

# BIMËT MEDICINALE DHE AROMATIKE NË SHQIPËRI: NJË MUNDËSI E SIGURT INVESTIMI

Shqipëria është e pasur me Bimë Mjekësore dhe Aromatike (BMA) autoktone me mbi 360 specie të identifikuara. Eksportet nga ky sektor kanë përjetuar rritje të qëndrueshme dhe në vitin 2019 kapnin shifrën prej 41 milion dollarë Amerikan eksporte të BMA-ve dhe 6.5 milion dollar Amerikan vajra esenciale. Është vlerësuar se deri në 35% e të ardhurave të familjeve rurale vijnë nga sektori i BMA-ve me mbi 100,000 njerëz të përfshirë në sektor, shumica e të cilëve janë pjesë e grupeve të marginalizuara si të rinjtë, gratë dhe të moshuarit.

## Çfarë është kultivimi komercial?

Gjatë viteve të fundit në Shqipëri është rritur kultivimi komercial ('kultivimi' në vijim), si një alternativë ndaj vjeljes në gjëndje të egër, veçanërisht për bimë të tilla si sherebela, rozmarina, livando, trumza, rigoni, lemonverbena si dhe të tjera.

*Kultivimi në një mjedis më të formalizuar ferme shërben si një platformë për eksportuesit për të investuar në partneritete dhe shërbime mbështetëse për fermerët e tyre. Ky investim i ndihmon eksportuesit të kontrollojnë më mirë zinxhirin e tyre të ofertës, duke kontrolluar se çfarë mbillet në tokë, si menaxhohet, si mbledhet dhe si trajtohet pas vjeljes. Në këtë raport tregohet se si kontrolli më i madh i ofertës përmes kalimit drejt qasjes së kultivimit mund të çojë në një seri rezultatesh pozitive shoqërore dhe komerciale.*

Një element kyç i kultivimit është ofrimi i produkteve dhe shërbimeve të integruara për fermerët, për shembull shërbimet këshillimore agronomike (ekstensioni bujqësor). Ky është një krahasim i drejtpërdrejtë, ose një zëvendësim i shërbimit këshillimor për ekstensionin i ofruar nga Drejtoria e Bujqësisë (DB) i cili bazohet në një raport të vlerësuar prej 2,000 fermerësh për secilin specialist të ekstensionit. Ndërsa sipas modelit të kultivimit, ky raport është shumë më i vogël, në disa raste vetëm 50 fermerë për çdo agronom.

Eksportuesit i ndihmojnë dhe investojnë në një seri shërbimesh për fermerët dhe ndihmojnë për të përmirësuar konsistencën, sigurinë, sasinë dhe cilësinë e furnizimit (shih figurën 1). Niveli dhe diversiteti i shërbimeve të ofruara është fleksibël dhe në përputhje me nivelin e angazhimit në komunitet dhe nivelin e riskut të pranueshëm për eksportuesit. Furrat e tharjes janë hapi i parë kryesor për çdo investim në kultivimin komercial dhe për këtë arsye janë theksuar në jeshile.

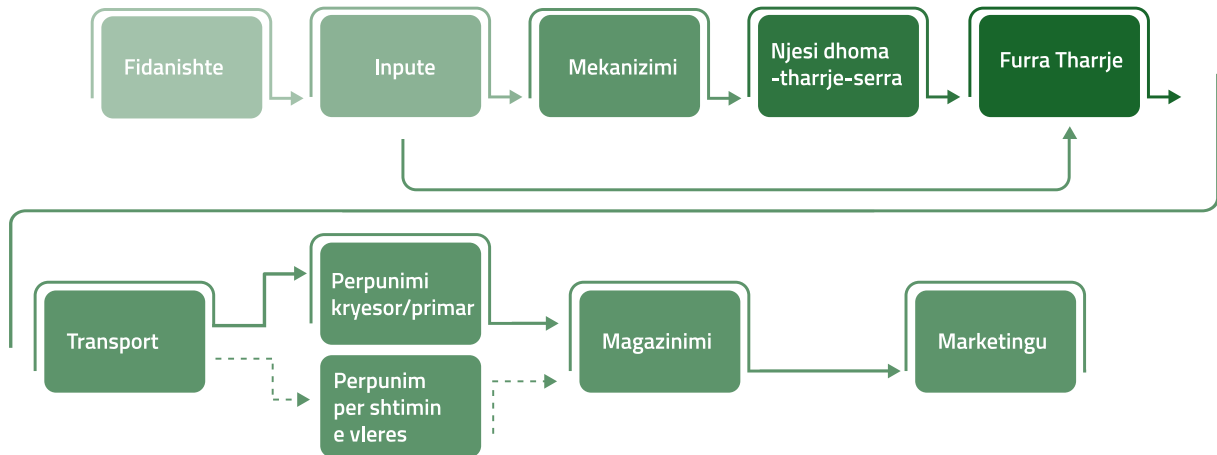
Në partneritet me:



Zbatuar nga:



**Figura 1:** Shërbimet që Eksportuesit mund t'u ofrojnë furnitorëve të tyre



**Kultivimi është fleksibël dhe mund të përshtatet me lloje dhe nivele të ndryshme risku**

Për eksportuesit që dëshirojnë të kalojnë te kultivimi, qasja është fleksibël dhe mund të përdoret në mënyra të ndryshme me nivele të ndryshme të kostove fillestare të investimit dhe riskut.

Strategjitë e mëposhtme janë identifikuar gjatë intervistave si qasje për uljen paraprakisht të kostove fillestare dhe të risqeve të kultivimit, duke shërbyer në të njëjtën kohë edhe si një ofertë tërheqëse për fermerët për t'u regjistruar në programin e eksportuesit:

<p><b>Sigurimi i shërbimit me pagesë të mëvonshme</b></p>	<p>Në fillim të sezonit, eksportuesi vlerëson madhësinë e tokës, vendndodhjen, qasjen, aksesin me sistemet e ujitjes etj. dhe arritjet e fermerëve për të zhvilluar një paketë me shërbimet përkatëse gjatë sezonit. Kostot e kësaj pakete mbulojnë 'në natyrë' kur mblidhet prodhimi. Për të zvogëluar riskun, disa eksportues marrin një parapagim në para deri në 50% në fillim të sezonit.</p>	
<p><b>Integrimi i kostove në marzhin operativ</b></p>	<p>Disa eksportues të tjerë e mbulojnë koston e shërbimit përmes zvogëlimit të marzheve të tyre operative ose përmes ruajtjes strategjike të produktit deri në atë periudhë të vitit kur çmimet e tregut janë më të favorshme për ta. Ulja e çmimeve për fermerët nuk shihet si një opsion i zbatueshëm fillimisht për të mbuluar koston e shërbimeve nëse fermerët nuk mund të shohin përfitime dhe fusha të tjera angazhimi në komunitetin e tyre.</p>	
<p><b>Shërbimet e pagesës në bazë të konsumit</b></p>	<p>Kjo ndodh në rastet kur eksportuesi kërkon që fermeri të paguajë për shërbime të caktuara në kohën e ofrimit të tyre gjatë gjithë sezonit. Kjo shpesh lidhet me shërbimet që ofrohen ose që përdorin pajisje nga palë të treta, si për shembull lëshimi me qira i makinerive.</p>	

## Përfitimet kryesore që rrjedhin nga kultivimi

*"Në përgjithësi, kultivimi na ka dhënë mundësinë për të shitur vëllime më të mëdha produktesh dhe me cilësi më të lartë, por ajo që është më e rëndësishmja, kultivimi ka përmirësuar koherencën dhe qëndrueshmërinë e ofertës tonë"-Biobes.*

### 1. Rritja e xhiros për biznesin në përgjithësi

Investimi në aktivitetet kultivuese mund të çojë në rritjen e xhiros për eksportuesit. Kjo rritje do të nxitet nga kombinimi i vëllimeve të rritura të prodhimit, klasifikimit të cilësisë, çmimit të lidhur me cilësinë dhe uljes së humbjeve në periudhën pas vjeljes së prodhimit. Biobes e ka rritur sigurimin e bimëve të kultivuara në mënyrë komerciale në krahasim me vjeljen e egër nga 15% në vitin 2018 në 20% në vitin 2019. Gjatë së njëjtës periudhë, biznesi pati një rritje prej 26% të shitjeve që erdhi më shumë si rezultat i rritjes së vëllimeve sesa nga çmimet.

### 2. Cilësia e përmirësuar sjell çmime më të larta dhe redukton ankesat

Eksportuesit mund të presin të shohin përmirësime të vazhdueshme në cilësinë e kulturave të mbledhura. Përmirësimet në klasifikimin e cilësisë çojnë në çmime më të larta për eksportuesit, për shembull, mesatarisht në të gjitha produktet BMA, produktet e Kategorisë 1 kanë një çmim 20% më të lartë se produktet e Kategorisë 2. Kjo shpesh rrjedh nga vetitë e përmirësuara të konvertimit për blerësit fundorë. Për shembull, është raportuar se kultivimi i sherebelës, dhe jo mbledhja e egër e saj në natyrë, rrit ndjeshëm përmbajtjen e vajit në këtë bimë, duke krijuar kështu mundësi për përdorimin e vajit thelbësor dhe tërheqjen e blerësve.

Përmirësimi sa i takon cilësisë është i dukshëm edhe duke iu referuar numrit të refuzimeve ose ankesave për cilësinë e produkteve nga ana e blerësve. Blerësit shpesh i lëshojnë një memo krediti eksportuesit dhe pastaj çmimi i produkteve të refuzuara zbritet nga faturat pasuese. Këto përmirësime në cilësi mund t'i atribuohen kombinimit të shërbimeve dhe produkteve të ofruara në kuadrin e qasjes së kultivimit.

## Shembull në lidhje me reduktimin e ankesave për cilësinë

Para vitit 2018, para se Biobes të fillonte të zgjerohej në aspektin e kultivimit, ankesat për cilësinë përfaqësonin 5% të shitjeve. Që kur është futur në përdorim metoda e kultivimit, kjo është ulur në vetëm 2%. Ndërkohë që në shikim të parë kjo mund të duket si një ulje e vogël, ajo është domethënëse kur përkthehet në xhiro absolute për eksportuesit, veçanërisht kur merret parasysh shkalla relativisht e madhe e operacioneve të tyre, si dhe marzhet standarde operacionale për eksportuesit që variojnë nga 10% deri në 15%.

### 3. Humbja më e pakët pas vjeljes së prodhimit çon në uljen e konsiderueshme të kostos

Në nivel sektori, trajtimi i dobët i kulturave pas vjeljes së tyre ka çuar tradicionalisht deri në 40% humbje të produkteve që shpesh bie në kurriz të vjelësve. Arsyeja kryesore për këto humbje rrjedh nga pajisjet dhe teknologjia e kufizuar e tharjes, veçanërisht në nivel të lokalizuar. Blerësit ndërkombëtarë shpesh u kërkojnë eksportuesve të demonstrojnë kapacitetet e tyre tharëse gjatë vizitave inspektuese në Shqipëri si një parakusht për t'i furnizuar ata. Tharja tradicionale në diell zakonisht bëhet në shtresa plasmasi mbi dysheme ose mbi gurë në male dhe magazinimi i mëpasshëm bëhet zakonisht në ambientet e brendshme të shtëpive të vjelësve. Kjo rrit në mënyrë drastike mundësinë e prishjes dhe ndotjes, e cila nga ana tjetër paraqet risqe të konsiderueshme për blerësit dhe, në fund të fundit, për konsumatorët fundorë.

## Shembull që tregon arsyen përse furrat e tharjes janë vendimtare për suksesin e kultivimit

Që nga instalimi i furrës së tharjes (furrë tharjeje e instaluar jo tek ambientet e eksportuesit por pranë pikave rajonale, pranë fermerëve) me kapacitet 40 m<sup>2</sup> në Tepelenë, Biobes ka patur një ulje të kostove të transportit me 2 - 3 herë në objektin e tyre qendror në Lushnjë. Kjo ka ndodhur për shkak të zvogëlimit të peshës dhe vëllimit të BMA-ve të thara kundrejt BMA-ve të freskëta. Biobes deklaroi se investimi i tyre për furrat e tharjes së lokalizuar pranë fermerëve ka qenë shumë i rëndësishëm për uljen e humbjeve pas vjeljes. Ata vlerësojnë se deri në 70% e përfitimeve që lidhen me kultivimin rrjedhin nga investimi në furrat e tharjes së lokalizuar. Biobes gjithashtu beson se përfitimet sociale që rrjedhin nga investimi në shërbimin e kultivimit në nivelin e komunitetit lokal kanë ndihmuar ndjeshëm në përmirësimin e marrëdhënieve me fermerët. Për shembull, në Tepelenë, investimi i Biobes në fushën e kultivimit ka krijuar 19 vende të reja pune dhe vlerat e paguara për fermerët janë rritur me 15 - 20%. Ky angazhim i përmirësuar me fermerët vlerësohet të ketë kontribuar në mënyrë të konsiderueshme në sigurinë e ofertës së Biobes dhe, për këtë arsye, në vëllimet e tyre të përgjithshme.

“

"Nëse nuk keni furrë tharjeje, atëherë nuk duhet të punoni në këtë sektor!"

Intervistë me pronarin e Biobes.

”

“

"Furrat e tharjes janë thembra e Akilit për qasjen e kultivimit të BMA-ve"

Intervistë me pronarin e AgroMap.

”

Si pjesë e komponentit qendror të kultivimit, zbatimi i teknologjive të përmirësuara të tharjes si në nivel qendror ashtu edhe lokal siguron përfitime të konsiderueshme komerciale si për eksportuesin ashtu edhe për fermerin.

#### **4. Sezonaliteti i zgjatur përmirëson koherencën e ofertës dhe të pozicionit me blerësit**

Sezonaliteti i praktikave të vjeljes gjëndje të egër shpesh është i kufizuar në muajt e tharjes nga korriku në nëntor. Tradicionalisht kur vjelja në gjëndje të egër ka ndodhur jashtë kësaj periudhe kohore sezonale, është vërejtur një ulje e ndjeshme e cilësisë së bimëve për shkak të kushteve të papërshtatshme të tharjes dhe magazinimit, gjë që nga ana tjetër ka dobësuar edhe konkurrencën e eksportuesit. Pas përçafimit të qasjes së kultivimit, dhe në veçanti pas investimeve për impiantet e tharjes së lokalizuar, eksportuesit tani janë në gjëndje të eksportojnë BMA gjatë gjithë vitit. Ky sezonalitet i zgjatur i bashkohet nivelit më të lartë të koherencës dhe rregullsisë së furnizimit që ka ndihmuar në rritjen e ofertës së Biobes për blerësit aktualë dhe të rinj.

#### **5. Marrëdhëniet e reja me blerësit dhe ripozicionimi me blerësit ekzistues**

Kapaciteti i përmirësuar për të qenë në gjëndje për të furnizuar në mënyrë të vazhdueshme, për 12 muaj të vitit me produkte të një sasive e cilësie më të mirë, e transformon pozicionin konkurrues të eksportuesve brenda tregjeve ndërkombëtare. Kjo është e dukshme jo vetëm në vëllimet më të mëdha të shitjeve për klientët ekzistues, por edhe në numrin e marrëdhënieve të reja me blerësit që mund të sigurohen nga eksportuesit.

#### **6. Mundësitë për tu zgjeruar dhe përditësuar në zinxhirin e vlerës**

Ndërsa eksportuesit e përdorin kultivimin si një platformë për rritjen e biznesit të tyre, kjo paraqet një sërë mundësish edhe për të përshkallëzuar, si dhe për të investuar në përditësimin e aktiviteteve të tyre brenda zinxhirit të vlerës.

## **Shembull për të ilustruar rritjen e portofolit dhe ripozicionimin me blerësit**

Në vitin 2018 Biobes kishte 15 marrëdhënie me blerësit në Gjermani, Austri, Hungari, Greqi, Maqedoninë e Veriut, Bullgari dhe Izrael. Në vitin 2019 Biobes siguroi 3 marrëdhënie të reja me blerës, 2 në Gjermani dhe 1 në Austri. Biobes gjithashtu raporton se përfitimet që lidhen me modelin e kultivimit i kanë ndihmuar ata për të ngritur pozicionin e tyre me disa blerës nga statusi i furnitorit dytësor ose tretësor, shpesh i quajtur rezervë, në furnitor të preferuar me disa blerës. Kohët e fundit, Biobes ka zhvilluar produkte të reja me një nga blerësit që nuk e sheh më Shqipërinë si furnitor me cilësi të dobët.

## Faktorët vendimtarë të suksesit

01

Demonstrimi i stimujve më afatgjatë

02

“Lokalizimi” i produkteve dhe shërbimeve

03

Angazhimi i fermerëve kryesorë për të kryer verifikimin fillestar, monitorimin dhe ofrimin e shërbimeve mbështetëse

04

Përdorimi i teknologjisë së tharjes si një shërbim qendror

05

Investimi në burimet e brendshme njerëzore

06

Diversifikimi i produktet dhe ofertat të shërbimeve