

PSE DUHET TË INVESTOJNË EKSPORTUESIT SHQIPTARË TË FRUTAVE DHE PERIMEVE TË FRESKËTA PËR CERTIFIKIMIN NË GRUP GLOBALG.A.P, SË BASHKU ME FERMERËT?

Pse duhet certifikimi?

Eksporti i produkteve shqiptare është duke u rritur nga viti në vit. Megjithatë ky potencial është edhe më i lartë nëse eksportuesit do të eksportojnë më shumë në tregje me vlerë të lartë, të cilat mund të ofrojnë marzhe më të larta, volume më të mëdha dhe klientë më të qëndrueshëm.

RisiAlbania ka përgatitur një portofol me ndërhyrjet që janë kryer në sektorin e agrobiznesit bazuar në analiza të hollësishme dhe në mësimet e nxjerra nga rastet e pilotuara. Certifikimi u zgjodh pasi ai përbën një hap kritik për eksportuesit në mënyrë që të rriten dhe të diversifikohen në tregjet ndërkombëtare me vlerë më të lartë, duke hapur kështu vende pune për të rinjtë shqiptarë.

Blerësit ndërkombëtarë, veçanërisht zinxhirët e mëdhenj të supermarketeve në BE janë duke e rritur kërkesën e tyre për më shumë certifikime vullnetare dhe private si për shembull GlobalG.A.P., Organic, BRC dhe IFS.

Çfarë është GlobalG.A.P.?

GlobalG.A.P është një **skemë e certifikimit të sigurisë** dhe **qëndrueshmërisë së ushqimit** e njohur në rang global. GlobalG.A.P shihet si një ndër praktikatat më të mira të industrisë brenda tregut të prodhimeve të freskëta dhe **është kërkesë për realizimin e shitjeve në tregjet e vendeve të BE-së dhe në tregjet e tjera ndërkombëtare.**



Në partneritet me:

Zbatuar nga:

“Marrja e certifikimit GlobalG.A.P. siguron publikun dhe blerësit se ju keni marrë masa për të minimizuar mundësinë e sëmundjeve dhe epidemive me origjinë ushqimore. Nga toka e deri tek supermarketi produkti preket shumë herë. Certifikimi GAP zvogëlon risqet gjatë gjithë procesit dhe “pikat e mundshme të kontaktit” GlobalG.A.P

Tre janë llojet e ndryshme të certifikimit GlobalG.A.P. në dispozicion të eksportuesve dhe fermerëve:

1

Certifikimi në nivel prodhuesi individual –ka të bëjë me certifikimin e një biznesi prodhimi individual. Ai mund të mbulojë njësi/ vende të shumta prodhimi për sa kohë është certifikuar vetëm një person juridik.



2

Certifikimi në grup – disa persona juridikë formojnë një grup. Në këtë rast duhet të zhvillohet dhe të menaxhohet një Sistem i përbashkët për Menaxhimin e Cilësisë (SMC). Ky lloj certifikimi kërkon auditimin e vetëm një mostre prej 10% të personave juridikë të përfshirë.



3

Njësitë/ vendet e prodhimit këtu certifikohen vendet e prodhimit, ambientet e paketimit, depot e magazinimit, pajisjet logjistike.



Pse është kaq i rëndësishëm certifikimi në grup për eksportuesit shqiptarë

Certifikimi në grup është një modalitet i zakonshëm për shumë skema certifikimi, përfshirë GlobalG.A.P, ku mbi 60% e fermerëve janë tani të certifikuar përmes certifikimit në grup . Certifikimi në grup i ndihmon eksportuesit (dhe fermerët në një farë mase) të ndajnë kostot për krijimin e SMC-së, zbatimin, kostot e auditimit dhe kostot që kanë të bëjnë me organet e certifikimit.

Kur RisiAlbania filloi të angazhohej në aktivitetet që kishin të bënin me certifikimin, u kuptua qartë se, megjithë meritat e mundshme të certifikimit në grup, ai nuk po shfrytëzohej. Në vend të kësaj, ekzistonte vetëm një numër shumë i vogël fermerësh që kishin marrë një certifikim individual i cili në përgjithësi ishte paguar nga programet e tjera të donatorëve. RisiAlbania identifikoi mundësinë e përdorimit të certifikimit në grup për të stimuluar zgjidhje më afatgjata dhe më të qëndrueshme në aspektin tregtar. Këto zgjidhje janë ideuar për të kapërcyer në mënyrë specifike dy kufizime kryesore.

Së pari, qëndrueshmeria për eksportuesit: edhe pse në Shqipëri është agrobiznesi ai që investon në pjesën më të madhe të kostove të certifikimit në grup, dhe jo vetë fermerët individualë, certifikimi në grup bëhet financiarisht më i përballueshëm. Ai i ndihmon eksportuesit të ulin kostot e investimeve, duke rritur në të njëjtën kohë kapacitetin për të grumbulluar vëllime të certifikuara dhe, për pasojë, për të përmbushur sasi më të mëdha të porosive në tregjet me vlera më të larta. Gjithashtu, certifikimi në grup i ndihmon eksportuesit për të krijuar një platformë për ofrimin e shërbimeve dhe sigurimin e furnizimit në një shkallë më të gjerë.

Së dyti, qëndrueshmëria për ofruesit e Konsulencës: certifikimi në grup paraqet një mundësi më të realizueshme biznesi për ofruesit e konsulencës që ofrojnë ekspertizë të rëndësishme për përgatitjen e eksportuesve dhe fermerëve që dëshirojnë të marrin certifikimin GlobalG.A.P.¹ Kjo mundëson që të zgjerojnë edhe bazën e klientelës së tyre të mundshme pasi numri i eksportuesve që janë në gjendje të përballojnë kostot që shoqërojnë certifikimin, dhe për pasojë kërkojnë marrjen e certifikimit në grup, është më i madh. Kjo është veçanërisht e vërtetë për ofruesit e konsulencës që kërkojnë të zgjerojnë bazën e tyre të klientelës duke përfshirë, përveç klientëve të tyre urbanë, edhe bizneset rurale.

Përfitimet kryesore për eksportuesit e parë që iu nënshtruan procesit të certifikimit GlobalG.A.P në grup

- **Akses në tregjet me vlerë më të lartë** – përfitimi më i rëndësishëm që rrjedh nga certifikimi GlobalG.A.P. është, shumë thjesht, qasja në treg. Ai u siguron eksportuesve një pasaportë për të hyrë në tregjet e BE-së me vlerë më të lartë. Pa GlobalG.A.P., blerësit me shumicë dhe pakicë në tregjet e BE-së nuk do të mund të ndërveprojnë me eksportuesit e produkteve të freskëta. Certifikimi demonstroi përkushtim ndaj sigurisë ushqimore dhe si i tillë krijon besim tek blerësit e mundshëm.
- **Çmimet shtesë nga tregjet me vlerë më të lartë** – ato mund të variojnë nga 10% në mbi 50% në varësi të produktit dhe tregut fundor. Doni Fruits sjell shembullin e domateve të shitura në Suedi nga ana e tyre në muajin maj të vitit 2020 me një çmim 54% më të lartë se çmimet e shitjeve në rajon. Një shembull tjetër, i sjellë nga AZ Consulting, lidhet me çmimin e shalqirit në tregjet me vlerë më të lartë, i cili mund të jetë deri në 300% më i lartë se në tregjet rajonale.
- **Diversifikimi i modelit të biznesit dhe bazës së klientelës** – që nga prezantimi me GlobalG.A.P., eksportuesit kanë rritur numrin e klientëve dhe kanë krijuar zinxhirë më të drejtpërdrejtë furnizimi me furnitorë të rrjeteve të mëdha të supermaketeve. Gjatë një

¹ Disa ofrues të konsulencës për implementimin e standartit filluan të ofronin ekspertizën e tyre të drejtpërdrejtë për fermerët dhe fermerët individualë për përgatitjen e tyre për marrjen e certifikimit GAP, por shumë shpejt kuptuan se kjo nuk ishte e realizueshme për ta.

periudhe 2 vjeçare, Doni Fruits ka siguruar 5 marrëdhënie të reja të drejtpërdrejta me furnitorë të rrjeteve të supermarketeve në tregjet me vlerë më të lartë. Eksportues të tjerë si Roland 2012 dhe Hatija, të cilët janë certifikuar kohët e fundit kanë siguruar 1 - 2 blerës të rinj me pakicë. Diversifikimi i klientelës ka rezultuar si një faktor kryesor suksesi për adresimin e vështirësive të shkaktuara nga COVID-19 gjatë vitit 2020, pasi eksportuesit me blerës të diversifikuar kanë demonstruar më shumë qëndrueshmëri sesa eksportuesit me eksporte të përqendruara në vetëm disa tregje me vlerë të ulët.

- **Shitje më të forta në rang kombëtar dhe rajonal** – eksportuesit e certifikuar e përdorin certifikimin si një pikë tjetër dallimi për shitjet me vlerë më të lartë në rang kombëtar dhe rajonal. Për shembull, në disa raste ai i ka ndihmuar eksportuesit të ndërtojnë zinxhirë furnizimi më të drejtpërdrejtë me pakicë me blerësit rajonalë siç është LIDL në Serbi.
- **Certifikimi i fermerëve në grup shërben si një platformë për të ofruar input-e dhe shërbime këshilluese** – për shembull, kompania Lea 2011 i ka modifikuar kontratat e saj duke përfshirë sigurimin e farërave me cilësi të lartë për fermerët e saj për varietete specifike që kërkohen nga blerësit ndërkombëtarë, gjë që u garanton atyre siguri më të madhe të ofertës dhe kontroll të asaj që mbillet dhe për pasojë të cilësisë së asaj që vilet. Përveç kësaj, kjo ndihmon për të përmirësuar rendimentet dhe cilësinë edhe për fermerët.
- **Një platformë për marrëveshjet e reja kontraktuale me fermat** – standardi GlobalG.A.P. kërkon që marrëveshjet kontraktuale midis mbajtësit të certifikimit dhe fermerëve të tyre të jenë në fuqi. GlobalG.A.P siguron një kontratë të standardizuar e cila përcakton detajet në lidhje me çmimet, volumet, cilësinë, respektimin e kontratës dhe sanksionet përkatëse. Futja në përdorim e marrëveshjeve kontraktuale ka siguruar qartësi dhe është një hap përpara drejt ndërtimit të besimit më të madh dhe investimeve të qëndrueshme në treg.

“Për herë të parë në histori, eksportuesit e përzgjedhur kanë futur në përdorim kontratat në modelin e tyre operativ me fermerët. Tani, pikat e grumbullimit do të kenë qasje te furnizimi i qëndrueshëm dhe me cilësi më të lartë të produkteve. Nga ana tjetër, fermerët kanë siguruar tregje dhe marzhe më të mira. Kjo do t'i ndihmojë ata të përqendrohen plotësisht në cilësinë e produktit, dhe në këtë drejtim mbështetja e blerësit do të jetë më e lartë “. Ofrues i konsulencës në zbatimin e standartit GlobalG.A.P

Shenjat e hershme të ndikimit dhe ndryshimi më i gjerë sjellor

Në vitin 2018 kur RisiAlbania filloi të punojë për të nxitur ndryshimin në sistemin e tregut të certifikimit, vetëm 45 hektarë tokë ishte e certifikuar me standardin GlobalG.A.P., dhe deri në vitin 2020 kjo shifër u rrit në rreth 400 hektarë. Një pjesë e kësaj është rezultat i drejtpërdrejtë i ndërhyrjeve të RisiAlbania, ndërsa një pjesë tjetër është rezultat i ndryshimit

dhe përthithjes më të gjerë sjellore. Imazhi infografik më poshtë ilustron rezultatet e Risi-së për këtë projekt pilot si dhe shërben si një tregues i numrit më të madh të eksportuesve 'kopjues' që kanë parë sukseset e certifikimit dhe kanë investuar vetë për marrjen e tij.



Për shembull, në vitin e dytë të certifikimit, Doni Fruits, një nga partnerët e RisiAlbania, ka kontraktuar 66 fermerë, ka vendosur 5 marrëdhënie të reja për shitje me pakicë dhe 20 marrëdhënie të reja si importues në tregjet e BE-së që nga momenti i marrjes së certifikimit GlobalG.A.P. në vitin 2018. Kjo rritje e eksportit ka ndikuar në hapjen e vendeve të reja të punës nga Doni Fruits, ndër të cilat 13 vende pune me kohë të plotë për punëtorët në terren/ fushë, 253 vende pune me kohë të pjesshme për punëtorët në terren/ fushë, 30 vende pune me kohë të plotë në objektin e tyre dhe 1 vend pune në transport.

"Kurrë nuk e kisha menduar që do të gjeja një punë të mirë në bujqësi, por puna në magazinë është interesante dhe e shoh veten në rritje brenda kësaj kompanie: ëndrra ime është të bëhem menaxhere. Mund të qëndroj në rajonin tim."- një grua 25 vjeçare e cila punon në linjën e paketimit të eksportuesit.

Deri në fund të vitit 2022, Risi Albania vlerëson që pjesë e certifikimit GlobalG.A.P do të bëhen edhe rreth 5 eksportues dhe 500 fermerë të tjerë.

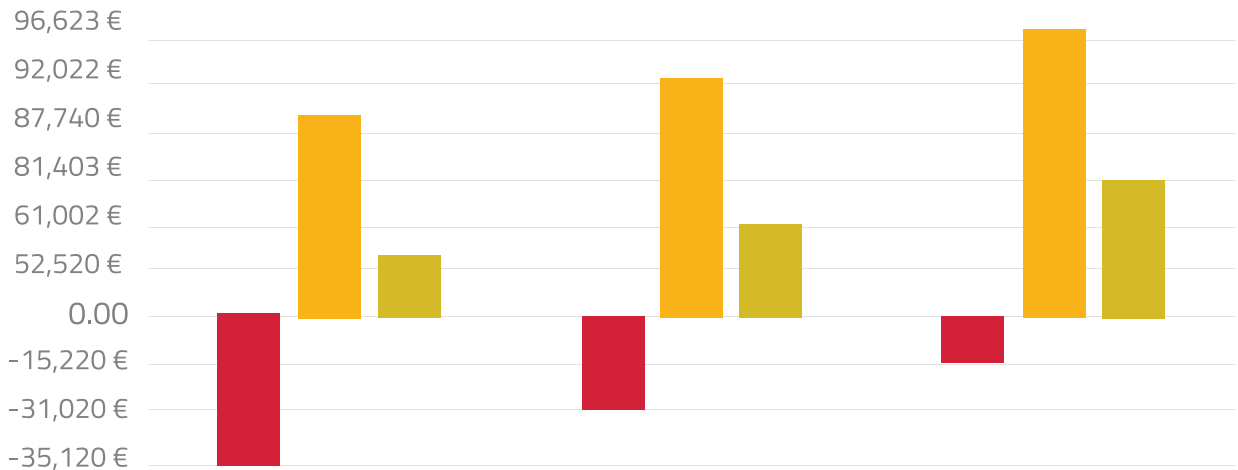
Pra, a ia vlen për eksportuesit?

Shembull: Kthimi i Investimit për GlobalG.A.P.

Shembulli i mëposhtëm paraqet kthimin e investimit për eksportuesit që janë duke parë mundësinë për të investuar për certifikimin GlobalG.A.P. në grup. Duke përjashtuar çdo investim në shkallë të gjerë në infrastrukturë që mund të rekomandohet nga ofruesit e konsulencës gjatë vizitave para-auditimit dhe verifikimit.

Gjatë vitit të parë, në varësi të një game variablash, kostot e certifikimit mund të shkojnë nga €4,000 deri në €9,000 për certifikimin në grup. Eksportuesit kryesisht investojnë për shumicën dërrmuese të kostove të certifikimit për llogari të fermerëve të tyre, megjithëse rreth 10% e kostove bazë u kalohen ndonjëherë fermerëve për artikuj të tillë si sinjalistika, uniformat, etj. Kjo do të thotë që certifikimi në grup funksionon vetëm atëherë kur eksportuesi është i përfshirë me të vërtetë në modelin dhe qasjen e re të biznesit.

Shembull i thjeshtuar i Kthimit te Investimit pas Certifikimit



Rekomandimet kryesore për certifikimin në të ardhmen

A jeni i interesuar për zbatimin e këtij modeli dhe dëshironi të ndërmerrni hapa të informuar në lidhje me certifikimet në të ardhmen? Ja disa mësimet dhe rekomandime për ju.

Eksportuesit duhet të:



Kryejnë kërkime mbi tregun – skemat e certifikimit mund të mos zbatohen për të gjithë eksportuesit dhe produktet e prodhuara nga ata. Si hap i parë, eksportuesit dhe partnerët e tyre duhet të punojnë për të kuptuar kërkesën, sezonet, segmentimin e konsumatorit, çmimin, paketimin dhe aspektet e tjera kryesore në treg, përpara kryerjes së çdo lloj investimi për certifikimin.



Kërkojnë këshilla nga ekspertët për përgatitjen për procesin e certifikimit – si rezultat i ndërhyrjeve të RisiAlbania, tani ekziston një numër i mjaftueshëm ofruesish të konsulencës në Shqipëri që mund të ofrojnë mbështetjen e tyre nëpërmjet aktiviteteve përgatitore për certifikimin. Shumica e këtyre ofruesve kanë një normë shumë të lartë suksesi me klientët e tyre dhe kjo ka ndodhur pasi ata kanë ekspertizë të specializuar për zhvillimin e qëndrës së menaxhimit të cilësisë (kërkesë kjo nga GLobalG.A.P për certifikimin në grup), përgatitjen e njësive të prodhimit, kontrollin e pesticideve si dhe në fusha të tjera. Ato ka të ngjarë t'iu kursejnë kohë dhe kosto eksportuesve që janë duke parë mundësinë për marrjen e certifikimit. Eksportuesit duhet të marrin parasysh koston e ekspertizës përkatëse kur shqyrtojnë kostot e certifikimit dhe investimet.



Ndjekin një vizion afatmesëm dhe afatgjatë – përmirësimet në performancën e biznesit që rrjedhin nga skemat e certifikimit marrin kohë. Disa eksportues/ fermerë në Shqipëri nuk e kanë rinovuar certifikimin pas vitit të tyre të parë, duke iu referuar pamundësisë për gjetjen e blerësve ndërkombëtarë. Eksportuesit dhe programet e donatorëve duhet të kenë një vizion të paktën 3 vjeçar në planifikimin e tyre të biznesit dhe të parashikojnë që do të duhet kohë për të identifikuar dhe zhvilluar marrëdhënie të reja me blerësit ndërkombëtarë.



Qasja në tregje përmes certifikimit është vetëm fillimi – certifikimi ofron një pasaportë vendimtare që mundëson hyrjen në tregjet me vlerë më të lartë. Megjithatë, qasja në këto tregje është vetëm fillimi. Për të maksimizuar shitjet, rritjen dhe krijimin e vendeve të punës, eksportuesit duhet të (ri)investojnë vazhdimisht për menaxhimin e eksportit, zhvillimin e biznesit, brandimin, marketimin dhe inovacionin. Eksportuesit duhet të caktojnë buxhete realiste për këto lloje kostosh që shkojnë 'përtej certifikimit' kur hyjnë në tregje të reja me vlerë më të lartë.