hasura janë se për disa tregues (lidhur me prodhimin vendas dhe tregtinë e brendshme) nuk ka statistika të disponueshme, ndërsa për disa të tjera nuk ka statistika të kohëve të fundit. Megjithatë, për tregtinë ndërkombëtare janë gjetur të dhënat më të fundit që edhe janë analizuar. Ndërkohë, në ato raste kur ka qenë e nevojshme dhe e mundur, janë mbledhur të dhëna nga vende ose të dhëna rajonale të tjera për qëllimet e një analize krahasuese.

Mbledhja e të dhënave parësore është realizuar nga intervistat e thelluara pjesërisht të strukturuar me informuesit kyç që përfaqësonin aktorë të zinxhirit të vlerës dhe me ekspertë të sektorit. Për të identifikuar aktorët dhe ekspertët kryesorë për çdo zinxhir vlere për intervistat e zhvilluara (pjesë e studimit cilësor parësor) u përdor një anketim me teknikë kampionimi "snowball" (ortek bore). Intervistat e thelluara me aktorët kyç të informuar (së bashku me studimet e dokumentacionit

në dispozicion) mundësuan përfitim të një perceptimi të përditësuar rreth modeleve kryesore të sektorëve kyçë.

Analiza e të dhënave

Në lidhje me analizën e të dhënave/informacioneve, të dhënat statistikore dytësore i janë nënshtruar një analize standarde përshkruese, duke përfshirë tabelat dhe grafikët që tregojnë trendet statistikore apo historike. Është kryer edhe krahasimi i trendeve të prodhimit dhe konsumit me ato në botë, në Evropë dhe në disa raste me vendet fqinje, kur kjo ishte e nevojshme. Për sa i përket intervistave me ekspertë/aktorë të ZV-së, shënimet janë analizuar duke përdorur teknikat e analizës cilësore, me qëllimin për të përmbledhur çështjet më të rëndësishme dhe më interesante të përmendura në intervista. Analiza e zinxhirit të vlerës është përdorur si kuadër i përgjithshëm për analizën e strukturës së zinxhirit të vlerës (produktet, financat dhe informacionet) dhe për analizën e flukseve.

3. TENDENCAT DHE PRESPEKTIVAT E SEKTORIT TË GËSHTENJËS

3.1. TENDENCAT E PRODHIMIT

Arroret (dhe veçanërisht gështenja) përbëjnë një burim të rëndësishëm të ardhurash për komunitetet silvopastorale (duke pasur parasysh se arroret rriten zakonisht në zonat malore), ku bujqësia intensive nuk është e realizueshme në Shqipëri, dhe ku alternativat e punësimit janë të pakta. Gështenja përbën produktin arror më të rëndësishëm për sa i përket prodhimit dhe tregtisë ndërkombëtare dhe për këtë arsye ky raport fokusohet mbi këtë produkt.

Prodhimi i gështenjës bazohet gjerësisht mbi masivet pyjore ekzistuese, *de facto* organike, dhe disa pjesë të zonave të prodhimit janë certifikuar si organike, fakt i cili paraqet një potencial të qartë konkurrues për eksport. Gështenjat eksportohen kryesisht si organike për industrinë përpunuese.

Prodhimi dhe prodhimtaria e gështenjës pengohet nga numri i madh i pemëve të vjetra dhe sëmundjet. Megjithatë, prodhimi ka shënuar një rritje modeste ndër vite (tabela 1).

Tabela 1: Tendencat e prodhimit të gështenjës në Shqipëri

Gështenja	2000	2005	2010	2014	2015	2016
Tonë	5,000	5,000	5,453	6,590	6,600	6,040
Ha	2,000	2,000	2,307	3,014	3,014	2,404
Tonë/Ha	3	3	2	2	2	3

Burimi: FAOSTAT (2018)

Tendenca në rritje e prodhimit të gështenjës në Shqipëri ka qenë me e ngadalshme krahasuar me tendencën botërore (e cila është karakterizuar nga një rritje e lartë).

Tabela 2: Tendencat botërore të kultivimit të gështenjës (000 tonë)

Shteti	2000	2005	2010	2014	2015	2016
Shqipëria	5	5	5	7	7	6
Maqedoni	0	0	1	1	0	1
BE	120	112	124	122	132	135
Bota	941	1369	2002	2057	2044	2262
Evropa	127	119	131	130	141	143

Burimi: FAOSTAT (2018)

Për sa i përket shpërndarjes rajonale, rajoni i Kukësit është zona kryesore e prodhimit të gështenjës. Një masiv i madh prej 2000 ha gjendet në Tropojë (në qarkun e Kukësit).

Rajoni i Shkodrës, dhe përkatësisht Malësia e Madhe, është gjithashtu një zonë e rëndësishme për prodhimin e gështenjës, me një avantazh krahasues lidhur me cilësinë e varieteteve të Reçit, fshat i komunës Shkrel (duke përfshirë gjenotipet "Puka"). Falë cilësisë së lartë, rreth 50% e prodhimit eksportohet kryesisht drejt Italisë.

Rrethet e Dibrës, Pukës, Shkodrës, Bulqizës, Librazhdit dhe Matit janë gjithashtu prodhues të rëndësishëm të gështenjës. Në zona/bashki të tjera, prodhimi i gështenjës është shumë herë më i vogël. Bashkitë e Dibrës, Pukës, Shkodrës, Bulqizës, Librazhdit dhe Matit janë gjithashtu prodhues të rëndësishëm të gështenjës. Në zona/bashki të tjera, prodhimi i gështenjës është shumë herë më i vogël.

Tabela3: Të dhënat mbi gështenjën sipas rretheve

Rrethi	Numri i pemëve	Në blloqe		Prodhimi në tonë	Renditja në vend
		Sipërfaqja në ha	Numri i pemëve		
1. Tropojë	190000	2000	190000	747	1
2. Dibër	24688	45	8790	913	2
3. M.Madhe	22990	350	NA	1280	3
4. Pukë	16000	13	3961	465	5
5. Shkodër	10070	10	2000	305	6
6. Bulqizë	9726	27	5690	171	7
7. Librazhd	8000	0	0	144	8
8. Mat	6365	0	30	353	9
9. Devoll	3960	10	260	45	10
10. Pogradec	3750	1	300	82	11
11. Elbasan	3298	6	1132	52	12
12. Kukës	2017			31	15
13. Korçë	1488	7	1460	102	16
14. Kolonjë	640	3	600	1	21
Totali	336 514	2416	235 793	5420	

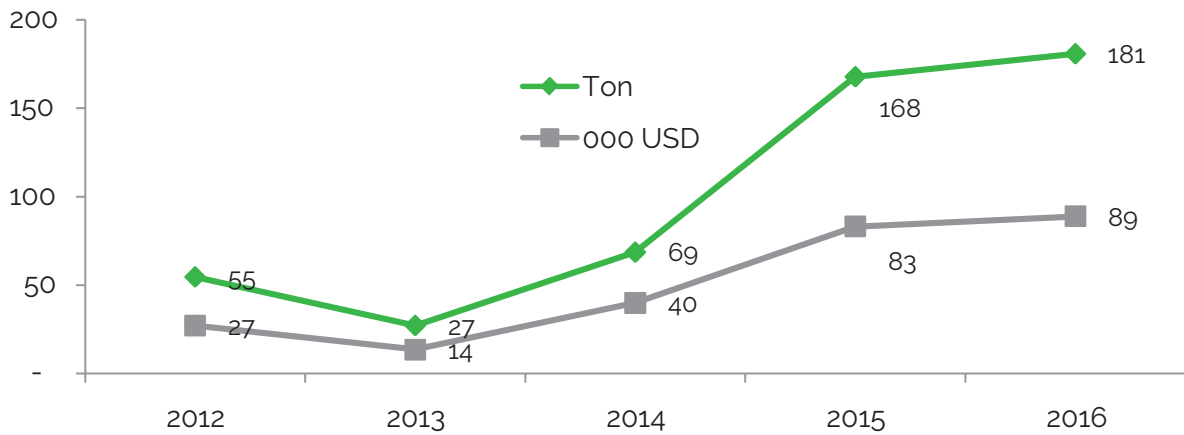
Burimi: MBZHRAU (2014)

Në Shqipëri nuk ekziston industria e përpunimit të gështenjës.

3.2. TENDENCAT E TREGTISË NDËRKOMBËTARE

Importi i gështenjave pa lëvore është përgjithësisht i ulët, pavarësisht rritjes gjatë viteve të fundit.

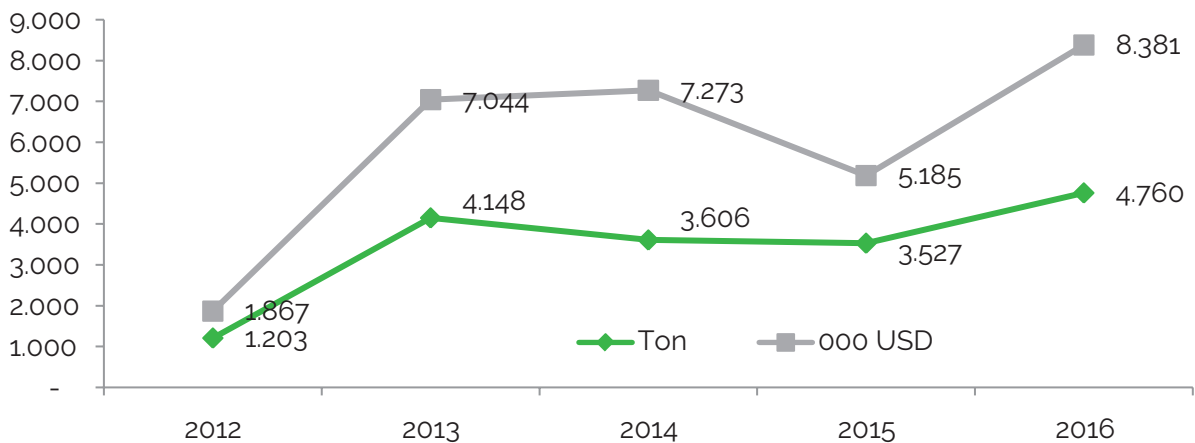
Figura 1: Dinamikat e importit shqiptar të gështenjave me lëvore



Burimi: UNSTAT (2018)

Eksporti i gështenjës është rritur ndjeshëm gjatë vitit të fundit (siç tregohet në vijim, pothuajse të gjitha eksportet shkojnë drejt Italisë, të absorbuara nga industria përpunuese).

Figura 2: Dinamikat e eksportit shqiptar të gështenjave (me lëvore dhe pa lëvore)



Burimi: UNSTAT (2018)

3.3. TREGU

3.3.1. Tregu ndërkombëtar

Shqipëria ka një bilanc tregtar pozitiv për gështenjën. Tendencat e eksportit janë gjithashtu mjaft mbresëlënëse - rritja vjetore e eksportit të këtij produkti është 30% për periudhën nga 2012 në 2016 dhe 59% për periudhën nga 2015 në 2016 (Tabela 4).

Tabela 4: Performanca e eksportit të gështenjës

Emërtimi i produktit	Vlera e eksportuar në emërtimin e produktit 2016 (000 USD)	Bilanci tregtar 2016 (000 USD)	Vlera e rritjes vjetore 2012-2016 (%)	Vlera e rritjes vjetore 2015-2016 (%)	Rritja vjetore e importeve botërore 2012-2016 (%)	Renditja në eksportet botërore
Të gjitha produktet	1962117	-2707173	-2	2	-4	133
Produktet bujqësore	196002	-478351				
Gështenja	6161	6072	30	59	0	9

Burimi: Qendra Ndërkombëtare e Tregtisë (2018). <https://www.trademap.org>

Eksporti i gështenjës bëhet në kushtet e një kërkesë ndërkombëtare të qëndrueshme për këtë produkt. Në eksportet botërore, Shqipëria renditet e 9-ta për eksportin botëror të gështenjës.

Në Shqipëri, gështenja i është nënshtruar certifikimit. Duke qenë natyrore, certifikimi organik është i realizueshëm, duke mundësuar kështu një rritje stimuluese të çmimit (kur kjo ndërthuret edhe me marketingun) për t'u siguruar fermerëve stimuj shtesë për vjeljen e lajthive.

3.3.2. Tregu i brendshëm

Sipas statistikave zyrtare, pjesa më e madhe e gështenjave janë të destinuara për eksport, ndërkohë që shkalla e importit të arreveve mbetet modeste. Rreth $\frac{3}{4}$ e prodhimit total eksportohet. Gjithashtu, oferta/konsumi i brendshëm mbizotërohet nga kërkesa e brendshme.

Tabela 5: Bilanci i ofertës së gështenjave në Shqipëri (000 tonë)

Kategoria	2015	2016
Prodhimi	5.5	6.0
Importi - Me lëvore	0.2	0.2
Eksporti - Me lëvore	2.5	3.2
Eksporti - Pa lëvore	1.1	1.6

Burimi: UNSTAT dhe EUROSTAT (2018)

Origjina e prodhimit duket se përbën një faktor të rëndësishëm për pjesën më të madhe të konsumatorëve shqiptarë. Sipas studimeve të ndryshme, shumica e konsumatorëve i zgjedhin produktet e tyre nga origjina (vendase kundrejt importeve). Studimet e mëparshme kanë treguar se ekziston një preferencë e qartë për gështenjën dhe mjaltin e gështenjës¹², preferencë e cila lidhet me një territor specifik brenda Shqipërisë, që paraqet një potencial për investime lidhur me marketingun. Pjesa më e madhe e konsumatorëve shqiptarë i perceptojnë produktet organike si më të sigurta dhe të shëndetshme krahasuar me produktet e tjera (konvencionale). Megjithatë, shumica e konsumatorëve janë të pafamiljarizuar me konceptin (kërkesat) e certifikimit organik. Mes konsumatorëve shqiptarë ekziston një mungesë e përgjithshme e të kuptuarit rreth asaj çka përbën ushqim organik. Tregu i ushqimeve organike në Shqipëri është ende i vogël, por preferenca e konsumatorëve për ushqime organike paraqet një potencial për zhvillimin e këtij tregu. Perceptimet e një lidhjeje ndërmjet ushqimeve organike dhe problemeve me shëndetin paraqesin një avantazh të rëndësishëm për prodhimin e ushqimeve organike, i cili mund të kapitalizohet në promovim të tregtimit të tyre dhe në promovim të investimeve nga prodhuesit/tregtuesit³.

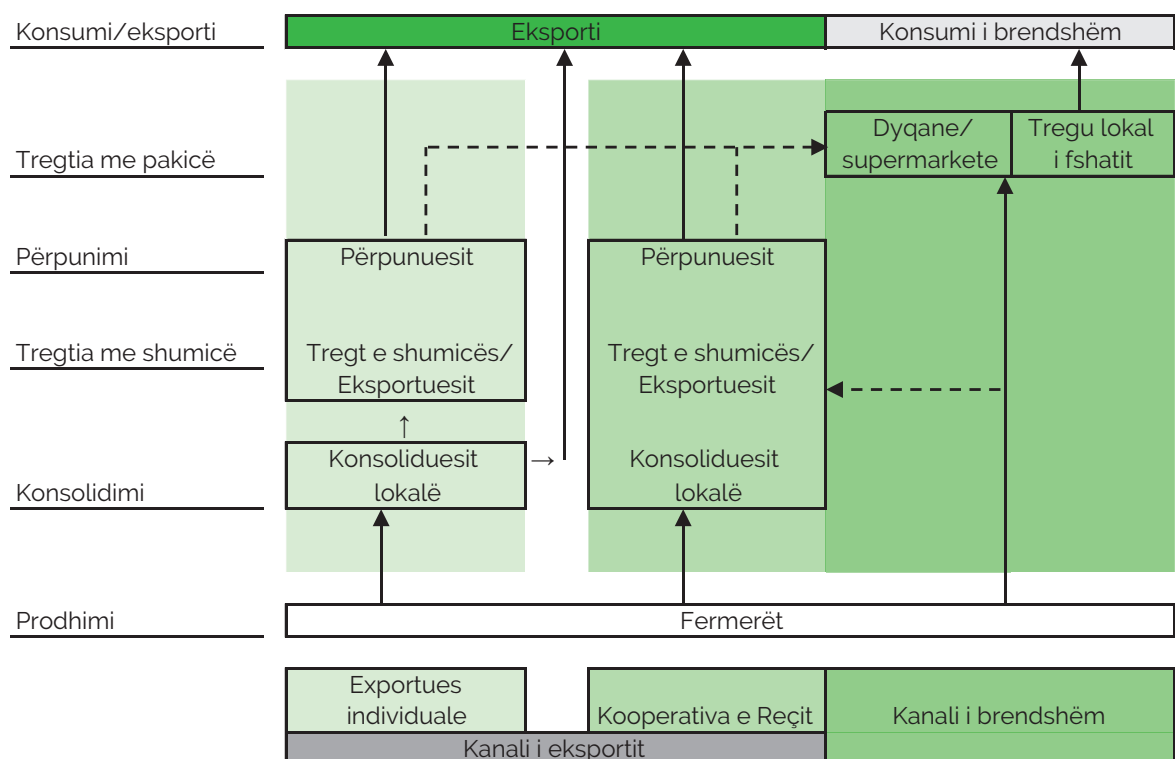
-
- 1 Cela, A.; Zhllima, E.; Chan C.; Imami, D. & Skreli, E., Analysis of urban consumer preferences for honey in Albania, Food Distribution Research Society Annual Conference
 - 2 Imami, D., Skreli, E. (2013) Consumer preferences for regional/local products in Albania, technical report prepared for FAO
 - 3 Imami, D., Skreli, E., Zhllima, E., Cela, A., & Sokoli, O. (2017). Consumer attitudes towards organic food in the Western Balkans-the case of Albania. ECONOMIA AGRO-ALIMENTARE.

4. STRUKTURA E ZINXIRIT TË VLERËS DHE AKTORËT KYESORË

4.1. STRUKTURA E ZINXIRIT TË VLERËS DHE PROFILET E AKTORËVE

Figura 3 identifikon në hartë aktorët e zinxhirit të vlerës së gështenjës dhe kanalet kryesore përmes së cilëve gështenja qarkullon nga fermerët te konsumatori fundor (Figura 3).

Figura 3: Harta e zinxhirit të vlerës së gështenjës



Burimi: Përgatitur nga autorët

Aktorët kryesorë në zinxhirin e vlerës së gështenjës janë fermerët, konsoliduesit lokalë, shitësit me shumicë/eksportuesit, të cilët mund të ndërmarrin edhe rolin e përpunuesit të thjeshtë, dhe shitësit me pakicë. Së pari, ne paraqesim një profil të përbledhur të aktorëve kryesorë në zinxhirin e vlerës, dhe më pas vijojmë me fluksin e zinxhirit të punës dhe koordinimin e këtij zinxhiri.

Fermerët

Oferta për gështenja vjen aktualisht nga fermerët-vjelësit. Fermerët mbledhin gështenja nga pyjet ekzistues (kryesisht nga tokat e pyjeve komunale, mbi të cilat gëzojnë të drejta zakonore dhe akses). Krahas prodhimit, pjesa më e madhe e fermerëve janë të përfshirë edhe në aktivitete

të tjera të zinxhirit të vlerës, duke përfshirë: kujdesin pas vjeljes, magazinimin, përzgjedhjen (heqjen e gështenjave të prishura dhe të infektuara), klasifikimin dhe tregtimin e tyre. Zonat e pyjeve natyrore të gështenjës janë përgjithësisht të gjera, për shkak të kushteve të favorshme të tokës dhe atyre klimatike. Megjithatë, këto pyje natyrore nuk janë të mirëmbajtura dhe për rrjedhojë kanë rendiment mjaft të ulët. Pemët, dhe veçanërisht gështenja, nuk krasiten rregullisht për të reduktuar ngarkesën e frutave dhe për të rritur rrjedhimisht madhësinë e kokrrës.

Kultivimi i gështenjës është një fenomen mjaft i ri. MBZHR raporton për një numër të kufizuar fermerësh që kanë investuar në krijimin e plantacioneve të gështenjës. Intervistat gjysmë të strukturuar mbështesin gjithashtu kultivimin e gështenjës, duke përdorur fidanë autoktonë të përshtatur tashmë për kushtet e Shqipërisë.

Konsoliduesit/tregtarët

Në nivel grumbulluesish, tregu i gështenjës është mjaft konkurrues - ka 30 tregtarë/konsolidues që konkurrojnë për grumbullimin e gështenjave nga fermerët. Pjesa më e madhe e tregtarëve kanë ambiente magazinimi për grumbullimin e përkohshëm të produkteve. Ata i klasifikojnë manualisht produktet sipas kategorive të ndryshme. Disa tregtarë tregohen të gatshëm për të ndihmuar fermerët për ngritjen e ambienteve të përkohshme të magazinimit në komuna të largëta.

Përpunuesit/eksportuesit

Numri i shitësve me shumicë/eksportuesve në sektorin e gështenjës është i kufizuar. Ndër ta, Mazreku, Çitozi, etj. janë aktorët kryesorë në zinxhir. Grupi i fermerëve të Reçit përfaqëson një organizim interesant të fermerëve, të cilët janë duke vepruar njëkohësisht edhe si konsolidues, shitës me shumicë, përpunues dhe eksportues. Zakonisht, gështenjat shiten pa iu nënshtruar asnjë operacioni përpara tregtimit (ndarje, klasifikim dhe paketim) dhe pa asnjë operacion përpunimi (ndonjëherë bëhet vetëm tharja). Kjo çon në mundësi të humbura. Gështenjat e cilësisë së parë mund të shiten në tregun e brendshëm me një çmim mjaft të lartë. Ato të cilësisë së dytë mund të eksportohen me një çmim mjaft të leverdisshëm, ndërsa gështenjat e cilësisë së tretë (të cilat tani shpërdorohen) mund të thahen dhe të shiten gjithashtu në tregun e eksportit.

Kutia 1. Kooperativa e gështenjave të Reçit

Kooperativa e Reçit është një prej kooperativave të para të krijuara në Shqipëri. Ajo ka një reputacion të mirë në zonën e Malësisë së Madhe dhe në zonat e Shkodrës.

Produktet. Kooperativa e Reçit mbledh fruta gështenje nga fermerët, dhe thjesht u heq atyre gurët e vegjël dhe materiale të tjera. Produkti maksimal i trajtuar është rreth 300 MT. Produkti është heterogjen, duke qenë se pylli i Reçit ka një shumëllojshmëri kultivarësh gështenje - fillimisht (shumë kohë më parë) njerëzit kanë mbjellë kultivarë të ndryshëm gështenje, dhe heterogjeniteti është bërë edhe më i theksuar pas shartimeve.

Burimet. Për sa u përket asetëve, pylli i gështenjave me një sipërfaqe prej 350 ha është aseti më i rëndësishëm. Krahas kësaj, kooperativa ka një depo e cila përdoret për trajtimin e gështenjës dhe të bimëve mjekësore dhe aromatike. Ajo nuk disponon as mjetet më të thjeshta për përpunimin e gështenjës. Investimi më urgjent për kooperativën është një linjë e thjeshtë për ndarjen dhe klasifikimin e gështenjave. Kooperativa planifikon gjithashtu të investojë në tharjen e produktit, gjë që mund ta rrisë vlerën e shtuar me 50%.

Partnerët. Kooperativa e Reçit ka një zinxhir furnizimi kapilar, me më shumë se 200 familje të përfshira në mirëmbajtjen e pyjeve. Marrëdhëniet e mirëbesimit me fermerët që sigurojnë pagesa të shpejta dhe të sigurta janë një prej pikave më të forta të Kooperativës. Produkti silltet në depon e kooperativës nga 12 grumbullues që kryejnë punë sezonale. Kooperativa e Reçit ka krijuar marrëdhënie mjaft të qëndrueshme me disa kompani të mëdha përpunimi, kryesisht italiane, serbe dhe malazeze. Lidhjet tregtare të forta janë mjaft të rëndësishme për suksesin e biznesit.

Mundësitë. Për kooperativën e Reçit ekzistojnë një sërë mundësish, duke përfshirë: grumbullimin nga zona të tjera si Dukagjini, Shllaku dhe Tropoja, eksportimin e produktit të tharë të përdorur si input për industri të ndryshme ushqimore nëpër Evropë, furnizimin e tregut të brendshëm me produkte të paketuara, dhe krijimin e kapaciteteve frigoriferike për konservimin e produkteve për periudha më të gjata

Burimi: Përgatitur nga autorët, përshtatur nga Gerdoci, B & Skreli, E. (2013)

4.2. FLUKSET NË ZINXHIRIN E VLERËS DHE KOORDINIMI I KËTIJ ZINXHIRI

Flukset e produktit, informacionit dhe ai financiar

Flukset e produktit. Ka dy kanale kryesore përmes të cilave gështenjat qarkullojnë nga fermerët/vjelësit te tregu fundor, përkatësisht (i) kanali i eksportit dhe (ii) kanali i brendshëm (Figura 3). Në rastin e kanalit të eksportit, vërehen dy nënkanale të ndryshme, përkatësisht nënkanali privat "kaotik" i eksportit dhe nënkanali i kooperativës së Reçit. Në nënkanalin e parë, fermerët ua shesin frutat e tyre grumbulluesve/transportuesve vendas, të cilët furnizojnë me produkt eksportuesit. Në disa raste, produkti arrin tregun e eksportit edhe nëpërmjet konsoliduesve/tregtarëve vendas. Kjo ndodh kryesisht në rastin e fermerëve të Shkodrës dhe Kukësit, dhe më specifiku shesin në Malësinë së Madhe dhe Tropojës. Eksportuesit e produktit bëjnë shpeshherë edhe një farë përpunimi të tij. Kohët e fundit janë krijuar marrëdhënie të qëndrueshme mes eksportuesve dhe agjentëve tregtarë në Itali. Vetëm një sasi e vogël e produktit është duke u shitur drejtpërdrejt në industrinë ushqimore në Itali. Kooperativa e Reçit është një rast mjaft premtues, duke qenë se ajo është shndërruar në një nxitës të rëndësishëm të zinxhirit të vlerës së gështenjës në Malësinë e Madhe. Në rastin e "kooperativës" së Reçit, fermerët ia shesin produktin kooperativës, e cila e ruan atë për njëfarë kohe dhe më pas e eksporton.

Kanali i tregut të brendshëm përfaqësohet nga një kanal i shitjes direkte. Në rastin e kanalit të shitjes direkte, gështenjat nga Dibra dhe Korça shiten sipas mundësive që dalin, në fshat, në tregun vendas, dhe/ose te tregtarë të ndryshëm, qoftë të freskëta dhe/ose të thara.

Flukset e informacionit. Qarkullimi i teknologjisë dhe informacionit nga blerësit të fermerët është i rrallë, dhe ndodh vetëm në raste të izoluara (referojuni koordinimit të zinxhirit të vlerës)

Flukset financiare. Pagesat e vonuara me para në dorë janë bërë pjesë e zakonshme e marrëdhënieve ndërmjet blerësve dhe fermerëve.

Koordinimi i zinxhirit të vlerës

Disa tregtarë kanë shfaqur interes në rritjen e bashkëpunimit me fermerët, dhe janë treguar të gatshëm për të dhënë informacione mbi standardet e cilësisë së produkteve dhe të kujdesit pas vjeljes.

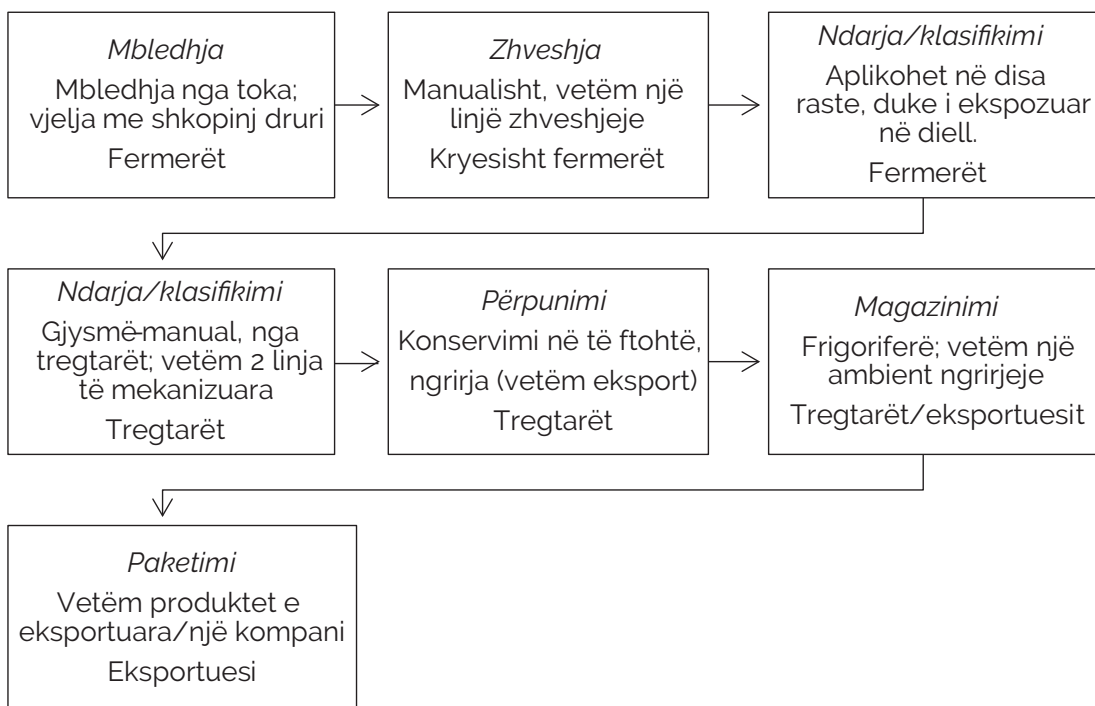
Kultivimi i gështenjës shtrihet kryesisht në masivin e Tropojës duke u ndjekur nga Malësia e Madhe dhe Malësia e Tiranës, Elbasanit deri në Pogradec. Grumbulluesit që kryesisht luajnë dhe rolin e eksportuesve kanë krijuar marrëdhënie bashkëpunimi afatgjatë me grumbulluesit në këto zona, nga ku mund të përmendim disa bashkëpunime si kooperativa e Recit, kompania lider LEA 2011 shpk, etj. Këto konsolidues përveç formës së bashkëpunimit dhe marrëdhënieve financiare ofrojnë dhe konsulencë në lidhje me shërbimet agroteknike apo ndërtimin e një kalendari për të siguruar një vjelje me cilësi të lartë.

5. PROCESET E TEKNOLOGJISË SË PRODHIMIT

Vjelja e gështenjave kryhet gjatë stinës së vjeshtës. Nëse i nënshtrohen trajtimit pas vjeljes, gështenjat duhet të hidhen në treg brenda dhjetë ditëve, përpara se të prishen. Mënyra tradicionale e "konservimit të gështenjave në të ftohtë" (vendosja e tyre në ujë të ftohtë për një periudhë maksimale prej shtatë ditësh, pasuar nga tharja dhe ndarja e tyre) lejon ruajtjen e tyre në kushte të mira për disa javë, ose në rastin më të mirë, për disa muaj; në fakt, pas dimrit është vështirë të gjenden gështenja në tregun shqiptar. Mungesa e ambienteve të duhura të ruajtjes dhe tharjes pas "konservimit në të ftohtë" rrit numrin e gështenjave të prishura, të cilat shiten me një çmim mjaft të ulët pa asnjë farë trajtimi, ose humbasin për arsye se nuk shiten dhe nuk trajtohen në kohë. Ndërkohë, mënyra e "konservimit në të nxehtë" (proces i cili kërkon sterilizim në ujë të nxehtë), i kombinuar me përdorimin e frigoriferëve, është e vetmja mënyrë e konservimit të gështenjave për një vit të tërë. Aktualisht, në Shqipëri nuk ka asnjë ambient për "konservimin në të nxehtë". Herë pas here është raportuar edhe prodhimi shtëpiak i miellit të gështenjës, por ky produkt nuk prodhohet në rrugë industriale⁴.

Procesi teknologjik aktual i përpunimit të gështenjës është përmbledhur në Figurën 4.

Figura 4: Proceset teknologjike të gështenjës në Shqipëri



Burimi: DSA (2008)

4 DSA (2008) Food chain analysis of chestnuts, walnuts, hazelnuts and almonds in Albania, technical report prepared for SNV

Ekzistojnë një sërë kultivarësh autoktonë të gështenjës, të cilët janë të përshtatur për kushtet e Shqipërisë dhe të cilët (gjenotipet superiore të zgjedhura) mund të përdoren për krijimin e plantacioneve të reja të gështenjës, me synimin për të furnizuar tregun e eksportit me sasi të konsiderueshme dhe me cilësi të lartë. Nga ana tjetër, mund të merret në konsideratë edhe futja e kultivarëve të tjerë të cilësisë së lartë me origjinë evropiane dhe japoneze (kineze).

Kutia 2. Kultivarët e gështenjës

Sektori i arreve në Shqipëri ndodhet në fazën embrionale të zhvillimit, dhe për rrjedhojë çështja e diversifikimit nuk është aq urgjente sa për specie të tjera frutash, të tilla si mollët. Për më tepër, për të krijuar një masë të konsiderueshme prodhimi për lidhjen e kontratave të mëdha, kërkohet disponimi i disa kultivarëve cilësorë të cilët kërkohen edhe nga tregu ndërkombëtar. Për gështenjën, gjenotipet lokale superiore të tilla si ato të Tropojës, Pukës, Shkodrës dhe Mirditës, të cilat karakterizohen nga madhësia e frutit, apo ato të Pogradecit dhe Qafëmollës, duhet të valorizohen duke i kthyer ato në varietete të veçanta, për të krijuar një "markë" gështenjash për çdo rreth përkatës të prodhimit. Specializimi i mëtejshëm për orientimin e tyre drejt industrisë përpunuese dhe eksportimit mund të krijojë një kërkesë për kultivarë të vlerësuar ndërkombëtarisht, përkatësisht për varietet evropiane dhe japoneze.

Burimi: SARED (2014)

Në vijim tregohen komponentët kryesorë të kostos operative. Siç mund të vihet re, kostot kryesore janë ato të krahut të punës, të cilat mund të mbulohen përmes fuqisë punëtore të përbërë nga anëtarë të papaguar të familjes, ose përmes fuqisë punëtore të paguar.

Tabela 6: Kalendar i kostos së prodhimit të gështenjës

Llojet kryesore të shpenzimeve	Muajt												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Pastrimi dhe rrallimi i pyllit të gështenjave													
Vjelja													

Burimi: Përgatitur nga autorët, bazuar në shqyrtimet e dokumentacionit dhe intervistat

6. ANALIZA SWOT DHE NEVOJAT PËR INVESTIME

6.1. STRATEGJIA E BAZUAR NË ANALIZËN SWOT

Strategjia e mëposhtme e bazuar në analizën SWOT është kryer me qëllim identifikimin e mundësive për financim në sektorin e gështenjës.

Tabela 7: Sektori i gështenjës: Strategjia e bazuar në analizën SWOT

	PIKAT E FORTA (S) (+)	PIKAT E DOBËTA (W) (-)
	Sipërfaqja mjaft e madhe e pyjeve të gështenjës	Mosmirëmbajtja e pyjeve të gështenjës
	Zgjidhja e konflikteve të pronësisë në Malësinë e Madhe	Moszgjidhja e konflikteve të pronësisë në Tropojë
		Pamjaftueshmëria e ambienteve të magazinimit si nga (grupet) e fermerëve ashtu edhe nga konsoliduesit
		Mungesa/pamjaftueshmëria e kapaciteteve frigoriferike
		Mungesa e pajisjeve të thjeshta të ndarjes/klasifikimit dhe paketimit
		Mungesa e linjave të integruara/të plota të përpunimit
MUNDËSITË (O) (+)	STRATEGJIA PËR S (+) / O (+)	STRATEGJIA PËR W (-) / O (+)
Kërkesa e lartë e eksportit për gështenja shqiptare	Mbështetja e rindërtimit/rinovimit dhe mirëmbajtjes së pyjeve ekzistuese, me fokus në zonat ku konfliktet pronësore janë zgjidhur	
Kanalet e qëndrueshme të eksportit të gështenjës	Mbështetja e plantacioneve të reja të gështenjës	
		Investimi në ambiente magazinimi
		Investimi në frigoriferë dhe pajisje paketimi
		Makineri të thjeshta ndarjeje/klasifikimi, dhe pajisje të tjera marketingu
		Pajisje të konservimit në të nxehtë
		Linja të integruara dhe të plota të përpunimit të gështenjës
Sëmundjet e bimëve mund të prekin pyllin dhe të shkaktojnë dëme të rënda në prodhim	Mirëmbajtja e pyjeve ekzistuese	
Përkeqësimi i cilësisë së frutave për shkak të mirëmbajtjes së dobët	Rindërtimi/rinovimi i pyjeve ekzistuese	

6.2. NEVOJAT PËR FINANCIM

6.2.1. Tendencat për investime dhe nevojat për financim

Në nivel ferme, fermerët kanë filluar të bëjnë shartime duke përdorur kultivarë superiorë të cilët janë përshtatur tashmë; Kooperativa e Reçit pretendon të ketë bërë rreth 30 mijë shartime prej një totali prej 100 mijë shartimesh të realizuara tashmë në zonën e Reçit. Investimi kryesor për konsolidimin, shitjen me shumicë dhe nivelin e përpunimit është investimi në ambientet e magazinimit të gështenjës (me përjashtimin e vetëm të investimit në ambiente frigoriferike, vetëm në një rast). Linjat e zhveshjes, ndarjes, klasifikimit dhe paketimit janë pothuajse inekzistente. Ndërkohë nisur nga kërkesa e tregut të eksportit, duhet domosdoshmërisht të shtohen sipërfaqet e kultivuara me gështenja.

Nevojat e financimit për investime

Pas strategjisë për analizën SWOT dhe tendencave të investimeve, nevojat e financimit për investime janë përmbledhur në Tabelën 9.

Tabela 8: Nevojat e financimit për investime në sektorin e gështenjës

Llojet e investimit	Fermerët	Konsoliduesit lokalë	Shitësit me shumicë/ Përpunuesit/ Eksportuesit
1. Plantacione të reja gështenje që përdorin kultivarë autoktonë			
2. Rindërtimi/rinovimi i pyjeve të gështenjës			
3. Menaxhimi më i mirë i gështenjave ekzistuese (krasitja, heqja e pjesëve të kalbura, parandalimi i përhapjes së sëmundjeve dhe insekteve)			
4. Mjete transporti			
5. Ambiente magazinimi			
6. Makineri të thjeshta ndarjeje/klasifikimi, dhe pajisje të tjera marketingu			
7. Ambiente dhe pajisje të trajtimit në temperatura të larta			
8. Linja ngrirëse për gështenjat			
9. Kapacitete frigoriferike			
10. Projekt për përpunimin e integruar të gështenjës			

Disa nga investimet më të rëndësishme në nivel ferme përshkruhen në vijim. Ndërkohë që tendenca kryesore në rinovimin e pyjeve të gështenjës është shartimi, institucionet mund t'i kushtojnë gjithashtu vëmendje të veçantë mbështetjes së plantacioneve të gështenjës që përdorin kultivarë të përshtatur me kushtet lokale - eksportuesit e gështenjës raportojnë se në raste të izoluara, investimet në kultivimin e gështenjës janë të izoluara. Në zonat me lartësi deri në

600m, mund të ngrihen pemishte gjysmë-intensive të mbjella me kultura hibride euro-japoneze. Ky lloj hibridi hyn në prodhim që në vitin e tretë. Duke qenë se janë të parapëlqyera për shkak të madhësisë së frutit dhe të pranuarja gjerësisht për konsum në gjendje të freskët dhe për qëllime përpunimi, mund të testohen edhe kultivarët Bouche de Bétizac, Marigoule, Marsolande, etj. Me pak fjalë, nevojiten investime të konsiderueshme në pyjet ekzistuese të gështenjës. Rindërtimi/rinovimi i pyjeve të gështenjës synon të transformojë pyjet ekzistues të gështenjës në plantacione të frutit të gështenjës. Kjo do të përfshinte një reduktim drastik të numrit të pemëve, prerjen e pemëve të vjetra dhe rritjen e pemëve të reja. Krahas kësaj, ekziston një nevojë në rritje për një menaxhim më të mirë të pyjeve ekzistuese të gështenjës përmes krasitjes, heqjes së pjesëve të kalbura dhe parandalimit të përhapjes së sëmundjeve dhe insekteve. Shartimi është një operacion kritik për shndërrimin e pyjeve të egra në pemishte dhe për prodhimin e një produkti cilësor dhe homogjen të gështenjës. Mund të rritet një pemishte mëmë për prodhimin e sythave për shartim.

Kutia 3: Një pemishte gështenje mëmë për prodhimin e gështenjave homogjene të cilësisë së lartë

Gjenotipet superiore si ato "Tropojë", të karakterizuara nga madhësia e frutit, duhet të përdoren për mbjelljen e bimëve mëmë dhe prodhimin e sythave për shartimin e fidanëve të rinj dhe korijsive në pyll. Kjo duhet t'i shndërrojë korijsive heterogjene në varietete të veçanta, për të krijuar një "markë" gështenjash për çdo rreth përkatës të prodhimit. Pemishtet e veçanta me varietete *Castanea sativa* duhet të zgjidhen nga zona me kushte klimatike të ngjashme me ato të zonave kryesore të rritjes së gështenjës në Shqipëri, (p.sh. Chiusa Pesio, Marigoule etc), të raportuara më sipër. Këto varietete janë speciet referencë për tregjet evropiane.

Burimi: SARED (2014)

Për të mbështetur investimet në nivel përpunimi në sektorin e gështenjës, mund të merren në konsideratë dy qasje, përkatësisht (i) trajtimi i menjëhershëm i nevojave të pjesshme të tregtarëve/përpunuesve, dhe (ii) mbështetja e projekteve të mëdha të integruara, që përfshijnë të gjitha fazat kryesore të përpunimit të gështenjës.

Sipas qasjes së parë, investimet që duhet të merren në konsideratë janë rritja e kapaciteteve të magazinimit, mbështetja e ambienteve dhe pajisjeve të konservimit në të nxehtë, mbështetja e makinerive të thjeshta të ndarjes/klasifikimit dhe pajisjeve të tjera të marketingut, si dhe rritja e kapaciteteve frigoriferike.

Kutia 4: Vlera e shtuar për investimin në një linjë të thjeshtë të ndarjes/klasifikimit të gështenjave

Aktualisht, kooperativa e Reçit i shet gështenjat të blerësit italianë pa asnjë farë përpunimi. Gështenjat thjesht futen në qese pas heqjes së gurëve dhe materialeve të tjera të dukshme

Ndarja dhe klasifikimi i thjeshtë pritet të rezultojë në një vlerë të shtuar të dukshme. Ndërkohë që kooperativa e Reçit i eksporton aktualisht gështenjat me një çmim prej rreth 1,2-1,3 Euro/kg, në rastin e klasifikimit, gështenjat e cilësisë së parë mund të shiten me çmimin 2,8 Euro/kg, ato të cilësisë së dytë mund të shiten me 1,4 Euro/kg, ndërsa ato të cilësisë së tretë mund të shiten si produkt i thatë me çmimin 2,8 Euro/kg

Burimi: Kooperativa e Reçit

Sipas qasjes së dytë, institucionet financiare mund të marrin në konsideratë mbështetjen e një linje të integruar (të plotë) të përpunimit të gështenjës, e cila konsiston në një linjë pranimi (e cila ndan dhe klasifikon gështenjat në gështenja të destinuar për treg si produkte të freskëta dhe gështenja të destinuar për përpunim), në linjën e produktit të freskët dhe linjën e produktit

industrial. Linja e produktit të freskët konsiston në mënyrën e konservimit në të nxehtë⁵, ruajtjen në frigoriferë dhe linjën e paketimit. Linja e produktit industrial mund të konsistojë në linjën e pjekjes, zhveshjes ose bluarjes.

6.2.2. Nevojat për financime për kapital qarkullues

Tendencat e financimeve për kapital qarkullues

Në nivelin e brendshëm, pagesa e vonuar është karakteristikë e marrëdhënieve ndërmjet blerësve (konsoliduesve lokalë, shitësve me shumicë/eksportuesve) dhe fermerëve - disa fermerë paguhen pasi prodhimi është eksportuar dhe tregtuesi është paguar nga blerësit ndërkombëtare (edhe pse forma dhe koha e pagesës varion rast pas rasti - familjet më të vogla ose ato me nevoja më të mëdha kanë më shumë gjasa ta marrin pagesën menjëherë pas dorëzimit të produktit te tregtari).

Nevojat për financime për kapital qarkullues

Edhe pse pagesat e vonuara janë karakteristikë e marrëdhënieve ndërmjet fermerëve dhe blerësve vendas, nuk ka asnjë nevojë të dukshme për kapital afatgjatë nga ana e fermerëve. Zakonisht, fermerët kryejnë vetëm punën e vjeljes (në shtëpitë e tyre). Ndërkohë që rregullatori i marrëdhënieve fermer-konsolidues/eksportues është likuidimi në kohë i produktit të shitur. Prandaj, është i domosdoshëm injektimi i kapitalit qarkullues për eksportuesit.

6.2.3. Financimi sipas qasjes së zinxhirit të vlerës

Disa tregtarë të gështenjës kanë tendencën të krijojnë marrëdhënie më të ngushta me fermerët - ata këshillojnë fermerët kryesisht lidhur me praktikën pas vjeljes. Këto marrëdhënie të ngushta ndërmjet blerësve dhe fermerëve kanë bërë që tregtarët e gështenjës të kenë informacione të besueshme rreth fermerëve. Kështu, këta tregtues mund të veprojnë si agjentë për institucionet financiare në rast se kanë plane për të bërë biznes me fermerët. Kjo do të ishte veçanërisht e rëndësishme në rast se fermerët do të angazhoheshin në kultivimin e gështenjës apo në rinovimin/menaxhimin më të mirë të pyjeve të gështenjës. Në këtë rast, fermerët do të kishin nevoja për kapital investues.

Nevoja për financim të drejtpërdrejtë në zinxhirin e vlerës ndahet në 2 grupe:

- Investime në fermë dmth shtim të sipërfaqes së mbjellë me gështenja apo zëvendësimin e pemëve për të plotësuar plantacionet ekzistuese. Të dyja format kërkojnë mbështetje me aktivitete të tjera duke qenë se pemët hyjnë në prodhim në vitin e gjashtë dhe të shtatë.
- Investime në hallkën e zinxhirit që lidhet me magazinimin e gështenjës, përpunimin e saj dhe ruajtjen në ambiente frigoriferike.

5 Një investim mjaft i madh

7. PËRFUNDIME

Arroret (dhe veçanërisht gështenja) përbëjnë një burim të rëndësishëm të ardhurash për komunitetet silvopastorale (duke pasur parasysh se arroret rriten kryesisht në këto zona), ku bujqësia intensive nuk është e përshtatshme, dhe ku alternativat e punësimit janë të pakta. Gështenja përbën produktin arror më të rëndësishëm për sa i përket prodhimit dhe tregtisë ndërkombëtare.

Prodhimi i gështenjës bazohet gjerësisht mbi masivet pyjore ekzistuese, *de facto* organike. Disa pjesë të zonave të prodhimit janë certifikuar si organike, fakt i cili paraqet një potencial të qartë konkurrues për eksport. Kontributi i eksportit të arroveve në eksportin e përgjithshëm të frutave është mjaft domethënës, duke kaluar 50% në vitin 2013 dhe 40% në vitin 2016. Ky kontribut vjen kryesisht nga gështenja - eksporti i arroveve të tjera ndër vite ka qenë i pakonsiderueshëm apo thuajse inekzistent. Eksporti i gështenjës bëhet mbi bazën e një kërkesë ndërkombëtare të qëndrueshme për këto produkte. Në eksportet botërore, Shqipëria renditet e 9-ta për eksportin botëror të gështenjës.

Studimi aktual informon institucionet financiare dhe palë të tjera të interesuara për mbështetjen e sektorit të gështenjës për mundësitë kryesore për të financuar këtë sektor. Disa prej mundësive më të rëndësishme të financimit në nivel ferme janë plantacionet e gështenjës, duke përfshirë kultivarët autoktonë të përshtatur më së mirë me kushtet e Shqipërisë, rindërtimin/rinovimin e pyjeve të gështenjës dhe përmirësimin e menaxhimit të pyjeve ekzistuese të gështenjës. Për të mbështetur investimet në nivel përpunimi mund të merren në konsideratë dy qasje, përkatësisht (i) trajtimi i menjëhershëm i nevojave të pjesshme të tregtarëve/përpunuesve, dhe (ii) mbështetja e projekteve të mëdha të integruara, që përfshijnë të gjitha fazat kryesore të përpunimit të gështenjës. Ekziston nevoja/potenciali për investime për rritjen e kapaciteteve të magazinimit, mbështetjen e pajisjeve dhe ambienteve të konservimit të gështenjës në të nxehtë, mbështetjen e makinerive të thjeshta të ndarjes/klasifikimit dhe pajisjeve të tjera të tregtimit, dhe rritjen e kapaciteteve frigoriferike. Për institucionet financiare, këto përbëjnë mundësi të mira për të trajtuar realisht nevojat e aktorëve të zinxhirit të vlerës. Duke pasur parasysh potencialin e sektorit për eksport, mund të merret në konsideratë edhe një linjë e plotë e përpunimit të gështenjës, që konsiston në një linjë klasifikimi (e cila klasifikon dhe ndan gështenjat në gështenja të destinuara për treg si produkte të freskëta dhe gështenja të destinuara për përpunim), në linjën e produktit të freskët dhe në linjën e produktit industrial.

Duke qenë se fermerët janë në të vërtetë vjelësit e gështenjës në pyje, ata nuk duket se shfaqin ndonjë nevojë për financim të kapitalit qarkullues. Mund të konsiderohet gjithashtu edhe financimi i zinxhirit të vlerës - tregtarët e gështenjës mund të shërbejnë si agjentë të institucioneve financiare, veçanërisht në rastet kur fermerët do të angazhohen në kultivimin e gështenjës apo në rinovimin/menaxhimin më të mirë të pyjeve të gështenjës, rast në të cilin fermerët do të kishin nevojë për kapital investues.

Sektori i arroveve mund të përfitojë nga skemat publike të mbështetjes. Politikat e granteve të pjesshme (të cilat ndryshojnë nga viti në vit) kanë implikime të rëndësishme për institucionet financiare - ata kanë mundësinë për të bashkëfinancuar investimet për investimin e 100% të shumës, nga e cila 50% si kredi afatshkurtër (pjesa që duhet të rimbursohet nga qeveria) dhe 50% kredi afatgjatë për pjesën që duhet të paguhet nga përfituesi.

8. REFERENCA

- Cela, A.; Zhllima, E.; Chan C.; Imami, D. & Skreli, E. (2017). Analysis of urban consumer preferences for honey in Albania. Food Distribution Research Society Annual Conference
- DSA (2008). Food chain analysis of chestnuts, walnuts, hazelnuts and almonds in Albania, technical report prepared for SNV
- Eurostat (2018). <http://ec.europa.eu/eurostat>
- FAOSTAT (2018). Database available at <http://www.fao.org/faostat/en/>
- Gerdoçi, B. & Skreli, E. (2013). Gender sensitive research on marketing needs in agro-processing. RISIALbania Qendra Ndërkombëtare e Tregtisë. <https://www.trademap.org>
- Imami, D., Skreli, E. (2013). Consumer preferences for regional/local products in Albania, technical report prepared for FAO
- Imami, D., Skreli, E., Zhllima, E., & Chan, C. (2017). Consumer attitudes towards organic food in the Western Balkans-the case of Albania. ECONOMIA AGRO-ALIMENTARE.
- INSTAT (2017). Database available at www.instat.gov.al
- SARED (2014). Recommendations for interventions and activity development under the four programme outputs related to fruit trees/nuts, MAPs and small livestock/small ruminants
- UNSTAT (2018). Trade database <https://comtrade.un.org/data/>

9. SHTOJCAT

Tabela 10: Harta e rajonalizimit të skemave të subvencioneve nga qeveria (2018)

Nr.	Njësia	QARKU											
		Berat	Dibër	Durrës	El-basan	Fier	Gjiro-kastër	Korçë	Kukës	Lezhë	Shko-dër	Ti-ranë	Vlorë
1	Mollë												
2	Qersh												
3	Arra, lajthi												
4	Shegë												
5	Gështenja												
6	Ullinj												
7	Rinovimi i ullishteve												
8	Agrume												
9	Vreshta												
10	Luleshtrydhe												
11	Bimë mjekësore dhe aromatike												
16	Pjepër/shalqi në tunele të ulëta plastike												
12	Domate, kastravecë, specë të kuq												
18	Polenizimi i perimeve nga bletët												
14	Sistem ngrohjeje me biomasë												
19	Sistem automatizimi i serrave												
13	Sistem ujitjeje												
15	Zëvendësim i mbulesës plastike												
17	Rrjeta kundër breshrit												
25	Certifikimi GlobalGAP												
27	Certifikimi organik												
28	Certifikim ISO 22000 - vaj ulliri												
29	Primi i sigurimit												
41	Mbjellje fidanësh në sera												
43	Kultivimi i drithërave												
30,37	Matrikullimi i gjedhëve dhe furnizimi i qumështit												
30	Matrikullimi i ruminantëve të vegjël të të porsalindur.												
38	Koshere bletësh												
		21-24, 31,33-35, 44-52											



Tiranë, 2019