



# Analizë e Zinxhirit të Vlerave me Perspektivë Gjinore

NËN-SEKTORI I VAJIT TË ULLIRIT  
në  
BASHKINË E TIRANËS





Gender Alliance for Development Center  
Qendra Aleanca Gjinore për Zhvillim



# NËN-SEKTORI I VAJIT TË ULLIRIT NË BASHKINË E TIRANËS

*Një Analizë e Zinxhirit të Vlerave nga Perspektiva  
Gjinore*

Përgatitur nga:

Irma SHKREPA  
Elona SHEHU  
Manuela MURTHI  
Viliem KURTULAJ

Tiranë, 2023



U.S. EMBASSY  
Tirana, Albania



## Tabela e Përmbajtjes

Lista e Shkurtimeve.....	4
Përmbledhje Ekzekutive.....	5
Sfondi .....	7
<b>I. Përmbledhje mbi Nën-sektorin &amp; Studimin .....</b>	<b>8</b>
1.1 Përshkrim i zinxhirëve specifikë të vlerave të produkteve .....	11
1.2 Përshkrim i nën-sektorit: Rëndësia në ekonominë shqiptare .....	12
1.3 Përshkrim i Metodologjisë: Objektivat e studimit, qasja dhe skema .....	13
1.3.1 Shtrirja dhe objektivat e analizës.....	13
1.3.2 Qasja .....	13
1.3.3 Mbledhja dhe analizimi i të dhënave .....	16
1.3.4 Kufizimet e Analizës .....	16
<b>II. Sistemi i Zinxhirit të Vlerave të Vajit të Ullirit nga Perspektiva Gjinore .....</b>	<b>17</b>
2.1 Harta GSVCA.....	17
2.2 Fazat dhe Aktorët e Zinxhirit të Vlerave .....	17
2.2.1. Prodhimi.....	17
2.2.2. Përpunimi.....	18
2.2.3. Tregtia.....	20
2.3 Tregu .....	21
2.4 Mbështetësit e zinxhirit të vlerave .....	22
2.5 Mjedisi mundësues .....	27
<b>III. Analizë e kufizimeve dhe mundësive kyçe .....</b>	<b>29</b>
3.1 Identifikimi & Analiza e kufizimeve kyçe.....	29
3.1.1 Kufizimet e Aktorëve të Zinxhirit të Vlerave.....	29
3.1.2 Kufizimet në kontekstin e zinxhirit të vlerave dhe në ofruesit e shërbimeve .....	34
<b>IV. Konkluzione dhe rekomandime .....</b>	<b>43</b>
4.1 Kufizimet dhe mundësitë për t'u fokusuar .....	43
4.1.1 Pabarazitë gjinore në arsim dhe trajnime .....	43
4.1.2 Qasje e kufizuar në treg .....	44
4.1.3 Përfshirje e kufizuar financiare .....	45
4.1.4 Të ardhura të kufizuara për shkak të sezonalitetit të vajit të ullirit.....	45
4.1.5 Gratë në moshë të mesme që zotërojnë ferma të vogla kanë vështirësi në aksesim dhe kujdesin ndaj tokës.....	45
4.2 Vështrim i përgjithshëm i pasojave, shkaqeve dhe veprimeve për të adresuar kufizimet.....	46





<i>Gratë në moshë të mesme që zotërojnë ferma të vogla kanë vështirësi ne aksesim dhe kujdesin ndaj tokës.....</i>	49
4.3 Strategjia e ndërhyrjes për secilën fushë.....	50
4.3.1 Pabarazitë gjinore në arsim dhe trajnim .....	50
4.3.2 Qasje e limituar në tregje .....	51
4.3.3 Përfshirje e kufizuar financiare .....	53
4.3.4 Të ardhura të kufizuara për fermerët për shkak të çmimeve të ulëta dhe sezonalitetit .....	53
4.3.5 Qasja e grave në ullishte.....	54
Referencat.....	55





## Lista e Shkurtimeve

AASF	Programi i Mbështetjes së Agrobiznesit Shqiptar
AFP	Arsimi dhe Formimi Profesional
AIDA	Agjencia Shqiptare e Zhvillimit të Investimeve
AKPA	Agjencia Kombëtare e Punësimit dhe Aftësive
AKU	Autoriteti Kombëtar i Ushqimit
ANRD	Rrjeti Shqiptar për Zhvillimin Rural
AOA	Shoqata Shqiptare e Vajit të Ullirit
BERZH	Banka Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim
DSIK	Fondacioni Gjerman i Bankave dhe Kursimeve për Bashkëpunim Ndërkombëtar
EB	Shërbimet e Ekstensionit Bujqësor
GIZ	Shoqëria Gjermane për Bashkëpunim Ndërkombëtar
GSVC	Zinxhiri i Vlerave nga Perspektiva Gjinore (Gender-Sensitive Value Chain)
INCO	Termet Ndërkombëtar Komercial
INSTAT	Instituti Shqiptar i Statistikave
IPARD	Instrumenti i Asistencës për Para-Anëtarësimin në Zhvillimin Bujqësor
KASH	Këshilli i Agrobiznesit Shqiptar
MBZHR	Ministria e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural
OZHQ	Objektivat e Zhvillimit të Qëndrueshëm
QTTB	Qendrat e Transferimit të Teknologjive Bujqësore
AREB	Agjensitë Rajonale të Ekstensionit Bujqësor
WIOO	Gratë në sektorin e Vajit të Ullirit





## Përmbledhje Ekzekutive

Nësektori i vajit të ullirit në Shqipëri karakterizohet gjerësisht nga të ardhurat e ulëta dhe informaliteti i lartë, të cilat përbëjnë barrierat kryesore ndaj progresit. Ky seksion diskuton gjithashtu shkaqet e kufizimeve të lidhura me ofruesit e shërbimeve.

Ky raport synon të analizojë në detaje rolin e grave në zinxhirin e vlerave të vajit të ullirit në bashkinë e Tiranës. Raporti analizon nga perspektiva gjinore aktorët e ndryshëm dhe mënyrën se si ata operojnë në nësektorin e vajit të ullirit, kufizimet dhe oportunitetet e tij, në Bashkinë Tiranë.

Raporti ofron disa gjetje dhe rekomandime, bazuar në të dhëna dytësore dhe kryesisht në të dhëna parësore të gjeneruara nga intervistat dhe fokus grupet me palët e interesit të përfshira në zinxhirin e vlerave. Janë zhvilluar tridhjetë intervista të thelluara me fermerë, prodhues, përpunues, anëtarë federate, eksportues, kreditorë, politikëbërës, etj., duke mbuluar kështu të gjithë aktorët e zinxhirit të vlerave.

Intervistat tregojnë se nësektori i vajit të ullirit po përballlet me shumë sfida, si: mungesa e efikasitetit, cilësia e paqëndrueshme e vajit, njohuritë e kufizuara, paaftësia për të zgjeruar tregun, ndërprerjet në zinxhirin e furnizimit, mungesa e aksesit në teknologji sidomos për procesin e grumbullimit, autenticiteti i produkteve etj. Nga perspektiva gjinore, sfida më e madhe në sektorin e vajit të ullirit mbetet qasja në treg, në asete afatgjata dhe në burime financiare.

Gjetjet nga intervistat tregojnë se ka *pabarazi gjinore në arsimim dhe trajnim* për sa i përket nën-sektorit të vajit të ullirit në bashkinë e Tiranës, kryesisht për shkak të normave kulturore, aksesit të kufizuar në shkollat dhe pritshmërive të shoqërisë.

*Së dyti, ka akses të kufizuar në treg*, kryesisht për shkak të mungesës së informacionit mbi çmimet, preferencat e konsumatorëve, mungesës së rrjetëzimit për gratë dhe aksesit të pamjaftueshëm në burime, të tilla si pajisjet e duhura për ambalazhim dhe përpunim, të cilat pengojnë mundësinë e grave për t'ua shtuar vlerën produkteve të tyre dhe për të hyrë në tregje të reja.

*Së treti, ekziston një përfshirje e kufizuar financiare*, kryesisht për shkak të paragjyqimeve gjinore, njohurive të kufizuara financiare dhe barrierave në aksesimin e institucioneve financiare zyrtare.

*Së katërti, ka burime të kufizuara të ardhurash për të përballuar sezonalitetin e vajit të ullirit*. Fermerët kushtëzohen nga sezonaliteti dhe si pasojë vuajnë mungesën e të ardhurave në periudhat jashtë sezonit. Gratë fermere shpesh janë më të lidhura me shtëpinë dhe vuajnë më shumë nga ky sezonalitet. Ato kanë kursime të kufizuara dhe u mungojnë mundësitë alternative për gjenerimin e të ardhurave. Gjithashtu, gratë kanë më pak gjasa të negociojnë për çmimet. Për më tepër, për shkak të stereotipeve tradicionale gjinore, gratë nuk kanë guxim të dalin jashtë kufijve që u janë vendosur.

*Së fundi, gratë në zona rurale hasin vështirësi në aksesin e të mbjellave*, pasi shumica janë në zona kodrinore ose larg shtëpive të tyre. Infrastruktura dhe mungesa e transportit janë kufizimet kryesore në këtë kuadër.



Bazuar në këto sfida, janë formuluar një sërë rekomandimesh. Lidhur me **pabarazitë gjinore në arsim**, qeveria dhe universitetet duhet të ofrojnë bursa dhe stimuj për të inkurajuar regjistrimin dhe mbajtjen e vajzave në shkolla dhe programe të formimit profesional, për të zvogëluar hendekun gjinor në arsim në të ardhmen.

Për një periudhë më afatshkurtër, duhet ndërtuar një kanal i konsoliduar për komunikim dhe shkëmbim informacioni me bashkinë mbi aktivitetet dhe/ose nismat për të përmirësuar njohuritë dhe aftësitë e grave fermere në sektorin e vajit të ullirit. Gjithashtu, vëmendje duhet t'i kushtohet lobimit me organizatat për të mbështetur trajnimin dhe certifikimin e grave si kontrolluese të cilësisë.

Për të adresuar çështjen e **qasjes në treg**, duhet të ketë një fushatë për të nxitur fermerët të përdorin "Portalin e Fermerit" të MBZHR-së, duke u siguruar gjithashtu që ai të jetë miqësor për përdoruesin dhe të ofrojë informacion të dobishëm për fermerët. Më tej, sugjerojmë që të përdoren aktorët e qeverisjes vendore për të mbledhur dhe shpërndarë më mirë informacionin dhe për të trajnuar fermerët dhe agropërmarrësit mbi marketingun, duke iu përshtatur niveleve përkatëse të tyre.

Për sa i përket sfidës së **përfshirjes financiare**, rekomandojmë që Bashkia e Tiranës të identifikojë nevojat e komunitetit për financim dhe ta ndajë këtë informacion rregullisht me MBZHR. Edhe pse kreditorët u përgjigjën se nuk janë të prirur të diskriminojnë gratë kur bëhet fjalë për miratimin e kredisë (për sa kohë që ato i plotësojnë kërkesat), qasja në financim për gratë mund të përmirësohet. Nga njëra anë, ofrimi i trajnimeve të edukimit financiar të përshtatura për nivele të ndryshme të sipërmarrësve do të rrisë gatishmërinë e tyre për të aksesuar kredi. Nga ana tjetër, mund të krijohen ose promovohen më tej produkte specifike, si opsionet e veprimeve bankare përmes celularit, që janë veçanërisht të përshtatshme për gratë.

Për të rritur **diversitetin e burimeve të të ardhurave**, rekomandojmë trajnimin e grave për të rritur edukimin e tyre financiar, aftësitë e planifikimit, si dhe menaxhimin e mbetjeve nën lanten e ekonomisë së gjelbër.

Për sa i përket **aksesit në të mbjella** për gratë në zona rurale, Bashkia duhet të gjejë mënyra për të përmirësuar infrastrukturën rrugore dhe për të implementuar sisteme të ujitjes, duke stimuluar ndërkohë bashkëpunimin mes këtyre grave për të kapërcyer sfidat e transportit dhe punës.

Ky grup rekomandimesh si udhëzues, mund të përmirësojë pozicionin e grave, duke kontribuar në përmirësimin e prodhimit, cilësisë dhe efikasitetit të zinxhirit të vlerave të vajit të ullirit në Bashkinë Tiranë.



## Sfondi

Ky studim dhe raport është përgatitur në kuadër të projektit "Fuqizimi Ekonomik i Grave dhe Perspektiva Gjinore në Zinxhirin e Vlerave të Biznesit", i cili financohet nga Gender Equity and Equality Action (GEEA) i Departamentit të Shtetit Amerikan dhe zbatohet nga Qendra Aleanca Gjinore për Zhvillim (GADC) në Shqipëri. Kryerja e analizave të zinxhirit të vlerave nga perspektiva gjinore në sektorin ekonomik përkatës ishte një nën-aktivitet i këtij projekti. Aktiviteti ka dy objektiva: (i) Të analizojë zinxhirët përkatës të vlerave në Shqipëri nga perspektiva gjinore për të gjetur pengesat dhe mundësitë për përmirësimin e pozicionit të grave. (ii) Të rrisë kapacitetet e ekspertëve në Shqipëri për të kryer analiza të zinxhirit të vlerave nga perspektiva gjinore. Kjo e fundit është thelbësore për të konsoliduar njohuritë brenda Shqipërisë, duke siguruar vëmendje të vazhduar ndaj dinamikave gjinore në përpjekjet e ardhshme për zhvillimin e zinxhirëve të vlerave. Anna Lentink nga Fair Shake ka udhëhequr ekspertët në kryerjen e analizave të zinxhirit të vlerave nga perspektiva gjinore.

Ekspertë shqiptarë me profile të ndryshme aplikuan për t'u përfshirë në kryerjen e analizës së zinxhirit të vlerave nga perspektiva gjinore. Procesi filloi me një trajnim 2-ditor në Shqipëri për të prezantuar konceptet e zinxhirit të vlerave të kombinuara me perspektivën gjinore, si dhe disa mjete për kryerjen e analizës së ZV nga perspektiva gjinore. Pas përzgjedhjes së zinxhirëve të vlerave dhe ekspertëve të përshtatshëm, hulumtimi u krye në mënyrë hap pas hapi, me uebinarë udhëzues dhe trajnime të zhvilluara gjatë procesit të punës. Kjo lehtësoi qasjen e "të mësuarit nga të punuarit". Si qasja e zinxhirit të vlerave, ashtu edhe gjetja e kufizimeve dhe ndjeshmërive me bazë gjinore ishin risi për ekspertët. Ky raport nuk është menduar si një analizë e plotë e zinxhirit të vlerave, me të dhëna mbi potencialin e tregut. Në vend të kësaj, raporti ofron njohuri të vlefshme se si funksionojnë aktorë të ndryshëm - veçanërisht gratë - në zinxhirin e vlerave dhe se si ato ndikohen nga mjedisi mundësues. Analiza përmbillet me rekomandime sa gjithëpërfshirëse, aq edhe praktike për të filluar menjëherë përmirësimin e pozitës së këtyre sipërmarrëseve.







## I. Përmbledhje mbi Nën-sektorin & Studimin

Shqipëria ndodhet në Evropën Jugperëndimore. Nga pikëpamja gjeografike, Shqipëria është e pasur me sipërfaqe bujqësore, të cilat në kushtet klimatike mesdhetare kanë krijuar një avantazh konkurrues për kultivimin e ullirit.

Qarqet më të rëndësishme për prodhimin e ullinjve në Shqipëri janë Vlora, Berati, Elbasani dhe Tirana (shih Figurën 1). Kulturat e pemëve të ullirit mbulojnë mbi 8% të tokës bujqësore të Shqipërisë. Sa i përket shpërndarjes gjeografike, 3.3% e pemëve të ullirit kultivohen në zona fushore dhe 96.7% në zona kodrinore. Fermerët rrëfejnë se një nga sfidat kryesore që hasin është ujitja e pemëve të ullirit që ndodhen në zonat kodrinore. Sistemet e ujitjes janë shumë të kushtueshme dhe të papërbalueshme për fermerët e vegjël. [Pugliese, 2019], [Kapaj, 2012]

Figura 1: Zonat e kultivimit të ullirit në Shqipëri



Burimi: (USAID, 2011)

Kapaciteti i prodhimit i Shqipërisë është 56.000 ton ullinj, brenda një sipërfaqeje të kultivuar prej 41.000 hektarësh, që sjell një prodhim prej afërsisht 6000 ton vaj ulliri në vit. Ka rreth 118.000 ferma të vogla ulliri në Shqipëri [Kokthi, 2019]. Për shkak se shumica e fermerëve në vend nuk janë të regjistruar, nuk ka informacione dhe të dhëna të sakta për fermerët, tokat dhe pemët e ullirit që ata zotërojnë.

Megjithatë, INSTAT raporton se mbi 88 për qind e fermerëve kanë ferma të vogla me më pak se 1 ha sipërfaqe toke. Më pak se 10 për qind e fermave të ullirit kanë një tokë prej më pak se 2 hektarësh. Ndërkohë, të ashtu-quajturat ferma të mëdha (me sipërfaqe mbi 2 ha) përbëjnë rreth 2.5 për qind të totalit të fermave në Shqipëri.

**Tabela 1.** Struktura e fermave në sektorin e vajit të ullirit (2019)<sup>12</sup>

Madhësia e fermës (ha)	Ferma ulliri
0 - 1	88.5%
1- 2	9%
Më shumë se 2	2.5%

<sup>1</sup> Të dhëna të agreguara të MARD (2020), INSTAT (2020) dhe MARD (2021): Studime sektori mbi frutat dhe perimet, ullinjët dhe verën; krijuar nga AGT International/ DSA në kuadër të Projektit të GIZ-SRD, maj 2021.

<sup>2</sup> Strategjia e MBZHR 2021 - 2027





Sipas statistikave të INSTAT, Shqipëria prodhon pak më pak se 30 mijë ton vaj ulliri dhe rreth 157,7 mijë ton ullinj. Në 2021, Shqipëria kishte 110.000 ton ullinj dhe 25,8 mijë ton vaj ulliri. Në 2022, prodhimi i vajit të ullirit ishte 13% më shumë sesa në 2021. Krahasuar me 2020-ën, prodhimi është rritur me 42%. Ndërsa në 2021, prodhimi i vajit të ullirit ishte rreth 26% më shumë sesa në 2020-ën, siç ka konfirmuar Zëvendës Ministri i Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural, Arian Jaupllari. Në 2021, Shqipëria eksportoi 89.390 litra vaj ulliri, 75% më shumë krahasuar me vitin 2020 dhe importoi 1.130.000 litra, që do të thotë afërsisht 24% më pak sesa në 2020-ën.

**Tabela 2: Shpërndarja e ullinjve (në ton) në qytetet e Shqipërisë gjatë 2022-it**

Prefectures	Total Olives (ton)	Olives for table (ton)	Olive oil (ton)	Olive oil (%)
Berat	42,715	21,242	21,473	17%
Elbasan	27,517	1,953	25,564	20%
Tiranë	6,154	573	5,582	4%
Vlorë	22,861	1,607	21,254	16%
<b>Total for the country</b>	<b>157,710</b>	<b>28,848</b>	<b>128,861</b>	<b>57%</b>

Burimi: Instat (2023)

Siç tregohet në tabelën e mësipërme, më shumë se gjysma e vajit të ullirit prodhohet në katër qytete të Shqipërisë: Berat, Elbasan, Vlorë dhe Tiranë. Tirana vetë si prodhuese e vajit të ullirit nuk dominon krahasuar me rajonet e tjera të Republikës së Shqipërisë, për faktin se duke qenë kryeqytet, dominojnë hapësirat e urbanizuara dhe më pak ato me natyrë agrikulurore. Megjithatë, zonat në periferi të Bashkisë Tiranë kanë një kontribut të rëndësishëm në prodhimin e vajit të ullirit në nivel kombëtar.

Në mbarë vendin, më shumë se 81% e kultivimit të ullirit përdoret për prodhimin e vajit të ullirit. Ndërkohë në Tiranë, pak më shumë se 90% e ullinjve shkojnë për prodhimin e vajit të ullirit. Megjithëse Tirana nuk është më e madhja, ajo ka kapacitet për t'u rritur, pasi fermerët pranë Tiranës (Farkë, Sauk, Baldushk, etj.) kanë qasje më të madhe në teknologji, trajnime, njohuri etj.

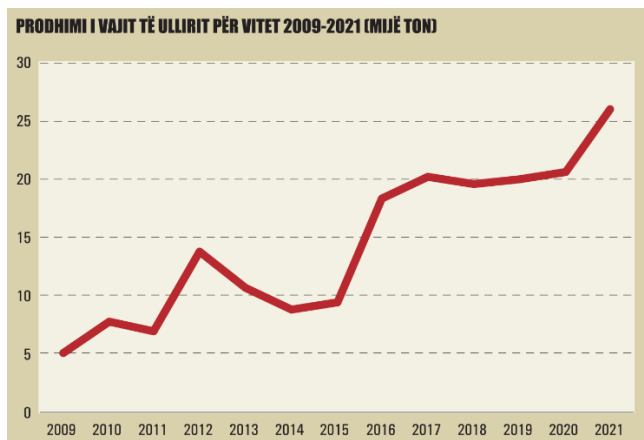
**Tabela 3: Shpërndarja e Pemëve të Ullirit në Shqipëri**

Përshkrimi	2018	2019	2020	2021	2022
Pemët e ullirit					
Totali (000 pemë)	10,008	10,288	10,532	10,746	10,941
Në prodhim (000 pemë)	7,798	8,226	8,616	8,827	9,166
Rendimenti (kg/pemë)	15.1	12.0	15.3	12.5	17.2
Prodhimi (000 ton)	118	98	132	110	158

Burimi: Instat (2023)

Ka interes të lartë për prodhimin e ullinjve në Shqipëri. Shifrat e pemëve të ullirit, prodhimit<sup>3</sup> dhe rendimentit<sup>4</sup> janë rritur gjithashtu nga viti në vit (shih Tabelën 2).

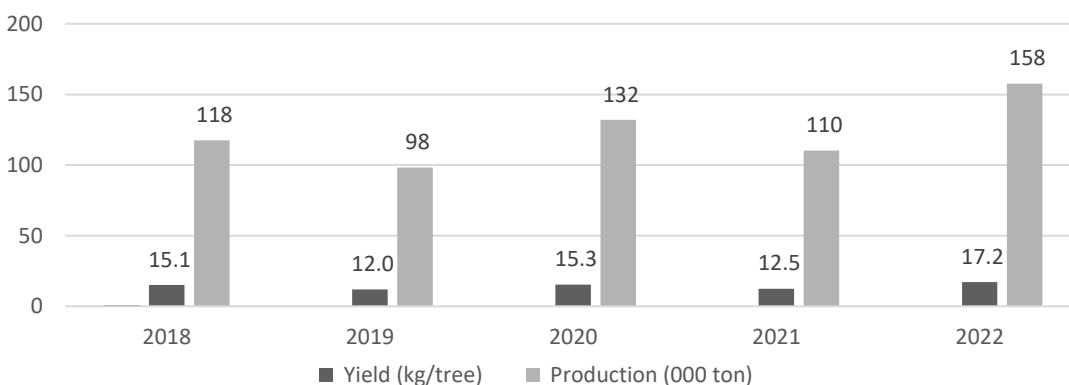
### Grafiku 1: Prodhimi i Vajit të Ullirit 2009-2021 (.000 ton)



Burimi: Ministria e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural

Sic vihet re nga grafiku, prodhimi i ullinjve është sezonal. Ky fakt është në përputhje me gjetjet e intervistave, ku të intervistuarit deklarojnë qartë se prodhimi i ullirit përballet me sezonalitet çdo 2-3 vjet. Dy vitet e fundit, prodhuesit më të mëdhenj të vajit në Evropë, si Spanja, Italia dhe Greqia, patën një krizë të prodhimit të vajit të ullirit, ndërkohë që Shqipëria pati një mbiprodhim në vitin 2022.

### Grafiku 2: Efiçenca e prodhimit të Vajit të Ullirit në Shqipëri



Burimi: Autori, duke përdorur të dhëna nga INSTAT

Edhe pse Shqipëria ka përmirësuar efiçencën e prodhimit të vajit të ullirit, në krahasim me Greqinë kjo efiçencë mbetet e dobët. Duke ndjekur gjurmët historike të përmendura më sipër, niveli i përpunimit të vajit të ullirit për kapital në vit në Shqipëri është 2-3 litra, që do të thotë 15 litra më pak se Greqia [Kokthi,

<sup>3</sup>Matur për 1000 pemë

<sup>4</sup>Matur si kg ullinj për çdo pemë ulliri

2019]. Numri i bimëve për banor në Shqipëri është afërsisht 3.5 krahasuar me 4-10 bimë për banor në Itali, Spanjë dhe Greqi [Pugliese, et.al. (2019)]

### 1.1 Përshkrim i zinxhirëve specifikë të vlerave të produkteve

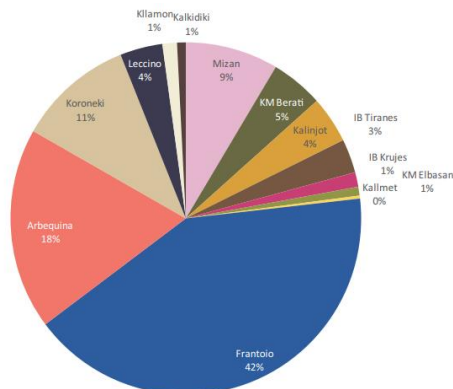
Llojet e produkteve të lidhura me nën-sektorin e vajit të ullirit janë:

- Vaji i ullirit ekstra i virgjër: Vaji i ullirit ekstra i virgjër është lloji më cilësor dhe më i çmuar i vajit të ullirit. Prodhohet nga kompani përpunuese të mesme dhe të mëdha.
- Vaj ulliri i virgjër: Vaji i ullirit i virgjër prodhohet gjithashtu me mjete mekanike, por ka një cilësi pak më të ulët në krahasim me vajin ekstra të virgjër. Ai mban peshën më të lartë në prodhimin e përgjithshëm të produkteve të vajit të ullirit.
- Vaji i pulpës së ullirit: Vaji i pulpës së ullirit prodhohet nga pulpa e ullirit e cila përdoret si burim energjie ose si pleh.
- "Vaj ulliri me shumicë" ose "vaj ulliri i papërpunuar": Quhet "me shumicë" sepse zakonisht transportohet dhe shitet në sasi të mëdha, shpesh në kontejnerë si cisterna ose fuçi, nga Shqipëria në Itali dhe Greqi për përpunim të mëtejshëm dhe shitet me certifikata të BE-së.
- Ullinjtë e tryezës: Ullinjtë e tryezës janë ullinj të përpunuar dhe të ruajtur për konsum. Ata gjenden në varietete të ndryshme, si ullinj jeshil, ullinj të zinj dhe ullinj të mbushur dhe përdoren zakonisht nga konsumatorët e pakicës dhe restorantet.
- Produkte me bazë vaji të ullirit: Vaji i ullirit përdoret gjithashtu si përbërës në një gamë të gjerë produktesh, duke përfshirë kozmetika, sapunë, shampo, kremra dhe qirinj.

Janë 28 varietete ulliri që dominojnë më shumë se 82% të sipërfaqeve të ullirit në Shqipëri. [Hodaj et.al (2014)]. Fermerët kultivojnë varietete të ndryshme bazuar në kërkesën e tregut, kushtet e motit dhe kornizën kohore të grumbullimit. Për shembull, fermerët në Shërgjan prodhojnë Leccino, Frantoio dhe Koronek në plantacionet e tyre, sepse në këtë mënyrë mund të shpërndajnë forcën e tyre punëtore në periudha të ndryshme, pasi i pari rritet Leccino, pastaj Frantoi dhe më pas Koronek.

Siç shihet në grafik, Frantoi ka peshën më të lartë në treg, i ndjekur nga Arbequina, Koronek, Mizan etj. Varieteti i ullirit ndikon në cilësinë dhe sasinë e vajit të ullirit. Numri i antioksidantëve natyralë që gjenden në vajin e ullirit ndryshon gjithashtu në varësi të varietetit. [Kycyku (2023)]

**Grafiku 3: Varietetet e ullirit të prodhuara në Shqipëri në 2016**



*Burimi: P. Pugliese, et.al. (2019)*

Prodhimi i një vaji ulliri ekstra të virgjër me cilësi të lartë varet drejtpërdrejt nga varieteti i ullirit, koha e grumbullimit, metodat e grumbullimit dhe përpunimi pas grumbullimit. Ndërkohë, ka edhe faktorë të tjerë përcaktues përsa i përket procesit të prodhimit, si lloji i mullirit, menaxhimi i fabrikës dhe kushtet e ruajtjes së vajit të ullirit. [Kycyku, 2023]

Spektori i prodhimit të vajit të ullirit rregullohet kryesisht nga burrat, por gratë gjithashtu luajnë një rol të rëndësishëm në drejtimin e procesit. Gratë angazhohen në përgatitjen e tokës dhe i përkushtohen plotësisht ambalazhimit dhe shitjes së vajit të ullirit dhe shpesh ato dinë më shumë detaje për produktin. Ato janë gjithashtu më të përfshira në mbajtje llogarish dhe dokumentim pasi thuhet se janë më të vëmendshme. Ndërkohë burrat angazhohen kryesisht në punë me ngarkesa të rënda si grumbullimi, transporti, prodhimi në makineri etj., si dhe në krasitje e plehërim. Megjithatë, burrat trajnohen më shumë se gratë, pasi gratë zakonisht janë të zëna me punët e shtëpisë dhe burrat kanë më shumë kohë të lirë.

## 1.2 Përshkrim i nën-sektorit: Rëndësia në ekonominë shqiptare

Informacioni mbi rëndësinë e sektorit të vajit të ullirit në ekonominë shqiptare është disi i kufizuar. Por nën-sektori i vajit të ullirit mbetet një shtytës i rëndësishëm për ekonominë shqiptare, për sa i përket (i) potencialit të punësimit për zonat rurale pasi shumë nga fermerët dhe prodhuesit e vajit të ullirit operojnë në zonat rurale, (ii) përmirësimit të të ardhurave kombëtare nga tregtia e eksporteve, (iii) turizmit dhe trashëgimisë kulturore, (iv) ndikimit pozitiv mjedisor pasi parandalon erozionin e tokës dhe mbështet biodiversitetin. Prandaj, prodhimi i vajit të ullirit duhet të optimizohet në efikasitet më të lartë, për shkak të rëndësisë së tij për ekonominë e vendit.

Shumica e fermave janë ferma të vogla ulliri në pronësi familjare. Madhësia mesatare e pemishteve është 0,2-0,4 hektarë, krahasuar me një madhësi mesatare prej 1,6 hektarësh në Greqi (Monitor, 2019). Afërsisht 88% e pemishteve janë më pak se 1 hektar. Duke qenë i organizuar kryesisht si biznes familjar, forca punëtore është kryesisht sezonale. Punëtorët punësohen kryesisht në sezonin e pikut, kur bëhet grumbullimi, transportimi dhe përpunimi. Të gjitha këto procese duhet të alokohen në kohë, pasi ndikojnë në cilësinë e vajit të ullirit. Ngarkesa nuk mund të administrohet plotësisht nga anëtarët e familjes dhe zakonisht kërkon forcë punëtore shtesë. Këta punëtorë sezonalë paguhen në baza ditore.

Gjatë vitit 2022 Shqipëria eksportoi 1231 ton vaj ulliri me vlerë 4,26 milion dollarë amerikanë (3,46 USD/litër). (NOA, 2023). Nën-sektori shqiptar i vajit të ullirit po funksionon me kapacitetin e tij optimal. Në Shqipëri kapaciteti përpunues është 300.000 litra, ndërkohë që kanë mundur të përpunojnë vetëm 200.000 litra, në vitin me prodhim më të lartë. Ekziston një nevojë urgjente për të përmirësuar cilësinë dhe sasinë e vajit të ullirit dhe për t'u zgjeruar drejt tregjeve me kërkesë të lartë, si Italia, Shtetet e Bashkuara dhe Gjermania. Italia shfaq diferencën më të madhe absolute midis eksporteve potenciale dhe atyre aktuale në vlerë, duke lënë hapësirë për të realizuar eksporte shtesë me vlerë 269 mijë dollarë. (ITC, 2023).

### 1.3 Përshkrim i Metodologjisë: Objektivat e studimit, qasja dhe skema

#### 1.3.1 Shtrirja dhe objektivat e analizës

Qëllimi i këtij studimi është të ofrojë një analizë cilësore me bazë gjinore të zinxhirit të vlerave të vajit të ullirit në bashkinë e Tiranës, duke e bërë të dukshme se çfarë pozicioni mbajnë gratë dhe duke analizuar se si marrëdhëniet gjinore ndikojnë në pjesë të ndryshme të këtij zinxhiri vlerash.

Kjo analizë do të ndihmojë në identifikimin e kufizimeve gjinore të këtij nën-sektori dhe gjithashtu në hartimin e një sërë konkluzionesh dhe rekomandimesh që synojnë të ndihmojnë politikëbërësit dhe palët e tjera të interesuara për të përmirësuar këtë segment të tregut.

Kjo analizë synon:

- të bëjë një përmbledhje të palëve të interesit të përfshira në sistemin e zinxhirit të vlerave të vajit të ullirit në bashkinë Tiranë.
- të identifikojë rolin e grave në zinxhirin e vlerave të vajit të ullirit në bashkinë Tiranë.
- të identifikojë se si këto gra janë të lidhura me aktorët e tjerë të zinxhirit të vlerave dhe cilat janë kufizimet dhe mundësitë në aktivitetet ekonomike.

#### 1.3.2 Qasja

Një zinxhir vlerash përshkruan "gamën e plotë të aktiviteteve që nevojiten për të sjellë një produkt ose shërbim që nga konceptimi, përmes fazave të ndryshme të prodhimit, deri te konsumatorët përfundimtarë"<sup>5</sup>. Në këtë proces, lëndët e para, produktet e ndërmjetme dhe produktet përfundimtare zotërohen nga individë ose organizata të ndryshme, të quajtur **aktorë të zinxhirit të vlerave**. Produkti kalon nëpër faza të ndryshme ku i shtohet vlera: si prodhimi, grumbullimi, përpunimi dhe tregtimi.



Figura1: Fazat e Zinxhirit të Vlerave

Zinxhiri i vlerave u adaptua për shkak të nevojës për të ndryshuar filozofinë e punës, nga proceset klasike të punës si "segment i izoluar" me konceptin e punës si "hallke e një sistemi". Një element i rëndësishëm i qasjes së zinxhirit të vlerave është fundi i djathtë i zinxhirit: konsumatorët ose **tregu**. Zinxhiri mund të funksionojë vetëm nëse ka kërkesë për një produkt. Kërkesa e produktit garanton qëndrueshmërinë. Elementi i dytë kyç i qasjes së zinxhirit të vlerave është **ndërlidhja** e tij. Mënyra se si aktorët janë të lidhur dhe bashkëpunojnë me njëri-tjetrin përcakton efikasitetin e ZV-së dhe se sa përfitojnë aktorët e ndryshëm.

Përveç kësaj, prodhimi i këtyre aktorëve varet gjithashtu nga **shërbimet** e disponueshme, të tilla si ofruesit e inputeve, shërbimet e transportit, ofruesit e shërbimeve financiare dhe organizatat e zhvillimit të aftësive. Gjithashtu në prodhim ndikon edhe **mjedisi mundësues**, i cili përmban ligjet dhe rregulloret, zbatimin e tyre, disponueshmërinë e teknologjisë, por edhe klimën, tendencat makroekonomike si

<sup>5</sup>Kaplinsky dhe Morris, 2000 në Mackie & Mayoux, 2008, fq. 9

inflacioni, si dhe normat dhe sjelljet socio-kulturore. Zinxhirët e vlerave veprojnë në një sistem dhe ndikohen nga ai (shih figurën 2).

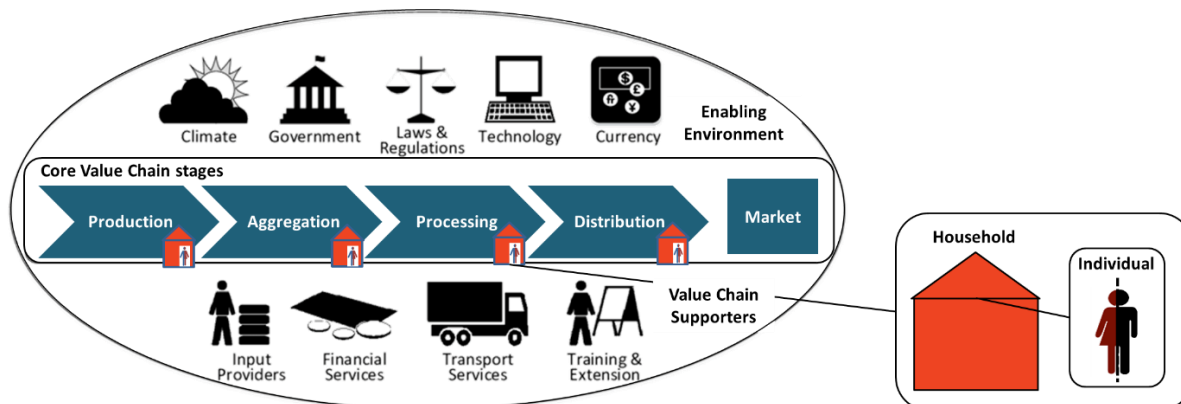


Figura 2: Lentink, A. bazuar në punime të mëparshme për FAO, 2016

Në **qasjen e zinxhirit të vlerave nga perspektiva gjinore**, këtij sistemi të zinxhirit të vlerave i shtohet dimensionimi i individit dhe familjes. Në vend të supozimit se aktorët e zinxhirit të vlerave veprojnë si 'homo economicus', duke bërë atë që është ekonomikisht zgjidhja më e mirë, marrim parasysh se në jetën reale, njerëzit ndikohen dhe drejtohen nga shumë faktorë të tjerë. Rrethanat përcaktojnë se deri në çfarë mase një **individ** mund të përdorë shërbimet dhe mundësitë rreth saj/tij. Kjo varet nga gjinia, mosha, vendi ku ka lindur, statusi pasuror i familjes në të cilën ajo/ai ka lindur, etj. Gjithashtu, veprimet e një individi ndikohen edhe nga dinamikat e **familjes** në të cilën jeton, si dhe dinamikat gjinore në veçanti<sup>6</sup>.

Projektet e zhvillimit të zinxhirit të vlerave në përgjithësi synojnë të përmirësojnë pozicionin e grupeve të caktuara (p.sh. qasja e tregjeve për të varfrit). Po kështu, qasja e zinxhirit të vlerave mund të përdoret për të përmirësuar pozitën e grave që veprojnë në sistemin e zinxhirit të vlerave. Kjo qasje synon të kuptojë shkaqet rrënjësore të kufizimeve në sistemin e zinxhirit të vlerave, për t'i trajtuar ato në një mënyrë të qëndrueshme. Për të bërë një analizë të mirë të zinxhirit të vlerave nga perspektiva gjinore, përdoren mjetet e mëposhtme.

### Hartëzimi i Zinxhirit të Vlerave nga Perspektiva Gjinore

Hartëzimi i zinxhirit të vlerave nga perspektiva gjinore u prezantua për herë të parë nga Mayoux dhe Mackie dhe u shpërnda më gjerësisht si "mjet" nga rrjeti AgriProfocus<sup>7</sup>, ndër të tjerë. Gratë kanë një kontribut jashtëzakonisht të madh në ekonomi, por ky kontribut shpesh është i padukshëm ose nuk njihet. Gratë punojnë në mënyrë disproporcionale në sektorin informal dhe kryejnë punë të papaguar familjare. Ato shpesh nuk përfitojnë shumë në raport me përpjekjet e tyre dhe kanë akses të kufizuar në burimet dhe inputet e nevojshme. Përveçse është e padrejtë, kjo gjithashtu e lë të pashfrytëzuar potencialin

<sup>6</sup> FAO, 2016, Zhvillimi i zinxhirëve të vlerave me perspektivë gjinore. Një kornizë udhëzuese. Romë, 2016.

<sup>7</sup> Mayoux & Mackie, Krijimi i Lidhjeve më të Forta, ILO 2008. AgriProfocus, 2013, Gjinia në Zinxhirët e Vlerave.

Paketë Mjetesh Praktike për të integruar një perspektivë gjinore në zhvillimin e zinxhirëve të vlerave në bujqësi.

ekonomik të grave. Hartëzimi synon të bëjë të dukshme se ku janë gratë në zinxhirin e vlerave dhe llojet e pozicioneve që ato mbajnë.

### Identifikimi i Kufizimeve me Bazë Gjinore

Kur bëhet harta e aktorëve të zinxhirit të vlerave dhe e mënyrës se si ata janë të ndërlidhur, mund të gjejmë pengesa ose kufizime që nuk lejojnë një rrjedhë eficiente të produkteve apo i pengojnë disa grupe të synuara që të përfitojnë. Në këtë studim, përveç identifikimit dhe analizimit të këtyre kufizimeve të përgjithshme, vëmendje e veçantë u është kushtuar kufizimeve me bazë gjinore. Kufizimet me bazë gjinore janë prezantuar nga USAID në 2009<sup>8</sup>. Një **Kufizim me Bazë Gjinore** është një kufizim me të cilin përballet një grua ose një burrë për shkak të asaj që pritet nga një burrë apo grua në një shoqëri të caktuar. Për të identifikuar një kufizim, është e rëndësishme të jetë e qartë se në cilën fazë të zinxhirit të vlerave dhe nga kush përjetohet kufizimi. Po kështu, pasoja e këtij kufizimi duhet të jetë e qartë, për të kuptuar pse ajo duhet adresuar. Mungesa e informacionit të tregut është shumë e ndryshme dhe ka pasoja të ndryshme për një biznes përpunues të mesëm në pronësi të një burri, në krahasim me një fermë të vogël të zotëruar nga një grua në një zonë të largët. Mundësisht, kufizimi i përzgjedhur duhet të ketë pasoja si në efikasitetin e zinxhirit të vlerave, ashtu edhe në pozicionin e grave.

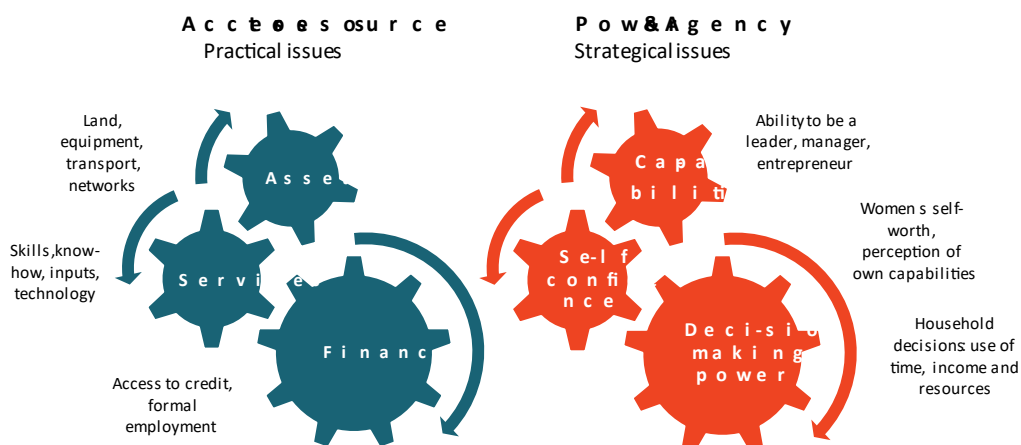


Figura3: Dy dimensionet e Fuqizimit Ekonomik të Grave. Lentink, A & A. Senders për FAO, 2016

### Analiza e Kufizimeve me Bazë Gjinore & hartimi i Ndërhyrjes

Pas identifikimit të një kufizimi të qartë me bazë gjinore dhe pasojës së kufizimit, një mjet i krijuar nga Terrillon, J. në "Gjinia në Zinxhirët e Vlerave" të AgriProfocus<sup>9</sup> vazhdon me analizimin e **shkaqeve** të secilit kufizim. Në këtë analizë është thelbësore të hetohet dhe të përdoret metoda **pse-pse-pse** në intervistim. Për të adresuar një kufizim në mënyrë të qëndrueshme, duhet të kuptohen shkaqet rrënjësore. Në analizimin e dinamikave gjinore, është edhe më e rëndësishme të kryhet një analizë e kujdesshme dhe e plotë. Shpesh shkaqet janë të shumta dhe prekin dimensione të ndryshme të fuqizimit të grave. Kur bëhet analiza gjinore, shpesh merren parasysh kufizimet që kanë të bëjnë me 'Qasjen në burime'. Megjithatë,

<sup>8</sup> USAID, 2009, Promovimi i shanseve të drejta gjinore në zinxhirët e vlerave në bujqësi: një manual.

<sup>9</sup> AgriProfocus, 2013, Gjinia në Zinxhirët e Vlerave. Paketë Mjetesh Praktike. fq. 63



duke përfshirë edhe çështje të mundshme të **Pushtetit dhe Fuqisë Vepruese** (shih figurën 3), kufizimi mund të adresohet në një mënyrë të qëndrueshme. Fuqia vendimmarrëse dhe vetëbesimi përcaktojnë një pjesë të madhe të mundësive për një sipërmarrës. Në këtë mënyrë trajtohen jo vetëm simptomat, por edhe shkaqet rrënjësore që mund të stimulojnë ndryshime të qëndrueshme sistemike.

Ndërhyrjet e propozuara në rekomandime adresojnë shkaqet dhe dimensionet e ndryshme të kufizimeve dhe mundësive të identifikuar në zinxhirin e vlerave. Gjithashtu janë sqaruar edhe rolet e palëve të interesuara dhe organizatave që kanë motivimin ose mandatin për t'i adresuar këto kufizime, për të stimuluar ndryshimin që do të ndërmerret nga sistemi i zinxhirit të vlerave.

### 1.3.3 Mbledhja dhe analizimi i dhënave

Kjo analizë e zinxhirit të vlerave është përgatitur bazuar si në të dhëna parësore, ashtu edhe dytësore. *Të dhënat parësore* janë mbledhur nga intervistat e thelluara gjysmë të strukturuar, të zhvilluara ballë për ballë (me një të intervistuar të vetëm) dhe fokus grupet (një grup të intervistuarish) e zhvilluara me aktorët kryesorë dhe palët e interesuara të nën-sektorit të vajit të ullirit. Intervistat janë kryer në një këndvështrim shumëdimensional, me synimin për të mbuluar të gjithë aktorët e zinxhirit të vlerave. Zinxhiri i vlerave përbëhet nga zinxhiri bërthamë dhe aktorët. Zinxhiri bërthamë i vlerave përfshin proceset e inputit derisa produkti të dalë në treg. Aktorë të tjerë të zinxhirit të vlerave janë *Mjedisi Mundësues dhe Ofruesit e Shërbimeve*. Mjedisi përfshin kushtet klimatike, teknologjinë, mbështetjen e qeverisë, kuadrin ligjor dhe fiskal, organet e inspeksionit dhe kualifikimit, si dhe shoqatat e federatat. Ndërkohë, ofruesit e shërbimeve përfshijnë furnitorët, donatorët, shërbimet e transportit, njohuritë dhe marketingun. Të dhënat parësore në këtë studim janë mbledhur nga 29 intervista të thelluara të kryera nga studiuesit, me synimin për ta kuptuar më mirë dhe në formë cilësore këtë nën-sektor në Tiranë.

*Të dhënat dytësore* janë mbledhur nga burime zyrtare si: Ministria e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural, Instituti Shqiptar i Statistikave etj. Sa i përket të dhënave të mbledhura nga INSTAT, në aspektin metodologjik është e rëndësishme të theksohet se viti i prodhimit i referohet vitit kalendarik kur fillon procesi i vjeljes. Siç u vu re nga intervistat, të dhënat e marra nga INSTAT i referohen periudhës tetor – shtator.

Pas mbledhjes dhe kombinimit të të dhënave të marra nga burimet dytësore, shqyrtimi i literaturës dhe intervistat e thelluara, u krye një analizë përshkruese dhe një qasje përmbledhëse. Të dhënat e gjeneruara nga intervistat janë përdorur për të nxjerrë një sërë përfundimesh dhe rekomandimesh. Kjo analizë do të gjenerojë gjithashtu një diagramë të zinxhirit të vlerave, bazuar në mbledhjen e të dhënave.

### 1.3.4 Kufizimet e Analizës

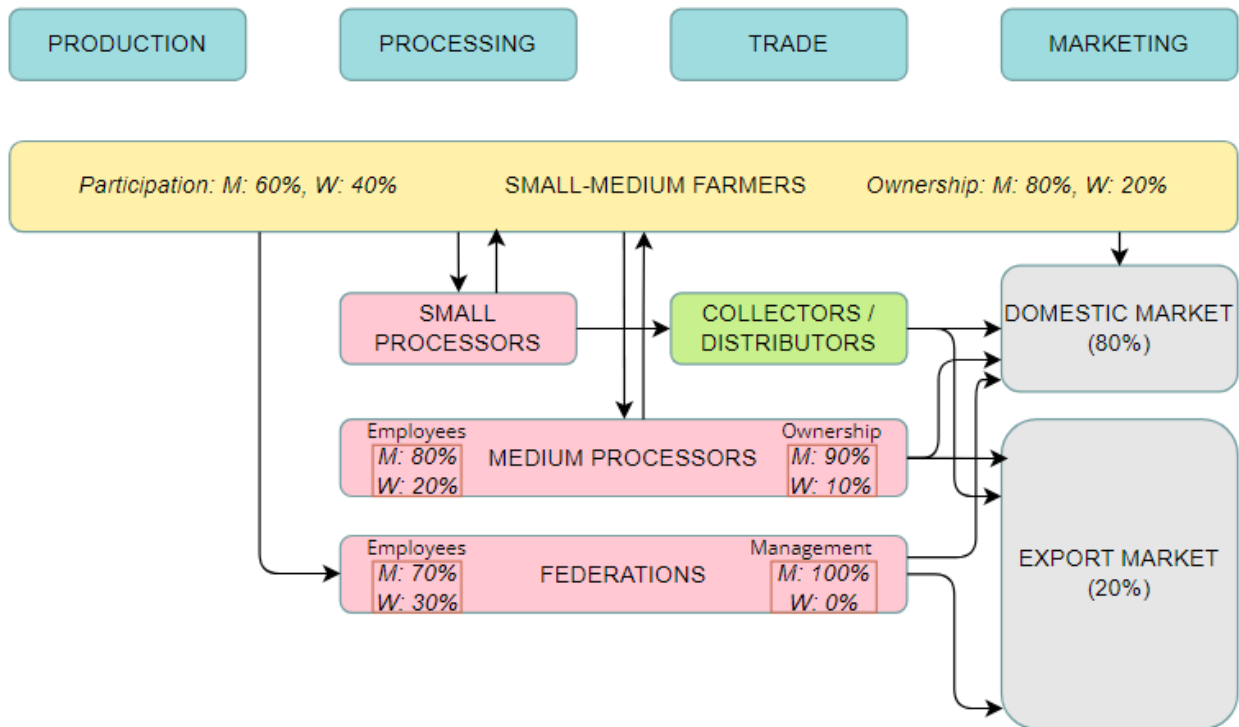
Ky hulumtim nuk ka për qëllim të ofrojë një analizë të plotë ekonomike, sasiore të zinxhirit të vlerave të vajit të ullirit, por përpiqet të japë një pasqyrë të ndërlidhjes së aktorëve të zinxhirit të vlerave, si dhe të natyrës dhe vështirësive në aktivitetet ekonomike dhe jetesën e tyre. Vëmendje e veçantë u kushtohet strukturave të pushtetit dhe dinamikave gjinore, për të cilat janë kryer intervista kryesisht cilësore me llojet e ndryshme të aktorëve të përfshirë. Disa nga kufizimet bazë të analizës janë:

- Mungesa e të dhënave për numrin e fermerëve dhe nivelin e tyre të prodhimit në bashkinë e Tiranës
- Mungesa e të dhënave gjinore pasi ato nuk mbahen apo raportohen nga asnjë ent me saktësi.

## II. Sistemi i Zinxhirit të Vlerave të Vajit të Ullirit nga Perspektiva Gjinore

Ky kapitull përshkruan sistemin e zinxhirit të vlerave ku aktorë të ndryshëm ofrojnë ciklin e plotë të jetës së vajit të ullirit, duke nisur nga prodhimi (mbledhja dhe përzgjedhja e frutave të ullirit) deri te tregtimi i vajit të ullirit shqiptar, të prodhuar në bashkinë e Tiranës. Aktivitetet e këtyre aktorëve të ndryshëm ndikohen nga (i) mjedisi mundësues dhe (ii) ofruesit e shërbimeve.

### 2.1 Harta GSVCA



*Harta e zinxhirit bërthamë të vlerave me aktorët e përfshirë në prodhimin e vajit të ullirit në Bashkinë Tiranë*

### 2.2 Fazat dhe Aktorët e Zinxhirit të Vlerave

#### 2.2.1. Prodhimi

Fermerët e vegjël dhe të mesëm janë prodhuesit kryesorë të ullirit në Bashkinë e Tiranës dhe rrethinat e saj. Ata luajnë një rol kyç në kultivimin dhe vjeljen e ullinjve, duke siguruar lëndën e parë për prodhimin e vajit të ullirit. Shumica e fermerëve janë të vegjël (më pak se 0,5 hektarë ullishte/plantacion). Ata kanë një numër të vogël pemësh ulliri, që i përdorin kryesisht për konsum vetjak. Një pjesë e mirë e kultivuesve të ullirit në rrethinat e Tiranës e kanë nisur këtë biznes në fund të viteve '90 ose rreth viteve 2000. Fermat

e tyre funksionojnë si biznese familjare. Në sezonin e vjeljes së ullirit, fermerët punësojnë 3-10 punëtorë sezonalë. Zakonisht, ata i grumbullojnë të gjithë ullinjtë për të bërë vaj ulliri. Më pas, i sjellin në fabrikë, ku përpunohen për të prodhuar vajin e ullirit.

Që nga viti 2010, gratë kanë filluar të përfshihen më shumë në këtë sektor falë trajnimeve dhe projekteve. Si gratë ashtu edhe burrat janë të përfshirë në vjeljen, grumbullimin dhe përzgjedhjen e ullinjve. Ndarja e punëve në përgjithësi bëhet në mënyrë të tillë që gratë të merren kryesisht me proceset që kërkojnë më pak forcë fizike. Gjithashtu, gratë duket se janë më të preferuara për veprimtaritë ku u duhet kushtuar vëmendje detajeve, si vjelja e ullinjve me dorë, përzgjedhja e ullinjve për t'u përpunuar për vaj, etj. Burrat priren të kryejnë veprimtari që kërkojnë forcë fizike, si transportimi i ullinjve brenda fermës, përdorimi i makinerive të rënda, si dhe aktivitete që përfshijnë më shumë njohuri teknike, si krasitja dhe plehërimi. Gjithashtu, burrat janë më të përfshirë në transportimin e ullinjve jashtë fermës dhe në shitje, të paktën në familjet ku kryefamiljari është burrë. Rrjedhimisht, ata janë të parët që kanë akses në të ardhurat nga shitja e ullinjve, gjë që mund të nënkuptojë një fuqi më të madhe vendimmarrëse mbi përdorimin e të ardhurave. Në familjet me kryefamiljare grua, shitjet i bëjnë gratë. Vihet re se burrat trajnohen më shumë sesa gratë, pasi gratë zakonisht janë të zëna me punët e shtëpisë. Burrat përgjithësisht kanë më shumë kohë të lirë dhe zakonisht janë ata që ftohen në trajnime agri-teknike, si kryefamiljarë.

### *2.2.2. Përpunimi*

Përpunuesit e vajit të ullirit në Bashkinë e Tiranës mund të kategorizohen në përpunues të vegjël, të mesëm dhe federata.

Përpunuesit e vegjël përfshijnë shumicën e përpunuesve me bazë në fshatra. Kapaciteti i tyre është 0,8-1,5 MT prodhim vaj ulliri në orë. Përpunuesit e vegjël dhe të lokalizuar përdorin linjat e tyre të përpunimit kryesisht për të ofruar shërbime përpunimi për fermerët dhe për të prodhuar vaj ulliri të vetin në sasi të kufizuara. Objektet, teknologjia e përpunimit dhe njohuritë e këtyre përpunuesve janë heterogjene: shumë njësi përpunuese (për të mos thënë shumica) kanë ambiente të papërshtatshme me pajisje të vjetruara, por ka edhe njësi që operojnë me linja të mira përpunimi, të përdorura ose të reja –shpesh të siguruara me mbështetjen e projekteve të ndryshme zhvillimore. Kapaciteti magazinues i kësaj kategorie përpunuesish është përgjithësisht i kufizuar dhe cilësia e cisternave është gjithashtu e dobët.

Përpunuesit e mesëm kanë një kapacitet më të lartë prodhimi. Kapaciteti përpunues është mbi 1,5 MT prodhim vaj ulliri në orë. Mbi 90% e ullinjve të përpunuar nga përpunuesit e vegjël dhe të mesëm bëhet si shërbim ndaj palëve të treta (p.sh., fermerët që përpunojnë ullinjtë e vet dhe marrin vajin, kundrejt një tarife). Kështu, shumica e vajit të ullirit shitet në mënyrë informale përmes rrjeteve personale dhe mediave sociale. Ata prodhojnë lloje të ndryshme të vajit të ullirit. Shumica (më shumë se 90%) e kategorive të mësipërme të përpunuesve të vajit të ullirit, nuk kanë kapacitetet e duhura për magazinim (nuk kanë cisterna inoxi, të cilat janë të domosdoshme për të ruajtur cilësinë e vajit të ullirit). Një numër i vogël kanë pajisje (bazë) të paketimit dhe mbushjes së shisheve; të tjerët i kryejnë këto operacione manualisht.

Niveli vjetor i përpunimit të vajit të ullirit për kokë në Shqipëri është 2-3 litra, që do të thotë 15 litra më pak se Greqia për vajin e virgjër të ullirit. Administrimi i fabrikave të përpunimit të vajit të ullirit dhe kushtet e ruajtjes së vajit të ullirit mund të bëhen nëpërmjet metodave tradicionale, si mullinjtë e gurit ose presat, ose nëpërmjet metodave moderne të nxjerrjes mekanike dhe centrifugale.

Federatat janë një shembull i këtij lloji të përpunuesve. Avantazhi i të qenit anëtar i një federate është se, përveç përpunimit, federata ndonjëherë siguron edhe magazinimin e vajit të ullirit dhe bën përpjekje për të gjetur tregje shitjeje, veçanërisht për eksport, sepse tregtimi në tregje të pasura ka një fitim më të lartë.

Një shembull i mirë i përpunimit dhe grumbullimit është Federata Bujqësore në Elbasan që merret kryesisht me prodhimin, ruajtjen, marketingun dhe shitjen e vajit të ullirit. Kjo federatë ka 22 vjet që prodhon, shet dhe eksporton. Ajo ka 125 anëtarë, nga të cilët rreth 30 (që përbëjnë 24%) janë gra. Federata eksporton në Greqi, Maltë, Zvicër, Maqedoni të Veriut, Kosovë dhe aktualisht është në negociatë për të eksportuar në SHBA. Federata prodhon vetëm vaj ulliri ekstra të virgjër. Vitet e fundit, sasia e vajit të ullirit të prodhuar nga Federata që shkon për eksport arrin në 40%-50% të sasisë totale. Ajo ka marrëveshje afatgjata eksporti dhe prodhon 200.000 litra vaj ulliri në vit. Nga kjo sasi, rreth 50.000 litra nxirren për shitje në treg nga vetë federata. Pjesa tjetër (rreth 50.000 litra) janë porosi nga fermerët që marrin mbrapsht vajin e prodhuar nga ullinjtë e vet. Federata ka kapacitet të prodhojë 300 mijë litra vaj ulliri në vit, që nënkupton se niveli i prodhimit nuk përmbush kapacitetin maksimal. Federata drejtohet nga burra dhe anëtarët e saj janë kryesisht burra (76%). Puna në grumbullimin, përpunimin dhe magazinimin e produktit kryhet kryesisht nga burrat. Gratë janë të përfshira kryesisht në paketimin dhe etiketimin e vajit të ullirit. Hapësira e kufizuar për magazinimin e vajit të ullirit është një sfidë e madhe për federatën. Gjithashtu, siç konfirmohet nga të gjithë të intervistuarit (fermerë, prodhues, përpunues, transportues, distributorë), mungesa e forcës punëtore të kualifikuar dhe të pakualifikuar mbetet një sfidë serioze. Arsyet kryesore duket se janë emigrimi masiv dhe pagat e ulëta.

Objektet e përpunimit të vajit të ullirit (të quajtura edhe mullinj) bëjnë shtypjen dhe përpunimin e ullinjve për të nxjerrë vajin. Ato përdorin metoda të ndryshme nxjerrjeje dhe mund të kryejnë edhe procese rafinimi nëse kërkohet. Fabrikat në Bashkinë e Tiranës marrin kokrrat e ullirit, i përpunojnë ato në mullinjtë dhe makineritë e tyre dhe prodhojnë vaj ulliri të ambalazhuar. Krahas prodhimit të vajit të ullirit, ata merren me mbushjen e shisheve, ambalazhimin, brandimin dhe etiketimin e produkteve të vajit të ullirit. Në Bashkinë e Tiranës, kultivuesit, përpunuesit dhe prodhuesit e vajit të ullirit janë kryesisht biznese familjare të vogla dhe të mesme.

Fermerët e ullirit i përpunojnë ullinjtë e tyre për të prodhuar vaj ulliri përmes dy kanaleve kryesore. Mënyra e parë është t'i sjellin ullinjtë e tyre në një fabrikë/mulli për t'i përpunuar në vaj ulliri. Pastaj e marrin vajin dhe e shesin vetë. Kanali i dytë është përmes federatave apo shoqatave. Fermerët janë pjesë e një federate që zotëron pajisjet e përpunimit për prodhimin e vajit të ullirit. Ata i përpunojnë ullinjtë e tyre në këto federata/shoqata dhe së bashku gjejnë mundësi për shitjen e vajit të ullirit në tregjet e brendshme dhe të jashtme.

Puna në këto fabrika/mullinj kryhet kryesisht nga burrat për disa arsye. Puna kërkon forcë fizike dhe është shumë intensive për shkak të sezonalitetit. Gjithashtu, pas vjeljes, ullinjtë duhet të përpunohen menjëherë në vaj ulliri. Kjo do të thotë se përpunimi i ullinjve të një fermeri në fabrikë/mulli mund të

zgjaset disa ditë, duke punuar ditë e natë pa pushim. Në fabrikë, gratë merren kryesisht me pastrimin e makinerive dhe ambienteve, si dhe me proceset e paketimit dhe mbushjes së vajit të ullirit.

Edhe punësimi në fabrikat e përpunimit është kryesisht sezonal. Punëtorët paguhën me ditë pune. Nuk është gjithmonë e lehtë të gjesh punëtorë, sepse shumë njerëz (kryesisht të rinjtë) aspirojnë për punë më të sigurta që të zgjasin gjithë vitin, me kushte të mira pune.

Qendrat e grumbullimit dhe magazinimit të produktit (vajit të ullirit) mbeten një sfidë serioze. Pothuajse të gjithë fermerët dhe prodhuesit e intervistuar ankohen se kapacitetet e tyre për magazinimin e vajit të ullirit janë shumë të vogla. Qendrat e dedikuara për grumbullimin e vajit të ullirit janë shumë të rralla në vend.

Pjesa më e madhe e pronarëve dhe menaxherëve të kompanive përpunuese janë burra. Në Shqipëri funksionojnë rreth 400-450 njësi përpunimi të ullirit, nga të cilat 40% janë investime të reja dhe me një teknologji shumë të avancuar. Sipas të dhënave të disponueshme në Portalin e Fermerit, 30 prej tyre ndodhen në qarkun e Tiranës, 16 prej të cilave ndodhen në territorin e Bashkisë Tiranë. Nga fabrikat e përpunimit në bashkinë e Tiranës, vetëm dy kanë gra si (bashkë)pronare ose menaxhere. Arsyeja është se përgjithësisht konsiderohet si një biznes i vështirë, kryesisht i dominuar ende nga burrat. Nga intervistat me këto gra në biznes, u kuptua se janë gra me vullnet të fortë dhe me familje që i inkurajojnë. Megjithatë, në disa raste ato mund të humbasin shanse në aksesimin e programeve mbështetëse ose shitjeve, sepse shumë vendime, sipas zakonisht tradicional, ende merren nga burrat në bare dhe kafene gjatë mbrëmjeve, të cilat gratë nuk mund t'i aksesojnë lehtësisht. Gjithsesi, këto gra demonstrojnë një sens të lartë sipërmarrjeje, që rezultojnë në sigurimin e aksesit në tregjet premium (p.sh. eksportimi i vajit të ullirit të certifikuar ekstra të virgjër në Zvicër dhe diversifikimi i produkteve të vajit të ullirit me fitim dhe shitje të larta për tregun turistik).

### 2.2.3. Tregtia

Fermerët, distributorët dhe shitësit me pakicë janë aktorët kryesorë në procesin e tregtimit të vajit të ullirit. Tregtimi lidhet me prodhimin dhe sezonalitetin e ullinjve. Për shembull, thatësira e pranverës, e cila preku vendet kryesore eksportuese të vajit të ullirit, si Spanja dhe Italia, krijoi një mungesë vaji ulliri në Evropën Perëndimore. Kjo rriti çmimet e shitjes me 25 deri në 60% në bursat e huaja.

*Shpërndarja dhe marketingu:* Faza e shpërndarjes dhe marketingut përfshin mbërritjen e vajit të ullirit të paketuar tek konsumatorët. Kjo përfshin kanale të ndryshme si: supermarketet, dyqanet lokale, tregjet e fermerëve, familjet, restorantet, platformat online, etj. Prodhuesit e vajit të ullirit bashkëpunojnë me distributorët ose bëjnë marketing të drejtpërdrejtë për të arritur konsumatorët e tyre të synuar. Ky i fundit është rasti më i zakonshëm. Shumica e prodhuesve të vajit të ullirit në Bashkinë e Tiranës e bëjnë vetë marketingun e produktit të tyre nëpërmjet mediave sociale dhe rrjeteve të njohjeve që kanë. Por ka edhe distributorë dhe shitës me pakicë që lehtësojnë përmes kanaleve të ndryshme lëvizjen e vajit të ullirit të ambalazhuar nga prodhuesit te konsumatorët. Ata rezervojnë dhe shesin produktet e vajit të ullirit për konsumatorët, si brenda ashtu edhe jashtë vendit. Shitësit me pakicë shpesh kërkojnë të ofrojnë një

shumëllojshmëri të markave dhe llojeve të vajit të ullirit për t'iu përgjigjur preferencave dhe kërkesave të ndryshme të konsumatorëve.

### 2.3 Tregu

*Kanalet e tregimit:* Vaji i ullirit në Shqipëri prodhohet si për tregun vendas ashtu edhe për atë të jashtëm. Tregu vendas mbulon blerësit individualë, dyqanet/supermarketet dhe restorantet, ndërsa eksportet janë të orientuara drejt Zvicrës, Gjermanisë, SHBA-së, Maqedonisë së Veriut, Kosovës, Serbisë, Maltës, Greqisë, Italisë. Zgjerimi në tregje të reja premium mbetet një nga sfidat më të mëdha të sektorit. Kjo për shkak të mungesës së certifikimeve të caktuara që kërkon çdo vend për produktin; për shkak të mungesës së agjencive të specializuara që merren me eksportin e produktit; për shkak të mungesës së mbështetjes nga qeveria për të marrë pjesë në shumë panairë ndërkombëtare me qëllim që prodhuesit e vajit të ullirit të sigurojnë tregje të reja; për shkak të paragjykitimit për një produkt nga një vend si Shqipëria etj.

Eksportuesit: Eksportuesit luajnë një rol të rëndësishëm në eksportimin e vajit të ullirit shqiptar në tregjet ndërkombëtare. Ata krijojnë marrëdhënie tregtare, negociojnë kontrata, merren me logjistikën dhe sigurojnë plotësimin e standardeve të cilësisë dhe rregulloreve në tregjet e synuara të eksportit. Eksportuesit mund të punojnë drejtpërdrejt me prodhuesit e vajit të ullirit ose të bashkëpunojnë me ndërmjetës të tjerë për të përmbushur porositë e eksportit. Megjithatë, eksporti në sasi të mëdha dhe në tregje të pasura mbetet ende një sfidë për eksportuesit shqiptarë të vajit të ullirit.

Nga hulumtimi ynë, vërejmë se gratë tregojnë aftësi më të mira në marketingun dhe shitjen brenda rrethit të tyre shoqëror, sepse janë më të besueshme kur bëhet fjalë për produkte gatimi dhe shtëpie. Gratë mbizotërojnë në shitjet për konsum familjar, ndryshe nga shitjet për eksport ku negociatat dhe gjetja e tregjeve bëhen nga burrat.

Shqipëria eksporton një pjesë të konsiderueshme të prodhimit të vajit të ullirit. Vaji i ullirit eksportohet në tregje të ndryshme ndërkombëtare, duke përfshirë vendet fqinje dhe më gjerë. Eksportimi kërkon respektimin e standardeve të cilësisë dhe përmbushjen e preferencave dhe kërkesave të tregjeve të ndryshme. Eksportimi i vajit të ullirit ka disa kosto financiare që lidhen me certifikimet. Ndërkohë që pothuajse të gjithë prodhuesit e vajit të ullirit kanë certifikimin HACCP, certifikimet e tjera ISO dhe BIO kanë kosto të larta financiare si për prodhuesit ashtu edhe për fermerët. Pjesa dërrmuese e vajit të ullirit që eksportohet shitet me etiketën e kompanisë që e prodhon në Shqipëri. Por ka edhe raste të tjera, p.sh., në Greqi, ku tregtarët grekë blejnë vajin e ullirit të prodhuesit shqiptar, pastaj e ripaketojnë dhe e rietiketojnë për ta shitur në treg.

Siç u përmend më lart, eksporti i vajit të ullirit shqiptar në tregjet e pasura ndërkombëtare mbetet një nga sfidat më të mëdha të prodhuesve shqiptarë. Bashkimi Evropian ka ligje dhe rregullore specifike që lejojnë importimin e vajit të ullirit nga vendet e treta. Kërkesat bazë për importimin e vajit të ullirit janë si më poshtë:

- Kontrolli shëndetësor i ushqimeve me origjinë joshkozore.
- Liçensë importi për produktet ushqimore (kur importohen mbi 100 kg);

- Etiketimi ushqimor.
- Kërkesa marketingu për kimikatet e rrezikshme, pesticidet dhe biocidet;
- Produkte organike.

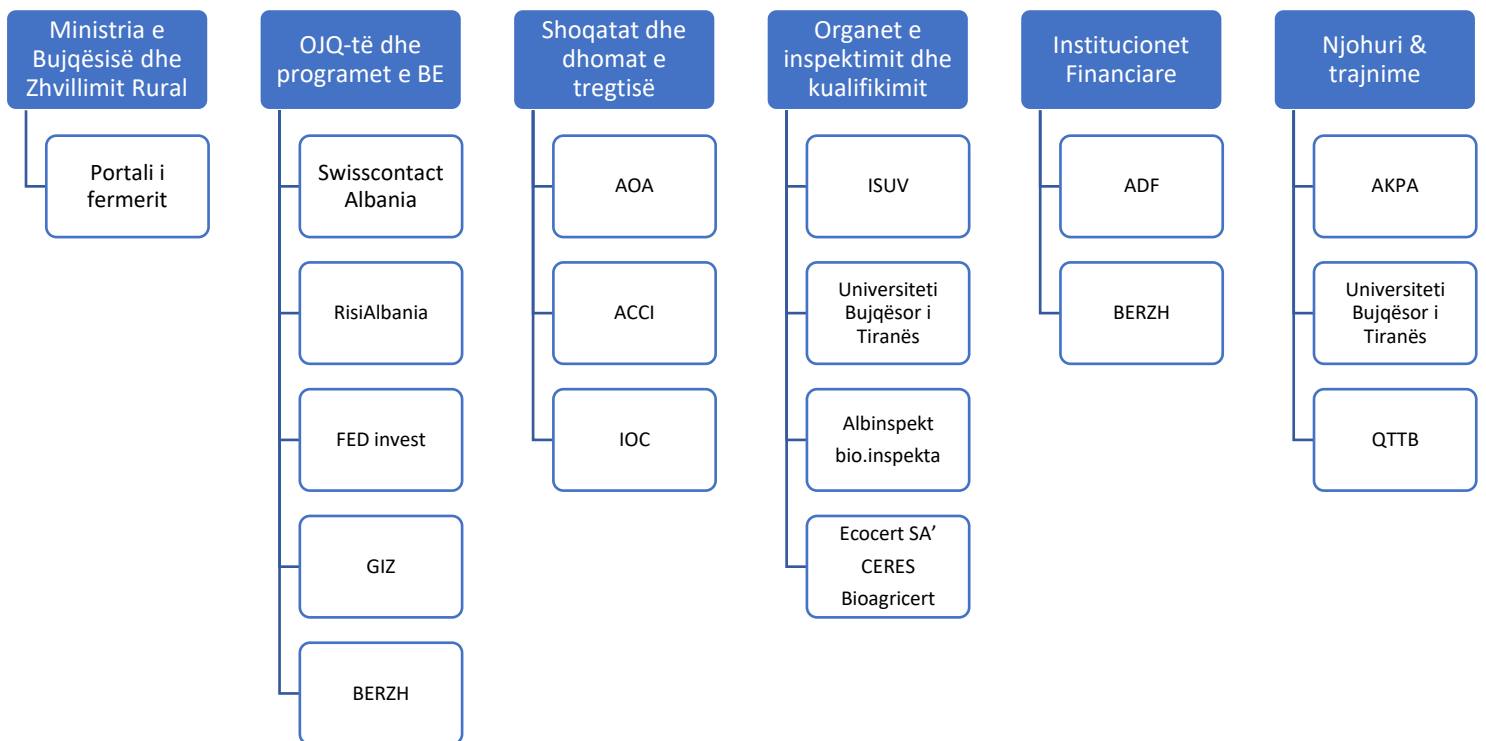
Përveç eksporteve, një pjesë (rreth 20-30%) e vajit të ullirit të prodhuar në Shqipëri konsumohet në vend. Vaji i ullirit është një element kryesor në kuzhinën shqiptare dhe përdoret për gatim, sallata dhe pjata tradicionale.

### Tregu vendas

1. Supermarketet
2. Dyqanet
3. Familjet
4. Restorantet
5. Hotelet

### 2.4 Mbështetësit e zinxhirit të vlerave

Më poshtë paraqiten mbështetësit që janë të rëndësishëm për zinxhirin e vlerave të vajit të ullirit.



Ministria e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural është një aktor kyç dhe ofruer shërbimi në zinxhirin e vlerave të vajit të ullirit, me Politika dhe Rregullore mbi aspekte të ndryshme të prodhimit të vajit të ullirit, duke

përfshirë praktikat e kultivimit, standardet e cilësisë, kërkesat e etiketimit, qëndrueshmërinë mjedisore dhe sigurinë ushqimore. Roli i saj është të sigurojë përputhjen me rregulloret kombëtare dhe ndërkombëtare dhe të promovojë zhvillimin e një industrie të qëndrueshme dhe konkurruese të vajit të ullirit. Ministria ofron subvencione, grante ose stimuj që synojnë nxitjen e prodhimit të vajit të ullirit, modernizimin e infrastrukturës, adoptimin e praktikave të qëndrueshme dhe nismat e kërkimit dhe zhvillimit. Ministria ofron shërbime ekstensionit për fermerët, të tilla si shërbime këshilluese, programe trajnimi dhe asistencë teknike, për të përmirësuar praktikat bujqësore, menaxhimin e dëmtuesve dhe sëmundjeve, teknikat e ujitjes, ruajtjen e tokës dhe menaxhimin e përgjithshëm të fermës. Shërbimet e ekstensionit ndihmojnë në shpërndarjen e njohurive dhe praktikave më të mira tek kultivuesit e ullirit, duke u mundësuar atyre të përmirësojnë metodat e prodhimit dhe të rrisin rendimentin.

Ministria ndërton aksesin në treg dhe promovimin përmes marrëveshjeve ndërqeveritare, misioneve tregtare, mbështetjes pjesëmarrjen në panaire dhe ekspozita ndërkombëtare dhe bashkëpunon me autoritetet përkatëse për të negociuar marrëveshjet tregtare dhe për të hequr barrierat ndaj eksporteve. Monitorimi dhe kontrolli janë një fushë tjetër ndikimi që siguron plotësimin e standardeve të cilësisë dhe rregulloreve.

Portali i fermerit është një platformë e krijuar nga Ministria e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural për t'u shërbyer fermerëve. Në këtë portal, fermerët mund të marrin të gjitha informacionet në lidhje me skemat e subvencionimit, analizat laboratorike të tokës dhe çmimet e produkteve bujqësore. Gjithashtu, portali synon të shërbejë si treg online; krijon mundësinë që fermerët, grumbulluesit, përpunuesit dhe konsumatorët të lidhen mes tyre. Në këtë portal fermerët shqiptarë mund të kontaktojnë specialistë të fushës pranë Ministrisë së Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural për të kërkuar ndihmë dhe këshilla. Së fundmi, portali u mundëson fermerëve të ankohen për parregullsitë dhe problemet që hasin në sektorin e tyre. Megjithatë, ende nuk mund të bëhet një vlerësim për vlefshmërinë dhe ndikimin e këtij portali tek fermerët, sepse ky portal ka qenë në funksion vetëm që nga prilli i vitit 2023.

Në mars 2023, Frida Krifca, Ministrja e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural të Shqipërisë, dhe Ministri italian i Bujqësisë, Francesco Lollobrigida, nënshkruan një marrëveshje përmes së cilës Italia do të ndihmojë prodhuesit shqiptarë të vajit të ullirit dhe verës për të rritur cilësinë e produkteve, me qëllim rritjen e pranisë së tyre në tregjet ndërkombëtare. Si rrjedhojë, prodhimi i këtij sezoni, por edhe i viteve të mëparshme që ka mbetur në stok, është duke u inventarizuar për t'iu dorëzuar blerësve italianë. Ky bashkëpunim Shqipëri-Itali synon krijimin e një marke italo-shqiptare të vajit të ullirit që do të prodhohet në Shqipëri, do të përpunohet në Itali dhe do të shitet në të gjithë botën.

#### OJQ-të dhe programet e BE-së:

*Swisscontact Albania* është një organizatë ndërkombëtare zhvillimi që punon në partneritet me aktorë të ndryshëm për të promovuar zhvillimin e qëndrueshëm ekonomik. Në Shqipëri, ata kanë zbatuar projekte të fokusuara në rritjen e aftësisë konkurruese së sektorit të vajit të ullirit. Nismat e tyre përfshijnë ngritjen e kapaciteteve për prodhuesit e vajit të ullirit, përmirësimin e standardeve të cilësisë, qasjes në treg dhe mbështetjen për zhvillimin e biznesit.



*RisiAlbania* është një nismë që synon rritjen e punësimit të rinjve në Shqipëri duke krijuar mundësi punësimi dhe të ardhura më të mira. Projekti mbështetet nga *SDC (Agjencia Zvicerane për Zhvillim dhe Bashkëpunim)*. Fokusi janë sektorë si agropërpunimi, turizmi dhe IT dhe nisma do të zbatohet në bashkëpunim me Këshillin e Agrobiznesit Shqiptar, Ministrinë e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural, Qendrat e Transferimit të Teknologjive Bujqësore, shoqatën shqiptare të vajit të ullirit dhe FED Invest.

Aktualisht *RisiAlbania* është e angazhuar në sektorin e vajit të ullirit duke e mbështetur në:

- J Identifikimin e prodhuesve të vajit të ullirit për sa i përket cilësisë dhe sasisë për t'u shitur.
- J Ngritjen e kapaciteteve dhe ndërgjegjësimin për praktikën më të mira të prodhimit të vajit të ullirit dhe ruajtjes së cilësisë.
- J Analizimin e vajit të ullirit për t'i ndihmuar eksportuesit të hyjnë në tregje me vlerë më të lartë.
- J Mbështetje për bashkëpunimin ndërmjet aktorëve të ndryshëm si ATTC, AREB, autoritetet lokale, fermerët, përpunuesit dhe kompanitë e eksportit.

Për më tepër, prodhuesit e të gjitha madhësive dhe niveleve mund të aplikojnë për mbështetje nga *RisiAlbania* në mbulimin e kostove për asistencën teknike për përmirësimin e aftësive dhe të ardhurave nëse mund të garantohet qëndrueshmëria e ndërhyrjes. Fermerët, përpunuesit, prodhuesit, tregtarët ose eksportuesit mund të dorëzojnë një formular kërkesë tek *RisiAlbania*. Në formular ka pyetje specifike se sa vende pune do të krijohen për të rinjtë dhe gratë.

*RisiAlbania* po financon trajnimin për identifikimin dhe përdorimin e mjeteve të matjes së acidit nëpërmjet profesorëve në Universitetin Bujqësor dhe stafit të MBZHR-së, gjë që do të ndihmojë fermerët dhe eksportuesit të kuptojnë cilësinë e vajit të ullirit dhe të marrin masa për korrigjimin e defekteve në kohë.

*FED invest* është kooperativa më e madhe financiare në Shqipëri. Në skemën e kreditimit ka një tregues pozitiv për aplikantët gra. *FED Invest* jep hua nëpërmjet strukturave kooperative të cilat stimulojnë dhe mbështesin konceptin kooperativ tek fermerët për të kuptuar rëndësinë e bashkëpunimit për prodhim në shkallë më të lartë. Promovimi i kësaj skeme mbështetëse do të bëhet nëpërmjet qendrave rajonale bujqësore, oficerëve të kredisë të *FED Invest* dhe autoriteteve lokale (kryetari i bashkisë ose kryetari i fshatit).

Gjithashtu, *FED Invest* ofron akses falas për fermerët në platformën digjitale të mësimin "ABA". Platforma ofron konsulencë dhe informacion për fermerët e vajit të ullirit, që nga mbjellja e ullirit deri në tregëtimin e vajit të ullirit. Kjo do t'i ndihmojë eksportuesit të gjejnë tregje më të mira dhe me marzh më të lartë fitimi, sepse janë të kufizuar në sasinë e ofruar nga fermerët e vegjël. Bordi i *FED Invest* dominohet nga gratë pasi tre nga pesë anëtarët janë gra. Kryetarja e Bordit është gjithashtu grua.

*GIZ - Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit*: *GIZ* është një agjenci gjermane zhvillimi që punon në bashkëpunim me qeverinë shqiptare dhe palët e interesuara për të promovuar zhvillimin e qëndrueshëm. Ajo ka realizuar projekte në sektorin e bujqësisë, përfshirë në prodhimin e vajit të ullirit. *GIZ* mbështet aktivitetet që lidhen me zhvillimin e tregut, përmirësimin e cilësisë dhe praktikën e qëndrueshme në zinxhirin e vlerave të vajit të ullirit.

*Banka Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim (BERZH)*: *BERZH* ofron mbështetje financiare dhe asistencë teknike për të nxitur zhvillimin e sektorit privat në Shqipëri. Ajo ka investuar në sektorin e bujqësisë, duke përfshirë prodhimin e vajit të ullirit, duke ofruar financim dhe ekspertizë për të mbështetur modernizimin, përmirësimin e produktivitetit dhe integrimin e zinxhirit të vlerave.

### Shoqatat dhe dhomat e tregtisë:

*Shoqata Shqiptare e Vajit të Ullirit (AOA)* bashkon prodhuesit, përpunuesit, eksportuesit e vajit të ullirit dhe aktorë të tjerë në këtë sektor. Ajo punon në drejtim të rritjes së standardeve të cilësisë, aksesit në treg dhe aftësisë konkurruese të vajit shqiptar të ullirit, si dhe organizon evente, trajnime dhe aktivitete promovuese për të rritur ndërgjegjësimin për vajin e ullirit shqiptar si brenda ashtu edhe jashtë vendit. Kjo shoqatë organizon projekte, ofron informacione dhe këshilla për fermerët e ullirit, promovon produktet shqiptare të vajit të ullirit etj.

*Dhoma shqiptare e Tregtisë dhe Industrisë (ACCI)*: ofron një platformë për rrjetëzim, bashkëpunim, advokim për prodhuesit, përpunuesit dhe eksportuesit e vajit të ullirit dhe promovon mundësitë e tregtisë brenda dhe jashtë vendit. Kjo dhomë u vjen në ndihmë prodhuesve të vajit të ullirit duke ofruar shërbimin konsullor të pajisjes me nota verbale; lëshimin e certifikatave të origjinës së produkteve për eksport; duke ofruar trajnime të ndryshme; duke mundësuar pjesëmarrjen e prodhuesve në panaire etj.

*Këshilli Ndërkombëtar i Ullirit (IOC)*: Megjithëse nuk është specifik për Shqipërinë, Këshilli Ndërkombëtar i Ullirit është një organizatë ndërqeveritare që punon për zhvillimin dhe promovimin e sektorit të vajit të ullirit në mbarë botën. Shqipëria është vend anëtar i IOC dhe nëpërmjet pjesëmarrjes, ajo mund të aksesojë burime, informacion, si dhe të bashkëpunojë me vende të tjera prodhuese të vajit të ullirit për të përmirësuar industrinë.

### Organet e inspektimit dhe kualifikimit:

Laboratorët e Testimit dhe Kontrollit të Cilësisë ofrojnë shërbime testimi dhe analize për të vlerësuar cilësinë dhe autenticitetin e vajit të ullirit. Ata kryejnë vlerësime kimike dhe shqisore për të përcaktuar faktorë të tillë si nivelet e aciditetit, vlerat e peroksidit, atributet shqisore dhe përputhjen me standardet dhe rregulloret e industrisë. Në Shqipëri këto shërbime ofrohen nga:

*Instituti i Sigurisë Ushqimore dhe Veterinare (ISUV)*: Instituti i Sigurisë Ushqimore dhe Veterinare është një autoritet përgjegjës për sigurinë ushqimore dhe kontrollin e cilësisë në Shqipëri. Ai ka laboratorë me pajisje dhe ekspertizë moderne për kryerjen e testeve dhe analizave të mostrave të vajit të ullirit. Ata vlerësojnë parametra të ndryshëm të cilësisë, duke përfshirë analizën kimike dhe vlerësimin shqisor, për të siguruar përputhjen me standardet kombëtare dhe ndërkombëtare.

*Universiteti Bujqësor i Tiranës*: Universiteti Bujqësor i Tiranës ka laboratorë që ofrojnë shërbime testimi dhe analize për vajin e ullirit. Këta laboratorë përdorin pajisje dhe teknika të avancuara për të vlerësuar vetitë kimike dhe shqisore të vajit të ullirit, duke përfshirë nivelet e aciditetit, vlerat e peroksidit, atributet shqisore dhe parametra të tjerë të cilësisë.

*Laboratorë privatë testimi*: ofrojnë një sërë shërbimesh testimi dhe mund të ofrojnë edhe shërbime certifikimi ose verifikimi për standarde apo certifikime specifike të cilësisë. Megjithatë, prodhues dhe fermerë të ndryshëm ankohen herë pas here se rezultatet e këtyre laboratorëve privatë nuk janë të sakta.

Organet e verifikimit dhe certifikimit janë përgjegjës për vlerësimin dhe verifikimin e përputhshmërisë me standardet dhe certifikimet specifike të cilësisë në sektorin e vajit të ullirit. Në Shqipëri ka shtatë organizma të huaj certifikues të akredituar: Albinspekt bio.inspekta (standardet e BE-së); Ecocert SA' (Francë/ Standardet e BE-së); CERES GmbH (Gjermani/ standardet e BE-së); Bioagricert S.r.l (standardet e Mbretërisë së Bashkuar/Bolonja); Organizata Evropiane për Certifikim A CERT S.A (standardet e MB/Greqi); ICEA; BCS Öko-GarantieGmbH.

Prodhuesit dhe fermerët ankohen për vështirësi në certifikimin e vajit të ullirit dhe fermave të tyre. Vështirësia kryesore lidhet me aspektin financiar pasi çdo certifikim ka një kosto, veçanërisht certifikimi për vajin e ullirit organik. Ndër organet e certifikimit që përdoren më së shumti nga prodhuesit është bio.inspecta. Bio.inspecta drejtohet nga një grua dhe ka pesë gra që punojnë si verifikuese/certifikuese. Kjo kompani ka një portofol të mirë klientësh për certifikimin organik.

Megjithatë, trajnerët për certifikimet e cilësisë janë të kufizuar në numër dhe operojnë sipas kërkesës ose vetëm me databazën e tyre. Klientët e tyre janë kryesisht eksportues dhe fermerët përkatës nga të cilët ata marrin ullinj të janë fermerë të shkallës së mesme.

#### Institucionet Financiare:

Institucionet financiare, si bankat, subjektet financiare ndërkombëtare apo kompanitë e sigurimeve ofrojnë shërbime financiare.

Fondi Shqiptar i Zhvillimit (FSHZH) është një institucion që jep kredi dhe grante për të mbështetur projektet e zhvillimit rural, të cilat mund të përfshijnë prodhimin e vajit të ullirit dhe zhvillimin e infrastrukturës përkatëse. Institucione ndërkombëtare si Banka Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim (BERZH) apo Banka Botërore financojnë projekte në mbështetje të sektorit bujqësor në Shqipëri. Në vitin 2023, Ministria e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural lidhi një marrëveshje me Bankën Botërore për financimin e rreth 70 milion dollarëve në sektorin e bujqësisë në Shqipëri. Ky financim ka për qëllim mbështetjen e bujqësisë shqiptare dhe fermerëve të vegjël, forcimin e sigurisë ushqimore dhe investimet transformuese në infrastrukturën e sistemeve të ujitjes<sup>10</sup>.

Institucionet financiare përdoren më shpesh nga bizneset e vajit të ullirit për kreditë dhe kreditë e buta. Institucionet mikrofinanciare aplikojnë në sistemin e tyre të vlerësimit për miratimin e kredisë 'komponentin gjinor' për të diskriminuar pozitivisht gratë në dhënien e kredive. Nuk ka të dhëna zyrtare të mbledhura për këtë. Institucionet financiare kanë aplikuar tarifa dhe komisione të reduktuara kreditimi për "klientet gra", për klientët me historik të besueshëm kreditimi. Statistikat tregojnë se gratë kanë 15-20% më pak shkelje në këte kontekst. Një tjetër mjet financiar që përdoret janë fondet e garancisë dhe sigurimet të cilat ofrohen me tarifa më të ulëta /premium për klientet gra (të paktën 2-5% më të ulëta), gjithmonë duke pasur parasysh sjelljen e tyre ndaj kredisë dhe jo veçoritë gjinore.

---

<sup>10</sup> Climate Resilience and Agriculture Development Project <https://projects.worldbank.org/en/projects-operations/project-detail/P178715>

## Njohuri dhe trajnime:

AKPA (Agjencia Kombëtare e Punësimit dhe Aftësive) është tërësia e institucioneve administrative dhe ofruesve të shërbimeve të punësimit, vetëpunësimit dhe arsimit e formimit profesional, pjesë thelbësore e sistemit të ministrisë përgjegjëse për punësimin dhe zhvillimin e aftësive. Ndër të tjera, AKPA ofron trajnime dhe kualifikime profesionale. Një nga kurset që ofron AKPA është prodhimi i vajit të ullirit (faqja zyrtare e AKPA).

*Institucionet Kërkimore dhe Universitetet:* Institucionet kërkimore dhe universitetet kontribuojnë në zinxhirin e vlerave të vajit të ullirit përmes kërkimit shkencor, inovacionit dhe shpërndarjes së njohurive. Ato kryejnë studime mbi kultivimin e ullirit, teknikat e përpunimit, përmirësimin e cilësisë dhe praktikën e qëndrueshmërisë. Gjetjet nga kërkimet dhe programet e tyre arsimore u shërbejnë prodhuesve të vajit të ullirit, duke u mundësuar atyre të adoptojnë praktikën më të mirë dhe të qëndrojnë të përditësuar me përparimet e industrisë. Në Shqipëri, Universiteti Bujqësor i Tiranës (UBT), nëpërmjet Departamentit të Mbrojtjes së Bimëve ndihmon në analizimin e dëmtuesve dhe sëmundjeve për realizimin me sukses të luftës së integruar në këtë drejtim (IPM). Universiteti menaxhon Bankën Gjenetike Shqiptare për të ruajtur burimet gjenetike të bujqësisë. Qendrat e Transferimit të Teknologjive Bujqësore (QTTB) janë laboratorit referencë për analizat e tokës (mbetje toksike ose substanca të tjera të papranueshme për prodhimin organik), si dhe analizat për ujin dhe plehun e përdorur në vegjetacion. Universiteti Bujqësor i Tiranës është ndoshta i vetmi institucion kërkimor që jep një kontribut real, në praktikë, për sektorin e vajit të ullirit. Gjithashtu, prodhuesit deklarojnë se analizat e vajit të ullirit të kryera në laboratorin e këtij universiteti janë shumë të sakta.

## 2.5 Mjedisi mundësues

Më poshtë paraqiten faktorët që përcaktojnë mjedisin mundësues për zinxhirin e vlerave të vajit të ullirit

Kushtet klimatike	Teknologjia	Kuadri rregullator	Kuadri ligjor dhe fiskal
<ul style="list-style-type: none"><li>• Thatësira e pranverës</li><li>• Ndryshimet klimatike</li><li>• Covid-19</li><li>• Tërmeti</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kompania Perialisi</li><li>• Universiteti Bujqësor i Tiranës</li><li>• Qendrat e Transferimit të Teknologjive Bujqësore (QTTB)</li><li>• Paketimi</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ministria e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural</li><li>• Drejtoria e Bujqësisë (Bashkia Tiranë)</li><li>• AIDA</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Drejtoria e Përgjithshme e Tatimeve</li><li>• Agjencia Shtetërore e Kadastrës</li><li>• Firmat ligjore</li></ul>

### *Kushtet klimatike*

Tërmeti i vitit 2019 në Shqipëri dhe pandemia Covid-19 kanë qenë dy faktorë që kanë ndikuar negativisht në sektorin e vajit të ullirit. Tërmeti bëri që e gjithë vëmendja dhe fondet të përqendrohen në rindërtim. Pandemia e Covid-19 për shumë muaj shkaktoi mbylljen e kufijve, duke kufizuar qarkullimin e produkteve

dhe njerëzve. Kjo e vështirësoi ndjeshëm tregtimin dhe transportimin e produkteve. Vaji i ullirit në vend vazhdoi të prodhohej ndërkohë që kufijtë ishin të mbyllur për eksportin. Kjo shkaktoi një mbiproduhim të vajit të ullirit në vend, gjë që uli çmimin e vajit të ullirit të prodhuar në Shqipëri.

### *Teknologjia*

Sa i përket teknologjisë, kompania Pieralisi është një kompani italiane ku një pjesë e prodhuesve shqiptarë blejnë makineritë e përpunimit. Megjithatë, këta prodhues ankohen se vitet e fundit cilësia e pajisjeve dhe qasja e kompanisë ndaj blerësve shqiptarë ka rënë.

Universiteti Bujqësor i Tiranës ofron teknologjinë që ka në dispozicion për fermerët dhe prodhuesit e vajit të ullirit. Për shembull, laborator i këtij universiteti përdoret shpesh për analizën e vajit të ullirit dhe është një laborator i besueshëm.

QTTB (Qendra e Transferimit të Teknologjisë Bujqësore) është një institucion shtetëror për kërkimin/transferimin e teknologjive në fushën e bujqësisë dhe zhvillimit rural. Kjo qendër përdoret nga fermerët dhe prodhuesit e vajit të ullirit për testim dhe transferimin e teknologjive bujqësore, por edhe për trajnime.

Paketimi zakonisht bëhet në fabrikat ku prodhohet vaji i ullirit.

### *Kuadri rregullator*

Institucioni përgjegjës për sektorin e vajit të ullirit në Shqipëri është Ministria e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural. Në Bashkinë e Tiranës ka një zyrë të quajtur Drejtoria e Bujqësisë e cila mbulon sektorin e vajit të ullirit. AIDA është gjithashtu një institucion që prek sektorin e vajit të ullirit. Shumë prodhues ankohen se nuk kanë mbështetje nga institucionet shtetërore. Ata deklarojnë se shpërndarja e granteve ose mbështetja për pjesëmarrje në panaire ndërkombëtare shpesh mungon ose bëhet në mënyrë të padrejtë.

### *Kuadri ligjor dhe fiskal*

Drejtoria e Përgjithshme e Tatimeve (së bashku me drejtoritë rajonale), Agjencia Shtetërore e Kadastrës dhe firmat ligjore janë aktorët kryesorë në çështjet ligjore dhe fiskale. Problemet e pronësisë dhe mungesa e certifikatave të pronësisë janë një problem që prek sektorin e vajit të ullirit. Një problematikë tjetër është edhe korrupsioni. Drejtoritë e tatimeve vazhdojnë të mbeten institucione ku korrupsioni është prezent. Nga ana tjetër, bizneset priren të kryejnë evazion fiskal duke mos e deklaruar plotësisht aktivitetin e tyre ekonomik.

### *Normat gjinore, që ndikojnë në ndarjen e punëve, kufizimet dhe mundësitë.*

Në masë të madhe, vaji i ullirit është biznes familjar ku angazhohet e gjithë familja dhe në sezon punësohen punëtorë. Tradicionalisht, sektori i vajit të ullirit konsiderohet si një biznes për burra. Pjesëmarrja e grave në këtë sektor mbetet më e ulët se ajo e burrave. Megjithatë, që nga viti 2010, gratë kanë filluar të përfshihen më shumë në këtë sektor për shkak të trajnimeve dhe projekteve, të ofruara nga shoqata, federata dhe organizata të tjera. Në trajnime, gratë kryesisht mësojnë se si të menaxhojnë të ardhurat dhe shpenzimet. Ndërkohë, nevojiten trajnime mbi teknologjinë. Nëse ka fitime të mjaftueshme, familja zakonisht investon në sektor duke rritur numrin e pemëve të ullirit ose duke zgjeruar

kapacitetin prodhues të fabrikës. Duke qenë se zakonisht janë biznese familjare, e gjithë familja është e përfshirë në rritjen e biznesit. Megjithatë, në shumicën e rasteve, vendimin përfundimtar për investimin e fitimeve e merr kryefamiljari, i cili është burrë. Institucionet mikrofinanciare në vend aplikojnë komponentin gjinor në sistemin e tyre të vlerësimit për miratimin e kredisë, për të diskriminuar pozitivisht gratë për sa i përket nivelit të riskut të huamarrësit. Kjo pasi është e vërtetuar se huamarrëset gra kanë një sjellje më të mirë ndaj kredisë.

Përveç këtyre mundësive të krijuara për të inkurajuar përfshirjen dhe profesionalizimin e grave, ka edhe kufizime me bazë gjinore që ende u krijojnë pengesa grave, krahasuar me burrat. Gratë e kanë më të vështirë të marrin grante përmes lidhjeve personale, sepse, ndryshe nga burrat, gratë zakonisht nuk ulen me burrat për biseda dhe takime informale. Informaliteti që dominon përgjithësisht në ekonominë shqiptare (industrinë nuk deklarojnë të gjithë produktin e tyre nga frika se të dhënat do të transferohen në administratën tatimore) dhe pamjaftueshmëria e sistemit statistikor të bujqësisë janë kufizime të evidentuara nga analizat e mëparshme. Për shkak se burrat janë më të përfshirë në takime dhe rrjete informale, ata krijojnë lidhje më të forta me vendimmarrësit, shpesh duke marrë favore ose fonde të padrejta. Si rrjedhim, gratë sipërmarrëse në këtë sektor konkurrojnë në një treg të padrejtë. Vështirësitë fizike në disa procese të kultivimit dhe prodhimit të vajit të ullirit janë një tjetër faktor që i bën gratë të përfshihen më pak se meshkujt në këtë sektor. Zakonisht gratë merren më shumë me pastrimin, vjeljen dhe shitjen, ndërsa burrat merren kryesisht me punë të rënda, transportin, mullinjtë, shkundjen e pemëve të ullirit, etj.

### **III. Analizë e kufizimeve dhe mundësive kyçe**

#### **3.1 Identifikimi & Analiza e kufizimeve kyçe**

Analiza e këtij seksioni kombinon dhe bazohet në informacionin e mësipërm cilësor dhe sasior. Kapitujt 1 dhe 2 ofrojnë një panoramë të mirë të statusit dhe dinamikave të zinxhirit të vlerave të vajit të ullirit, si dhe të kontekstit dhe mbështetësve të zinxhirit. Ky seksion paraqet kufizimet e zinxhirit të vlerave, duke përfshirë kufizimet me bazë gjinore, si dhe mundësitë. Në nivelin e prodhimit, kufizimet më të rëndësishme lidhen me fragmentimin e fermerëve të vegjël që janë të paorganizuar; cilësinë e prodhimit të vajit të ullirit; pamjaftueshmërinë e shërbimeve agronomike; dhe mungesën e forcës punëtore. Në nivelin e përpunimit, kufizimet kanë lidhje me: izolimin e fermerëve tregtarë; qasjen në tregje dhe hapësirat për grumbullim dhe magazinim. Seksionet e mëposhtme ofrojnë informacion të detajuar për secilin prej këtyre kufizimeve.

##### **3.1.1 Kufizimet e Aktorëve të Zinxhirit të Vlerave**

*Ullinjtë prodhohen nga fermerë të vegjël që janë të fragmentuar dhe të paorganizuar.*

Brenda Shqipërisë, ullinjtë përdoren kryesisht për prodhimin e vajit të ullirit, i cili ka potencial të lartë për eksport (shih kapitullin 1). Shumica e fermerëve janë të vegjël dhe zotërojnë më pak se 0,5 hektarë ullishte. Pronësia e tokës bujqësore në Tiranë është shumë e fragmentuar, duke rezultuar në ullishte të vogla, të menaxhuara në mënyrë joeficiente.

Prodhimi i ullinjeve nga fermerë të vegjël, të fragmentuar dhe të paorganizuar çon në disa sfida dhe probleme, si më poshtë:

- Mungesa e efikasitetit: Fragmentimi i pronësisë së tokës mund të rezultojë në shfrytëzim jo optimal të burimeve dhe operacione bujqësore joeficiente.
- Cilësi e paqëndrueshme: Siç vërehet edhe nga tregtarët, kontrolli i cilësisë mund të jetë i vështirë kur ullinjtë prodhohen nga fermerë të shumtë të paorganizuar. Ndryshimet në praktikën e kultivimit, metodat e vjeljes dhe trajtimin pas vjeljes mund të çojnë në cilësi të paqëndrueshme të ullirit, duke ndikuar në produktin përfundimtar.
- Qasje e kufizuar në treg: fermerët e vegjël dhe të paorganizuar e kanë të vështirë të hyjnë në tregje më të mëdha ose të negociojnë çmime të favorshme për ullinjtë e tyre. Tek fermerët me të ardhura më të ulëta vërehet një mungesë e informacionit për tregun, si dhe mungesë e fuqisë negociuese.
- Ndërprerja e zinxhirit të furnizimit: mungesa e koordinimit dhe organizimit tek fermerët e vegjël të ullirit mund të ndërpresë zinxhirin e furnizimit. Kjo krijon vështirësi në grumbullimin dhe transportimin e ullinjeve tek objektet e përpunimit, duke shkaktuar vonesa dhe kosto shtesë.

#### *Cilësia e ullinjeve si rezultat i prodhimit*

Shqipëria njihet për prodhimin e ullirit, por si çdo sektor bujqësor, ajo përballet me disa probleme që lidhen me cilësinë e prodhimit të ullirit. Industria e ullirit në Shqipëri po përjeton një rritje të ndjeshme të prodhimit të ullirit të papërpunuar dhe kultivimit të varieteteve vendase. Varietetet vendase të ullirit po rezultojnë të jenë më të përshtatshme për ndryshimin e klimës në krahasim me disa varietete të importuara. Vlen të theksohet se vaji i ullirit eksportohet në disa tregje ndërkombëtare, duke përfshirë Zvicrën, Kosovën, Maqedoninë e Veriut, Serbinë, Malin e Zi, SHBA-në, Kenian, Arabinë Saudite, Mbretërinë e Bashkuar, Italinë, Greqinë dhe vende të tjera evropiane.

Më poshtë vijojnë disa nga problemet kryesore që ndikojnë në cilësinë e ullirit, sipas përpunuesve dhe tregtarëve të ullirit:

*Ndryshueshmëria në cilësi:* Ekziston një ndryshueshmëri e konsiderueshme në cilësinë e vajit të ullirit për shkak të dallimeve në praktikën e kultivimit dhe metodat e përpunimit midis fermerëve dhe prodhuesve.

*Praktikat e vjeljes:* Praktikën jokonsistente të vjeljes, të tilla si koha dhe teknikat e papërshtatshme, mund të çojnë në një përzierje të niveleve të pjekurisë tek ullinjtë e vjelur. Kjo mund të ndikojë në profilin e shijes së vajit dhe në cilësinë e përgjithshme të produktit.

*Objektet e përpunimit:* Shumë prodhues të vegjël të ullirit përdorin metoda dhe pajisje përpunimi tradicionale ose të vjetruara. Pajisjet moderne të përpunimit shpesh janë të domosdoshme për të ruajtur standardet e cilësisë së lartë.

*Menaxhimi i dëmtuesve dhe sëmundjeve:* Praktikrat efektive të menaxhimit të dëmtuesve dhe sëmundjeve janë thelbësore për prodhimin e ullirit (siç deklarohet nga fermerët e Prezës). Mosvënja nën kontroll e dëmtuesve dhe sëmundjeve të bimës, mund të rezultojë në dëmtimin e ullinjve dhe uljen e cilësisë së vajit.

Megjithatë, edhe materialet e mbjelljes të cilat për shumicën e fermerëve sigurohen në tregjet lokale, mund të krijojnë një rrezik për prodhimin. Intervistat tregojnë se *cilësia e fidanëve* mund të jetë e dobët ose mund të mos u përshtatet kushteve. Varietetet lokale është vërtetuar se përputhen më mirë me ndryshimet klimatike lokale sesa disa varietete të importuara. Nga ana tjetër, fermerët e vegjël dhe të varfër tundohen për të blerë inpute me cilësi të ulët (së pari, fidane) për të ulur kostot, por në fund ata mund të rezultojnë me humbje të mëdha për shkak të performancës së dobët të prodhimit.

#### *Pamjaftueshmëria e shërbimeve agronomike*

Ofrimi i kufizuar i shërbimeve agronomike është identifikuar si një nga faktorët kryesorë që ndikon në produktivitetin dhe cilësinë e prodhimit të ullirit. Shumica e ullishteve në Shqipëri ndodhen në ferma të vogla, të cilat fatkeqësisht kanë shërbime të pamjaftueshme. Për shembull mungon krasitja, gjë që konsiderohet gjithashtu një kufizim i rëndësishëm dhe njihet si një faktor thelbësor që kufizon rritjen dhe cilësinë optimale të ullirit<sup>11</sup>. Për më tepër, një problem i zakonshëm është mungesa e ndërgjegjësimit të shumë fermerëve në lidhje me kushtet specifike të prodhimit dhe praktikrat e nevojshme bujqësore që kërkohen për kultivimin e suksesshëm të ullirit. Në procesin e vjeljes është identifikuar një mungesë shërbimesh, gjë që shkakton shqetësim të konsiderueshëm tek palët e interesuara brenda sektorit të ullirit. Futja e metodave të mekanizuara të vjeljes, si përdorimi i pajisjeve të shkundjes së ullirit ose vjelëseve, mbetet relativisht e kufizuar. Kjo qasje e pamjaftueshme në makineri dhe pajisje të specializuara për vjeljen e ullinjve përbën një kufizim të rëndësishëm, veçanërisht për fermerët e vegjël.

Mungesa e shërbimeve të nevojshme vërehet veçanërisht në plantacionet e ullirit të krijuara së fundmi nga vetë fermerët. Në disa raste, mbjellja e ullinjve është motivuar nga mbështetja me subvencione ose është parë nga shumë njerëz si mundësi për të shfrytëzuar tokën me rrezik të ulët.

#### *Mungesa e forcës punëtore*

Mungesa e forcës punëtore raportohet si sfidë nga të gjithë aktorët në zinxhirin e vlerave, prodhuesit, përpunuesit, grumbulluesit dhe eksportuesit. Siç u tha më sipër, vjelja e ullirit në Shqipëri bëhet kryesisht me dorë, gjë që kërkon kohë dhe lodhje fizike. Rrjedhimisht, kjo kërkon input të konsiderueshëm pune që mund të jetë i kushtueshëm, veçanërisht për operacionet në shkallë të gjerë. Sektori është sezonal, ndaj kërkon një organizim dhe planifikim shumë të mirë të burimeve njerëzore. Si pasojë e mungesës së forcës punëtore, fermerët e kanë të vështirë t'i grumbullojnë dhe t'i dorëzojnë ullinjtë në kohën e duhur për prodhimin e vajit të ullirit. Nga ana tjetër, kjo ndikon edhe tek eksportuesit të cilët raportojnë se hasin vështirësi në grumbullimin e sasive në kohë përmes fermerëve dhe mullinjve.

Ka shumë arsye për mungesën e forcës punëtore. Së pari, të rinjtë migrojnë në shkallë të gjerë drejt qytetit ose vendeve të tjera për mundësi të sigurta dhe më të mira punësimi. Për shkak të natyrës së tij sezonale

<sup>11</sup>[https://bujqesia.gov.al/wp-content/uploads/2021/12/05-Olives-Sector-Study\\_FINAL.pdf](https://bujqesia.gov.al/wp-content/uploads/2021/12/05-Olives-Sector-Study_FINAL.pdf)



dhe strukturës informale të punësimit, sektori nuk siguron të ardhura të qëndrueshme që sjellin përfitime sociale. Për më tepër, mundësitë alternative të punësimit, si puna në zyrë në qytete, shpesh janë më tërheqëse për brezin e ri. Së dyti, Shqipëria është e rrethuar nga vende (veçanërisht Greqia) që kanë një kërkesë të madhe për forcë punëtore për vajin e ullirit, pikërisht në të njëjtën kohë kur ka nevojë edhe Shqipëria për punëtorë (koha e vjeljes në shtator-tetor). Pagesat më të larta të punëtorëve sezonalë në Greqi (dhe në vendet e tjera fqinje) dhe shkalla më e lartë e proceseve të mekanizuara të punës kontribuojnë në mungesën e forcave vendase të punës.

*Pajisjet e vjetruara për përpunim.* Për përpunimin e vajit të ullirit, kulturat e ullirit transferohen në mullinj/fabrika lokale të cilat ofrojnë shërbime për nxjerrjen e vajit të ullirit. Teknologjia e përpunimit dhe njohuritë e prodhuesve dhe përpunuesve të vajit të ullirit janë shumë heterogjene. Ka shumë njësi përpunuese që përbëhen nga ambiente joadekuate me pajisje të vjetruara. Kjo ndikon në cilësinë e prodhimit të vajit të ullirit dhe në rritjen e preferencës së konsumatorëve për vaj ulliri ekstra të virgjër me cilësi të lartë, gjë që ul më tej sasinë dhe çmimin e shitjes. Gjatë dekadës së fundit janë vënë re investime si në njësitë e reja të përpunimit të ullirit, ashtu edhe në modernizimin e pak kompanive prodhuese të vajit të ullirit të orientuara drejt cilësisë. Megjithatë, ka edhe njësi që operojnë linja të mira të përpunimit, të dorës së dytë ose të reja – disa të siguruar me mbështetjen e projekteve zhvillimore.



*Vonesat në trajtimin pas vjeljes reduktojnë cilësinë e vajit të ullirit për prodhuesit e vegjël dhe familjarë.*

Trajtimi i duhur pas vjeljes është thelbësor për ruajtjen e cilësisë së ullinjve. Praktikata e papërshtatshme pas vjeljes, të tilla si vonesat në përpunim ose kushte jo optimale të ruajtjes në ambientet e fermerëve, mund të çojnë në ulje të cilësisë së vajit dhe humbje të mundshme ekonomike. Fermerët raportojnë se mungesa e koordinimit mund të kthehet në problem që shpesh pengon cilësinë për shkak të radhëve të gjata të pritjes në mullinjtë (shtypëset) e ullirit. Vonesat në shtypjen e ullirit shkaktojnë rritje të aciditetit, veçanërisht në dy ditët e para.

Grumbullimi dhe ruajtja e produktit, veçanërisht e vajit të ullirit, përfaqëson një hallkë kritike në zinxhir, megjithatë ajo paraqet një sfidë të madhe për shkak të kufizimeve ekzistuese. Sipas raportimeve të punëtorëve të fabrikës së vajit të ullirit, fermerët pengohen nga kapacitetet e pamjaftueshme dhe të papërshtatshme të magazinimit. Mungesa e rezervuarëve të magazinimit prej inoksi, të cilët janë të domosdoshëm për ruajtjen e cilësisë së vajit të ullirit, është një shqetësim i dukshëm.

Aktualisht, magazinimi kryesisht bëhet në fuçi shtëpiake prej 20 kg dhe 50 kg, si dhe fuçi 200 kg që përdoren nga një pjesë e vogël. Vetëm në disa rajone, fermerët janë ndërgjegjësuar për përfitimet e mundshme të paketimit të duhur përmes projekteve zhvillimore. Kjo pabarazi nënvizon nevojën për përpjekje të shtuara për të inkurajuar përdorimin e gjerë të metodave të përshtatshme të ruajtjes.

*Tregtimi i produkteve të ullirit (vajit) në një treg të parregulluar.*

Përpunuesit shqiptarë me cilësi të lartë prodhimi mbështeten kryesisht në shitjet direkte për familjet, duke pasur zakonisht klientë "besnikë" familjarë. Përpunuesit e vajit të ullirit duhet të përballen nga njëra anë, me konkurrencën e \_\_\_\_\_ *në mënyrë informale*" nga fermerët dhe nga ana tjetër, me *importin e vajit të lirë të ullirit*.

Tregu i vajit të ullirit është shumë konkurrues, me prodhues dhe marka të shumta që konkurrojnë për një pjesë të tregut. *Tregu i padrejtë* është një problem serioz. Kjo do të thotë se herë pas here në këtë treg hyjnë individ me mbështetje të madhe financiare dhe politike dhe zënë një pjesë të mirë të tregut.

Vaji i ullirit ndonjëherë është subjekt i *falsifikimit dhe mashtrimit*, ku vajrat me cilësi më të ulët etiketohen ose falsifikohen për t'u dukur si produkte me cilësi të lartë. Këto praktika dëmtojnë reputacionin e prodhuesve legjitimë dhe krijojnë sfida për tregtarët në sigurimin e origjinalitetit të produktit.

*Mungesa e orientimit në treg nga ana e pronarëve të vegjël krijon një pozicion të dobët negociues.*

Shumica e fermerëve në këtë sektor nuk kanë një orientim të qartë në treg. Ndërkohë që prodhimi i ullinjve është rritur gjatë viteve të fundit, fermerët janë përballur me vështirësi në rritje për të shitur sasinë e shtuar të vajit të ullirit. Qasja në treg bëhet një shqetësim i dukshëm gjatë viteve të mbiprodhimit. Fermerët prodhues të ullirit përdorin rrjetin e tyre shoqëror për të shpërndarë vajin e ullirit. Zinxhiri i vlerave të vajit të ullirit zakonisht dominohet nga shitjet e drejtpërdrejta nga prodhuesit tek familjet. Megjithatë, humbja e lidhjeve sociale midis konsumatorëve urbanë dhe prodhuesve, do të përbëjë një kërcënim për këtë zinxhir të shkurtër vlerash.

*k shoqëror përdoret për të pasur akses në familjet fermere dhe për të mbledhur tonelatat me vaj ulliri të ruajtur këtë vit. Kontaktimi i një ose dy personave në një fshat shërbeu për të pasur akses në të gjitha familjet e atij fshati dhe për të mbledhur vajin*

*Grumbullues, biznes i madh*

Nuk ka një strategji të qartë ose të unifikuar të çmimeve që është miratuar nga fermerët dhe përpunuesit. Çmimet e ullinjve të freskët dhe vajit të ullirit kontrollohen kryesisht nga tregtarët me shumicë, të cilët kanë shumë fuqi negociuese për shkak të fragmentimit të fermave dhe mungesës së përfaqësimit efektiv të fermerëve. Shpesh shitësi me shumicë është pika e tyre e vetme në treg.

Nuk ka pothuajse asnjë përpjekje promovuese të bërë nga fermerët prodhues të ullirit, përveç rrjetit social. Kjo është kryesisht për shkak të mungesës së njohurive mbi marketingun dhe menaxhimin – baza fermere përbëhet nga bujqësia për mbijetesë dhe zakonisht nuk perceptohen si biznese, por si njësi të thjeshta prodhimi bujqësor.

Nga ana e eksportuesve të vajit të ullirit, informacioni i gjeneruar nga intervistat në terren evidentoi se eksportuesit nuk e kanë të vështirë të mbledhin vajin e ullirit në sasi të konsiderueshme në Shqipëri. Ata mbledhin vaj ulliri duke kontraktuar drejtpërdrejt fermerët dhe prodhuesit e vajit të ullirit. Eksportuesit zotërojnë lista të fermerëve ose përpunuesve me të cilët kontaktojnë çdo vit për të mbledhur vajin e ullirit.

Ekziston një mungesë e iniciativave të përbashkëta të fermerëve, të tilla si grupet e prodhuesve ose kooperativat, gjë që ruan fragmentimin e fermerëve dhe kufizon ekonominë e shkallës. Nëpërmjet intervistave, fermerët u shprehën se parapëlqejnë veprimtari të pavarur, edhe pse e dinë se fragmentimi i fermerëve/ kultivuesve të vegjël shkakton fuqi të ulët negociuese për ta.

### *3.1.2 Kufizimet në kontekstin e zinxhirit të vlerave dhe në ofruarit e shërbimeve*

Bazuar në analizën e literaturës, ndërkohë që kushtet klimatike të Shqipërisë mund të konsiderohen si avantazh përsa i përket kultivimit të ullirit, ka sfida të kontekstit të sektorit që duhen mbajtur në fokus. Sektori shqiptar i vajit të ullirit në nivel prodhimi karakterizohet kryesisht nga bujqësia për mbijetesë, të ardhurat e ulëta dhe informaliteti i lartë, të cilat përbëjnë barrierat kryesore të progresit. Ky kapitull diskuton gjithashtu shkaqet e kufizimeve që lidhen me ofruarit e shërbimeve.

#### *Qasje e kufizuar në tokë dhe financa përmes ligjit*

Shkalla e informalitetit në sektorin e ullirit është e lartë. Mungesa e dokumenteve të duhura të pronësisë së tokës përfaqëson një rrezik dhe një kufizim të konsiderueshëm në zhvillimin e biznesit të fermave (d.m.th. shpesh duke i bërë fermerët të papërshtatshëm për skemat e granteve). Të drejtat e pronësisë dhe konkurrenca për përdorimin e tokës janë probleme madhore përreth Tiranës pasi Shqipëria ka një përzierje të marrëveshjeve formale dhe joformale të pronësisë së tokës. Ndonëse ekziston një kuadër ligjor për të drejtat e pronësisë, duke përfshirë pronësinë e tokës, transaksionet informale të tokës dhe zënia e tokës pa tituj të qartë ligjorë ndodhin rëndom, veçanërisht në zonat peri-urbane. Ky informalitet mund të çojë në konflikte dhe mosmarrëveshje për përdorimin e tokës.

Sipas UN WOMEN (Evropë dhe Azi Qendrore) - e drejta e grave për pronë është një çështje e ndërlikuar në Shqipëri. Megjithëse ligji shqiptar civil dhe familjar njeh të drejtën e barabartë të grave për tokë dhe pronë, vetëm një përqindje e vogël e grave – 8 për qind – zotërojnë tokë, sepse ligjet nuk zbatohen dhe gratë vazhdojnë të jenë të marginalizuara në çështjet e trashëgimisë<sup>12</sup>.

#### *Shërbimet dhe grantet nuk po arrijnë tek fermerët e vegjël.*

Për më tepër, fermerët e vegjël nuk kanë informacion, njohuri ose nuk janë njohur ndonjëherë me ndonjë skemë mbështetëse. Siç është evidentuar mirë, skemat mbështetëse (kombëtare dhe IPARD) zbatojnë kritere që në shumë raste nuk janë në favor të fermave të vogla. Si rezultat, ullishtet shpesh nuk marrin kujdesin e duhur dhe në përgjithësi potenciali i jashtëzakonshëm i kodrave të Tiranës për kultivimin e ullirit mbetet kryesisht i pashfrytëzuar. Si rrjedhim, Tirana është i vetmi rajon që ka shënuar rënie të prodhimit të ullirit gjatë dekadës së fundit.

<sup>12</sup> <https://eca.unwomen.org/en/news/stories/2018/03/feature-an-albanian-womans-struggle-to-claim-her-property-rights#:~:text=Women's%20right%20to%20property%20is,marginalized%20in%20matters%20of%20inheritance.>

Fermerët shprehen se marrëdhëniet me autoritetet shtetërore janë të vështira. Sipas tyre, nëse nuk u jepet rryshfet zyrtarëve të caktuar, mund të merren gjopa të mëdha. Gjithashtu, problem mbetet korrupsioni në marrjen e granteve. Shumica e fermerëve të intervistuar nuk kanë dëgjuar për mundësitë për grante apo mbështetje shërbimi nga ndonjë aktor.

“Ka pasur mbështetje për disa, duke ofruar pesticide apo mbështetje të tjera financiare, por unë nuk jam mbështetur kurrë.”

*Fermerë/Grua*

### *Mungesa e njohurive*

*Njohuritë e nevojshme* në sektorët e vajit të ullirit që lidhen me kultivimin e ullirit duhet të konsiderohen si një kufizim, veçanërisht ato në lidhje me frutin e ullirit: varieteti, koha e grumbullimit, metodat e grumbullimit, trajtimi pas grumbullimit. Shpesh fermerëve u mungojnë njohuritë dhe aftësitë në teknologjitë e avancuara. Ullinjtë mblidhen me dorë ose vilen mekanikisht. Kjo mund të çojë në humbje në prodhim ose/dhe pas vjeljes. Mungesa e njohurive ekonomike shkakton pamundësi për analizë apo parashikueshmëri financiare. Kjo evidentohet gjërësisht në fermat e vogla.

*h ë kontaktuar një fermer në një fshat, duhet të kesh disa kontakte atje. Më pas ata informojnë njëri-tjetrin gojarisht për mundësinë. Kjo sidomos në rastin kur ne po kërkonim të mblidhnim një sasi të madhe ulliri. Ata e kanë të lehtë të vijnë dhe të na kontaktojnë për të diskutuar për kushtet e të dyja*

*Menaxher nga një kompani grumbulluese/eksportuese*

Shumë projekte të nxitjes ekonomike kanë synuar fuqizimin ekonomik të grave, ku gratë kanë qenë përfitueset kryesore të kurseve të trajnimit për start-up, inovacion, sipërmarrje, këshillim për karrierë dhe kurse trajnimi profesional. Megjithatë, nga intervistat në terren, ka ende një nevojë të madhe të paplotësuar për aktivitete të tilla të cilat duhet të jenë më të përshtatura dhe në përputhje me nivelin e arsimimit dhe aksesit të fermerëve. Bazuar në skemën/grantet/iniciativat mbështetëse kombëtare/vendore (ekstensionit bujqësor, bashkitë) të gjithë fermerët kanë të drejtë të ndërgjegjësohen dhe përveç kësaj, gratë duhet të trajnohen për potencialin dhe kriteret për të **përfituar** nga këto mundësi.

Struktura Kombëtare e Qeverisë për Shërbimin e Ekstensionit Bujqësor (SHKEB) është përgjegjëse për ofrimin e informacionit, këshillimit dhe trajnimit për fermerët. Ajo operon në fusha të ndryshme si perimet, prodhimi i frutave, blegtoria, mbrojtja e bimëve dhe ekonomia bujqësore. Strategjia e fundit e MBZHR-së përmend se fermerët e vegjël kanë vështirësi në gjetjen e informacionit. Shumica e fermerëve nuk kanë akses në informacione lidhur me standardet e ndryshme të shërbimeve në vaj dhe vaj ulliri. Gjithashtu për sa i përket përdorimit të inputeve bujqësore, fermerët e vegjël nuk kanë informacion të mjaftueshëm për inputet dhe kanë vështirësi në gjetjen e informacionit të nevojshëm.

### *Shpërndarja e informacionit të tregut*

Në përgjithësi, informacioni i tregut është i pakët. Përtej aktiviteteve të shitjes në rrugë, fermeri shfaq vështirësi për të arritur në tregje të tjera. Ekziston një mungesë e **sistemit të duhur të informacionit të tregut**. Që nga viti 2012, Sistemi i Informacionit të Tregut trajtohet nga MBZHR, megjithatë fluksi i informacionit ndërmjet aktorëve në zinxhir është i kufizuar.

Gratë nuk kishin shumë informacion për potencialet ekzistuese për të shitur produktet e tyre. Nga intervistat rezulton se informacioni sigurohet kryesisht nga burrat pasi pjesa më e madhe e vajit shitet përmes kontakteve të tyre të ngushta sociale. Megjithatë, gratë dhe burrat mund të dinë koston dhe çmimin e tyre të favorshëm. Nëse ulliri mbledhet për eksport, gratë kujdesen për llogaritjet dhe vlerësojnë koston dhe çmimin e eksportuesve. Sipas të anketuarve çmimet që ofrojnë eksportuesit dhe pagesat janë shumë të ulëta në përgjithësi.

*Ishte një mundësi shumë e mirë kur një shpërndarës na mblodhi ullirin me çmimin 500 lekë për kilogram  
Për të gjithë ne ishte një çmim i mirë në lidhje me koston e vajit.*

**Grua-Fermerë**

Intervistat zbuluan se në disa raste, veçanërisht në kanalet e vogla të përpunuesve modernë, fermerët këshillohen në lidhje me aktivitetet e vjeljes dhe pas vjeljes. Ky është veçanërisht rasti me përpunuesit e vajit të ullirit organik. Kjo ndarje e njohurive midis përpunuesve dhe prodhuesve të ullirit bazohet në interesin e përbashkët të shitjes së vajit të ullirit, pasi pronari i ullirit luan gjithashtu rolin e shitjes për disa prodhues të ullirit. Fermerët që bazohen ekskluzivisht në shitjen e drejtpërdrejtë të vajit të ullirit të tyre mund të përballen me sfida në rritje që mund të dobësojnë pozicionin e tyre në treg. Ndërkohë që industria e vajit të ullirit zhvillohet dhe konkurrenca intensifikohet, ka disa faktorë që kontribuojnë në këtë situatë: dinamika e tregut, aksesit për të arritur blerësit, marketingu dhe brandimi, eficienta e zinxhirit të furnizimit, etj. Së fundmi MBZHR ka prezantuar "Portalin e fermerit" ku janë paraqitur çmimet e produkteve bujqësore<sup>13</sup>. Çmimet e produkteve bujqësore publikohen me burimin e tregjeve të shitjes me shumicë dhe pikat e grumbullimit në bazë të transaksioneve ndërmjet subjekteve private. Ndonëse portali është aktiv, fermerët e intervistuar nuk kishin informacion për këtë portal dhe nuk e kuptonin pse dhe si ai mund t'i ndihmonte. Për ta do të ishte e dobishme që të shpërndahej më shumë informacion rreth portalit dhe objektivave të tij.

Informacioni nga terreni konfirmon se **marrëdhënia financiare** midis fermerëve, përpunuesve të vajit të ullirit dhe distributorëve ose eksportuesit është e thjeshtë – fermerët paguajnë para në dorë për shërbimet e marra. Gjithashtu, fermerët mund të paguajnë një tarifë e cila mund të jetë në natyrë (vaj ulliri) ose në para në dorë për shërbimin shtesë të ofruar nga përpunuesit (d.m.th. transportin).

*Kriteret financiare nuk plotësojnë grupin e synuar*

<sup>13</sup>Portali i Fermerit <https://www.agroalbania.al/single-product.php?prod=50>

Sektori financiar është mjaft hezitues për t'u shërbyer agrobizneseve dhe fermerëve, sepse i percepton fermerët si të paditur përse i përket pakësimit të rreziqeve që lidhen me biznesin e tyre. Norma e interesit të kredisë është mjaft e lartë, ndërkohë që kërkohet kolateral, i cili është një kriter i vështirë për t'u përmbushur për shkak të rregulloreve të pronësisë sipas ligjit nr. 7501 të tokës.

BERZH ka qenë aktive për të ofruar skema të ndryshme mbështetjeje si ndarja e rrezikut, dhe grante/subvencione deri në 50% të investimit total për fermerët që bënin investime të mesme dhe të mëdha. Qëllimi i BERZH ishte të sigurote qëndrueshmërinë e investimeve. Vetëm 30% e fondeve të projektit janë disbursuar ose si kredi direkte ose garanci për bankat e nivelit të dytë dhe institucionet mikrofinanciare të përfshira. Kjo është kryesisht për shkak të madhësisë së vogël të tokës, duke e bërë skemën jo të realizueshme për kontekstin.

#### *Kanalet joefiçente të komunikimit të marketingut*

Palët e interesuara të sektorit, duke përfshirë organizatat joqeveritare (OJQ-të), po përdorin kanale komunikimi që nuk lidhen në mënyrë efektive me nevojat e komunitetit rural të cilit po përpiqen t'i shërbejnë. Këto palë të interesuara zakonisht mbështeten në kanalet e komunikimit si faqet e internetit, mediat sociale dhe fletëpalosjet për të përcjellë informacion në lidhje me ofertat dhe produktet e tyre. Problemi kryesor qëndron në faktin se ato nuk janë përshtatur gjithmonë për të përmbushur nevojat dhe preferencat specifike të komunitetit bujqësor vendas. Kjo krijon një hendek të madh në lidhjen e fermerëve me këto subjekte marketingu. Si e tillë, në zonën rurale, komuniteti mbështetet në ndarjen e eksperiencës personale.

Gratë përballen me sfida në aksesin në tregje dhe krijimin e rrjeteve për shkak të lëvizshmërisë së kufizuar, normave sociale dhe praktikave diskriminuese. Mungesa e aksesit në informacion, lidhjet e tregut dhe rrjetet tregtare kufizojnë aftësinë e tyre për të tregtuar dhe shitur produktet e tyre, duke kufizuar fuqizimin e tyre ekonomik.

#### *Cilësia e lëndës së parë*

Një nga sfidat më të mëdha me të cilat përballlet ky sektor është cilësia e fidanëve. Pothuajse të gjithë fermerët kanë zgjeruar ullishtet, duke blerë fidanë shtesë. Është raportuar shpesh (përfshirë analizën e sektorit të MBZHR) se fidanët e ullirit nuk rriten në pemë prodhuese, për shkak të cilësisë së ulët të fidanëve, ose sepse nuk përshtaten me kushtet lokale. Edhe pse në tregun aktual fermerët marrin më shumë fara lokale, asnjë prej tyre, duke përfshirë periudhën aktuale, nuk janë orientuar se fidani i ri mund të jetë i ndryshëm nga ullinjtë vendas që ata kanë tashmë. Ata mësuan vetëm me kalimin e viteve se fidanët e rinj mund të kenë nevojë për shërbime të ndryshme bujqësore shtesë në përputhje me token nga është importuar (kur kanë zgjedhur farat jo lokale). Asnjë nga fermerët e intervistuar nuk ka përfituar nga ndonjë shërbim trajnimi apo këshillimi në këtë fushë.

*“Fidanët tanë të rinj janë importuar nga Greqia. Ata janë të ndryshëm nga ullinjtë tanë shekullorë. U deshën disa vite që ne të kuptonim se këta fidanë të rinj kishin nevojë për*

*shërbime të ndryshme bujqësore. Do të ishte shumë e dobishme nëse do ta kishim ditur këtë që në fillim.”*

**Fermer/Prezë**

Megjithatë, fermerët e vegjël dhe të varfër tundohen të blejnë inute me cilësi të ulët (para së gjithash fidane) për të ulur kostot, por në fund ata mund të rezultojnë me humbje të larta për shkak të prodhimit të ulët, gjë që ndikon në të gjithë zinxhirin e vlerave të vajit të ullirit.

#### *Ofrimi i kufizuar i Shërbimit Këshillimor dhe trajnimeve për pronarët e vegjël*

Ofrimi i shërbimeve të konsulencës për sektorin e ullirit është mjaft i kufizuar. Ka njohuri të pamjaftueshme të fermerëve dhe praktika të papërshtatshme për krasitjen, plehërimin, mbrojtjen, teknikat e vjeljes dhe mungesën e mjeteve efikase dhe përdorimit të tyre. Këto nuk janë lehtësisht të pranueshme nga fermerët, dhe pothuajse të gjithë pohojnë se i njohin praktikat dhe thjesht përdorin praktikat tradicionale të trashëguara nga njerëzit e tyre. Shumica e kultivuesve të ullirit nuk janë të gatshëm të paguajnë për shërbime konsulente, duke qenë të mësuar të marrin këshillim falas (në kuadër të projekteve të zhvillimit ose nga shërbimet publike të ekstensionit bujqësor<sup>14</sup> (EB) ) ose t'i marrin ato nga furnitorët e lëndës së parë, të përfshira në çmim. Meqenëse edhe përdorimi i inuteve në sektorin e ullirit është i kufizuar, ky burim konsulente përdoret rrallë. Shërbimet e kufizuara të ofruara janë për shkak të mungesës së burimeve të dedikuara për këtë qëllim nga subjekte të ndryshme (aktorët e zinxhirit të vlerës, shërbimet publike të ekstensionit, projektet e zhvillimit) dhe për shkak të mungesës së ofruesve të kualifikuar të shërbimit të ekstensionit në këtë fushë.

Ky problem është edhe më i pranishëm për fermat e vogla të grave. Të dhënat administrative tregojnë se vetëm 12% e fermerëve përfitues nga shërbimi i ekstensionit janë gra, ndërsa në Tiranë kjo shifër është edhe më e ulët në 5.4%. Tabela e mëposhtme tregon treguesin e parë të ndarë sipas rajoneve të ndërhyrjes së projektit.

% e grave përfituese nga shërbimi i ekstensionit kombëtar/rajonal	Vite <sup>15</sup>		
	2020	2021	2022
<b>Nivel Kombëtar</b>	20	11	12
<b>Tirana</b>	14	5.7	5.4

Megjithatë, gratë që janë të arsimuara ose kanë ndjekur ndonjë arsim bujqësor apo shkollë AFP, tregohen të sigurta në kryerjen e rolit si fermere ashtu edhe në ofrimin e shërbimeve bujqësore. Kurdoherë që është e mundur, ato ndajnë njohuritë e tyre me fermerë të tjerë qofshin të lidhur me familjen ose lagje. Kështu, trajnimi i grave ka mundësi që të shpërndajë më gjerë njohuritë përkatëse mes fermerëve.

*Mungesa e përpjekjeve për të mbajtur dhe interesuar të rinjtë në sektorin e vajit të ullirit.*

<sup>14</sup> Shërbimi publik i ekstensionit, i organizuar në nivel rajonal, është shërbimi kryesor i edukimit publik për fermerët në të gjithë vendin.

<sup>15</sup> Të dhënat janë marrë nga Ministria e Bujqësisë, Drejtoria e Shërbimit të Ekstensionit

Siç u përmend tashmë, burimet e forcës punëtore për sektorin e ullirit janë të pakta dhe kjo bëhet pengesë për fermerët dhe zinxhirët e tjerë gjithashtu. Ka disa aktivitete në sektorin e prodhimit të ullirit të cilat kërkojnë punë intensive, si krasitja, vjelja dhe transporti për grumbulluesit. Fermerët, mbledhësit, përpunuesit dhe eksportuesit konfirmojnë të gjithë mungesën e forcës punëtore që rritet çdo vit. Për shembull:

Natyra sezonale e vjeljes së ullirit: vjelja e ullirit është një aktivitet sezonal, që zakonisht ndodh gjatë një periudhe kohe specifike kur ullinjtë janë pjekur. Kërkesa për punë rritet gjatë kësaj periudhe. Megjithatë, gjetja dhe mobilizimi i një force punëtore të përshtatshme për këtë kohëzgjatje relativisht të shkurtër mund të jetë sfiduese.

Plakja e forcës punëtore: Në disa rajone të rritjes së ullirit, forca punëtore bujqësore po plakët dhe brezat e rinj mund të jenë më pak të prirur për t'u angazhuar në punë bujqësore të rëndë fizikisht. Ky ndryshim demografik mund të kufizojë më tej forcën punëtore në dispozicion për vjeljen e ullirit.

Komunikimi me fermerët familjarë evidentoi se sektori i vajit të ullirit përfshin kryesisht prindërit e një familjeje, ndërsa të rinjtë bëjnë punë të tjera bazuar në aspiratat e tyre individuale. Përfshirja e të rinjve në sektorin e vajit të ullirit mund të ketë nevojë për më shumë fokus për të rritur interesin dhe kontributin e tyre. Fermerët sqarojnë se të rinjtë nuk tërhiqen nga puna në këtë sektor, pavarësisht se i pranojnë të ardhurat e familjes nga sektori. Gjithashtu, nuk janë identifikuar mundësi specifike trajnimi të fokusuara tek të rinjtë dhe programe inovacioni dhe mentorimi që do të angazhonin të rinjtë ruralë në ZV-të e vajit të ullirit.

#### *Infrastrukturë me cilësi të ulët*

Infrastruktura e dobët rrugore konsiderohet si një pengesë e madhe për të gjithë fermerët veçanërisht për gratë. Gratë kanë vështirësi shtesë për të arritur tek të mbjellat për të ofruar shërbimet e tyre të punës. Ato hasin vështirësi në mbajtjen dhe transportimin e sendeve të nevojshme për mirëmbajtjen e pemëve të ullirit, apo edhe transportimin e ullinjve pas korrjes. Sipas mendimit të shumicës së të anketuarve, rrugët nuk janë të përshtatshme për asnjë mjet transporti.

Gratë e moshuara e konsiderojnë punën me ullinjtë si një aktivitet dhe investim të përshtatshëm për gjenerimin e të ardhurave, në krahasim me kulturat e tjera bujqësore rurale, të cilat mund të kenë nevojë për punë ditore më intensive. Rritja e kërkesës për vaj ulliri ka qenë një faktor shtytës për të investuar në pemishte të reja ulliri ose vetëm në numër ullinjsh brenda tokës që ata kanë. Megjithatë, shumë gra pohojnë se distanca nga pemishtet dhe problemet logjistike – d.m.th. rrugët e papërshtatshme, mungesa e transportit dhe burimeve financiare, e bëjnë të vështirë për ta mirëmbajtjen e duhur të ullinjve. Për rrjedhojë, shumë ullishte nuk janë mirëmbajtur si duhet dhe prodhojnë nën potencial. Madhësia e fermës e kombinuar me aksesin e ulët në treg nuk i lejon gratë fermere të rrisin të ardhurat e tyre dhe të investojnë në pajisje të përmirësuara për fermën. Gratë më të pafavorizuara janë ende duke përdorur pajisje tradicionale pasi ato nuk mund të përballojnë teknikat e reja. Përdorimi i pajisjeve që kursejnë fuqinë punëtore mund t'i ndihmojë shumë gratë që të reduktojnë ngarkesën e tyre të punës, duke mundësuar mirëmbajtjen e duhur të pemëve të ullirit dhe përmirësimin e të ardhurave të tyre.



### *Qasja e grave në trajnime*

Në lidhje me trajnimin e grave në fushën e bujqësisë apo fuqizimin ekonomik të grave, duhet theksuar se e gjithë kjo bazohet në mundësitë e ofrouara nga projektet. Në përgjithësi, ofruesit e shërbimeve të zinxhirit të furnizimit bazohen në ndërhyrjet e projekteve. Megjithatë, edhe pse ka ndërhyrje dhe/ose iniciativa të ndryshme nga projekte të ndryshme për të mbështetur mundësitë ekonomike të grave, zakonisht atyre u mungon vazhdimësia dhe qëndrueshmëria.

Gratë e kanë më të vështirë të aksesojnë trajnime ose të përdorin mundësitë për të marrë grante përmes lidhjeve personale. Kjo është shkaktuar nga fakti se ato shpesh kanë aktivitete të kufizuara në komunitet, duke zvogëluar mundësinë për të krijuar rrjete, njohuri dhe besim. Fjalët "grante" dhe/ose "mbështetje financiare" ishin diçka shumë larg botës së tyre dhe nuk kanë një kuptim të qartë për to. Referuar intervistave, skemat mbështetëse (kombëtare dhe IPARD) zbatojnë kritere që, në shumë raste, nuk janë në favor të fermave të vogla. Fermerët e kanë shumë të vështirë të aplikojnë përmes platformës e-Albania për shkak të numrit të lartë të aplikimeve, numrit të ulët të stafit mbështetës dhe ngarkesës së tyre të punës, aksesit të kufizuar në internet dhe kriterit "kush vjen i pari, shërbehet i pari".

Për të arritur tek gratë, duhen bërë përpjekje shtesë. Aktualisht, kufizimet e bazuara në gjini nuk merren parasysh sa duhet. Këtë e demonstroi një trajnim i organizuar nga MBZHR dhe Risi Albania. Siç u përmend gjatë intervistës me pjesëmarrësit, u vu re se nuk kishte asnjë grua pjesëmarrëse për të mësuar mbi kontrollin e cilësisë së vajit të ullirit duke përdorur taksimet e acidit. Megjithatë, bazuar në intervistat e fermerëve, trajnimet në shërbimet bujqësore të ullirit dhe përdorimi i teknologjive të përditësuara përkatëse janë të mirëpritura nga gratë po aq sa nga burrat dhe anëtarët e tjerë të familjes. Dhe siç u tha më lart, ato madje mund të shpërndajnë njohuritë e tyre gjerësisht te fermerët e tjerë.



### 3.2 Identifikimi i mundësive kryesore.

Gratë janë kontribueset kryesore në zinxhirët e ndryshëm të vlerës të prodhimit të vajit të ullirit, duke ofruar produkte autentike për tregun kombëtar dhe ndërkombëtar. Prandaj, ekziston një dritare mundësie për të avancuar fuqizimin ekonomik të grave nëpërmjet zhvillimit të këtyre zinxhirëve të vlerës të vajit të ullirit. Siç u theksua në seksionet e mëparshme, në lidhje me përfshirjen e grave dhe fuqizimin ekonomik:

- Në përgjithësi, pjesëmarrja e grave në cilindo nga zinxhirët e vlerave pranohet mirë nga shoqëria.
- Vërehet dukshëm gatishmëria e grave për të rritur njohuritë e tyre përmes trajnimeve.

Nevojat e identifikuar të paplotësuara brenda sektorit të vajit të ullirit paraqesin një mundësi të vlefshme për t'i kthyer ato në hapa veprues. Duke ofruar trajnime, ngritjen e kapaciteteve dhe shkëmbimin e njohurive mbi teknologjitë e avancuara, si dhe duke u fokusuar në operacione si mbushja e shisheve, brandimi dhe certifikimi i produkteve, hapet shtegu për zhvillimin e këtij tregu.

Veçanërisht, krijimi i një ekosistemi të qëndrueshëm është thelbësor, duke përfshirë sigurimin e cilësisë dhe qëndrueshmërisë së tregut. Këtu konsiderohet ngritja e kapaciteteve, duke përfshirë fuqizimin e grave për të hyrë në treg dhe pajisjen e tyre me strategji efektive të marketingut. Themeli i marrëdhënieve të qëndrueshme me blerësit, duke ruajtur një përkushtim të palëkundur ndaj cilësisë, shfaqet si qëllimi përfundimtar.

Me tregun e vajit të ullirit të përgatitur për kërkesë të lartë dhe duke marrë parasysh potencialin e operacioneve me vlerë të shtuar, shansi për t'i formësuar agrobizneset në modele të qëndrueshme bëhet evident. Këto modele mund të gjenerojnë përfitime financiare duke nxitur bashkëpunimin mes grave, duke kapur kështu një mundësi transformuese brenda industrisë së vajit të ullirit.

Shqipëria është padyshim një vend me kushte specifike të favorshme klimatike, të cilat bëhen përcaktuesi kryesor i prodhimit, rendimentit dhe cilësisë së ullinjve dhe të produkteve që rrjedhin prej tyre (vaji dhe ullinj të tryezës).

Bazuar në zhvillimet më të fundit dhe mbështetjen financiare të IPARD, eksportuesit e mëdhenj po rriten së fundmi (falë mbështetjes së IPAR-it dhe skemave të tjera financiare të qeverisë). Në këto kushte nevojitet mundësia e organizimit të grave përmes operacioneve të përbashkëta, rritja e fuqisë së tyre negociuese dhe e bërjes tregti. Rritja e aftësive të tyre tregtare, rrit e aftësinë dhe mundësinë për të negociuar çmimet me ndërmjetësit në periudha të ndryshme furnizimi.

Skenari ekzistues paraqet një mundësi premtuese ku normat sociale dhe kulturore, krahas dinamikave të familjes, nuk i pengojnë më gratë të ushtrojnë ndikimin familjar. Veçanërisht, ekziston një potencial i pashfrytëzuar për përmirësim të mëtejshëm midis prodhuesve të shquar të vajit të ullirit me cilësi të lartë, produktet e të cilëve tashmë ofrohen me standarde të jashtëzakonshme. Pra, çdo investim duhet të marrë në konsideratë përzgjedhjen e zinxhirëve të vlerave në çdo zonë. Për më tepër, këto investime mund të përdoren për të hartuar korniza të specializuara mbështetëse. Këto korniza duhet të shtrihen për të përfshirë fermat në pronësi të familjes në një mënyrë gjithëpërfshirëse, me një fokus të veçantë në fuqizimin e grave dhe të rinjve. Kjo qasje jo vetëm që adreson nevojat unike të këtyre grupeve të veçanta, por gjithashtu përputhet me kontekstin e nismës ose investimit. Në fund të fundit, kjo qasje i shndërron sfidat në një mundësi për të katalizuar ndryshime pozitive brenda industrisë së vajit të ullirit.

**Mundësitë e eksportit** në vendet fqinje janë të larta. Mundësitë për të synuar segmente më të mëdha të tregut në tregjet e reja të eksportit përmes markave më të synuara mund të bëhen një forcë udhëheqëse në ekonomitë e shkallës, efikasitetit, reduktimit të kostos, veprimeve të përbashkëta dhe ndërtimit të marrëdhënieve të besimit midis njëri-tjetrit dhe faktorëve të jashtëm gjithashtu. Me qëllim që të

përforcohet rritja e eksportit, është thelbësore që politikat të përfshijnë vendosjen e kontratave të avancuara ndërmjet prodhuesve/fermerëve vendas dhe grumbulluesve/blerësve. Kjo qasje shërben si një mjet strategjik për të lehtësuar tregtinë, për të rritur parashikueshmërinë dhe për të nxitur marrëdhënie reciproke të dobishme brenda ekosistemit të eksportit. Ajo gjithashtu do të sigurojë shitjet e prodhimit të fermerëve dhe reduktimin e stokut.

Preferenca mbizotëruese e konsumatorëve vendas për ullinj të tryezës dhe vajin e ullirit "tradicional" ka çuar në një prirje të përbashkët ku blerës të shumtë vendas zgjedhin të blejnë drejtpërdrejt vaj ulliri nga mullinj dhe prodhues të njohur dhe me reputacion. Në dritën e kësaj situate, miratimi i politikave që kanë prioritet forcimin e tregut të brendshëm mbi importet mund të sjellë përfitime të konsiderueshme për industrinë e vajit të ullirit në rajone të ndryshme. Aksesin në treg bëhet një shqetësim i dukshëm gjatë viteve të mbiprodhimit. Bashkëpunimi mund të lehtësojë aksesin në treg (si dhe aksesin në shërbime), por fatkeqësisht bashkëpunimi mbetet i kufizuar.

Ka shumë mundësi që do të sillte konsolidimi i fermerëve/prodhuesve të vegjël, duke përfshirë marketingun dhe brandimin kolektiv, prokurimin kolektiv të lëndës së parë dhe inputeve të tjera (çmime më të mira, kushte më të mira), minimizimin e kostove të prodhimit dhe marketingut, si dhe përmirësimin kolektiv të paketimit dhe cilësisë.

Mjedisat ligjor dhe institucional duhet të garantojë mbështetje dhe asistencë teknike për fermerët gra. Shërbimi rajonal i ekstensionit bujqësor duhet të sigurojë gjithëpërfshirjen e të gjithë fermerëve – në veçanti të grave. Në këtë kontekst, duhen promovuar kanalet e komunikimit të informacionit, si “Portali i Fermerit” dhe të sigurohet që informacioni i paraqitur të jetë në interes të fermerit. Përmirësimi duhet bazuar në nevojat e identifikuar bazuar në kënaqësinë e përdoruesit.

Organizatat kombëtare dhe ndërkombëtare të zhvillimit që mbështesin gratë në bujqësi, mund të fokusohen më shumë në krijimin e lidhjeve mes grave përmes komuniteteve lokale dhe/ose grupeve për kulturën e ullirit duke mbushur boshllëqet në njohuri, duke filluar nga praktikat e mira të mbjelljes, mënyrat e vjeljes, bashkimi i parcelave, krijimi i pikave të mëdha të grumbullimit, përpunimit dhe magazinimit të vajit, deri në krijimin e markave rajonale. Të kuptuarit e llojit të informacionit të nevojshëm në detyrat e tyre të përditshme do të ishte një ndihmë efektive për gratë dhe veçanërisht për të rinjtë.

Investimi në **kapacitetin e ruajtjes së vajit të ullirit** përbën një faktor kyç në rritjen e cilësisë së përgjithshme të vajit të ullirit, krahas përparimeve në teknologjinë e përpunimit. Kjo kërkon zhvillimin sistematik të aftësive të ruajtjes në të gjithë industrinë e vajit të ullirit, duke përfshirë shumicën e përpunuesve të vajit të ullirit. Kjo lëvizje strategjike ka potencialin për të sjellë avantazhe të shumta, duke përfshirë ngritjen e konsiderueshme të gjurmueshmërisë së produktit. Njohja e magazinimit si një komponent thelbësor i zinxhirit të furnizimit të vajit të ullirit nënvizon angazhimin e industrisë për të prodhuar dhe shpërndarë vaj ulliri me cilësi të lartë tek konsumatorët.

*Ka mundësi për zhvillimin e zinxhirëve të vlerave të përpunimit të mbetjeve të ullirit. Përpunimi/përdorimi i mbetjeve* është i kufizuar. Kjo për prodhuesit e ullinjve do të thotë se të ardhurat e tyre nga produkti (ulliri) nuk janë plotësisht të optimizuara. Në përgjithësi, trajtimi aktual i mbetjeve të ullirit nuk është në përputhje me kërkesat/standardet, gjë që nënkupton se mund të nevojiten investime në këtë drejtim. Analiza ekzistuese thotë se ndërhyrjet për ngritjen e një rafinerie të vajit të pulpës së frutit të ullirit mund

të kenë implikime të mëdha – do të ishte një investim i madh që potencialisht do të ndryshonte thellësisht strukturën e zinxhirit të vlerave. Numri i antioksidantëve natyralë që gjenden në vajin e ullirit, gjithashtu ndryshon. Kështu, ka nevojë për investime për modernizimin e impianteve ekzistuese. Mbështetja financiare nga subjektet ndërkombëtare si në Marrëveshjen e Parisit për Menaxhimin e Ndryshimeve Klimatike, do të jetë vetëm për ekonominë rrethore dhe të gjelbër dhe kjo do të thotë se gjithçka do të matet në këtë perspektivë. Me fjalë të tjera, i gjithë sektori financiar (bankat, mikrofinancat, kompanitë e sigurimeve, donatorët, qeveria) do të ndalojnë/kufizojnë financimin e praktikave të biznesit që nuk përputhen me kërkesat e ekonomisë rrethore dhe të gjelbër.

Fermerët shqiptarë duhet të fillojnë të përshtaten me këto kërkesa duke menaxhuar siç duhet procesin e plotë të mbetjeve në ciklin e prodhimit të vajit të ullirit. Pulpa e ullirit është një burim i mirë energjie që ndikon në përmirësimin e agropylltarisë (do të priten më pak drurë), ose do të përdoret si pleh organik ose ushqim për bagëtinë, pulat etj. Nga ana tjetër, fermerët duke mos pasur edukimin e duhur financiar si dhe mundësinë për të shfrytëzuar potencialin e plotë të të ardhurave të gjeneruara, humbasin mundësitë për fitim më të mirë. Së fundi, ky kufizim mund të jetë shkak që ata të mos bëhen pjesë e skemave financiare të mbështetjes dhe të mos tërheqin fonde për të përmirësuar dhe zhvilluar biznesin e tyre.

## **IV. Konkluzione dhe rekomandime**

### **4.1 Kufizimet dhe mundësitë për t'u fokusuar**

Në kontekstin e zinxhirit të vlerave të vajit të ullirit, vazhdojnë pabarazitë e ndryshme gjinore, duke penguar pjesëmarrjen dhe fuqizimin e plotë të grave. Nga ana tjetër, kjo mund të kufizojë sasinë dhe cilësinë e prodhimit të ullirit dhe vajit të ullirit në disa nivele. Bazuar në kapitujt e mëparshëm janë zgjedhur pesë kufizime (të bazuara në gjini) që duhet të adresohen. Ky paragraf shpjegon arsyet kritike që qëndrojnë pas domosdoshmërisë për të trajtuar çdo kufizim.

#### ***4.1.1 Pabarazitë gjinore në arsim dhe trajnime***

Pabarazitë me bazë gjinore në arsim dhe trajnime minojnë potencialin e grave si kontribuese kryesore në zinxhirin e vlerave të vajit të ullirit. Në kapitullin 3 më sipër u përmend gjerësisht kërkesa e grave për të marrë trajnime për aktivitete të ndryshme në të gjithë zinxhirin e vlerës si për shembull, përzgjedhja e farave. Evidentohen edhe kufizime në të kuptuarit e teknikave të duhura të kujdesit për pemën e ullirit, tregjet dhe opsionet e tregtimit etj. Duke ofruar akses të barabartë në arsim dhe trajnime të përshtatura, ne fuqizojmë gratë me njohuri dhe aftësi për të zbatuar praktikat moderne bujqësore. Duke marrë informacion mbi farat cilësore, plehrat kimikë, menaxhimin e rrezeve që lidhen me ndryshimet klimatike, dëmtuesit, sëmundjet dhe teknologjinë moderne bujqësore mund të arrihet produktivitet më i lartë dhe përmirësim i cilësisë së prodhimit të vajit të ullirit. Veçanërisht, teknologjia moderne e bujqësisë mund të zvogëlojë intensitetin e punëve bujqësore, veçanërisht detyrave që tradicionalisht rëndojnë tek gratë. Mjetet e mekanizuara për mbjelljen, vjeljen dhe përpunimin e ullinjve, do të lirojnë kohë për

aktivitete të tjera produktive, si marketingu. Kjo së pari do t'u lejojë grave të prodhojnë më shumë ullinj dhe vaj ulliri me cilësi më të lartë që janë më konkurrues në treg, të cilat në kombinim me aftësitë në zhvillimin e biznesit dhe sipërmarrjen mund të hapin dyert për tregje me vlerë më të lartë dhe të përmirësojnë perspektivat ekonomike të grave fermere.

Gratë e arsimuara, të afta dhe të ditura janë më të guximshme dhe më të sigurta për të marrë pjesë në takime pasi ato kanë aftësi për t'i shprehur më lehtësisht mendimet e tyre, për të mbrojtur nevojat e tyre dhe për të kontribuar në formësimin e politikave dhe strategjive që ndikojnë në jetën dhe ambientin ku jetojnë, si të drejtat mbi aktet pronësore, të drejtat dhe detyrimet mbi tokën, tregtinë, kontratat e qirasë etj.

Gratë e arsimuara dhe të trajnuara janë më të hapura për të adoptuar praktika të qëndrueshme dhe inovative bujqësore që kontribuojnë në qëndrueshmërinë afatgjatë të industrisë së vajit të ullirit. Gratë e arsimuara luajnë një rol vendimtar në transmetimin e njohurive dhe aftësive të brezave të rinj. Ato kanë më shumë gjasa t'ua kalojnë ekspertizën e tyre fëmijëve të tyre, duke nxitur një cikël të trashëgimisë dhe përparimit të vazhdueshëm në praktikën e bujqësisë së vajit të ullirit.

#### *4.1.2 Qasje e kufizuar në treg*

Mungesa e opsioneve të aksesit në treg pengon avancimin ekonomik të grave. Adresimi i këtij kufizimi duke rritur lidhjet me tregun dhe duke promovuar shtimin e vlerës jo vetëm që rrit të ardhurat e grave, por gjithashtu stimulon sipërmarrjen dhe inovacionin. Përmirësimi i aksesit në treg u mundëson grave të shesin produktet e tyre me çmime më të larta duke çuar në rritjen e të ardhurave dhe stabilitetin financiar. Tregjet e qëndrueshme në BE dhe SHBA mund të çojnë drejt kontratave afatgjata dhe shitjeve më të mëdha, të cilat mund të përfaqësojnë një treg të qëndrueshëm për Shqipërinë. Diversifikimi i aksesit në treg redukton varësinë nga një treg i vetëm, duke i bërë gratë fermere dhe përpunuese më fleksibël ndaj luhatjeve dhe goditjeve të tregut, të cilat mund të ndikojnë në çmimet e vajit të ullirit, siç ishte situata aktuale me ofruesit më të mëdhenj të vajit të ullirit në BE, Italia, Spanja dhe Greqia. Zgjerimi në tregje të ndryshme ndërkombëtare do të rrisë presionin për të përmirësuar standardin e cilësisë së ekonomisë së vajit të ullirit, gjë që është një nxitje e madhe për të adoptuar praktika të qëndrueshme bujqësore dhe përpunimi që sigurojnë qëndrueshmëri afatgjatë të sektorit dhe bizneseve individuale gjithashtu.

Qasja në tregje më të gjera mund të çojë në krijimin e rrjeteve dhe partneriteteve, duke u ofruar grave mundësi për të bashkëpunuar me lloje të tjera prodhuesish, furnitorësh, shpërndarësish, duke stimuluar inovacionin në zhvillimin e produktit. Gratë që janë të përfshira në tregtinë e eksportit mund të eksperimentojnë me produkte ose variacione të reja, duke u ushqyer me preferenca të ndryshme të konsumatorëve dhe të përdorin tregje të veçanta, si vajrat e ullirit me shije të ndryshme bimore ose për salcë të veçantë sallate. Nga ana tjetër, fermeret e vogla nga fshatrat mund të organizohen dhe të prodhojnë sapunë të punuar me dorë ose kremra me bazë ulliri për flokët dhe lëkurën. Ato mund t'i shesin në dyqanet e qytetit të Tiranës ku kërkesa është e lartë dhe mund të përputhet me nivelin e prodhimit të këtyre produkteve nga gratë në fshat.

#### *4.1.3 Përfshirje e kufizuar financiare*

Përfshirja financiare u mundëson grave të kenë akses në kredi për zgjerimin e biznesit, blerjen e inputeve cilësore, pajisje, certifikime cilësore ose investime në aktivitete me vlerë të shtuar. Përpunuesit e fermerëve të vegjël zakonisht kanë nevojë për kredi të vogla për kapital qarkullues kryesisht për blerjen e shisheve për të paketuar vajin e ullirit dhe për ta shitur atë në tregun informal (derë më derë nga shitës informalë që kemi identifikuar gjatë intervistave, të cilët përdornin rrjetin e tyre profesional, si avokatë, agjentë sigurimesh, oficerë kredie etj për të shitur vaj ulliri). Gratë që janë pronare të mesme të pemëve të ullirit (1-2 ha) kanë nevojë për pajisje të vjeljes në mënyrë që të lehtësojnë punën e tyre për këtë fazë dhe ta bëjnë efçente kohën e kaluar në këtë proces, duke pasur parasysh se ky është procesi që është kritik dhe vendimtar për cilësinë e vajit të ullirit nëse nuk bëhet në kohën dhe shpejtësinë e duhur (hapësira e ngushtë e vjeljes në shtator dhe tetor). Gratë në kompanitë e mesme eksportuese kërkojnë financim më të madh, për shembull, për të blerë makineri prodhimi për të siguruar metodologjinë më të fundit të prodhimit, ose certifikim më të lartë të ekspertëve të punës ose financave, i cili ndihmon në përputhjen me tregjet ku ata shesin. Kjo diversifikon burimet e tyre të të ardhurave, duke çuar në rritjen e stabilitetit financiar, sipërmarrjes, krijon mundësi punësimi dhe kontribuon në zhvillimin ekonomik lokal. Së fundi, aksesit në shërbimet financiare si sigurimi mund të zbusë rreziqet që lidhen me dështimet e të vjelave, luhatjet e tregut dhe fatkeqësitë natyrore, të cilat me ndryshimet klimatike po bëhen një realitet që nuk mund të mohohet por duhet të trajtohet siç duhet.

#### *4.1.4 Të ardhura të kufizuara për shkak të sezonalitetit të vajit të ullirit*

Sezonaliteti i prodhimit të vajit të ullirit ngushton mundësitë e të ardhurave për gratë, duke çuar në paqëndrueshmëri financiare. Një portofol i larmishëm i të ardhurave mund të zbusë rreziqet që lidhen me pasiguritë e prodhimit të vajit të ullirit, të tilla si dështimi i të vjelave ose luhatjet e tregut. Diversifikimi u siguron grave fermere më shumë burime alternative të të ardhurave për t'u mbështetur gjatë periudhave të tilla. Një mundësi e mirë për t'u shfrytëzuar janë aktivitetet që përdorin mbetjet e ullinjve për prodhimin e produkteve të bukuri, plehrave, inputeve të bioenergjisë, për shembull. Kjo mund t'i fuqizojë gratë që të përfshihen në aktivitete ekonomike gjatë gjithë vitit dhe të fitojnë aftësi të reja, kompetenca të reja dhe të zgjerojnë ekspertizën e tyre. Në të njëjtën kohë, kontribuon në një ekonomi më të gjelbër, në përputhje me objektivat e shumë donatorëve. Diversifikimi mund të hapë tregje dhe segmente të reja konsumatore dhe të neutralizojë sfidat që sjell sezonaliteti i prodhimit të vajit të ullirit. Kjo mundësi jo vetëm që plotëson të ardhurat, por gjithashtu mund të stimulojë rritjen ekonomike lokale me zhvillimin e mikrondërmarrjeve të reja.

#### *4.1.5 Gratë në moshë të mesme që zotërojnë ferma të vogla kanë vështirësi në aksesim dhe kujdesin ndaj tokës.*

Vështirësitë në aksesimin e pemishteve vijnë nga infrastruktura e papërshtatshme rrugore dhe distanca nga pemishtet deri te vendbanimet e grave. Rrjedhimisht, këto gra i vizitojnë dhe kujdesen më rrallë për pemishtet e tyre. Për këtë arsye sasia dhe cilësia e ullirit do të cenohet, duke rezultuar në një cilësi më të ulët të vajit të ullirit. Distanca çon gjithashtu në mungesë të efçencës në menaxhimin e kohës dhe balancës punë-jetë për gratë. Ky kufizim është vërejtur tek gratë që jetojnë në zonat rurale dhe janë të moshës së mesme, duke vënë në dukje rritjen e përgjithshme të plakjes së popullsisë në nën-sektorin e vajit të ullirit. Ato përbëjnë një pjesë të madhe të punëtorëve në zinxhirin e vlerës të vajit të ullirit dhe rrethanat e tyre duhet të merren parasysh për të përmirësuar nën-sektorin në tërësi.

#### 4.2 Vështrim i përgjithshëm i pasojave, shkaqeve dhe veprimeve për të adresuar kufizimet

Kufizimet me bazë Gjinore	Pasojat	Shkaqet	Veprimet
<p><b>Pabarazitë gjinore në arsim dhe trajnim</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produktivitet më i ulët pasi grave u mungojnë njohuritë për të zbatuar praktika të avancuara bujqësore.</li> <li>• Arsimiti i pamjaftueshëm kufizon aftësinë e grave për të marrë pjesë aktive në proceset vendimmarrëse, duke u ndjerë të pasigurta në pozicionin e tyre.</li> <li>• Mundësi të humbura për të eksploruar aktivitete me vlerë të shtuar ose sipërmarrje.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Normat kulturore: Normat kulturore të rrënjosura thellë shpesh i japin përparësi arsimimit të djemve dhe jo vajzave, duke kufizuar aksesin e grave në mundësitë arsimore.</li> <li>• Qasje e kufizuar në shkolla për shkak të faktorëve të tillë si distanca, shqetësime mbi sigurinë ose mungesa e shkollave.</li> <li>• Pritshmëritë shoqërore: rolet tradicionale të caktuara për gratë mund të çojnë në martesë të hershme ose në përgjegjësi familjare, duke lënë pak kohë ose mundësi për arsimim dhe trajnim formal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bursa dhe stimuj për vajzat për të inkurajuar regjistrimin dhe mbajtjen e tyre në shkolla dhe programe të formimit profesional.</li> <li>• Ndërtimi i një kanali të konsoliduar komunikimi dhe shkëmbimi informacioni me pushtetin vendor/bashkinë mbi aktivitetet dhe/ose iniciativat për të përmirësuar njohuritë, aftësitë e grave fermere në sektorin e vajit të ullirit.</li> <li>• Lobim me OJQ si Risi Albania/Ambasada Zvicerane; UN Women për të mbështetur certifikimin e grave si kontrolluese të cilësisë.</li> <li>• Krijimi i programeve të ekstensionit bujqësor specifike për gratë për të ofruar trajnime mbi temat e farave cilësore, plehrave, pesticideve, sëmundjeve, menaxhimit të rreziqeve që lidhen me ndryshimet klimatike, teknologjisë moderne</li> </ul>

			<p>bujqësore dhe orientimit të tregut dhe sipërmarrjes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trajnime ligjore mbi të drejtat e pronësisë, komerciale (Kushtet INCO), kontratat e qirasë dhe kontratat e ardhshme, marketing, menaxhim financash.</li> </ul>
<b>Qasje e kufizuar në treg</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qasja e kufizuar në treg rezulton në të ardhura më të ulëta për fermeret, pasi ato nuk janë në gjendje të realizojnë vlerën e plotë potenciale të produkteve të tyre.</li> <li>• Pa akses të larmishëm në treg, gratë janë të ndjeshme ndaj luhatjeve të tregut, duke ndikuar në aftësinë e tyre për të shitur produktet e tyre me çmime më të larta.</li> <li>• Humbja e mundësive ekonomike nga pamundësia për t'u futur në segmente të tregut me vlerë më të lartë, rrjetëzimi dhe partneriteti për të bashkëpunuar me prodhuesit, furnitorët, shpërndarësit e tjerë, duke u ekspozuar ndaj inovacionit në zhvillimin e produkteve.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mungesa e Informacionit të Tregut në lidhje me tendencat e tregut, çmimet dhe preferencat e konsumatorëve, duke kufizuar aftësinë e tyre për të marrë vendime bazuar në informacionin e tregut.</li> <li>• Gratë mund të kenë më pak mundësi rrjetëzimi, duke ndikuar në aftësinë e tyre për të krijuar lidhje me blerësit dhe partnerët e mundshëm.</li> <li>• Qasja e pamjaftueshme në burime, të tilla si ambalazhet e duhura dhe pajisjet e përpunimit, mund të pengojë aftësinë e grave për t'i shtuar vlerën produkteve të tyre dhe për të hyrë në tregje të reja.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Përdorni i platformës “Portali i Fermerit” të MBZHR. Platforma ABA e FED invest që lidh gratë fermere drejtpërdrejt me konsumatorët, restorantet dhe tregjet lokale.</li> <li>• Angazhimi i Dhomës Ekonomike të Grave për bashkëpunim të përkushtuar me WIOO</li> <li>• Përfshirja e pushtetit vendor (bashkia, kryetari/kryetari i qarkut) në linjën/procesin e komunikimit për njoftimet e panairëve tregtare të qeverisë qendrore dhe/ose bashkëpunimet e mundshme strategjike.</li> <li>• Bashkia e Tiranës duhet të bashkojë forcat me Swiss Contact dhe GIZ dhe të llojë për skema mbështetëse (garanci qeveritare) për të siguruar grante.</li> </ul>



			<ul style="list-style-type: none"> <li>Organizimi trajnimeve për të rritur njohuritë mbi orientimin në treg dhe sipërmarrjen.</li> </ul>
<b>Përfshirje e kufizuar financiare</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kufizon autonominë ekonomike të grave, duke i detyruar ato të mbështeten tek të tjerët për vendimet dhe burimet financiare.</li> <li>Pengon aftësinë e tyre për të investuar në zgjerimin e biznesit, duke kufizuar potencialin e tyre për sipërmarrje dhe rritje.</li> <li>Të cenueshme ndaj goditjeve ekonomike, të tilla si dështimi i të vjelave ose luhatjet e tregut.</li> <li>Mungesa e informacionit tek gratë për garancitë ose opsionet e sigurimit i bën ato më të ekspozuara ndaj rrezikut</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Paragjykimet gjinore mund të bëjnë që gratë të përjashtohen nga qasja në burime pasi nuk plotësojnë kërkesat financiare të gjenerimit të të ardhurave ose pronësinë e tokës për të mbështetur investimin dhe/ose angazhimin në një projekt ose iniciativë.</li> <li>Njohuri e kufizuar financiare dhe ndërgjegjësimi për shërbimet financiare të disponueshme që i pengojnë gratë të përdorin në mënyrë efektive këto shërbime.</li> <li>Barrierat (si kriteret kualifikuese, kolaterali ose gjeneruesit e të ardhurave, garancitë) në aksesin në institucionet financiare formale.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pushteti vendor i bashkisë duhet të identifikojë nevojat e komunitetit për financa në baza vjetore, t'i ndajë me MBZHR dhe t'ua prezantojë subjekteve ndërkombëtare si Swiss Contact, GIZ, BERZH.</li> <li>Zhvillimi i programeve të edukimit financiar që i mësojnë gratë rreth kursimeve, investimeve dhe huamarrjes së përgjegjshme.</li> <li>Promovoni shërbimet bankare celulare dhe shërbimet financiare dixhitale për t'u ofruar grave akses të përshtatshëm në burime financiare si huatë, overdraft-et ose transfertat bankare për shitjet/blerjet e tyre.</li> </ul>
<b>Burime të kufizuara (diversiteti) të të ardhurave të nevojshme për të përballuar sezonalitetin e vajit të ullirit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diversiteti i kufizuar i të ardhurave për shkak të sezonalitetit i ekspozon gratë ndaj paqëndrueshmërisë financiare gjatë periudhës jashtë sezonit, duke ndikuar në aftësinë e tyre për të përmbushur nevojat bazë.</li> <li>Mbështetja në një burim të vetëm të ardhurash kufizon aftësinë e grave për të investuar në</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Natyra ciklike e prodhimit të vajit të ullirit kufizon mundësitë e të ardhurave në periudha të caktuara, duke i lënë gratë pa të ardhura gjatë periudhave jashtë sezonit.</li> <li>Çmime të ulëta për ullinjtë për shkak të (njohurive) të kufizuara të blerësve dhe aftësive negociuese.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Inkurajimi dhe trajnimi i grave për produkte kozmetike me bazë ulliri, përgatitjet e plehrave, prodhimin dhe shitjen e pulpës së ullirit që mund të përdoret për ngrohje ose si shtesë në ushqimin e kafshëve/zogjve.</li> <li>Rritja e njohurive financiare/kursimeve dhe të</li> </ul>

	<p>aktivitete të tjera ekonomike, (ose për ta lënë biznesin të zhvillohet/rritet/profesionalizohet) duke penguar potencialin e tyre për sipërmarrje dhe rritje ekonomike.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Talentet dhe aftësitë që posedojnë gratë përtej prodhimit të vajit të ullirit mbeten të pashfrytëzuara për shkak të mungesës së mundësive për aktivitete me të ardhura të ndryshme</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aftësi të kufizuara kursimi, financiare dhe planifikimi (kostimi dhe vendosja e çmimeve, sigurimi që paratë të zgjasin gjatë gjithë vitit)</li> <li>• Mungesa e opsioneve alternative të gjenerimit të të ardhurave ose e dijenisë për mundësi të tilla i kufizon gratë në të ardhurat e vetme nga prodhimi i vajit të ullirit.</li> <li>• Rolet dhe pritshmëritë tradicionale mund t'i dekurajojnë gratë të angazhohen në aktivitete përtej prodhimit të vajit të ullirit, duke përforcuar sezonalitetin e të ardhurave.</li> </ul>	<p>planifikimit përmes programeve të trajnimit të ofruara nga oficerët e kredive të institucioneve mikrofinanciare të cilët janë të interesuar të veprojnë si këshilltore financiare për gratë. Në këtë mënyrë ata sigurojnë një klient më të arsimuar, që do të thotë portofole më cilësore të kredisë dhe kredibilitetit të biznesit të mundshëm.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• trajnime në komunitet për gratë mbi mundësitë e diversifikimit të të ardhurave, p.sh. aftësi të reja në prodhimin e produkteve kozmetike organike si sapun, krem për lëkurën dhe flokët.</li> </ul>
<p><i>Gratë në moshë mesme që zotërojnë ferma të vogla kanë vështirësi në aksesim dhe kujdesin ndaj tokës.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sasi dhe cilësi e kufizuar e ullinjve</li> <li>• Rezulton në vaj ulliri me cilësi të ulët</li> <li>• Koha dhe intensiteti i punës që ndikojnë në mirëqenien e grave</li> <li>• Pasiguri për gratë që të udhëtojnë në dimër dhe në mbrëmje</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• infrastruktura e dobët rrugore</li> <li>• Mungesa e vëmendjes së qeverisë për zonat rurale.</li> <li>• Mungesa e aksesit në transport për gratë.</li> <li>• Praktikant intensive (manuale) të administrimit të ullishteve</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bashkëpunimi me bashkinë lokale për të përmirësuar infrastrukturën rrugore.</li> <li>• grupimi dhe rregullimi i transportit dhe punës së njëritjetrit mes fermerëve duke ndarë kostot e transportit dhe duke siguruar shoqërim veçanërisht në dimër dhe pasdite vonë.</li> </ul>

#### 4.3 Strategjia e ndërhyrjes për secilën fushë

Më poshtë metodat dhe aktivitetet për adresimin e kufizimeve dhe mundësive janë shqyrtuar në detaje, duke shpjeguar rolin që mund të luajnë aktorë të ndryshëm nga sistemi i zinxhirit të vlerës së vajit të ullirit në ndërhyrjet e propozuara.

##### 4.3.1 Pabarazitë gjinore në arsim dhe trajnim

Ndërhyrjet afatgjata për të adresuar këtë kufizim. Është e rëndësishme të inkurajohen vajzat e reja që të zgjedhin një arsim profesional dhe të kenë një karrierë në agrobiznes si agronome, kontrolluese të cilësisë ose të pajisen me njohuri më të mira mbi përmbajtjen dhe efikasitetin e zinxhirit të vlerave të vajit të ullirit. Në Shqipëri, bujqësia si një sektor strategjik për zhvillimin ekonomik, përfshirë nën-sektorin e vajit të ullirit, mbështetet me bursë të plotë studimi, ku konkretisht vajzat kanë prioritet nëse zgjedhin të studiojnë këtë fushë. Shkollat e bujqësisë janë të pozicionuara pranë zonave rurale dhe Tirana nuk ka probleme logjistike në këtë drejtim, sepse edhe fshatrat janë të pozicionuar pranë njëri-tjetrit. Kërkesa në tregun e punës për profesionistë në bujqësi është e lartë. Së pari, sepse në Shqipëri ka një boshllëk të madh njerëzish që studiojnë për bujqësi dhe, së dyti, ka një rritje të kërkesës ndërkombëtare për punë në sektorin e vajit të ullirit, gjë që i siguron këtij profesioni një karrierë afatgjatë.

- Bashkëpunim me njësitë e qeverisjes vendore dhe AKPA (Agjencia Kombëtare e Punësimit dhe Aftësive) për të nxitur komunikimin për shkollat profesionale bujqësore për gratë. Kjo mund të realizohet nëpërmjet fushatave të përbashkëta ndërgjegjësuese me stafin e zyrës rajonale të AKPA-së Tiranë, përfaqësuesit e bashkisë së Tiranës (drejtoritë arsimore) dhe kryeplakun. Palët e interesuara përfaqësojnë organet drejtuese vendimmarrëse; Specialistët e AKPA-së mund të zhvillojnë detaje teknike të kurrikulave akademike dhe stimulime me anë të bursave; stafi arsimor nga Bashkia e Tiranës garanton për punësimin dhe mundësitë e qëndrueshme të biznesit në sektorin e vajit të ullirit; kryetari garanton sigurinë e asaj që thuhet nga palët e tjera të interesit.
- Ndërtimi i një kanali të konsoliduar komunikimi dhe shkëmbimi informacioni me pushtetin vendor/bashkinë mbi aktivitetet dhe/ose iniciativat për të përmirësuar njohuritë dhe aftësitë e grave fermere në sektorin e vajit të ullirit. Kryetari i fshatit është një organ vendimtar për t'u përfshirë sepse ai është personi i përzgjedhur nga komuniteti dhe ka interes të përfshijë sa më shumë gra në këto aktivitete për t'u garantuar atyre një jetesë të qëndrueshme.
- Lobimi me organizata si Risi Albania/Ambasada Zvicerane; UN Women të mbështesë certifikimin e grave si kontrolluese të cilësisë, duke shfrytëzuar kërkesën ekzistuese të tregut të eksportit nga segmentet e larta si BE, SHBA, Zvicra etj. në të cilat certifikimi i vajit të ullirit është i detyrueshëm. Nevoja për certifikime ndërkombëtare u përmend në të gjitha intervistat me eksportuesit dhe disa fermerë të vegjël, të cilët evidentojnë mungesën e njohurive se përse grumbulluesit (eksportuesit) më të mëdhenj kërkojnë që ata të ndjekin procedura strikte për ullirin, grumbullimin, përpunimin dhe prodhimin e vajit të ullirit, dhe përndryshe nuk blejnë ose nuk paguajnë çmimin e dakordësuar, duke dhënë si arsye mungesën e cilësisë.

Ndërhyrjet afatshkurtra dhe afatmesme përfshijnë trajnime dhe sesione seminaresh si më poshtë:

- Krijimi i programeve të ekstensionit bujqësor specifike për gratë për të ofruar trajnime mbi temat e farave cilësore, plehrave, pesticideve, sëmundjeve, menaxhimit të rreziqeve që lidhen me ndryshimet klimatike dhe teknologjisë moderne bujqësore, për të cilat fermeret gra të intervistuar shpjeguan se kanë nevojë për më shumë njohuri. Duhet punuar me fermeret që zotërojnë ferma të vogla dhe të mesme për të përmirësuar praktikën e trajtimit të vjeljes dhe pas vjeljes, sepse aktualisht ato përdorin praktika tradicionale të vjeljes që dëmtojnë kokrrën e ullirit, duke rezultuar në vaj me cilësi më të ulët; këto praktika gjithashtu u marrin shumë kohë grave. Këto trajnime mund të merren në bashkëpunim me Universitetin e Bujqësor, agjencinë rajonale të ekstensionit të Tiranës dhe stafin e bashkisë. Stafi i bashkisë duhet të ndërtojë një program nevojash trajnimi për komunitetin e tyre përkatës. Ky program duhet t'i paraqitet Bashkisë së Tiranës për të përshtatur trajnimin dhe për të mbështetur këtë kërkesë tek Ministria e Bujqësisë/agjencia rajonale e ekstensionit bujqësor Tiranë, ose tek profesorët dhe kërkuesit e universitetit, të cilët janë ekspertët e duhur për të ofruar këto trajnime.
- Trajnime ligjore mbi të drejtat pronësore, komerciale (InCO Terms), kontratat e qirasë apo kontratat e së ardhshmes. Kjo mund të ofrohet nga avokatët e Bashkisë së Tiranës në baza vjetore për njësitë rajonale me informacion të përditësuar mbi ndryshimet e fundit të këtyre temave, me pjesëmarrjen e grave fermere. Pjesëmarrësit duhet të ndahen sipas madhësisë së tyre, që do të thotë se fermerët e mëdhenj (eksportuesit) janë më të interesuar për Termat INCO, kontratat e ardhshme ndërsa fermerët e vegjël janë më të interesuar për kontratat e qirasë, aktet e pronësisë që do t'u japin atyre mundësi për të marrë pjesë në skemat "kooperative" me më shumë besueshmëri dhe njohuri. Rasti i shoqatës Shirgjan që mbledhi dhe tërhoqi fonde dhe grante për përmirësimin e cilësisë së prodhimit duke kapërcyer pengesën e fragmentimit të tokës, duhet të promovohet dhe të përsëritet në zonën e Tiranës si model.

#### *4.3.2 Qasje e limituar në tregje*

Portali i Fermerit i zhvilluar nga MBZHR ka mundësinë të rrisë aksesin në informacionin e tregut për fermerët e ullirit: ai përmban informacion mbi çmimet dhe blerësit. Sigurimi i trajnimeve dhe përdorimi i "Portalit të Fermerit" të ofruar nga MBZHR, të cilat lehtësojnë aksesin e fermerëve për të njohur çmimet e tregut, mund të menaxhohen nga kryeplaku në bashkëpunim me administratorin e njësisë pasi ata kanë interesin më të madh për ta përhapur këtë akses tek fshatarët e tyre.

Së fundmi MBZHR ka prezantuar "Portalin e Fermerit" ku paraqiten çmimet e produkteve bujqësore. Çmimet e produkteve bujqësore publikohen me burimin e tregjeve të shitjes me shumicë dhe pikat e grumbullimit në bazë të transaksioneve ndërmjet subjekteve private. Edhe pse portali është aktiv, fermerët e intervistuar nuk kishin informacion për këtë portal dhe nga ana e tyre nuk kishin njohuri pse dhe si mund t'i ndihmojë kjo. Mund të jetë e dobishme për ta që të shpërndahet më shumë informacion rreth portalit dhe objektivave të tij.

- Duhet promovuar kanalet e komunikimit të informacionit, të tilla si “Portali i Fermerit”, dhe të sigurohet që informacioni i paraqitur përbën interes për fermerin. Portali i Fermerit do të jetë i hapur për të ndërvepruar me platformën ABA të FED Invest, objektivi i së cilës është të regjistrojë të gjithë fermerët në nën-sektorin e vajit të ullirit. Ata po e kryejnë këtë proces përmes oficerëve të kredisë dhe komuniteteve (SHKK) duke pasuruar të dhënat në [www.abaonline.al](http://www.abaonline.al)
- Përfshirja e pushtetit vendor (bashkia, kryetari i qarkut) për të siguruar një linjë komunikimi me qeverinë qendrore për njoftimin për panairët tregtare dhe/ose bashkëpunimet e mundshme strategjike si me Italinë, Hungarinë dhe Greqinë. Organet e pushtetit vendor kanë më shumë kontakte me qytetarët ruralë të zonës së tyre; ata mund t'i qasin më lehtë dhe kanë interes për rritjen e të ardhurave të grave sepse kjo do të thotë më pak shpenzime si ndihmë për gratë në nevojë dhe më shumë të ardhura nga taksat.
- Shoqata Shqiptare e Ullirit duhet të jetë më e sensibilizuar për regjistrimin e grave fermere si anëtare ose të paktën të ketë numrat e tyre të kontakteve për të shpërndarë në kohë lajmet mbi panairët lokale, kombëtare apo ndërkombëtare të vajit të ullirit.
- Bashkia e Tiranës duhet të bashkojë forcat me Swiss Contact dhe GIZ, dhe të llojë për skema mbështetëse (garanci qeveritare) për të siguruar bashkëfinancim për agrobizneset dhe fermerët e vegjël, që ata të aksesojnë më lehtë kutitë e grumbullimit të ullirit, kontejnerët/shisheet e vajit të ullirit që përdoren nga fermerët e vegjël. Mundësisht kjo do të jetë në bashkëpunim me furnizuesin komercial të kontejnerëve dhe shisheve, ku është e mundur të bëhet një model biznesi që të jetë në gjendje t'i shërbejë në mënyrë të qëndrueshme agrobiznesit më të vogël në të ardhmen. Kjo do të plotësojë përpjekjet për të ndihmuar fermat më të vogla të marrin certifikimin organik, duke zgjeruar kështu aksesin e tyre në tregje të reja dhe mundësitë për të shitur me çmime më të larta produktet e tyre.
- Trajnim mbi Marketingun që mbulon kurrikulat e mëposhtme: **Produkti:** varietetet, cilësia, paketimi dhe marka; **Çmimi** duke marrë parasysh faktorë si kostoja, konkurrenca, perceptimi i vlerës dhe kërkesa e tregut. **Vendi:** caktohen kanalet e shpërndarjes se si dhe ku klientët mund të aksesojnë produktin. **Promovimi** përfshin aktivitetet e komunikimit dhe marketingut të përdorura për të krijuar ndërgjegjësim, interes dhe kërkesë për produktin midis klientëve dhe tregjeve të ndryshme. **Njerëzit:** Temat dhe forma e trajnimit në trajnim do të varen nga pozicioni i grave në zinxhirin e vlerës së vajit të ullirit. Trajnerët profesionistë do ta përgatisin në përputhje me çdo profil. Për fermeret e vogla, produkti do të kufizohet në njohjen e varietetit të ullirit që po rritet për të qenë korrekt në mekanizmat e kujdesit, kohën dhe mënyrën e vjeljes dhe mënyrat se si mund ta shesin produktin e tyre. Për grumbulluesit (biznesi i mesëm), marketingu është të ndërgjegjësojë prodhuesit e vegjël për ekzistencën e tyre për të lehtësuar koston e grumbullimit duke kërkuar ose gjetur prodhuesit; ata duhet të njohin mënyrat e ruajtjes dhe kushtet tregtare në anët e ofertës dhe kërkesës. Eksportuesit duhet të dinë për fushatat e duhura promovuese, kërkesat e paketimit për tregje dhe klientë të ndryshëm, kushtet tregtare ndërkombëtare etj.
- Forcimi i mjedisit ligjor dhe institucional për gratë ka nevojë për identifikim dhe mbështetje, duke përmirësuar asistencën teknike për fermeret gra. Shërbimi rajonal i ekstensionit duhet të sigurojë përfshirjen e të gjithë fermerëve – në veçanti të grave. Kryeplaku i fshatit është një pikë kyçe lidhjeje dhe sigurie që mund ta ndihmojë zyrën rajonale të ekstensionit të shpërndajë ose të

ketë të paktën të gjitha kontaktet e grave që merren me vajin e ullirit. Në këtë mënyrë komunikimi mbi lajmet për trajnimet apo skemat mbështetëse për këtë sektor kryhet lehtësisht dhe ato do të kenë një shtrirje më të madhe.

#### *4.3.3 Përfshirje e kufizuar financiare*

- Pushteti vendor i bashkisë duhet të identifikojë nevojat e komunitetit për financim në baza vjetore. Këto nevoja mund të variojnë nga hua të vogla për blerjen e mjeteve ujitëse, kapital qarkullues, deri te blerja e farës ose plehrave dhe nevojave për investime në pajisje për vjelje, ruajtje ose mbushje të shisheve. Këto nevoja më pas duhet të ndahen me MBZHR dhe t'i prezantohen subjekteve ndërkombëtare si Swiss Contact, GIZ, BERZH deri në tetor kur është koha e përgatitjes së buxhetit. Këto subjekte mund të jenë donatorë dhe/ose mbështetës të këtyre nevojave nëpërmjet zhvillimit të produkteve financuese për sektorin e vajit të ullirit, veçanërisht për pajisjet e vjeljes, prodhimit dhe paketimit.
- Zhvillimi i programeve të edukimit financiar që mësojnë gratë rreth kursimeve, investimeve dhe huamarrjes së përgjegjshme nga institucionet financiare dhe organizata si BERZH, GIZ, Säiss Contact. Duhet promovuar dhe stimuluar shërbimet bankare celulare dhe shërbimet financiare dixhitale për t'u ofruar grave akses të përshtatshëm në burimet financiare.
- Bashkia e Tiranës (duke përfshirë njësitë administrative) duhet të llojë dhe të ndërtojë një sistem/kanal informacioni për shkëmbim të vazhdueshëm me DSIK, BERZH dhe/ose institucionet financiare lokale (FED Invest, NOA) për të ofruar sesione trajnimi të përshtatura për gratë mbi produktet financiare. Këto subjekte janë shumë të përfshira dhe të interesuara për OZHQ-të, të ndjeshme ndaj mbështetjes gjinore dhe kanë zhvilluar mjete trajnimi për klientët e tyre qoftë në internet (platforma ABA e FED Invest), trajnime (Deutsche Sparkassenstiftung für Internationale Kooperation DSIK), module online (BERZH) ose në trajnime në person (NOA). Fillimi i këtyre nismave mund të mbështetet nga donatorë ndërkombëtarë si SwissContact ose GIZ.

#### *4.3.4 Të ardhura të kufizuara për fermerët për shkak të çmimeve të ulëta dhe sezonalitetit*

Ka shumë produkte që mund të prodhohen nga ulliri/ vaji i ullirit, të cilat mund të shfrytëzohen për të diversifikuar të ardhurat e grave nga njëra anë dhe për të kontribuar në një ekonomi rrethore më të gjelbër nga ana tjetër. Inkurajimi dhe trajnimi i grave fermere dhe prodhuese të vogla për prodhimin e produkteve kozmetike me bazë ulliri, përgatitjet e plehrave kimikë, prodhimin dhe shitjen e pulpës së ullirit që mund të përdoret për ngrohje ose si shtesë në ushqimin e kafshëve/zogjve. Duke pasur parasysh rëndësinë e produkteve të ullirit në ekonominë bujqësore shqiptare, futja e këtyre teknologjive të reja do t'u jepte grave një pozicion të ri të përmirësuar në zinxhirin e vlerës për shkak të aftësive të tyre të reja, si dhe qasje në mundësi të reja tregu. Një nga kostot kryesore të prodhimit të ullinjve vjen nga plehrat të cilat importoheshin kryesisht nga Ukraina. Lufta sollti mungesë të tyre dhe çmime më të larta. Sigurimi i plehrave brenda vendit sjell sigurinë e këtij inputi dhe kosto më të ulët të prodhimit që mund të çojë në të ardhura më të larta.

Fermerët që duan të investojnë në riciklimin ose ekonominë e gjelbër mbështeten nga një program i BERZH-it. Ekonomia e gjelbër dhe e ricikluar (kërkesat e BE-së) është një hap përpara në kërkesat e

financave të gjelbra. Sipas këtij programi, programi i BERZH-it jep 15-20% të kredisë dhe ofron mbështetje për kërkesat e kolateralit për fermerët që investojnë në riciklimin dhe/ose ekonominë e gjelbër. Fermerët duhet të ndjekin dhe plotësojnë kriteret për investimet e gjelbra. Përdorimi i ujërave të zeza që vijnë nga prodhimi i vajit të ullirit, rezulton në rritje më të madhe sezonale të fidanëve dhe shtim të prodhimit të frutave. Marketingu i ujërave të zeza që rezultojnë nga prodhimi i vajit të ullirit si një pleh organik paraqet një mundësi për të zhvilluar një zinxhir të ri vlerash që zgjidh një çështje mjedisore.

#### *4.3.5 Qasja e grave në ullishte*

Për shkak të distancës së madhe të vendit ku mbillen ullinjtë, kryesisht në zonat kodrinore, gratë e kanë të vështirë të shpenzojnë kohë të mjaftueshme për të menaxhuar siç duhet pemishtet dhe për të adresuar çështjet e sigurisë gjatë udhëtimit drejt ullishteve në dimër ose në pasditet e vona. Infrastruktura e dobët rrugore, mungesa e vëmendjes nga pushteti vendor për përmirësimin e infrastrukturës në zonat rurale çon në probleme me cilësinë e ullinjve të mbledhur dhe si rrjedhojë edhe në atë të vajit të ullirit. Për të adresuar këtë çështje, fermerët duhet të bashkëpunojnë me bashkinë lokale për të përmirësuar infrastrukturën rrugore, për të përmirësuar sigurinë dhe për të menduar mënyra se si mund të lehtësojnë punën intensive që nevojitet për t'u kujdesur për ullishtet (si sistemet e ujitjes dhe mjetet për vjelje). Një zgjidhje tjetër është të nxiten gratë që të mblidhen dhe të organizojnë mjete transporti së bashku për të arritur në ullishte; ato mund të optimizojnë koston e transportit, të ndihmojnë njëra-tjetrën në sezonin e vjeljes dhe të kenë siguri më të lartë kur udhëtojnë pasditeve të vona.

## Referencat

- AgriProfocus, 2013, Gjinia në Zinxhirët e Vlerave. Paketë Mjetesh Praktike. Fq. 63
- AgriProfocus, 2013, Gjinia në Zinxhirët e Vlerave. Paketë Mjetesh Praktike për të integruar një perspektivë gjinore në zhvillimin e zinxhirëve të vlerave në bujqësi.
- FAO, 2016, Zhvillimi i zinxhirëve të vlerave me perpektivë gjinore. Një kornizë udhëzuese. Romë, 2016.
- FAO. (2023). Analiza e Zinxhirit të Vlerave nga Perspektiva Gjinore në Shqipëri. Rastet studimore të Elbasanit, Leskovikut, Pukës.
- Gronmo, Sigmund. (2020). Metodatat Kërkimore Sociale. Qasjet e Metodave Cilësore, Sasiore dhe të Përziera. Sage Publishing. Fq. 194-205
- Hodaj, B., Gixhari, B., dhe Ismaili, H. (2014). "Ulliri në histori, art dhe vlera turistike". Studim i presantuar në Konferencën Virtuale Multidisiplinare QUAESTI.
- Hodaj, B., Muça, E., Gixhari, B., Kopali, A., Gjeloishi, A. dhe Arapaj, N. (2014). "Ulliri në ekonomi, estetikë dhe arsimin profesional". Botim i financuar nga: Programi i Bashkëpunimit Ndërkufitar IPA 2007 – 2013
- <https://sgp.undp.org/spacial-itemid-projects-landing-page/spacial-itemid-project-search-results/spacial-itemid-project-detailpage.html?view=projectdetail&id=28933>
- INSTAT [www.instat.gov.al](http://www.instat.gov.al)
- Kapaj, A., M. dhe Kapaj, I. (2012). "Sektori i Vajit të Ullirit në Shqipëri dhe Perspektiva e Tij". Vaji i Ullirit - Përbërësit, Cilësia, Vetitë Shëndetësore dhe Biokonvertimet
- Kaplinsky dhe Morris, 2000 në Mackie & Mayoux, 2008, fq. 9
- Kokthi, E. (2019). "Përcaktimi i GI-ve në sektorin shqiptar të ullirit tani dhe në të ardhmen". MAFCP
- Kycyk, Onejda (intervistë)
- Mayoux & Macki, Krijimi i Lidhjeve më të Forta, ILO 2008.
- P. Pugliese, G. Cardone, S. Madzaric, P. Pasko, D. Panajoti (2019). "Zhvillimi i Qëndrueshëm i Sektorit të Ullirit në Shqipëri – Asdo". Analizë Strukturore dhe Ekonomike e Sektorit të Ullirit në Shqipëri. Programi për Modernizimin e Sektorit Bujqësor (PROMAS). Ministria e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural, Shqipëri, Agjencia Italiane e Bashkëpunimit për Zhvillim, Romë.
- Skreli, E. & D. Imami. (2019). "Studim i Sektorit të Vajit të Ullirit", Programi i Mbështetjes së Agrobiznesit Shqiptar (AASF). Instituti i Studimeve Ekonomike dhe Transferimit të Njohurive
- UN Women (2021). "Projekti me Ndjeshmëri Gjinore për Rikuperimin dhe Rindërtimin pas Tërmetit" Analiza me Ndjeshmëri Gjinore në Zinxhirët e Vlerës (GSVCA) në Bashkinë Tiranë
- USAID, 2009, Promovimi i shanseve të drejta gjinore në zinxhirët e vlerave në bujqësi: një manual.
- Vendim i Këshillit të Ministrave nr. 125 datë 1.3.2023 "Për përcaktimin e kriterëve bazë të sektorëve që do të mbështeten nga Ministria e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural për vitin 2023."