



**Edukimi financiar i fermerëve dhe zhvillimi i kapaciteteve**

**Raport i integruar për fermerët pjesë e Programit  
Ndërtimi i Jetesës së Sigurt në Dibër, Librazhd, Korçë  
dhe Kurbin**

Përgatitur nga Development Solutions Associates (DSA)  
Për World Vision Shqipëri

*Tiranë: 10.05.2022*

## Tabela e Përmbatjes

1.	Hyrje .....	6
2.	Metodologjia .....	8
2.1.	Sfondi .....	8
2.2.	Qasja.....	8
2.2.1.	Analiza e mbështetjes buxhetore dhe burimeve të financimit.....	8
2.2.2.	Vlerësimi i kërkesës dhe ofertës për produkte e shërbime financiare dhe njohurive financiare.....	8
2.2.3.	Nevojat e kërkimit për informacion, metodat e mbledhjes së të dhënave dhe prodhimi i pjesshëm përkatës.....	10
2.3.	Grumbullimi i të dhënave.....	13
2.3.1.	Të dhënat dytësore .....	13
2.3.2.	Të dhënat parësore .....	13
2.4.	Analiza e të dhënave .....	17
2.5.	Përgatitja dhe diseminimi i materialeve të trajnimit .....	17
3.	Qasja në financë dhe njohuritë financiare - Një rishikim i shpejtë i literaturës.....	18
4.	Rezultate të analizës: Njohuritë mbi informacionin financiar .....	20
4.1.	Situata e aktuale dhe nevoja e perceptuar e fermerëve për njohuri financiare .....	20
4.1.1.	Situata aktuale e kërkesës.....	20
4.2.	Situata aktuale dhe potenciale e ofertës së njohurive financiare .....	32
4.2.1.	Situata aktuale e ofertës së njohurive financiare .....	32
4.3.	Lidhja mes kërkesës së ofertës për njohuritë financiare .....	35
5.	Qasja e fermerëve në financë (ose kapitalin financiar).....	35
5.1.	Situata aktuale dhe potenciale e qasjes së fermerëve për kapitalin financiar.....	35
5.1.1.	Situata aktuale e qasjes së fermerëve në financë (nevojat e fermerëve dhe familjeve dhe mënyrat e plotësimit të tyre).....	35
5.1.2.	Investimet e kryera dhe planifikimet - Kërkesa e perceptuar për kapital financiar .....	47
5.2.	Situata aktuale dhe perspektiva e burimeve të financimit.....	49
5.2.1.	Situata aktuale e burimeve të financimit (burimet publike të financimit: AZHBR por edhe të tjera publike; MI, Bankat, agjenci zhvillimi) .....	49
5.2.2.	Programi IPARD II.....	51
5.2.3.	Burimet ekzistuese të financimit privat.....	53
5.2.4.	Oferta potenciale e burimeve të financimit (burime financimi, përfshirë produkte financiare të planifikuara) bazuar në informacionin nga vrojtimi dhe nga intervistat gjysmë të strukturuar.....	65
5.3.	Lidhja mes kërkesës së ofertës për njohuritë financiare .....	67

6.	Konkluzione e rekomandime .....	67
6.1.	Konkluzione e rekomandime për edukimin financiar .....	67
6.2.	Konkluzione dhe rekomandime mbi përmirësimin e qasjes të fermerëve në financë....	69
7.	Bibliografia .....	72

## Lista e Tabelave

Tabela 1: Përmbledhje e pyetjeve kërkimore, metodave të grumbullimit të të dhënave dhe rezultateve të kërkuara ..11	11
Tabela 2: Të dhëna përshkruese të familjeve të intervistuar: Gjinia e kryefamiljarit .....	15
Tabela 3: Moshë mesatare e kryefamiljarit / menaxherit të fermës dhe numri mesatar i anëtareve të familjes sipas rajoneve .....	15
Tabela 4: Sipërfaqja e tokës e kultivuar dhe ajo në përdorim sipas rajoneve dhe në total (dynym) .....	16
Tabela 5: Përgjigjet e pyetjes “A ka mbajtur shënim dikush në shtëpinë tuaj të ardhurat dhe/ose shpenzimet e familjes?” .....	21
Tabela 6: Përgjigjet e pyetjes “Kush në familjen tuaj i mban shënim të ardhurat/shpenzimet e familjes?” .....	21
Tabela 7: Përgjigjet e pyetjes “Sa shpesh i mbani ju apo familjarët shënimet?” .....	21
Tabela 8: Përgjigjet e pyetjes “A mbani shënime (ju apo familjarët) për shpenzimet dhe të ardhurat e fermës?” .....	22
Tabela 9: Përgjigjet e pyetjes “A i llogaritni kostot e prodhimit dhe të ardhurat për aktivitetin e fermës?” .....	22
Tabela 10: Përgjigjet e pyetjes “A llogaritni kostot e prodhimit dhe fitimin për produktin kryesor?” .....	23
Tabela 11: Përgjigje e pyetjes “A bëni planifikim financiar për aktivitet e ardhshme të fermës?” .....	24
Tabela 12: Llogaritja e kostove shtesë të kredimarrjes dhe zgjedhja e llojit më të mirë të kredisë .....	25
Tabela 13: Përgjigjet e e pyetjes “Sa besim keni tel institucionet e mikrofinancës?” .....	26
Tabela 14: Përgjigjet e pyetjes “Sa besim keni tek bankat?” .....	26
Tabela 15: Përgjigjet e pyetjes “Nëse norma e interesit për kredinë e marrë është 14% në vit dhe ju keni marrë 1 milion lekë të vjetra kredi afat-shkurtër për një vit, sa është sasia e parave që i detyroheni bankës në fund të periudhës?” .....	27
Tabela 16: Përgjigjet e pyetjes “A jeni trajnuar ndonjëherë ju ose anëtarët e tjerë të familjes suaj për llogaritjen e kostove dhe fitimit?” .....	28
Tabela 17: Përgjigjet e pyetjes “Nëse po, cilat ishin temat e edukimit financiar që trajtuat (zgjidhni atë që vlen)?” .....	28
Tabela 18: Përgjigjet e pyetjes “Cili ishte ofruesi i secilit shërbim?” .....	29
Tabela 19: Përgjigjet e pyetjes “A do kishit dëshirë të merrnit pjesë në trajnime për edukimin financiar?” .....	29
Tabela 20: Përgjigjet e pyetjes “Cilën nga temat e mëposhtme të edukimit financiar do të ishit të interesuar të ndiqnit (zgjidhni atë që vlen)?” .....	30
Tabela 21: Përgjigjet e pyetjes “Kush nga familja do të angazhohej për të marrë pjesë në trajnimet e edukimit financiar?” .....	31
Tabela 22: Oferta e njohurive financiare për fermerët nga ana e institucionore financiare .....	33
Tabela 23: Naryra e kërkesës për kredi nga fermerët në zonën e projektit .....	35
Tabela 24: Përgjigjet e pyetjes “A kurseni para?” .....	35
Tabela 25: Përgjigjet e pyetjes “Nëse asnjëherë, për çfarë arsye?” .....	36
Tabela 26: Përgjigjet e pyetjes “Ku i mbani paratë?” .....	36
Tabela 27: Përgjigjet e pyetjes “Nëse zgjedhni “Në shtëpi”, cila është arsyeja?” .....	37
Tabela 28: Aksesit në internet nëpërmjet celularit dhe përdorimi i tij për të kryer veprime me llogarinë bankare .....	38
Tabela 29: Përgjigjet e pyetjes “Në emër të kujt është rregjistruar llogaria bankare?” .....	38
Tabela 30: Rëndësia e qokës si burim financiar për shpenzime të jashtëzakonshme familjare .....	39
Tabela 31: Përgjigjet e pyetjes “A keni marrë gjatë 2 viteve të fundit dhurata/qoka/dorovitje nga të afërm brenda dhe jashtë vendit?” .....	39
Tabela 32: Përgjigjet e pyetjes “A ka paguar ndonjë pjesëtar i familjes për qoka/dorovitje gjatë dy viteve të fundit?” .....	40
Tabela 33: Përgjigjet e pyetjes “Sa shpenzuar për blerjen e inpueteve gjatë vitit 2021?” .....	40
Tabela 34: Përgjigjet e pyetjes “Cili është burimi kryesor i parave për blerjen e inpueteve?” .....	40
Tabela 35: Përgjigjet e pyetjes “Nëse burimi kryesor janë paratë tuaja, ç’pjesë të shpenzimeve për inpuete përballoni me paratë tuaja?” .....	41
Tabela 36: Përgjigjet e pyetjes “Zakonisht keni nevojë për kredi të vogla për blerje inpuetesh?” .....	41
Tabela 37: Përgjigjet për pyetjet “A keni aplikuar për ndonjë kredi në 5 vitet e fundit” dhe “A keni përfituar nga ndonjë kredi në 5 vitet e fundit” .....	42
Tabela 38: Përgjigjet e pyetjes “Arsyeja pse nuk keni aplikuar për kredi?” .....	42
Tabela 39: Përgjigjet e pyetjes “Nëse keni përfituar kredi, zakonisht në emër të kujt është marrë kredia?” .....	43
Tabela 40: Përgjigjet e pyetjes “Nëse jeni përfitues, çfarë lloj kredie keni përfituar?” .....	43
Tabela 41: Burimi i kredive të marra .....	44
Tabela 42: Të dhëna për kreditë e marra nga familjet e intervistuar .....	44
Tabela 43: Përgjigjet e pyetjes “A keni patur raste që nuk keni paguar këstin e kredisë në kohë?” .....	45
Tabela 44: Përgjigjet e pyetjes “A jeni i gatshëm të aplikoni për kredi?” .....	45

Tabela 45: Përgjigjet e pyetjes “Sa mund të mbështeteni tek të tjerët për marrjen e borxheve?”.....	46
Tabela 46: Përgjigjet e pyetjes “Nëse do ju nevojitej një kredi çfarë do preferonit?” .....	46
Tabela 47: Përgjigjet e pyetjes “A keni investuar për blerjen e pajisjeve bujqësore?” .....	47
Tabela 48: Përgjigjet e pyetjes “A keni kryer të paktën një investim gjatë 3 viteve të fundit?” .....	47
Tabela 49: Përgjigjet e pyetjes “Cila është vlera mesatare e investimeve në 3 vitet e fundit që keni kryer?” (lekë të vjetra).....	47
Tabela 50: Përgjigjet për pyetjen “A do të investoni për blerjen e pajisjeve bujqësore të mëposhtme?” .....	48
Tabela 51: Përgjigjet për pyetjen “Cili është burimi kryesor i investimit të parashikuar?” .....	48
Tabela 52: Masat e skemës kombëtare në vitet 2020-2021 .....	51
Tabela 53: Buxheti i IPARD II.....	52
Tabela 54: Huatë për bujqësinë në vlerë monetare (milionë lek) dhe në përqindje në rang vendi - Huatë e Korporatave jofinanciare private Bujqësia, Pyjet, Peshkimi .....	53
Tabela 55: Huatë për bujqësinë në vlerë monetare (milionë lek) dhe në përqindje ndaj totalit për rajonin e Elbasanit .....	54
Tabela 56: Huatë për bujqësinë në vlerë monetare (milionë lek) dhe në përqindje ndaj totalit për rajonin e Korçës..	54
Tabela 57: Huatë për bujqësinë në vlerë monetare (million lek) dhe në përqindje ndaj totalit për rajonin e Lezhës ..	54
Tabela 58: Kreditë dhe depozitat e bankave në Shqipëri (situacioni i Dhjetor 2021).....	55
Tabela 59: Llojet e produkteve financiare sipas informacionit në ballinat e faqeve virtuale të institucioneve.....	58
Tabela 60: Krahasim i produktit 1 dhe 2 sipas bankave dhe institucioneve financiare .....	62
Tabela 61: Përgjigjet për pyetjen “Cili ishte burimi kryesor i investimit?” .....	65
Tabela 62: Përgjigjet e pyetjeve “A keni aplikuar ndonjëherë për ndonjë skemë të mbështetjes nga qeveria për bujqësinë?” dhe “A keni përfituar ndonjëherë ndonjë skemë mbështetjeje nga qeveria për bujqësinë 2 vitet e fundit?” .....	65
Tabela 63: Vlera e subvencionit (lekë të vjetra) .....	66
Tabela 64: Përgjigjet e pyetjeve “Nëse nuk keni aplikuar për subvencione, cila është arsyeja?”.....	66

## Lista e Figurave

Figura 1. Kuadri konceptual për mbështetjen e edukimit financiar në zonat e projektit WV .....	9
Figura 2: Niveli i mbështetjes buxhetore për bujqësinë në Shqipëri, 2010-2019 .....	49
Figura 3. Përbërja e mbështetjes buxhetore të sektorit bujqësor dhe zonave rurale në Shqipëri 2010-2019 (mil. Eur) .....	50
Figura 4: Përbërja e mbështetjes buxhetore për bujqësinë në shqipëri, WBCs dhe BE në euro për ha UAA.....	50
Figura 5: Vlera e pagesave dhe produkteve financiare për produktin A .....	64
Figura 6: Vlera e pagesave dhe produkteve financiare për produktin B .....	64

## Lista e Kutizave

Kutiza 1: Sondazhi i Bankës së Shqiperisë.....	20
Kutiza 2: IPARD dhe fermat e vogla.....	52
Kutiza 3: Kriteret e aplikimit për karburant pa taksa.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

## 1. Hyrje

Aksesi në financim është një nga faktorët kyç që kushtëzon rritjen dhe modernizimin e sektorit të bujqësisë. Pavarësisht stabilitetit makroekonomik në dy dekadat e fundit, aksesit në financim ka qenë një sfidë madhore për zhvillimin e sektorit të bujqësisë në Shqipëri. Në të vërtetë, një kuadër / kornizë e fortë makroekonomike, është e nevojshme por jo e mjaftueshme. Për rrjedhojë parakushtet e tjera për funksionimin e tregjeve financiare dhe rritja e njohurive financiare tek individët janë shumë të rëndësishme për rritjen e aksesit në financim.

Në Shqipëri, pavarësisht rëndësisë që ka sektori i bujqësisë për ekonominë shqiptare, pesha e kredive të dhëna për bujqësinë ka qenë historikisht jashtëzakonisht e vogël. Pesha e kredive për sektorin e bujqësisë në totalin e portofolit të kredisë mbetet e ulët, shumë më poshtë se 2%. Për më tepër, vërehet një rënie e peshës gjatë viteve 2020 dhe 2021, pasi ritmi i rritjes së kredive për totalin e ekonomisë, apo për sektorët e tjerë ka qenë më i lartë se rasti i sektorit të bujqësisë (për më shumë detaje shikoni Kapitullin 5).

Në Shqipëri, llojet më të përdorura të financimit për sipërmarrjet janë financimi me kapital (psh. pjesëmarrje në bashkëpronësi) dhe borxh/kredi. Sipërmarrjet shqiptare financohen kryesisht nga tre lloje institucionesh; institucionet mikrofinanciare, bankat tregtare dhe ndërmjetësit financiarë/fondet e investimeve. Gjatë viteve të fundit, sektori financiar shqiptar është shërbyer nga më shumë se një dyzinë banka tregtare dhe shumë institucione mikrofinanciare (kryesisht të vogla). Platforma të tjera që po përdoren gjithnjë e më shumë për financimin e nevojave për investime, është leasing – mund të përdoret për të financuar blerjen e pajisjeve (për më shumë detaje shikoni Kapitullin 5).

Përveç financimit të ofruar nga sistemi financiar, ekzistojnë disa programe të financuara nga donatorët apo qeveria, më së shumti IPARD prej të cilit janë disbursuar rreth 100 milionë euro në tre vitet e fundit. IPARD III pritet të lançohet në të ardhmen e afërt. Grantet dhe shumat korresponduese të kredive në lidhje me nevojat për investime IPARD janë zakonisht të mëdha (shpesh arrijnë në disa qindra mijë euro në nivel ferme dhe miliona euro në nivel pikash përpunimi/grumbullimi), çka mbetet përtej kapacitetit të fermerëve të vegjël (për më shumë detaje shikoni Kapitullin 5).

Qasja e fermës në financim është më komplekse – përveç aspekteve ekonomike / vlerës së asetëve, ajo përfshin gjithashtu aspekte socio-ekonomike (si edukimi i fermerëve, ndërgjegjësimi, kapitali social dhe reputacioni etj.) – gjë që kërkon një kuptim më të thelluar. Aksesi në financim është një nga sfidat më të mëdha me të cilat përballen fermerët e vegjël në veçanti. Ky problem është bërë më i mprehtë gjatë pandemisë Covid-19. Pandemia ka krijuar probleme likuiditeti për aktorët përgjatë zinxhirit të vlerës, duke ndikuar negativisht në performancën e të gjithë aktorëve të hallkave të zinxhirit të vlerës/filierës, veçanërisht të fermerëve (të vegjël). Gjithashtu edhe konflikti më i fundit midis Ukrainës dhe Rusisë, përmes rritjes së cmimeve të energjisë (naftës, prej nga punimeve mekanike dhe transportit) dhe inputeve, gjithashtu po e vështirëson situatën ekonomike të fermerëve duke rritur nevojën për financim. Përmirësimi i aksesit në financim në nivel ferme, do të kishte një ndikim zinxhir në rrjedhën e poshtme (p.sh. rezulton në vëllime më të larta prodhimi dhe cilësi më të lartë që do të përfitonte përpunuesit dhe tregtarët).

Varfëria ka qenë dhe vazhdon të jetë një shqetësim i përhershëm i World Vision Shqipëri dhe Kosovë (WVAK). Qëllimi i përgjithshëm strategjik i organizatës është të kontribuojë në mirëqenien e fëmijëve. WVAK prej vitesh po zbaton një program të zhvillimit ekonomik që synon të arrijë fuqizim të qëndrueshëm ekonomik për zonën e programit të familjeve dhe komuniteteve

në Dibër, Korçë, Kurbin dhe Librazhd, duke rritur kapacitetet. Puna e World Vision në programin e zhvillimit ekonomik (Building Secure Livelihoods) konsiston në përmirësimin e vetë-efikasitetit, aksesit në të mësuar, njohurive dhe kapaciteteve të përfituesve dhe familjeve të tyre (gratë, burrat dhe rinia) për të mundur jetesë të qëndrueshme në bujqësi dhe menaxhimin e burimeve natyrore. Për më tepër, qëllimi i punës së WVAK-ut është të rrisë njohuritë e fermerëve mbi tregjet e barabarta, aftësitë e edukimit financiar dhe shërbimet dhe produktet e IMF-ve.

Duke ditur rëndësinë e aksesit në financim dhe edukimit financiar e për të rritur qasjen e të varfërve ndaj mundësive ekonomike e burimeve lokale, WVAK kërkoi zbatimin e një shërbimi vlerësimi dhe të rritjes së kapaciteteve me anë të thirrjes për Tenderin\_NO-87\_FY22 me titull “Vlerësimi i aftësive të edukimit financiar të fermerëve, identifikimi i programeve qeveritare dhe skemave të subvencioneve, identifikimi i programeve të fokusuara në zhvillimin rural, shërbimet dhe produktet e institucioneve mikrofinanciare në këto zona dhe përgatitja e materialeve trajnuese për zhvillimin e kapaciteteve për fermerët pjesë e Programit Ndërtimi i Jetesës së Sigurt në Dibër, Librazhd, Korçë dhe Kurbin. Ky raport është një nga rezultatet e këtij shërbimi dhe ka si qëllim të mundësojë:

1. Identifikimin e institucioneve mikrofinanciare, shërbimeve dhe produkteve që ato ofrojnë dhe ndarja e gjetjeve me ekipin e WVA.
2. Identifikimin e produkteve financiare në secilën nga zonat e mbuluara nga WV (Dibër, Librazhd, Korçë dhe Kurbin)
3. Sigurimin e një informacioni të detajuar mbi skemat dhe programet mbështetëse që fokusohen në fuqizimin e fermave/familjes dhe zhvillimin e komunitetit rural.
4. Identifikimin e partnerëve lokalë dhe kombëtarë dhe roli i tyre në mbështetjen e mundshme financiare të familjeve për akses më të mirë të tyre në tregje.
5. Vlerësimin e nevojave për kapacitetet e familjeve për edukimin financiar për komunitetet e zonës së programit për edukimin financiar.
6. Hartimin e rekomandimeve për të lehtësuar përputhjen e kërkesës për burime financiare me ofertën ekzistuese dhe;
7. Mundësimin e rritjes së kapaciteteve të familjeve fermerë nëpërmjet hartimit të moduleve të trajnimit dhe një udhëzuesi lehtësues.

Ky raport, në vijim është i strukturuar në 8 seksione: Seksioni i dytë paraqet metodologjinë duke përfshirë përshkrimin e qasjes, kampionimin, mjetet e propozuara për mbledhjen e të dhënave dhe analizën. Seksioni 3 prezanton lexuesin mbi rëndësinë e edukimit financiar në rritjen e aksesit në financim. Ai tregon gjithashtu rëndësinë e aksesit në financim në rritjen e mundësive për zhvillim. Seksioni 4 përshkruan ofruesit e shërbimeve dhe kërkesën ekzistuese për njohuri dhe aftësi në lidhje me menaxhimin e financave. Seksioni 5 përshkruan programet financiare dhe kriteret sipas llojit të burimit, duke përfshirë mbështetjen buxhetore publike, institucionet financiare private ose agjencitë donatore. Nga ana e kërkesës, në raport eksploroheh nevojat e fermerëve për produkte financiare. Seksioni 6 diskuton përmbledhtazi konkluzionet dhe rekomandimet. Seksioni i anekseve tregon modulën e trajnimit/udhëzuesit për ngritjen e kapaciteteve të hartuara nga Qendra DSA Partnerë në Zgjidhje dhe Zhvillim për familjet që të kenë akses më të mirë në burimet financiare në produktet ose shërbimet bankare dhe në skemat mbështetëse).

## 2. Metodologjia

### 2.1. Sfondi

Qasja në financim si dhe performanca e përgjithshme e fermës janë të lidhura fort me njohuritë financiare. Përmirësimi i aksesit në financim kërkon një kuptim më të mirë si të ofertës ashtu edhe të kërkesës. Ndërsa ana e ofertës, që korrespondon me 3 objektivat e para të termave të referencës, analiza bazohet në kërkim/rishikim literature dhe intervista të thelluara apo gjysëm të strukturuar (për më shumë detaje shihni nëseksionet e mëposhtme), ndërsa ana e kërkesës analizohet më së miri duke kombinuar intervistat e thelluara me anketën e strukturuar me fermerët. Kështu, anketa e fermës, synon të identifikojë faktorët që ndikojnë në aksesin e fermerëve në financim (duke përfshirë faktorët që ndikojnë në vendimet e fermerëve për të aplikuar për kredi), si dhe nivelet e edukimit financiar të fermerëve dhe faktorët përcaktues. Qasja e hulumtimit është përshkruar në seksionin vijues.

### 2.2. Qasja

Zbatimi i metodologjisë përfshiu një fazë përgatitore/fillestare dhe një fazë të dytë me mbledhjen e të dhënave, analizën dhe shkrimin e raportit. Faza fillestare shërbeu edhe për identifikimin e informacionit që ishte i nevojshëm për tu përfshirë nëpërmjet anketës strukturore të familjeve në bashkëpunim me stafin e WV.

#### 2.2.1. Analiza e mbështetjes buxhetore dhe burimeve të financimit

Vlerësimi e burimeve aktuale të financimit u bazua në analizën e të dhënave të masave mbështetëse të bujqësisë në periudhën 2015-2020 bazuar në kriteret e Bashkimit Europian (BE). U analizuan disa burime financimi, përkatësisht Fondi i Programit të Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural (Skema Kombëtare e Mbështetjes), Instrumentat e Para-Anëtarësimit (Para-Aderimit) për Zhvillimin Bujqësor dhe Rural (IPARD) etj. Të dhënat u mblodhën nga Ministria e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural (MBZHR) dhe Agjencia e Pagesave (AZHBR). Gjithashtu u krye një analizë e disa instrumenteve të financimit të përdorura si dhe skemave të garantimit të disponueshëm për fermerët.

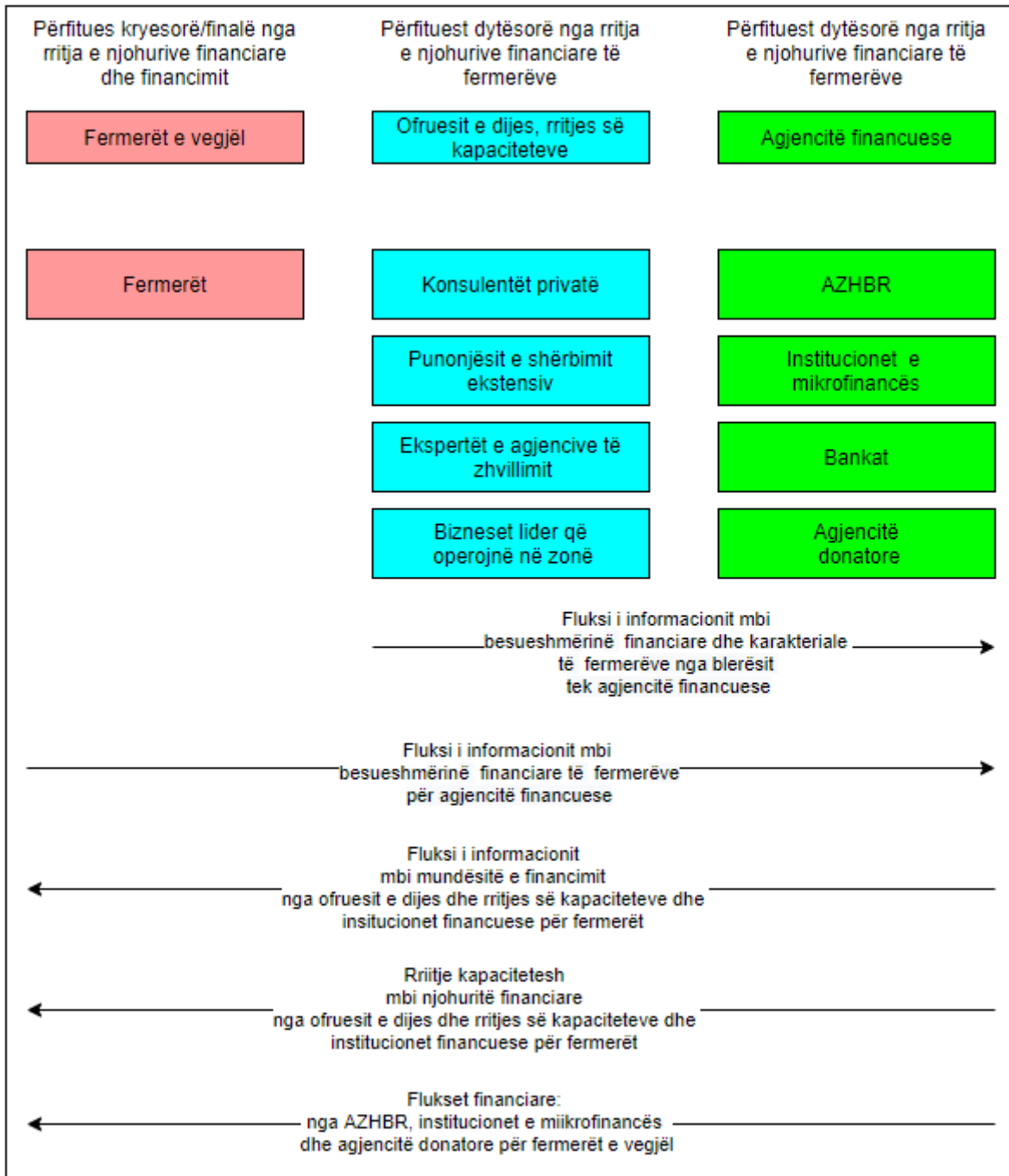
#### 2.2.2. Vlerësimi i kërkesës dhe ofertës për produkte e shërbime financiare dhe njohurive financiare

Duke marrë parasysh termat e referencës, për të identifikuar dhe hartuar diversitetin e institucioneve financiare dhe ofruesve të shërbimeve financiare, për të kuptuar llojin e partneriteteve në nivel lokal në çdo zonë, u krye një analizë/rishikim i literaturës bazuar në të dhëna dytësore. Gjithashtu, u krye një analizë e faqeve të internetit të institucioneve financiare si edhe u realizua një vlerësim më i thelluar në bazë të intervistave dhe të procesit phantom (që shpjegohet në detaje në vijim të raportit).

Diagrami i mëposhtëm (Figura 1) ilustron faktorët, komponentët kryesorë të ofertës dhe kërkesës për rritjen e edukimit financiar dhe llojin e ndërhyrjeve që kërkohen përmes ndërtimit të kapaciteteve.



**Figura 1. Kuadri konceptual për mbështetjen e edukimit financiar në zonat e projektit WV**



*Burimi: Punë e autorëve*

Për të analizuar aksesin e fermerëve në financim, u morën në analizë një sërë çështjesh si më poshtë:

- mënyra se si fermerët mbulojnë aktualisht nevojat për financim të fermës dhe të familjes (remitanca nga të afërmit, huamarrja e parave nga miqtë dhe të afërmit, huamarrja nga informale, etj.),
- kërkesa për shërbime financiare duke përfshirë ato që fermerët përdorin aktualisht,
- karakteristikat kryesore të shërbimeve/produkteve financiare (kredi afatshkurtër/afatgjatë),
- nevoja për shërbime të tilla (përfshirë karakteristikat e nevojave) dhe arsyet pse ato përdorin ose shmangin përdorimin e shërbimeve të caktuara financiare), si dhe
- ofrimi i shërbimeve (duke përfshirë institucionet që veprojnë, karakteristikat bazë të shërbimeve të ofruara). Bazuar në këtë mund të identifikohen pikat kryesore dhe ndërhyrja e mundshme për t'u zhvilluar për përmirësimin e aksesit të fermerëve,
- hendeku midis kërkesës dhe ofertës për aftësitë e njohurive financiare të fermerëve dhe rekomandimet për tejkalimin e hendekut,
- përputhja e anës së kërkesës dhe ofertës për produktet / shërbimet financiare; dhe propozime për produkte dhe shërbime financiare të përmirësuara.

### 2.2.3. Nevojat e kërkimit për informacion, metodat e mbledhjes së të dhënave dhe prodhimi i pjesshëm përkatës

Siç u theksua më herët, analiza kombinon metodat cilësore dhe sasiore (p.sh. respektivisht nga njëra anë kërkime literature, intervista gjysmë të strukturuar, përdorimi i qasjes së klientit fantazëm dhe nga ana tjetër vrojtimi/anketa e strukturuar me fermerët).

Duke pasur parasysh se informacioni i nevojshëm për analizën e aksesit të fermerëve në financim në përgjithësi nuk është i disponueshëm nga burimet dytësore, u krye mbledhja e informacionit të nevojshëm me anë të pyetësorëve të veçantë. Analiza e aksesit të fermerëve në financim dhe njohuritë financiare përfshin të dhënat/analizën sasiore si dhe cilësore. Analiza mori në shqyrtim një sërë faktorësh që mund të ndikojnë potencialisht në aksesin në kredi si historia e kredisë nëse ka, kostot e transaksionit të kredisë si dhe aspektet socio-ekonomike që mund të ndikojnë në aksesin në financim.

Tabela e mëposhtme paraqet një përmbledhje të komponentëve kryesorë të kërkimit, metodave dhe rezultateve përkatëse.

**Tabela 1. Përmbledhje e pyetjeve kërkimore, metodave të grumbullimit të të dhënave dhe rezultateve të kërkuara**

<b>Pyetjet kërkimore</b>	<b>Metoda dhe burime të dhënash</b>	<b>Prodhimi</b>
<b>Vlerësimi i aftësive të fermerëve për njohuri financiare dhe kërkesën për njohuri financiare</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Rishikimi i literaturës</li> <li>– Intervistat gjysmë të strukturuar (informatorët kryesorë)</li> <li>– Anketa e strukturuar për familjet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Raporti i vlerësimit të nevojave të hendekut të njohurive dhe kapaciteteve të fermerëve</li> <li>– Analiza e anës së kërkesës e bazuar në intervistë gjysmë të strukturuar dhe analizë të përmbajtjes me synimin për të vlerësuar hendekun e njohurive, nivelin e edukimit financiar dhe nevojat e kapaciteteve për aksesin në financim të familjeve në lidhje me sektorët/produktet e synuara të vlerës.</li> </ul>
<b>Vlerësimi i aftësive të fermerëve për njohuri financiare dhe kërkesën për njohuri financiare</b> <b>Vlerësimi i ofertës aktuale të edukimit financiar për fermerët (furnizuesit: shërbimi i ekstensionit, institucionet mikrofinanciare, agjencitë e zhvillimit, etj.); dhe hendekut midis kërkesës dhe ofertës për edukimin financiar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Rishikimi i literaturës</li> <li>– Intervistat gjysmë të strukturuar (informatorët kryesorë)</li> <li>– Anketa e strukturuar për familjet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Aftësitë dhe disponueshmëria e ofruesve të shërbimeve të edukimit financiar në lidhje me edukimin financiar të fermerëve</li> <li>– Hendeku midis nevojave të fermerëve për informacion dhe edukim (për sa i përket edukimit financiar) dhe kapacitetit të ofruesve të shërbimeve për të adresuar hendeqet në edukimin financiar</li> </ul>
<b>Vlerësimi i skemave të granteve dhe subvencioneve qeveritare për bujqësinë dhe zhvillimin rural (si MBZHR/AZHBR)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Rishikimi në literaturë, duke përfshirë të dhënat nga analiza e Masave të Politikës Bujqësore duke përdorur FZHRB-në, IPARD dhe financime të tjera të bazuara në qeveri dhe donatorë.</li> <li>– Intervistat gjysmë të strukturuar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Analizë e palëve të interesuara duke u fokusuar në segmentimin e ofruesve të shërbimeve financiare</li> <li>– Përshkrim i strukturuar të masave financuese që lidhen me sektorët, vlerësimin e shumave të disponueshme të disbursuara dhe vlerësimin e aksesit duke marrë parasysh pronarët e vegjël të synuar nga WV.</li> </ul>
<b>Vlerësimi i skemave dhe programeve financiare joqeveritare që fokusohen në fuqizimin e fermave/familjes dhe zhvillimin e komunitetit rural</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Rishikimi i literaturës</li> <li>– Intervistat gjysmë të strukturuar (informatorët kryesorë)</li> <li>– Anketa e strukturuar për familjet</li> </ul>	

<p><b>Vlerësimi i institucioneve mikrofinanciare (MI) në nivel lokal dhe kombëtar dhe vlerësoni produktet dhe shërbimet e tyre</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rishikimi i literaturës</li> <li>- Intervistat gjysmë të strukturuar (informatorët kryesorë)</li> <li>- Lista e institucioneve mikrofinanciare që operojnë në zonat e marra nga Shoqata Shqiptare e Mikrofinancës <a href="http://ama.com.al/en/home/">http://ama.com.al/en/home/</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Raport i strukturuar</li> <li>- Një listë e institucioneve mikrofinanciare dhe bankave komerciale dhe produkteve dhe shërbimeve të ofruara prej tyre në lidhje me sektorët, si dhe profilin e fermerit të synuar nga WV.</li> </ul>
<p><b>Vlerësimi i përputhjes (ose hendekut) të anës së kërkesës (nevojat e fermerëve përsa i përket produkteve dhe shërbimeve financiare ) dhe anës së ofertës (mikrofinancat, bankat, mundësitë e financimit nga qeveria dhe joqeveritare) me fokus në identifikimin e arsimit më të kërkuar kurrikula.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rishikimi i literaturës</li> <li>- Intervistat gjysmë të strukturuar (informatorët kryesorë)</li> <li>- Anketa e strukturuar për familjet</li> <li>- Klienti fantazëm</li> </ul>	

*Burimi: Përpunimi i autorëve*

## 2.3. Grumbullimi i të dhënave

### 2.3.1. Të dhënat dytësore

Të dhënat dytësore u grumbulluan përmes:

- Studimeve dhe raporteve të mëparshme – ato që përmbajnë të dhëna/informacione cilësore dhe sasiore duke përfshirë edhe studime të mëparshme.
- Shqyrtimit të faqeve web për një analizë krahasuese të produkteve financiare të ofruara.
- Dokumenteve të politikave, programeve dhe legjislacionit – kryesisht informacion cilësor
- Bazave të të dhënave statistikore të disponueshme (p.sh. MBZHR, INSTAT, etj.)
- Studimeve të mëparshme mbi këtë sektor.

### 2.3.2. Të dhënat parësore

#### Intervistat gjysmë të strukturuar

Mbledhja parësore e të dhënave/informacionit për analizën cilësore përfshiu intervista gjysmë të strukturuar të thelluara që mbulojnë kategori të ndryshme aktorësh dhe ekspertësh, dhe një anketë që synon shërbimet e ekstensionit bujqësor.

Gjatë hartimit të pyetësorit u morën parasysh disa çështje metodologjike, duke përfshirë madhësinë e pyetësorit (përmbajtja si dhe gjatësia e pyetësorit u përshtatën edhe me llojin e të anketuarve); formulimi i pyetjeve (pyetjet u formuluan të tilla që të jenë lehtësisht të kuptueshme nga të anketuarit); vendosja e pyetjes (pyetjet e ndjeshme dhe të vështira për t'u përgjigjur u vendosën në fund); dhe të ngjashme.

Pyetjet e kërkimit dhe udhëzimet e intervistës, të kombinuara me analizën e të dhënave dytësore, adresojnë çështjet e mëposhtme:

- Vlerësimi i nivelit të aftësive të edukimit financiar të fermerëve duke marrë parasysh informacionin si nga këndvështrimi i fermerëve ashtu edhe nga këndvështrimi i aktorëve të tjerë (specialistë/ekspertë të fushës, stafi i bankave/MI, etj.) cka mundësin një vlerësim më të mirë të kërkesës (ana e kërkesës).
- Vlerësimi i kapaciteteve dhe qëndrimit të ofruesve të shërbimeve të edukimit financiar në lidhje me edukimin financiar të fermerëve – ana e ofertës.
- Opsione për të mbushur hendekun midis ofertës dhe kërkesës për edukim financiar.
- Vlerësimi i nivelit të informacionit dhe ndërjegjësimi të fermerëve dhe ofruesve të tjerë të shërbimeve për burimet kryesore të financimit të bujqësisë dhe aktiviteteve të tjera ekonomike.
- Vlerësimi i nevojave të fermerëve për kapital investues dhe kapital qarkullues si nga këndvështrimi i fermerëve ashtu edhe nga aktorët e tjerë (aktorët e sektorit, bankat e institucionet e mikrofinancës, aktorët e sektorit, etj.) - ana e kërkesës për akses në kapital.
- Vlerësimi i disponueshmërisë së produkteve dhe shërbimeve financiare nga bankat e institucionet e mikrofinancës, qeveria, donatorët, aktorët e sektorit - ana e ofertës së aksesit në kapital.
- Opsione për të mbushur hendekun midis ofertës dhe kërkesës në lidhje me aksesin në kapital – rekomandime për bankat e institucionet e mikrofinancës, qeverinë, donatorët, etj. për hartimin e produkteve financiare që u përshtaten më mirë fermerëve të vegjël
- Përthithjen e burimeve dhe mekanizmeve të disponueshëm financiarë të krijuar nga qeveria (grantet, skemat e garancisë dhe skemat e tjera), projektet e ndihmës së donatorëve

(mbulimi i granteve dhe interesave të kredisë) dhe institucioni financiar (kredi dhe produkte të tjera financiare), në zonat ku WVAK është duke operuar.

- Pikat e forta, të dobëta, oportunistët dhe kërcënimet e anës së kërkesës dhe ofertës së tregut në krijimin e aksesit më të lartë të pronarëve të vegjël dhe edukimit më të mirë për menaxhimin e aspekteve të tyre financiare.
- Nevojat për trajnim, këshilla dhe ngritje kapacitetesh për ofruesit e shërbimeve dhe partnerët e tjerë të lidhur në zonat e synuara të WVAK.

### Vrojtimi i strukturuar

Në kuadër të vlerësimit të edukimit financiar dhe aksesit në financë u hartua dhe zbatua një anketë e strukturuar. Vrojtimi u zbatua nga stafi i WVAK i cili u udhëzua nga ekipi i ekspertëve. Disa nga çështjet e përfshira në pyetësin e strukturuar:

- Demografia e familjes së fermës (mosha, gjinia arsimore).
- Struktura e fermës dhe aktiviteteve ekonomike (kultura, blegtoria dhe të tjera): inputet, produktet, shitjet.
- Format e menaxhimit dhe edukimit financiar (mbajtja e shënimeve dhe njohuritë në lidhje me llogaritjen e kostove dhe të ardhurave; buxhetimi; të kuptuarit e institucioneve të ndryshme financiare, etj.).
- Pjesëmarrja në forma të ndryshme të edukimit financiar; institucionet, nevoja për përmirësim.
- Marrëdhëniet e fermerëve me institucionet/bankat mikrofinanciare: a kanë ata ndonjë informacion për llogarinë bankare për llogarinë; a kanë përfituar ndonjë hua, informacion në lidhje me kredinë.
- Investimet e fermerëve gjatë viteve të fundit dhe gatishmëria për të investuar, zgjeruar apo përmirësuar prodhimin e tyre.
- Lloji dhe burimi i investimit dhe kapitali qarkullues (institucionet mikrofinanciare, bankat, qeveria, donatorët, të afërmit, remitancat, huamarrja nga huadhënësit informalë, etj.).
- Perceptimi dhe pikëpamjet e fermerëve për institucionet dhe shërbimet financiare.
- Nevojat për trajnime, këshilla dhe ngritje kapacitetesh për fermerët dhe aktorë të tjerë privatë të lidhur në zinxhirin e vlerës.
- Vlerësimi i aktorëve të mundshëm dhe nivelit të besimit dhe përgatitjes sipas fermerëve në ofrimin e mbështetjes për rritjen e aksesit të fermerëve dhe efikasitetit në përdorimin e burimeve financiare.

Pyetësi u testua dhe përmirësua në përputhje me rrethanat përpara fillimit të mbledhjes së të dhënave. Pyetësi gjithashtu u diskutua dhe dakordësua me stafin e WVAK.

Përshkrim i kampionit të përfshirë në vrojtimin e strukturuar

Në të katër rajonet e përfshira në vrojtimin e strukturuar dominojnë kryefamiljarët meshkuj (me mbi 80% në secilin rajon) - në total, vrojtimi përfshin 13% femra dhe 87% meshkuj kryefamiljarë. Përqindja më e madhe e kryefamiljareve femra gjendet në Korçë (19%) dhe Dibër (18%).

**Tabela 2: Të dhëna përshkruese të familjeve të intervistuar: Gjinia e kryefamiljarit**

Rajoni	Indikatori	Mashkull	Femër	Total
<b>Dibër</b>	Numri	111	25	136
	Përqindja	82%	18%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	114	27	141
	Përqindja	81%	19%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	88	4	92
	Përqindja	96%	4%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	126	11	137
	Përqindja	92%	8%	100%
<b>Total</b>	Numri	439	67	506
	Përqindja	87%	13%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Mosha mesatare e të gjithë mostrës është 52 vjeç - mosha mesatare e të intervistuarve në Dibër është rreth 52 vjeç, në Korçë rreth 50 vjeç, në Librazhd rreth 53 vjeç total. Sa i përket numrit të anëtarëve në familje, mesatarisht familjet e intervistuar në Dibër dhe Kurbin përbëhen nga rreth 5 anëtarë, ndërsa familjet në Korçë dhe Librazhd përbëhen me rreth 4 anëtarë mesatarisht.

**Tabela 3: Mosha mesatare e kryefamiljarit / menaxherit të fermës dhe numri mesatar i anëtarëve të familjes sipas rajoneve**

Rajoni		Mosha e kryefamiljarit/ menaxherit të fermës	Numri i anëtarëve në familje
<b>Dibër</b>	Nr.	135	139
	Mesatarja	52.41	5.42
	Devijimi Std.	10.71	1.39
<b>Korçë</b>	Nr.	139	141
	Mesatarja	50.38	4.38
	Devijimi Std.	9.13	1.14
<b>Kurbin</b>	Nr.	91	94
	Mesatarja	52.79	4.62
	Devijimi Std.	12.03	1.55
<b>Librazhd</b>	Nr.	139	141
	Mesatarja	53.03	3.74
	Devijimi Std.	10.13	1.30
<b>Total</b>	Nr.	504	515
	Mesatarja	52.09	4.53
	Devijimi Std.	10.42	1.47

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Në total, familjet e intervistuar kultivojnë mesatarisht 8.3 dynym tokë bujqësore, por ka variacion të madh sipas rajoneve. Nga të dhënat e vrojtimit rezultoi se familjet në Kurbin dhe Korçë kanë në përdorim sipërfaqe më të madhe toke se sa familjet e intervistuar në Dibër dhe Librazhd. Mesatarisht, një familje në Kurbin kultivon rreth 12.6 dynym tokë, një familje në Korçë kultivon rreth 12.2 dynym tokë ndërsa një familje në Dibër dhe Librazhd kultivon më pak se gjysmën e tokës së kultivuar nga fermerët në Kurbin e Korçë, specifikisht rreth 5.1 dynym tokë bujqësore.

**Tabela 4: Sipërfaqja e tokës e kultivuar dhe ajo në përdorim sipas rajoneve dhe në total (dynym)**

Treguesit	Dibër		Korçë		Kurbin		Librazhd		Totali	
	Sip. kultivuar	Në përdorim	Sip. kultivuar	Në përdorim	Sip. kultivuar	Në përdorim	Sip. kultivuar	Në përdorim	Sip. kultivuar	Në përdorim
<b>Mesatarja (5% trimmed mean)</b>	5.1	6.5	12.2	12.4	12.6	16.7	5.1	6.6	8.3	9.6
<b>Mediana</b>	4.0	5.0	11.0	11.0	12.0	15.0	5.0	6.0	7.0	8.0
<b>Dev. Std.</b>	5.3	6.9	31.4	31.4	10.0	28.0	3.8	5.0	18.0	21.5

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

### Klienti fantazëm

Një formë studimi është vlerësimi nga një vëzhgues anonim i trajnuar që ndryshe njihet si klienti fantazëm apo fantom. Në mënyrë tipike, vëzhguesi hyn në banka apo institucione financiare për t'u vlerësuar duke u paraqitur si një klient apo fermer i zakonshëm dhe, menjëherë pas informacionit të përfutur nga stafi i bankës, plotëson një raport të detajuar mbi aspekte të ndryshme të shërbimit.

Ndërsa është e vështirë të përdoren anketat e klientëve për të marrë vlerësime të hollësishme të karakteristikave të ofruesve të shërbimit, anketa e klientit fantazëm mund të vlerësojë cilësinë e shërbimit dhe duhet të sigurojë informacion të dobishëm kur blerësit janë përfaqësues i popullatës së klientëve. Blerësit “fantazëm” mund të përdoren për të krahasuar performancën dhe dallimet në oferta midis institucioneve financiare duke qenë edhe një burim plotësues i vlerësimeve subjektive të cilësisë<sup>1</sup>. Për këtë studim klienti fantazëm vlerësoi në mënyrë krahasuese dy raste kredie. Një kredi për blerje për shpenzime vjetore si ushqim kafshësh, shërbime të mekanizuara, agrokimikate apo farëra me vlerë 100,000 lekë dhe një kredi për blerjen e 5 lopëve, me vlerë financiare 750000 lekë nga te cilat 250,000 lekë paguhen me kursime vetjake.

<sup>1</sup> Finn, A., & Kayandé, U. (1999). Unmasking a phantom: a psychometric assessment of mystery shopping. *Journal of retailing*, 75(2), 195-217.



## 2.4. Analiza e të dhënave

### **Analiza e të dhënave dytësore**

Analiza/rishikimi i literaturës përfshin të dhënat dytësore si edhe raportet/studimet e mëparshme – informacionet e vlefshme janë cituar. Të dhënat statistikore dytësore iu nënshtruan një analize standarde përshkruese, duke përfshirë tabela dhe grafikë të thjeshtë që përshkruajnë tendencat statistikore / historike.

### **Hulumtimi parësor – intervista të thelluara gjysmë të strukturuar**

Lidhur me intervistat e thelluara me institucionet financiare, ofruesit e shërbimeve dhe partnerët lokalë, shënimet u analizuan duke përdorur një qasje të thjeshtë përmbledhëse të përmbajtjes dhe teknika cilësore të analizës së përmbajtjes, me synimin për të përmbledhur temat më të rëndësishme dhe më interesante të dala nga intervistat. Sipas temave dhe nënçështjeve përkatëse, rezultatet e intervistës janë përfshirë në raport për të ilustruar më mirë pikat kryesore specifike, sipas strukturës së raportit.

### **Hulumtimi parësor sasior – Anketa e strukturuar**

Pas hedhjes së të dhënave në bazën e të dhënave në formë excel ato u transferuan në SPSS, një paketë e specializuar për analiza statistikore si mjeti kryesor i saj për përpunimin e rezultateve dhe analizave statistikore. Pastrimi i të dhënave u krye bazuar në analizën paraprake përshkruese.

Edhe të dhënat e vrojtimit të strukturuar janë analizuar kryesisht përmes statistikave përshkruese përmes tabelave me frekuenca si edhe tabelave të kryqëzuara.

### Klienti fantazëm

Të dhënat e mbledhura nga blerësit e mistershëm u raportuan më anë të një tablele përmbledhëse në Microsoft Excel. Listat e kriterëve dhe përgjigjet e hapura u hodhën dhe u treguan në tabela krahasuese. Rezultatet përdoren më pas për të krahasuar cilësinë e produkteve tyre, për të dhe për të identifikuar fushat ku fermerët kanë më shumë nevojë për informacion. Siç vërehet nga Dawson dhe Hillier (1995)<sup>2</sup>, ky informacion përdoret gjithnjë e më shumë për të krahasuar performanca e konkurrentëve të rëndësishëm apo edhe e pikave të shitjes në sektorë për të siguruar një standard të performancës. Rezultatet u përfshinë edhe në manualët e trajnimit. Kështu fermerët qartësohen se cilat janë produktet e ndryshme të ofruara nga institucionet financiare për bujqësinë.

## 2.5. Përgatitja dhe diseminimi i materialeve të trajnimit

Në bazë të vlerësimit u hartuan materialet e trajnimit në përputhje me nevojat financiare të fermerëve apo sipërmarrësve të vegjël sipas nevojave të identifikuar nga kërkimi. Materialet e trajnimit përmbajnë një planprogram për familjet që do t'i nënshtrohen trajnimit i cili përshkruan qasjen e ngritjes së kapaciteteve dhe e cila përbëhet nga objektivat/rezultati i të nxënimit, përfitimi i prituri, kërkesat paraprake të fermerit dhe formati i zbatimit. Në materiale u përfshinë raste studimore dhe ushtrime të shkurtra për t'u mundësuar trajnerëve të rrisin mësimin praktik për fermerët dhe operatorët e biznesit. Materialet e trajnimit bazohen në gjetjet e analizës së këtij raporti dhe paraqiten si dokument më vete.

---

<sup>2</sup> Dawson, Janet and Jill Hillier. (1995). "Competitor Mystery Shopping: Methodological Considerations and Implications for MRS Code of Conduct," *Journal of the Market Research Society*, 37(4): 417–427.

### 3. Qasja në financë dhe njohuritë financiare - Një rishikim i shpejtë i literaturës

Aksesi në financim është një nga sfidat më të mëdha me të cilat përballen fermerët e vegjël. Në sektorin bujqësor, fermerët përfaqësojnë hallkën me nevojën më të madhe por edhe me vështirësitë më të mëdha për të aksesuar financim. Qasja e fermës në financim është më komplekse – përveç aspekteve ekonomike / vlerës së aseteve, ajo përfshin gjithashtu aspekte socio-ekonomike (si edukimi i fermerëve, ndërgjegjësimi, kapitali social dhe reputacioni etj.) – gjë që kërkon një kuptim më të thelluar analitik/ puna.

Aksesi në financim është një nga faktorët kyç që kushtëzon rritjen dhe modernizimin e sektorit të bujqësisë. Përmirësimi i aksesit në financim në nivel ferme, do të kishte një ndikim në zinxhir (p.sh. rezulton në vëllime më të larta prodhimi dhe cilësi më të lartë që do të sillte përfitime edhe për përpunuesit dhe tregtarët). Në ekonomitë në zhvillim ose ato në tranzicion, kredia është thelbësore për të mundësuar zhvillimin e sektorit të bujqësisë duke rritur fuqinë blerëse të fermerëve për inputet (p.sh. sasi dhe/ose cilësi më të lartë e inputeve) dhe për të mundësuar adoptimin e teknologjive të reja bujqësore që mund të përmirësojnë produktivitetin (Chandio et al., 2020<sup>3</sup>).

Qasja në financim si dhe performanca e përgjithshme e fermës janë të lidhura fort me njohuritë financiare. Hulumtimet e mëparshme kanë treguar se edukimi financiar ka një ndikim moderues në marrëdhënien midis aksesit në financim dhe rritjes së firmës (Adomako et al., 2016; Bongomin, et al., 2017<sup>4</sup>).

Hulumtimet e mëparshme kanë gjetur se arsimi, përvoja në bujqësi, madhësia e fermës, si dhe aksesit në infrastrukturë dhe shërbimet e ekstensionit/këshillimit ndikojnë pozitivisht në kërkesën për kredi (Chandio et al., 2020<sup>5</sup>). Gjithashtu hulumtime të tjera kanë treguar se madhësia e fermës, fuqia punëtore, gjinia, mosha, edukimi, pasuria dhe anëtarësimi në grup ndikojnë në aksesin në kredi, si dhe në të ardhurat e fermës (Abdallah et al., 2018<sup>6</sup>).

Në Shqipëri një nga faktorët kryesorë që ndikon në sipërmarrjen është aksesit në burimet e financimit. Megjithëse ka një duzinë bankash, ato janë pothuajse të papranishme në zonat e thella rurale në krahasim me zonat qendrore urbane. Institucione të tjera jobankare janë të përhapura në zonat rurale, që janë të specializuara për mikrokredi. Këto institucione ofrojnë kredi me norma të larta interesi (mbi 10 pikë përqindje më të larta) për shkak të kostove të larta (operacionale etj) dhe riskut më të lartë të financimit të bizneseve në zonat rurale. Për shkak të këtyre kufizimeve,

---

<sup>3</sup> Chandio, A. A., Jiang, Y., Rehman, A., Twumasi, M. A., Pathan, A. G., & Mohsin, M. (2020). Determinants of demand for credit by smallholder farmers': a farm level analysis based on survey in Sindh, Pakistan. *Journal of Asian Business and Economic Studies*.

<sup>4</sup> Adomako, S., Danso, A., & Ofori Damoah, J. (2016). The moderating influence of financial literacy on the relationship between access to finance and firm growth in Ghana. *Venture Capital*, 18(1), 43-61.

Bongomin, G. O. C., Ntayi, J. M., Munene, J. C., & Malinga, C. A. (2017). The relationship between access to finance and growth of SMEs in developing economies: Financial literacy as a moderator. *Review of International Business and Strategy*.

<sup>5</sup> Chandio, A. A., Jiang, Y., Rehman, A., Twumasi, M. A., Pathan, A. G., & Mohsin, M. (2020). Determinants of demand for credit by smallholder farmers': a farm level analysis based on survey in Sindh, Pakistan. *Journal of Asian Business and Economic Studies*.

<sup>6</sup> Abdallah, A. H., Ayamga, M., & Awuni, J. A. (2018). Impact of agricultural credit on farm income under the Savanna and Transitional zones of Ghana. *Agricultural Finance Review*.

mungesës së shërbimit ose informacionit ose shërbimit të kushtueshëm (normave të larta të interesit), fermerët shpesh nuk janë të gatshëm të përdorin kredi. Konkretisht, një studim i Zhllima et al (2011) që përfshiu 560 ferma në të gjithë Shqipërinë zbuloi se 10% e fermerëve kanë aplikuar për kredi. Një anketë e mëvonshme e DSA (2016) me 1,200 fermerë ka gjetur se afërsisht 13% e të anketuarve përfaqësues të ekonomive familjare kanë aplikuar për kredi. Të pyetur për arsyet e orientimit të ulët për të përdorur kredi, të anketuarit deklaruan se kishin mundësi të ulët për të shlyer kredinë, dhe një pjesë tjetër e të anketuarve (afërsisht 1/5) deklaruan se nuk kanë nevojë për kredi (DSA, 2016).

Gratë në përgjithësi dhe veçanërisht ato që jetojnë në zonat rurale supozohet se kanë akses më të ulët në shërbimet financiare si depozitat. Numri i grave që marrin kredi është sa gjysma e numrit të burrave (Banka e Shqipërisë, 2012). Një studim i ekspertëve të Bankës Botërore Behr dhe Madestam (2016) i bazuar në analizën e 7300 personave që kanë marrë kredi nga institucionet mikrofinanciare tregon për trajtimin e njëanshëm gjinor në sektorin bankar për shkak të mungesës së përvojës dhe konkurrencës së dobët në treg. Studimi zbuloi se huamarrësit, kur kanë të bëjnë me një oficer kredie të gjinsë tjetër, shpesh ndeshen me norma më të larta interesi dhe kanë 11% më pak gjasa të aplikojnë për një kredi të dytë në krahasim me ata që kanë pasur të bëjnë me një oficer kredie të të njëjtës gjini. Gjithashtu, një studim i Zhllima (2021) raporton se shumica e anëtarëve të familjes që vizitojnë bankën janë burra, në rastin e Shqipërisë.

Një çështje me rëndësi për aksesin në financim është niveli i njohurive financiare. Por literatura e analizës apo vlerësimit të njohurive financiare është e pakët. Një nga studimet më të plota është ai i përgatitur nga Banka e Shqipërisë<sup>7</sup> në vitin 2013, ku u vlerësua përfshirja financiare, njohuritë, sjelljet dhe qëndrimet e shqiptarëve të anketuar për aspekte të ndryshme të menaxhimit të financave personale apo familjare. Mungesa e edukimit financiar është problematikë që prek më shumë se dy të tretat e popullsisë së Shqipërisë, sipas një sondazhi të kryer nga Banka e Shqipërisë<sup>8</sup>. Në vitet e fundit janë kryer studime/ punime të tjera por zakonisht janë karakterizuar nga përfaqësim të kufizuar zonat rurale. Këtu citojmë materialet studimore të hartuar nga Nano dhe Cani (2013)<sup>9</sup>, Agalliu (2014)<sup>10</sup>, Mexhuani et al. (2018)<sup>11</sup>, Plakalović et al. (2019)<sup>12</sup> dhe Cera dhe Tuzi (2019)<sup>13</sup>. Siç u përmend më lart, mungesa e edukimit financiar është problematikë që prek shumicën e popullsisë së Shqipërisë – për më shumë shiko rastin e mëposhtëm.

---

<sup>7</sup> Ceca, K., Koleniço, A., Isaku, E., Haxhimusaj, B. Financial literacy in Albania: Survey results for measuring Financial literacy of the Population, 2011, 11 (50)2013, [https://www.bankofalbania.org/rc/doc/Financial\\_literacy\\_in\\_Albania\\_Survey\\_results\\_for\\_measuring\\_financial\\_literacy\\_of\\_the\\_population\\_2011\\_6910\\_2\\_7465.pdf](https://www.bankofalbania.org/rc/doc/Financial_literacy_in_Albania_Survey_results_for_measuring_financial_literacy_of_the_population_2011_6910_2_7465.pdf)

<sup>8</sup> <https://exit.al/en/2022/04/13/low-financial-literacy-plagues-albanian-society/>

<sup>9</sup> Nano, D., & Cani, S. (2013). The differences in students' financial literacy based on financial education. *Academicus. International Scientific Journal*, 8.

<sup>10</sup> Agalliu, A. (2014). Financial culture among Albanian young people and its impact on the economy. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(23), 690-690.

<sup>11</sup> Mexhuani, F., & Ribaj, A. (2018). National Financial Inclusion Strategy for Fighting Against Poverty and Enhancing Sustainable Economic Development in Albania. *European Journal of Marketing and Economics*, 1(2), 57-65.

<sup>12</sup> Plakalović, N., Mekinjić, B., Merko, F., & Lika, D. (2019). Financial Literacy And Conditions For Its Improvement. *Zbornik Radova Ekonomskog Fakulteta Brčko*, (13).

<sup>13</sup> Çera, G., & Tuzi, B. (2019). Does gender matter in financial literacy? A case study of young people in Tirana. *Scientific papers of the University of Pardubice. Series D, Faculty of Economics and Administration*. 45/2019.

## ***Kutiza 1: Sondazhi i Bankës së Shqipërisë***

Rezultatet zbuluan se vetëm 29% e të anketuarve zotërojnë njohuritë minimale të nevojshme financiare. Kjo përkthehet në një vlerësim të indeksit të edukimit financiar prej 3.7 nga 7, ndërsa mesatarja globale është 4.4. Pak më shumë se gjysma e shqiptarëve mund të identifikonin të paktën pesë produkte financiare, krahasuar me 83% në të gjithë botën dhe 86% në vendet e OECD. Më pak se 40% përdorën një produkt financiar vitin e kaluar, krahasuar me mesataren globale prej pak më pak se 50%. Përsa i përket kredive, shqiptarët preferojnë t'u drejtohen miqve dhe familjes për të marrë para në vend të sistemit bankar, me 33% që ndjekin këtë metodë krahasuar me rreth 43% ndërkombëtarisht. Vetëm 29% e popullsisë thanë se kishin produkte pagese ndërsa 22% kishin një produkt kursimi. Rreth 13% kishin kredi ndërsa vetëm 9% kishin letra me vlerë.

Mjerisht, arsimimi financiar ishte më i ulët për gratë, sidomos ndër moshtat e reja - në moshën 18-29 vjeç dhe ato/ata mbi 60 vjeç. Faktorë të tjerë që ishin të pranishëm me individët me arsim të ulët përfshijnë papunësinë, aftësitë e kufizuara ose të qenit student. Përveç kësaj, ata në zonat rurale kishin një kuptim shumë më të kufizuar të sektorit financiar.

*Burimi: <https://exit.al/en/2022/04/13/loë-financial-literacy-plagues-albanian-society/>*

Projektet që kanë patur si objektiv sipërmarrjen bujqësore apo sipërmarrjen në zonat rurale kanë përfshirë në temat e tyre çështje të edukimit financiar. Konkretisht FAO (projekti GREAT), GIZ (projekti SRD dhe PROSME), PNUD (UNDP) me programet e zhvillimit ekonomik, Kooperimi Italian dhe SIDA kanë ofruar nëpërmjet organizatave apo ekspertëve lokalë trajnime të shkurtra për edukimin financiar. Gjithashtu Dhomat e Tregtise, Shoqata e Bankave, AIDA dhe institucionet financiare<sup>14</sup> kanë trajnuar shpesh grupe operatorësh kryesisht në zonat urbane dhe ato periurbane. Nuk dihet numri i atyre që janë trajnuar në zonat rurale në vitet e fundit.

## **4. Rezultate të analizës: Njohuritë mbi informacionin financiar**

### **4.1. Situata e aktuale dhe nevoja e perceptuar e fermerëve për njohuri financiare**

#### **4.1.1. Situata aktuale e kërkesës**

##### ***4.1.1.1. Mbajtja e financave në fermën familjare***

Shumica e familjeve në secilin rajon mbajnë shënim të ardhurat dhe/ose shpenzimet e familjes. Në total 96% e të intervistuarve pohojnë që mbajnë shënim të ardhurat dhe/ose shpenzimet e familjes, ku më specifikisht 99% e të intervistuarve në Dibër, 94% e të intervistuarve në Korçë, 100% në Kurbin dhe 93% në Librazhd).

Kjo vlerë është paksa më e lartë në krahasim me opinionet e grumbulluara nga ekspertët e bujqësisë e përfaqësues të institucioneve e mikrofinancës. Përgjatë një interviste me përfaqësues të një institucioni mikrofinanciar u tregua se 20-25% te fermerëve kliente mbajnë shënime. Shifra të përafërta (20% e fermerëve) tregoheshin nga përfaqësues të një institucioni tjetër financiar (që u intervistua në Korçë). Përfaqësues i një banke u shpreh se:

“Rreth 15% e fermerëve i dijnë mirë shpenzimet e tyre dhe mbi 40% mendojnë që kanë të saktë idenë e kostove për njësi.”

<sup>14</sup> <https://sigal.com.al/rendesia-e-edukimit-financiar-sigurimeve-ne-nje-epoke-dixhitale/>

**Tabela 5: Përgjigjet e pyetjes “A ka mbajtur shënim dikush në shtëpinë tuaj të ardhurat dhe/ose shpenzimet e familjes?”**

Rajoni		Po	Jo	Total
Dibër	Numri	136	1	137
	Përqindja	99%	1%	100%
Korçë	Numri	131	9	140
	Përqindja	94%	6%	100%
Kurbini	Numri	90	0	90
	Përqindja	100%	0%	100%
Librazhd	Numri	124	9	133
	Përqindja	93%	7%	100%
Total	Numri	481	19	500
	Përqindja	96%	4%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Për shumicën e familjeve të intervistuar, shënimet e të ardhurave dhe shpenzimeve i mban përgjithësisht kryefamiljari/ja. Afërsisht 68% e atyre që mbajnë shënime në rajonin e Dibërës, shënimet i mban kryefamiljari/ja. Për 75% të atyre që mbajnë shënime në rajonin e Korçës, për 81% të atyre që mbajnë shënime në rajonin e Kurbinit, për 51% të atyre që mbajnë shënime në rajonin e Librazhdit shënimet i mban kryefamiljari/ja. Vetëm për një pjesë të vogël të familjeve shënimet mbahen nga fëmijët (2%).

**Tabela 6: Përgjigjet e pyetjes “Kush në familjen tuaj i mban shënim të ardhurat/shpenzimet e familjes?”**

Rajoni		Kryefamiljari/ja	Bashkeshorti/ja	Fëmijët	Bashkërisht	Total
Dibër	Numri	77	34	0	3	114
	Përqindja	68%	30%	0%	3%	100%
Korçë	Numri	90	27	1	2	120
	Përqindja	75%	23%	1%	2%	100%
Kurbini	Numri	66	3	5	7	81
	Përqindja	81%	4%	6%	9%	100%
Librazhd	Numri	59	43	4	10	116
	Përqindja	51%	37%	3%	9%	100%
Total	Numri	292	107	10	22	431
	Përqindja	68%	25%	2%	5%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Lidhur me frekuencën e mbajtjes së shënimeve (të të ardhurave dhe shpenzimeve), rezultatet tregojnë se familjet mbajnë shënime çdo muaj (për 51% të familjeve në total, ku specifikisht për 43% të familjeve në Dibër, për 58% të familjeve në Korçë, për 47% të familjeve në rajonin e Kurbinit dhe për 55% të familjeve në Librazhd). Vetëm 11% e familjeve në të gjitha rajonet mbajnë shënime të të ardhurave dhe shpenzimeve çdo ditë; 18% i mbajnë disa herë në javë dhe 13% i mbajnë çdo javë.

**Tabela 7: Përgjigjet e pyetjes “Sa shpesh i mbani ju apo familjarët shënimet?”**

Rajoni		Çdo ditë	Disa herë në javë	Çdo javë	Çdo dy javë	Çdo muaj	Të tjera	Total
Dibër	Numri	19	22	7	8	42	0	98
	Përqindja	19%	22%	7%	8%	43%	0%	100%

<b>Korçë</b>	Numri	14	13	12	2	63	5	109
	Përqindja	13%	12%	11%	2%	58%	5%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	6	5	25	3	36	1	76
	Përqindja	8%	7%	33%	4%	47%	1%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	5	28	6	5	57	3	104
	Përqindja	5%	27%	6%	5%	55%	3%	100%
<b>Total</b>	Numri	44	68	50	18	198	9	387
	Përqindja	11%	18%	13%	5%	51%	2%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Rreth 21% e të intervistuarve mbajnë shënime për të ardhurat/shpenzimet e fermës rrallë, 25% e familjeve i mbajnë ndonjëherë, 36% i mbajnë shpesh dhe vetëm 15% i mbajnë gjithmonë. Fermerët e Korçës dhe të Kurbinin duket se janë më të prirur të mbajnë shënime të aktiviteteve të fermës më shpesh sesa fermerët e rajoneve të tjera.

**Tabela 8: Përgjigjet e pyetjes “A mbani shënime (ju apo familjarët) për shpenzimet dhe të ardhurat e fermës?”**

Rajoni		Asnjëherë	Rrallë	Ndonjëherë	Shpesh	Gjithmonë	Total
<b>Dibër</b>	Numri	7	19	33	28	24	111
	Përqindja	6%	17%	30%	25%	22%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	2	29	14	50	25	120
	Përqindja	2%	24%	12%	42%	21%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	1	5	13	49	12	80
	Përqindja	1%	6%	16%	61%	15%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	3	36	47	27	4	117
	Përqindja	3%	31%	40%	23%	3%	100%
<b>Total</b>	Numri	13	89	107	154	65	428
	Përqindja	3%	21%	25%	36%	15%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Në total vetëm 14% e familjeve të intervistuar i llogarisin rrallë kostot e prodhimit dhe të ardhurat për aktivitetin e fermës. Ndërsa 28% e tyre i llogarisin ndonjëherë, 41% e familjeve i llogarisin shpesh dhe 16% e tyre i llogarisin gjithmonë kostot e prodhimit dhe të ardhurat për aktivitetin e fermës. Më pak të prirur për të llogaritur kostot dhe të ardhurat e aktiviteteve janë familjet e intervistuar në Librazhd ndërsa në Kurbin gjendet përqindja më e madhe e familjeve që i llogarisin shpesh dhe gjithmonë kostot dhe të ardhurat e aktiviteteve fermerë.

**Tabela 9: Përgjigjet e pyetjes “A i llogaritni kostot e prodhimit dhe të ardhurat për aktivitetin e fermës?”**

Rajoni		Asnjëherë	Rrallë	Ndonjëherë	Shpesh	Gjithmonë	Total
<b>Dibër</b>	Numri	3	15	26	37	29	110
	Përqindja	3%	14%	24%	34%	26%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	3	24	18	56	18	119
	Përqindja	3%	20%	15%	47%	15%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	0	3	13	48	14	78
	Përqindja	0%	4%	17%	62%	18%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	0	18	62	30	5	115
	Përqindja	0%	16%	54%	26%	4%	100%
<b>Total</b>	Numri	6	60	119	171	66	422
	Përqindja	1%	14%	28%	41%	16%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Në total, 40% e familjeve të intervistuarra llogarisin kostot e prodhimit dhe fitimin për produktin kryesor shpesh dhe 17% e tyre i llogarisin gjithmonë. Përçindja më e madhe e familjeve që i llogarit kostot dhe fitimin e produktit kryesor shpesh dhe gjithmonë gjendet në rajonin e Kurbinit (72%), Korçës (65%) dhe Dibrës (64%), ndërsa në Librazhd përçindja është më e ulët se në këto rajone pikërisht 29%.

**Tabela 10: Përgjigjet e pyetjes “A llogaritni kostot e prodhimit dhe fitimin për produktin kryesor?”**

Rajoni		Asnjëherë	Rrallë	Ndonjëherë	Shpesh	Gjithmonë	Total
<b>Dibër</b>	Numri	5	12	24	45	25	111
	Përçindja	5%	11%	22%	41%	23%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	4	26	12	53	25	120
	Përçindja	3%	22%	10%	44%	21%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	0	7	14	39	16	76
	Përçindja	0%	9%	18%	51%	21%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	0	21	61	31	4	117
	Përçindja	0%	18%	52%	26%	3%	100%
<b>Total</b>	Numri	9	66	111	168	70	424
	Përçindja	2%	16%	26%	40%	17%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësi i Strukturuar

Shpëstësia e mbajtjes së shënimeve lidhet me orientimin e fermës. Përshembull sipas një përfaqësuesi të një institucioni mikrofinanciar (që u intervistua në Peshkopi) tregohet se:

“Fermerët e qumështit mbajnë kryesisht shënime për shitjet meqenëse nuk likuidohen cdo ditë”.

Edhe një punonjës i një banke (në Korçë) pohoi:

“Fermerët tanë arrijnë të mbajnë shpenzimet dhe të ardhurat. Këtu flasim për fermerët që mbarështojnë gjedh dhe ata që kultivojnë drufrutorë”.

Gjithashtu sipas një përfaqësuesi të një institucioni mikrofinanciar (që u intervistua në Korçë):

“Fermerët pjesërisht mbajnë shënime për kostot dhe të ardhurat e tyre. Në rastin e drufrutorëve shitjet janë më të përqendruara kështu që shpesh mbajnë shënim vetëm kostot”.

Përfaqësues të një institucioni mikrofinanciar në Librazhd tregojnë:

“Fermerët mbajnë shënime mbi shpenzimet për inputet e blera dhe të ardhurat. I pyes sa fitojnë dhe mund të pergjigjen”.

Me rëndësi është e mënyra e mbajtjes së shënimeve. Shumica e fermerëve nuk përfshijnë në përlllogaritje kostosh koston oportune të punës dhe amortizimin. Sipas përfaqësueve të një institucioni mikrofinanciar tregohet se:

“Nuk përfshihet puna dhe amortizimi i pajisjeve. Zakonisht diferenca midis të ardhurave dhe shpenzimeve tek fermerët e vegjël është shpërblimi i punës së anëtarëve të familjes”.

Një përfaqësues në nivel drejtues i shërbimit të ekstensionit (MBZHR) u shpreh se:

“vetëm 10% e fermerëve përfshijnë kostot e punës e një pjesë akoma më e vogël mendojnë për amortizimin”.

Gjithashtu një punonjës institucioni mikrofinanciar që punonte kryesisht me fermerë tha:

“Fermerët që dalin për treg kanë nevojë të bëjnë llogaritje, ndryshe nga ata që prodhojnë për vete. ... Shumica (e fermerëve) nuk e përfshijnë llogaritjet e punës.. po te fusin edhe punën dalin me minus, shumë minus. Ka plot që mbjellin pa bërë llogari.. që të mos ngelet toka bosh”.

Ndërsa një tjetër punonjës i një tjetër institucioni mikrofinanciar që punonte kryesisht me fermerë tha:

“95% e fermerëve mbajnë shënim me bllok dhe kur i pyet për fitimin për të parë nëse kanë shënime. .. Sidoqoftë nuk e fusin në shënim punën e vet”.

Ndërsa një tjetër pohoi:

“Kur i marrim në intervistë (fermerët në kuadrin e aplikimit për kredi), rezulton që ka një farë niveli... por e kanë të vështirë të bëjnë analizë kostosh... Një pjesë e fermerëve i bëjnë llogaritë në mendje”.

Sipas rezultateve të anketës, vetëm 33% e familjeve të intervistuar bëjnë shpesh planifikim financiar për aktivitet e ardhshme të fermës dhe vetëm 17% e tyre bëjnë gjithmonë planifikim financiar për aktivitet e ardhshme të fermës. Përqindja më e lartë e familjeve që bëjnë gjithmonë planifikim financiar për aktivitet e ardhshme të fermës gjenden në Dibër (26% e familjeve), Kurbin (25% e familjeve) dhe Korçë (18% e familjeve). Në Librazhd vetëm 3% e familjeve bëjnë planifikim financiar të aktiviteteve të ardhshme të fermës.

**Tabela 11: Përgjigje e pyetjes “A bëni planifikim financiar për aktivitet e ardhshme të fermës?”**

Rajoni		Asnjëherë	Rrallë	Ndonjëherë	Shpesh	Gjithmonë	Total
<b>Dibër</b>	Numri	8	16	28	30	29	111
	Përqindja	7%	14%	25%	27%	26%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	10	27	13	47	22	119
	Përqindja	8%	23%	11%	39%	18%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	0	8	8	40	19	75
	Përqindja	0%	11%	11%	53%	25%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	1	23	66	24	3	117
	Përqindja	1%	20%	56%	21%	3%	100%
<b>Total</b>	Numri	19	74	115	141	73	422
	Përqindja	5%	18%	27%	33%	17%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësi i Strukturuar

Përveç investimeve (në afatin e gjatë) blerja e inputeve është pjesë e rëndësishme e planifikimit financiar në afatin e shkurtër. Kjo lidhet jo vetëm me mundësinë financiare por edhe me dukimin financiar, sic edhe pohoi një punonjës i një institucioni financiar që intervistuar:

“Shpesh herë fermerët përdorin inpute më të lira sepse nuk kanë lek. Ose sepse s’e bëjnë mirë analizën kosto-përfitim”.



Pra të kuptuarit e kosto-përfitimit mund të përkthehet në një vendimmarrje më të mirë blerje inputesh, si edhe investimesh, duke përmirësuar rentabilitetin e fermës.

#### 4.1.1.2. Njohuritë e fermerëve për kredimarrjen

Në total, 57% e të intervistuarve deklarojnë se mund të llogarisin shumën shtesë (që përfshin interesat) që i paguhet institucionit kreditues (69% në Dibër, 56% në Korçë, 89% në Kurbin dhe 39% në Librazhd). Ndërkohë, 48% e familjeve të intervistuarra janë në gjendje të zgjedhin llojin më të mirë të kredisë (54% në Dibër, 50% në Korçë dhe 95% në Kurbin). Një përqindje më e ulët vihet re në Librazhd, ku vetëm 24% e të intervistuarve janë në gjendje të zgjedhin llojin më të mirë të kredisë. Por duket sikur kjo gjetje nuk përkon plotësisht me gjetjet nga intervistat e thelluara (mbase ngaqë fermerët mendojnë që e kuptojnë apo e dijnë në mënyrën e tyre). Një punonjës i një institucioni mikrofinanciar sqaroi:

*“Zakonisht fermerët orientojnë për vlerën e këstit. Shumica e fermerëve nuk mbledhin totalitetin e kësteve për të vlerësuar koston total të interesave. Edhe oficerët e kredisë nuk ua bëjnë këtë llogari fermerëve”.*

Një oficer kredie në bankë tregonte se:

“Paratë shtesë që duhet të paguajnë, fermerët e bëjnë thjeshtë: nëse marrin psh 50 milionë lekë kredi, mësojnë shumën e këstit, numrin e kësteve, dhe duke shumëzuar numrin e kësteve me shumën e këstit dhe zbresin shumën e marrë si kredi, del shuma e parave shtesë. Oficerët e kredisë kanë makinën llogaritëse financiare, por fermerët nuk e përdorin dot atë. Në 10 klientë 3 prej tyre kanë dijeni për kushtet dhe kostot e marrjes së kredisë”.

Një punonjës në mikrofinancë tregonte se:

“Ne detyrohemi të shpenzojmë kohë që ti bëjmë atyre të kuptojnë se sa para do paguajnë sepse sigurisht për ata është e vështirë të rrokin të gjithë elementët. Shumë prej tyre pasi dëgjojnë gjithë kushtet thojnë nëse ta kthej për një vit sa para do paguaj. Fermerët dallojnë diferencat vetëm nëse shohin tabelën. Ne ua deklarojmë por në çastin e hyrjes ata janë shumë të papërqendruar sepse e kanë mendjen kur do marrin paratë. Për më tepër janë të emocionuar sepse nuk janë mësuar të vizitojnë ambjente zyrash e të flasin për detaje të këtylla.”

Për sa i përket kostove të tjera të ngarkuara nga banka, në total rezulton se 53% e të intervistuarve mendojnë se banka ngarkon kosto të tjera përveç interesit (77% në Dibër, 13% në Korçë, 83% në Kurbin dhe 35% në Librazhd).

**Tabela 12: Llogaritja e kostove shtesë të kredimarrjes dhe zgjedhja e llojit më të mirë të kredisë**

Rajoni		A mund të llogarisni shumën shtesë që i paguhet institucionit kreditues?		Total	A jeni në gjendje të zgjedhni llojin më të mirë të kredisë?		Total	A mendoni që banka ngarkon kosto të tjera përveç interesit?		Total
		Po	Jo		Po	Jo		Po	Jo	
Dibër	Nr.	9	4	13	7	6	13	10	3	13
	%	69%	31%	100%	54%	46%	100%	77%	23%	100%
Korçë	Nr.	5	4	9	4	4	8	1	7	8

	%	56%	44%	100%	50%	50%	100%	13%	88%	100%
<b>Kurbin</b>	Nr.	17	2	19	18	1	19	15	3	18
	%	89%	11%	100%	95%	5%	100%	83%	17%	100%
<b>Librazhd</b>	Nr.	16	25	41	10	31	41	16	25	41
	%	39%	61%	100%	24%	76%	100%	39%	61%	100%
<b>Total</b>	Nr.	47	35	82	39	42	81	42	38	80
	%	57%	43%	100%	48%	52%	100%	53%	48%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Në Dibër 30% e të intervistuarve kanë pak besim tek institucionet e mikrofinancës kurse 39% deklarojnë se kanë disi besim tek këto institucione. Në Korçë 44% e të intervistuarve nuk kanë aspak besim tek institucionet e mikrofinancës dhe 30% e tyre kanë pak besim ndërsa 15% e tyre kanë disi besim tek institucionet e mikrofinancës. Në rajonin e Kurbin, rezultatet tregojnë se të intervistuarit kanë pak besim (për 30%), 24% kanë disi besim ndërsa 20% kanë mjaftueshëm besim tek institucionet e mikrofinancës. Në Librazhd, vetëm 13% e të intervistuarve kanë mjaftueshëm besim tek institucionet e mikrofinancës, 38% kanë disi besim, 30% kanë pak besim dhe 17% kanë fare besim. Në total vetëm 3% e të intervistuarve kanë shumë besim tek institucionet e mikrofinancës ndërsa rreth 14% kanë besim mjaftueshëm tek këto institucione.

**Tabela 13: Përgjigjet e e pyetjes “Sa besim keni tel institucionet e mikrofinancës?”**

Rajoni		Aspak	Pak	Disi	Mjaftueshëm	Shumë	Total
<b>Dibër</b>	Nr.	18	40	52	23	1	134
	%	13%	30%	39%	17%	1%	100%
<b>Korçë</b>	Nr.	50	34	17	9	3	113
	%	44%	30%	15%	8%	3%	100%
<b>Kurbin</b>	Nr.	14	22	18	15	5	74
	%	19%	30%	24%	20%	7%	100%
<b>Librazhd</b>	Nr.	13	23	29	10	1	76
	%	17%	30%	38%	13%	1%	100%
<b>Total</b>	Nr.	95	119	116	57	10	397
	%	24%	30%	29%	14%	3%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Në total, rezultatet e përfuara tregojnë se 19% e të intervistuarve nuk kanë fare besim tek bankat, 25% kanë pak besim, 33% kanë disi besim, 19% kanë mjaftueshëm besim ndërsa vetëm 4% kanë shumë besim tek bankat. Për më tepër 26% e të intervistuarve në Librazhd, 23% në Kurbin, 15% në Korçë dhe 17% në Dibër kanë mjaftueshëm besim tek bankat.

**Tabela 14: Përgjigjet e pyetjes “Sa besim keni tek bankat?”**

Rajoni		Aspak	Pak	Disi	Mjaftueshëm	Shumë	Total
<b>Dibër</b>	Nr.	17	37	52	23	4	133
	%	13%	28%	39%	17%	3%	100%
<b>Korçë</b>	Nr.	43	24	19	16	4	106
	%	41%	23%	18%	15%	4%	100%
<b>Kurbin</b>	Nr.	8	25	19	17	4	73
	%	11%	34%	26%	23%	5%	100%

<b>Librazhd</b>	Nr.	4	12	37	19	2	74
	%	5%	16%	50%	26%	3%	100%
<b>Total</b>	Nr.	72	98	127	75	14	386
	%	19%	25%	33%	19%	4%	100%

*Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar*

Por në fakt, sipas intervistave të thelluara rezulton që reputacioni lidhet më shumë me individin sesa me institucionin.

Një punonjës institucioni mikrofinanciar theksoi:

“Qytetet e vogla karakterizohen nga njohje personale”.

Ndërsa një tjetër theksoi:

“90% e fermerëve vijnë në bazë të njohjeve. Nuk ka nevojë të dalë në terren për të gjetur fermerë – vijnë vet”.

Një punonjës i një institucioni mikrofinanciar që ofronte kreditë me termat më të favorshëm (me interesa ndjeshëm më të ulët sesa operatorët e tjerë) pohoi:

“Megjithëse në ofrojmë kredi më të lira, ka fermerë që shkojnë te ata me të shtrenjtë sepse nuk kanë informacion dhe i bëjnë gjërat bazuar në miqësi”.

Pra, jo vetëm që nivelet e besimit në institucionet financiare lidhen ngushtë me besimin te personat e njohur që punojnë për to, por në kushtet e mungesës së informacionit për ofertat e operatorëve të ndryshëm dhe në kushtet e mungesës së edukimit financiar, njohjet personale mund ti orientojnë fermerët drejt produkteve/operatorëve më të shtrenjtë.

Rreth 1/3 e të intervistuarve në Dibër dhe Librazhd nuk mund të llogarisin sasinë e parave që i detyrohen bankës në fund të periudhës (kur kredia është 1 milion lek të vjetra dhe për një vit me interes 14%). Megjithatë shumica e familjeve të intervistuarra arrijnë ta llogarisin shumën që i detyrohen bankës në fund të periudhës (72% e totalit të familjeve, ku specifikisht 49% e të intervistuarve në Dibër; 98% e të intervistuarve në Korçë; 89% e të intervistuarve në Kurbin dhe 59% e të intervistuarve në Librazhd). Gjithashtu në total, 21% e të intervistuarve deklarojnë se nuk e llogarisin dot sasinë e parave që i detyrohen bankës në fund të periudhës.

Shembulli i paraqitur në tabelën e mëposhtme, ishte shumë i thjeshtë (vlera e kredisë e rumbullakosur, kohëzgjatja një vit etj.) e megjithatë një pjesë e konsiderueshme e fermerëve pohojnë që nuk e llogarisin dot apo kanë zgjedhur optionin e gabuar. Por ka dallime të forta rajonale, psh midis Dibrës (një ekstrem) dhe Korcës (ekstremi tjetër), që dëshmon edhe rëndësinë e një planifikimi të kujdesshëm të aktiviteteve të ndërtimit të kapaciteteve në nivel rajonal.

**Tabela 15: Përgjigjet e pyetjes “Nëse norma e interesit për kredinë e marrë është 14% në vit dhe ju keni marrë 1 milion lekë të vjetra kredi afat-shkurtër për një vit, sa është sasia e parave që i detyroheni bankës në fund të periudhës?”**

Rajoni		1,140,000 lekë	1,070,000 lekë	Shumë tjetër	Nuk e llogaris dot	Total
Dibër	Nr.	65	2	21	46	134

	%	49%	1%	16%	34%	100%
<b>Korçë</b>	Nr.	115	0	0	2	117
	%	98%	0%	0%	2%	100%
<b>Kurbin</b>	Nr.	74	0	1	8	83
	%	89%	0%	1%	10%	100%
<b>Librazhd</b>	Nr.	64	3	6	35	108
	%	59%	3%	6%	32%	100%
<b>Total</b>	Nr.	318	5	28	91	442
	%	72%	1%	6%	21%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

#### 4.1.1.3. Qasja e fermerëve ne trajnime dhe këshillim

Sipas rezultateve, 73% e familjeve të intervistuar në total janë trajnuar për llogaritjen e kostove dhe fitimit dhe vetëm 27% e tyre nuk kanë marrë pjesë në trajnime të tilla. Përqindja më e lartë e familjeve të trajnuara gjenden në Korçë dhe Kurbin (94% dhe 95% respektivisht).

**Tabela 16: Përgjigjet e pyetjes “A jeni trajnuar ndonjëherë ju ose anëtarët e tjerë të familjes suaj për llogaritjen e kostove dhe fitimit?”**

Rajoni		Po	Jo	Total
<b>Dibër</b>	Numri	70	66	136
	Përqindja	51%	49%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	131	8	139
	Përqindja	94%	6%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	82	4	86
	Përqindja	95%	5%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	75	57	132
	Përqindja	57%	43%	100%
<b>Total</b>	Numri	358	135	493
	Përqindja	73%	27%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Tematikat e trajtuara në trajnime apo takime këshillimesh janë i. këshilla se si të përgatisni një ide plan biznesi (për 92% të intervistuarve); ii. këshilla se si të aplikoni për subvencionet e qeverisë (për 67% të familjeve të intervistuarve); iii. këshilla se si dhe ku të aplikohet për kredi (52% e familjeve të intervistuarve në total); iv. këshilla për llogaritjen e kostove dhe fitimit (për 75% të totalit të familjeve të intervistuarve); v. trajnime për llogaritjen e kostove të një kredie dhe aftësnë për të paguar një kredi (për 53% të familjeve) dhe vi. fillimi i një biznesi të ri me pak para (për 78% të familjeve).

**Tabela 17: Përgjigjet e pyetjes “Nëse po, cilat ishin temat e edukimit financiar që trajtuat (zgjidhni atë që vlen)?”**

Rajoni	Këshilla se si të përgatisni një ide plan biznesi	Këshilla se si të aplikoni për subvencionet e qeverisë	Këshilla se si dhe ku të aplikoni për kredi	Këshilla për llogaritjen e kostove dhe fitimit	Trajnime për llogaritjen e kostove të një kredie dhe aftësnë për të paguar një kredi	Fillimi i një biznesi me pak para

<b>Dibër</b>	Nr.	35	12	9	23	11	45
	%	74%	27%	24%	62%	31%	82%
<b>Korçë</b>	Nr.	127	107	90	105	89	98
	%	97%	82%	69%	80%	68%	75%
<b>Kurbin</b>	Nr.	71	26	18	51	17	43
	%	99%	59%	41%	86%	37%	80%
<b>Librazhd</b>	Nr.	44	29	12	23	13	41
	%	85%	74%	35%	55%	41%	79%
<b>Total</b>	Nr.	277	174	129	202	130	227
	%	92%	67%	52%	75%	53%	78%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Sipas të intervistuarve, këshillat se si të përgatisnin një ide plan biznesi janë ofruar nga organizata/projekte, këshillat se si të aplikonin për subvencionet e qeverisë u janë ofruar nga Ministria e Bujqësisë (MBZHR) /shërbimi i ekstensionit por gjithashtu edhe nga organizata/projekte. Këshillat se si dhe ku të aplikonin për kredi dhe trajnimet se si të llogariten kostot e një kredie dhe aftësia për të paguar një kredi u janë ofruar nga organizata/projekte dhe institucione financiare. Gjithashtu këshillat për llogaritjen e kostove dhe fitimit dhe këshillat për fillimin e një biznesi me pak para u janë ofruar nga organizata a projekte.

**Tabela 18: Përgjigjet e pyetjes “Cili ishte ofruesi i secilit shërbim?”**

Ofruesi kryesor	Këshilla se si të përgatisni një ide plan biznesi	Këshilla se si të aplikoni për subvencionet e qeverisë	Këshilla se si dhe ku të aplikoni për kredi	Këshilla për llogaritjen e kostove dhe fitimit	Trajnime se si të llogariten kostot e një kredie dhe aftësia për të paguar një kredi	Fillimi i një biznesi me pak para
Ministria e bujqësisë/Shërbimi i ekstensionit	6,1%	22,0%	5,0%	4,4%	4,2%	3,5%
IMF apo Banka		2,4%	10,1%	2,7%	5,1%	5,4%
Organizata projekte	93,0%	74,4%	84,9%	91,3%	89,0%	90,1%
Konsulent privat	0,4%	0,6%	0,0%	1,1%	0,8%	0,5%
Ofruesi i inuteve	0,4%	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Blerësi	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	0,8%	0,5%
<b>Totali</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

#### 4.1.2.4. Nevojat e fermerëve per trajnime dhe këshillim

Shumica e të intervistuarve pohojnë se do të kishin dëshirë të merrnin pjesë në trajnime për edukimin financiar (rreth 96% e totalit të familjeve të intervistuar). Më specifikisht, 98% në Dibër dhe Korçë, 90% e të intervistuarve në Kurbin dhe 94% e familjeve në Librazhd.

**Tabela 19: Përgjigjet e pyetjes “A do kishit dëshirë të merrnit pjesë në trajnime për edukimin financiar?”**

Rajoni	Po	Jo	Total
--------	----	----	-------

<b>Dibër</b>	Numri	134	3	137
	Përqindja	98%	2%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	123	3	126
	Përqindja	98%	2%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	75	8	83
	Përqindja	90%	10%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	114	7	121
	Përqindja	94%	6%	100%
<b>Total</b>	Numri	446	21	467
	Përqindja	96%	4%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Sipas rajoneve, tematikat e trajnimeve lidhur me edukimin financiar janë të ndryshme. Shumica e të intervistuarve në Dibër preferojnë më shumë tematikën “Këshilla për fillimin e një biznesi me pak para”; shumica e të intervistuarve në Korçë preferojnë tematikën “Këshilla se si dhe ku të aplikojmë për kredi”; shumica e të intervistuarve në Kurbin preferojnë tematikën “Këshilla mbi aplikimin për subvencionet e qeverisë” dhe shumica në rajonin e Librazhdit preferojnë tematikën “këshilla se si të përgatisim ide plane biznesi”. Megjithatë të intervistuarit shprehin interes të mjaftueshëm për secilën tematikë të parashtruar (shih tabelën e mëposhtme).

**Tabela 20: Përgjigjet e pyetjes “Cilën nga temat e mëposhtme të edukimit financiar do të ishit të interesuar të ndiqnit (zgjidhni atë që vlen)?”**

Rajoni		Këshilla për përgatitjen e ideve për plane biznesi	Këshilla mbi aplikimin për subvencionet e qeverisë	Këshilla për fillimin e një biznesi me pak para	Këshilla për llogaritjen e kostove dhe fitimit	Këshilla se si dhe ku të aplikoni për kredi	Trajnime se si të llogariten kostot e një kredie dhe aftësia për të paguar një kredi
<b>Dibër</b>	Nr.	96	80	86	60	44	35
	%	29%	25%	29%	22%	21%	18%
<b>Korçë</b>	Nr.	118	116	109	107	97	96
	%	35%	36%	37%	39%	45%	50%
<b>Kurbin</b>	Nr.	40	52	43	47	35	26
	%	12%	16%	15%	17%	16%	13%
<b>Librazhd</b>	Nr.	80	73	58	62	38	36
	%	24%	23%	20%	22%	18%	19%
<b>Total</b>	Nr.	334	321	296	276	214	193
	%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Nga intervistat e thelluara me ekspertë e përfaqësues të institucioneve financiare u grumbulluan opinione mbi komponentët e programit që do ishin të nevojshëm. Sipas një drejtoreshe filiali institucioni financiar në Korçë:

“...fermerët kanë nevojë për njohuri financiare, por është e vështirë ti mbledhësh. Mbase në kohe dimri, kur nuk mund të punojnë në arë mund të organizohen trajnime”.

Një përfaqësues i një institucioni mikrofinanciar tregoi se:

“Trajnimi lidhur me ekonominë e aseteve: A ja vlen të mbahet aset i vjetër me kostot në rritje apo të blihet një aset i ri (traktor, pompë, frezë, etj.).

Në Korçë përfaqësues të bankave tregtare treguar se fermerët kanë nevojë për:

“Informacion mbi kostot e kredisë; paratë shtesë që duhet të paguajnë por edhe marketing - planifikimi tregut të shitjes (ku do çohet prodhimi), llogaritja e kostos, fluksi i parave”.

Sipas përfaqësuesve të Shërbimit të Ekstensionit përmbatja varet nga lloji i fermerëve. Njëri prej tyre u shpreh se:

“Ka fermerë të mëdhenj që duan të dijnë si vlerësohet një investim. Ka fermerë që nuk i intereson edukimi financiar sepse asnjëherë nuk ndejnë të vënë para mënjanë. Në përgjithësi mbajtja e kostove dhe të ardhurave dhe vlerësimi i kostos për njësi mendoj se është çështja kryesore që ata kanë nevojë”.

Një tjetër shtoi rëndësinë segmentimit duke u shprehur se:

“Tek fermerët e mëdhenj do nevojiteshin dije se si të kryejnë plane të qarta investimi. Tek fermerët e vegjël do nevojiteshin dije se si mund të numërojnë qartë elementët e kostos. Gjithsesi pjesa më e madhe e tyre e shohin bujqësinë si aktivitet të pjesshëm të jetesës. Do ishte mirë që të gjithë të kishin një fletore fermeri si edhe tu jepej një manual edukimi”.

Një përfaqësues i institucioneve mikrofinanciare në zonën e Dibrës u shpreh se:

“Fermerëve iu ka adhur në majë të hundës pjesëmarrja në trajnimet klasike. Më e dobishme do të ishte coaching - identifikimi i fermerëve potencialë dhe asistenca e tyre. Për shembull tek aplikimi i naftës i kemi ndihmuar ne dhe AREB”.

Sipas rezultateve të anketës, në përgjithësi, kryefamiljari/ja dhe bashkeshortja/i deklarohen të jenë pjestarët e familjes që do të angazhoheshin në trajnimet/këshillimet e sipërpërmendura. Për kryefamiljarin bien dakort rreth 63% e familjeve dhe për bashkeshorten bien dakort rreth 29% e familjeve. Sa i përket fëmijëve, vetëm 7% e familjeve do të angazhojë fëmijët në trajnimet/këshillimet e sipërpërmendura.

**Tabela 21: Përgjigjet e pyetjes “Kush nga familja do të angazhohej për të marrë pjesë në trajnimet e edukimit financiar?”**

Rajoni		Kryefamiljari/ja	Bashkeshorti/ja	Fëmijët	Tjetër	Total
<b>Dibër</b>	Nr.	78	49	6	0	133
	%	59%	37%	5%	0%	100%
<b>Korçë</b>	Nr.	80	38	2	0	120
	%	67%	32%	2%	0%	100%
<b>Kurbin</b>	Nr.	50	4	12	3	69
	%	72%	6%	17%	4%	100%
<b>Librazhd</b>	Nr.	63	36	10	0	109
	%	58%	33%	9%	0%	100%
<b>Total</b>	Nr.	271	127	30	3	431
	%	63%	29%	7%	1%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

## 4.2. Situata aktuale dhe potenciale e ofertës së njohurive financiare

### 4.2.1. Situata aktuale e ofertës së njohurive financiare

#### 4.2.1.1. Vlerësimi i ofertës së rritjes së njohurive financiare nga ana ekstensionit publik

Oferta e njohurive financiare për fermerët nga ana e shërbimit të ekstensionit është shumë e kufizuar. Për vitin 2022, në qarkun e Lezhës dhe atë të Korcës nuk është parashikuar asnjë aktivitet i rritjes së njohurive financiare të fermerëve. Në qarkun e Elbasanit ka një fokus tek informimi i fermerëve lidhur me skemat kombëtare të mbështetjes “Njohja e fermerëve me skemat mbështetëse viti 2022” me një mbulim në të gjitha zonat. Në qarkun e Dibrës ka një vëmendje më të madhe në drejtim të edukimit financiar të fermerëve. Në këta qark, është parashikuar një temë e mirëfilltë e rritjes së njohurive financiare të fermerëve “Rëndësia e mbajtjes së buxhetit në fermë, të ardhurat nga aktiviteti, fitimi, si një domosdoshmëri për bilancin e fermës”, si dhe dy tema të tjera ekonomike “Menaxhimi dhe marketingu në fermat bujqësore dhe blegtorale” dhe “Rëndësia e marketingut të prodhimeve bujqësore e blegtorale”. Për secilin aktivitet janë përcaktuar zonat, numri i fermerëve përfitues dhe koha e kryerjes së aktivitetit. Numri i fermerëve përfitues sidoqoftë mbetet shumë i ulët. Sidoqoftë, në qarkun e Dibrës ka më shumë fokus lidhur me rritjen e njohurive financiare të fermerëve. Informacioni nga intervistat e thelluara tregon se shërbimi ekstensiv në Dibër kryen aktivitete të rritjes së njohurive financiare.

Sipas informacionit të marrë nga agjencia e ekstensionit Korçë, në vitet e mëparshme janë përfshirë në planet e trajnimit, trajnime mbi mbajtjen e buxhetit në fermë. Këto trajnime sigurohen nga QTTB-të dhe u ofrohen fermerëve në grupe. Agjencia njoftohet më parë për datën e trajnimit dhe kështu ftohen fermerë të cilët janë të orientuar nga tregu e kanë një edukim financiar më të mirë se sa fermerët e tjerë.

Nga ana tjetër, për vitin 2022, janë parashikuar 2 aktivitete trajnimi me specialistët për t’u kryer nga QTTB Fushë-Krujë mbi “Buxheti në fermë bujqësore/blegtorale” por asnjë prej këtyre aktiviteteve nuk është planifikuar të ofrohet në zonën e projektit. Duhet vërejtur se njohuritë ekonomike/financiare të punonjësve të shërbimit ekstensiv janë shumë të kufizuara (informacion nga intervistat).

Sipas informacionit nga agjencia e ekstensionit Korçë:

“në vitet e mëparshme është bërë trajnimi i specialistëve të ekstensionit: 3 trajnime në vit (ToT); zakonisht me QTTB Fushë-Krujë dhe Shkodër”.

Shërbimi ekstensiv administron gjithashtu edhe mbajtjen e fletoreve të fermerit në disa ferma të përzgjedhura. Në fakt, fletorja e fermerit plotësohet nga punonjësit e shërbimit ekstensiv me të dhënat e furnizuara nga fermerët. Të dhënat mbahen manualisht dhe pastaj hidhen në format excel. Rrallë të dhënat e fletoreve të fermerit u bëhet kontroll logjik për të validuar të dhëna kyç si rendimentet, të ardhurat, kostot, kostot për njësi, etj. Në një drejtori tjetër rajonale tregohet se “stafi i ekstensionit mban të dhëna ekonomike e financiare për 130 ferma.



“Informacioni është me probleme, gjë që rezulton disa herë në tregues kostojë e fitimi që nuk kanë kuptim (informacion nga intervistat). Në raste të rralla, informacioni i mbledhur për fletoren e fermerit përdoret për të këshilluar fermerët lidhur me përfitueshmërinë e produkteve të caktuara”.

#### 4.2.1.2. Vlerësimi i ofertës së rritjes së njohurive financiare nga ana e institucioneve bankare dhe mikrofinanciare

Oferta e njohurive financiare nga ana e institucioneve financiare është e kufizuar. Shumica e institucioneve financiare nuk kanë njësi të specializuara për kreditë agro. Përfundimisht nga ky rregull bën FedInvest, i cili ka një njësi të specializuar agro që ofron shërbimin e këshillimit financiar e teknologjik. Është për t'u vërejtur nga ana tjetër se një numër i rëndësishëm institucionesh financiare e bankare ose kanë fokus të qartë në kreditë bujqësore e këshillimin mbi kredi-marrjen (Agro-Kredit, AgroSocial Fund, NOA), ose kanë persona të dedikuar në mungesë të njësisë agro (Credins).

Tabela më poshtë, paraqet në mënyrë të përmbledhur ofertën e institucioneve financiare/bankare lidhur me njohuritë financiare.

**Tabela 22: Oferta e njohurive financiare për fermerët nga ana e institucioneve financiare**

Insitucioni	Njësi agro	Trajnime mbi njohuritë financiare
<b>1. FedInvest</b>	Ka një njësi agro që mund të aksesohet online "ABA online". Aty mund të kërkohen këshilla financiare dhe teknologjike	Nuk bëhen trajnime mbi çështjet financiare. Insitucioni ka një fletore financiare për fermerët.
<b>2. Agro-Social Fund</b>	Nuk ka njësi agro. Oficerët e kreditit merren me të gjitha produktet. Në qender ka specialistë edhe për bujqësinë.	Nuk bëhen trajnime. Bëhen këshillime individuale lidhur me vendim-marrjen për marrjen e kredisë. Ka patur raste që pas këshillimit tonë, klienti ka hequr dorë.
<b>3. Agro-Credit</b>	I ppecializuar në kreditë bujqësore. Vazhdimësi e Fondit të Financimit të Zonave Malore dhe FAF	Nuk ofrohen trajnime por këshillojnë fermerët.
<b>4. Fondi Besa</b>	Nuk ka njësi agro. Oficerët e kredisë bëjnë promovim për gjithë produktet financiare, përfshirë edhe produktin agro. Disa nga oficerët e kredisë janë agronomë.	Nuk ofrohen trajnime por këshillojnë fermerët lidhur me pagueshmërinë e kredisë
<b>5. NOA</b>	Fokus të qartë në bujqësi	Ofrohen trajnime me fermerët. Janë zhvilluar 3-4 fushata intensive me fermerët. Fushatat kanë përmbajtur aspekte të promovimit të produkteve tona, aspekte teknologjike dhe aspekte financiare. Kanë ftuar edhe profesorë për shpjegimin e aspekteve teknike. Këto fushata janë bërë në bashkëpunim me shoqatën e mikro-financës. Kanë një buletin informativ që e

		shpërndajnë përmes What's up. Artikujt përmbajnë informacion lidhur me teknologjinë, aspekte ekonomike, etj.
<b>6. Credins</b>	Nuk ka njësi agro por ka persona të dedikuar për bujqësinë – Rasti i Dibrës	Nuk ofrohen trajnime por janë të gatshëm të marrim pjesë dhe kanë marrë pjesë në sesione trajnime të organizuar nga organizata partnere.
<b>7. OTP</b>	Nuk ka Njësi Agro	Nuk ofrohen trajnime
<b>8. Raiffeisen</b>	Nuk ka Njësi Agro	Nuk ofrohen trajnime
<b>9. BKT</b>	Nuk ka Njësi Agro	Nuk ofrohen trajnime
<b>10. Kreda-AI</b>	Nuk ka Njësi Agro	Nuk ofrohen trajnime

Burimi: Përgatitur nga autorët

Nga ana tjetër, shumica e institucioneve financiare/bankare nuk kryejnë trajnime mbi rritjen e njohurive financiare të fermerëve. Përfshirë nga ky rregull bën NOA dhe FEDInvest. NOA ofron trajnime mbi aspektet financiare, në kuadrin e aktiviteteve të kombinuara që përfshijnë promocionin e produkteve financiare dhe trajnime mbi teknologjinë. NOA përgatit gjithashtu në vijimësi një buletin informues lidhur me aspekte teknologjike e ekonomike-financiare, të cilin e shpërndan tek klientët e vet përmes Whats up. Përfaqësues të FED Invest tregojnë se:

*“ofrojmë trajnime të cilat janë hartuar nga Rabo Bank. Gjithashtu kemi vendosur kalkulatrice financiare. Fermerëve u ofrojmë edhe mundësinë e aksesit në çmime dhe informacion për kostot duke ofruar akses në sisteme të informimit të tregut siç është rasti i ABA<sup>15</sup>”.*

Duhet theksuar ndërkaq se pothuajse të gjitha institucionet/ bankat bëjnë këshillimin e fermerëve lidhur me kredi-marrjen.

Një ekspert tregon se:

*“Në qendër kemi edhe një grup ekspertësh që ofrojnë zgjidhje të ndryshme. Nuk ofrojmë trajnime për fermerët por këshillojmë”.*

Një oficer kredie në zonën e Kurbinit tregonte se:

*“Nuk ofrojmë trajnime por bëjmë informime në grupe duke shkuar në tregje (si në tregun e Milotit) apo në evente masive religjioze si e Marta e Kishes dhe shpërndajmë fletëpalosje dhe kartëvizita”.*

Në një bankë një oficer kredie tregonte se:

*“Kryejmë këshillime individuale lidhur me vendim-marrjen për të përfutur kredinë. Ka patur raste që pas këshillimit tonë, klienti ka hequr dorë. Ne nuk ofrojmë trajnime por përpiqemi tu tregojmë fermerëve disa elementë thelbësore që të ruajnë veten. Kjo është edhe në interes tonë sepse ulim rrezikun e mosshlyerjes”.*

<sup>15</sup> FED ka mbështetur e JICA e cila ka ofruar ndërtim sistemi kompjuterash dhe mbështetje në natyrë për klientët fermerë që kualifikohen për kredi deri në 650 mijë lekë. Me këtë projekt u mbështetën rreth 1,000 klientë.

Shumica e oficerëve të kredisë treguan, sigurisht pas një pëlqimi nga eproret, që janë të gatshëm të marrin pjesë në sesione trajnimi. Disa prej tyre përmendën shembullin e mirë të takimeve informuese në kuadrin e projektit SARED të financuar nga GIZ.

### 4.3. Lidhja mes kërkesës së ofertës për njohuritë financiare

Anketa siguroi informacion mbi preferencat për kredi. Shumica e fermerëve preferojnë kreditim në rend zbritës, në shuma poshtë vlerës së 10 milionë lekëve dhe i përdorin kryesisht për blerje kafshë prodhimi (kryesisht lopë), inpute, pemëtari dhe makineri e pajisjesh të vogla.

Tabela 23: Naryra e kërkesës për kredi nga fermerët në zonën e projektit

Aktiviteti për të cilin kërkohet kredi	Institucioni financiar
Shtim numri të krerëve në blegtori	Fondi BESA (Librazhd), Agro Social Fund (Librazhd), AgroSocial Fund (Kurbini), NOA (Peshkopi),
Inpute: farëra, plehra kimike, ushqim për blegtori	Fondi BESA (Librazhd), Agro Social Fund (Librazhd), Kredo AI (Librazhd), Credins (Peshkopi), FedInvest (Korcë)
Pemtari	Agro Social Fund (Librazhd), AgroCredit (Librazhd), Kredo AI (Librazhd)
Makineri e pajisje të vogla	AgroCredit (Librazhd)

Burimi: Përgatitur nga autorët

Disa nga institucionet financiare u janë përshtatur mirë kërkesave të fermerëve të vegjël për kredit. Për shkak të problematikës me mungesën e kolateralit (në përgjithësi, fermerët nuk kanë asete të formalizuara; si dhe nuk kanë të dhëna financiare të besueshme), si rregull kredia që u jepet fermerëve është kredi besimi (informacion nga intervistat). Si rregull, për kredi të vogla, për aktivitetet e përshkuara në tabelën e mësipërme, institucionet financiare/bankare nuk kërkojnë kolateral.

## 5. Qasja e fermerëve në financë (ose kapitalin financiar)

### 5.1. Situata aktuale dhe potenciale e qasjes së fermerëve për kapitalin financiar

#### 5.1.1. Situata aktuale e qasjes së fermerëve në financë (nevojat e fermerëve dhe familjeve dhe mënyrat e plotësimit të tyre)

##### 5.1.1.1. Menaxhimi i kursimeve

Lidhur me pyetjet mbi kursimet, vetëm një pjesë e vogël e familjeve kursen shpesh apo gjithmonë. Shumica e familjeve deklarojnë se kursejnë rrallë, specifikiisht 41% e familjeve në total. Sipas rajoneve, vihet re se në secilin rajon rreth 1/3 e familjeve arrijnë të kursejnë.

Tabela 24: Përgjigjet e pyetjes “A kurseni para?”

Rajoni		Asnjëherë	Rrallë	Disi	Shpesh	Gjithmonë	Total
Dibër	Numri	54	33	24	14	13	138
	Përqindja	39%	24%	17%	10%	9%	100%

<b>Korçë</b>	Numri	29	58	32	18	3	140
	Përqindja	21%	41%	23%	13%	2%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	22	45	21	2	2	92
	Përqindja	24%	49%	23%	2%	2%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	15	72	38	9	3	137
	Përqindja	11%	53%	28%	7%	2%	100%
<b>Total</b>	Numri	120	208	115	43	21	507
	Përqindja	24%	41%	23%	8%	4%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Në secilin rajon, më shumë se 90% e fermerëve që nuk kursejnë theksojnë se arsyeja pse nuk kursejnë është se nuk mund të përballojnë të kursejnë (se të ardhurat e tyre nuk janë të mjaftueshme për të kursyer) (në Korçë 97%, në Dibër 100%, në Kurbin 90% dhe në Librazhd 93%).

**Tabela 25: Përgjigjet e pyetjes “Nëse asnjëherë, për çfarë arsye?”**

Rajoni		Nuk mund të përballoni të kurseni; të ardhurat nuk janë të mjaftueshme	Nuk i besoni konceptit të kursimit	Nuk besoni se keni nevojë për kursime	Arsye të tjera	Total
<b>Dibër</b>	Numri	50	0	0	0	50
	Përqindja	100%	0%	0%	0%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	28	0	1	0	29
	Përqindja	97%	0%	3%	0%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	18	2	0	0	20
	Përqindja	90%	10%	0%	0%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	13	0	0	1	14
	Përqindja	93%	0%	0%	7%	100%
<b>Total</b>	Numri	109	2	1	1	113
	Përqindja	96%	2%	1%	1%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Fermerët që kursejnë, u pyetën specifikisht ku i mbajnë paratë. Pjesa më e madhe e fermerëve (97%) deklarojnë se një pjesë të kursimeve i mbajnë në shtëpi. Vetëm 40% e fermerëve që kursejnë i mbajnë një pjesë të parave në bankë. Megjithatë, vihet re se një pjesë e mirë e familjeve kursyese në Korçë dhe Librazhd i mbajnë kursimet në bankë (53% e të intervistuarve në Korçë dhe 64% e të intervistuarve në Librazhd).

**Tabela 26: Përgjigjet e pyetjes “Ku i mbani paratë?”**

Rajoni		Në shtëpi (në një vend të sigurtë)	Në bankë	Në një institucion mikrofinance	I blej mallra jetëgjatë që nuk zhvlerësohen
<b>Dibër</b>	Numri	125	15	1	17
	Përqindja	97%	19%	2%	29%
<b>Korçë</b>	Numri	131	18	0	11
	Përqindja	98%	53%	0%	21%
<b>Kurbin</b>	Numri	78	13	1	4
	Përqindja	96%	39%	4%	15%

<b>Librazhd</b>	Numri	83	42	1	26
	Përqindja	95%	64%	2%	40%
<b>Total</b>	Numri	417	88	3	58
	Përqindja	97%	41%	2%	29%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësi i Strukturuar

Fermerët që konfirmuan se i mbajnë paratë e kursyera në shtëpi u pyetën specifiku për çfarë arsyeje i mbajnë paratë në shtëpi. Rezultatet tregojnë se shumica e tyre deklarojnë se kursimet i mbajnë në shtëpi sepse iu nevojiten për shpenzime të vogla (61%). Megjithatë 24% e tyre deklarojnë se kursimet e tyre janë më të sigurta në shtëpi dhe vetëm 11% deklarojnë se e kanë të vështirë të përdorin një bankë apo institucion mikrofinance. Fakti që një e treta e tyre e perceptojnë që është më e sigurtë të mbash kursimet në shtëpi sesa pranë një institucioni financiar reflekton mangesitë në ndërgjegjësim që kanë fermerët (psh. ekzistencën e agjencise/ mekanizmave që sigurojnë depozitat). Gjithashtu, edhe fakti se 11% deklarojnë se e kanë të vështirë të përdorin një bankë apo institucion mikrofinance mund të reflektojë (të paktën pjesërisht) mungesën e informacionit.

**Tabela 27: Përgjigjet e pyetjes “Nëse zgjedhni “Në shtëpi”, cila është arsyeja?”**

Rajoni		E kam te vështirë të punoj me bankë/ Institucione mikrofinance	Janë më të sigurta në shtëpi	Më duhen për shpenzime të vogla	Nuk kam besim te bankat/ Institucionet e mikrofinancës	Tjetër	Total
<b>Dibër</b>	Numri	7	18	87	1	4	117
	Përqindja	6%	15%	74%	1%	3%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	21	70	35	0	0	126
	Përqindja	17%	56%	28%	0%	0%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	4	3	59	3	4	73
	Përqindja	5%	4%	81%	4%	5%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	12	6	64	2	2	86
	Përqindja	14%	7%	74%	2%	2%	100%
<b>Total</b>	Numri	44	97	245	6	10	402
	Përqindja	11%	24%	61%	1%	2%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësi i Strukturuar

### 5.1.1.2. Qasja në shërbime financiare

Për të rritur qasjen në shërbime, duke marrë në konsideratë nivelin e përdorimit të teknologjisë së informacionit nga institucionet financiare, është tashmë shumë e rëndësishme që fermerët të kenë në zotërim pajisje që mundësojnë aksesin në informacionet e ofruara virtualisht dhe veprimet e kryera nëpërmjet internetit. Pjesa më e madhe e të intervistuarve kanë celular smart me akses në internet (76%) por vetëm 5% kryejnë veprimtari bankare nëpërmjet celularit. Me rëndësi është edhe të kuptuarit e qasjes së fermerëve në institucionet bankare. Rezultatet e anketës tregojnë se vetëm rreth më pak se 1/3 e të intervistuarve kanë një llogari bankare aktive, gjë e cila shpjegon dhe përqindjet e ulëta të pasjes me një kartë debiti (20% të fermerëve) dhe veprimeve lidhur me llogarinë nëpërmjet celularit.

**Tabela 28: Aksesimi në internet nëpërmjet celularit dhe përdorimi i tij për të kryer veprime me llogarinë bankare**

Rajoni		Celular smart me internet	Llogari bankare ne familje	A keni karte debiti (ATM)?	A kryeni veprime me llogarinë bankare nepermjet celularit?
<b>Dibër</b>	Numri	96	45	32	9
	Përqindja	72%	34%	25%	7%
<b>Korçë</b>	Numri	105	40	23	2
	Përqindja	76%	29%	17%	2%
<b>Kurbin</b>	Numri	85	26	12	5
	Përqindja	90%	28%	13%	5%
<b>Librazhd</b>	Numri	98	47	30	6
	Përqindja	70%	34%	22%	5%
<b>Total</b>	Numri	384	158	97	22
	Përqindja	76%	31%	20%	5%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Pjesa më e madhe e familjeve me një llogari bankare aktive e kanë atë të regjistruar në emër të kryefamiljarit/es (64%), por ka disa dallimeve midis rajoneve. Në Dibër 44% e atyre që kanë një llogari bankare e kanë atë në emër të kryefamiljarit, ndërkohë që pjesa e mbetur e ka në emër të bashkëshortes/tit (44%) apo fëmijëve (11%). Në Korçë 58% e atyre që kanë një llogari bankare e kanë atë në emër të kryefamiljarit, ndërkohë që pjesa e mbetur e ka në emër të bashkëshortes/tit (21%) apo të përbashkët (13%). Në Kurbin 81% e atyre që kanë një llogari bankare e kanë atë në emër të kryefamiljarit, ndërkohë që pjesa e mbetur e ka në emër të fëmijëve (14%). Në Librazhd 75% e atyre që kanë një llogari bankare e kanë atë në emër të kryefamiljarit, ndërkohë që pjesa e mbetur e ka në emër të fëmijëve (12%).

**Tabela 29: Përgjigjet e pyetjes “Në emër të kujt është rregjistruar llogaria bankare?”**

Rajoni		Krye-familjari/ja	Bashkeshorti/ja	Fëmijët	Përbashkët	Të tjerëve	Total
<b>Dibër</b>	Numri	16	16	4	0	0	36
	Përqindja	44%	44%	11%	0%	0%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	22	8	2	5	1	38
	Përqindja	58%	21%	5%	13%	3%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	17	0	3	1	0	21
	Përqindja	81%	0%	14%	5%	0%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	38	5	6	2	0	51
	Përqindja	75%	10%	12%	4%	0%	100%
<b>Total</b>	Numri	93	29	15	8	1	146
	Përqindja	64%	20%	10%	5%	1%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

5.1.1.3. Qasja e fermerëve në kanale informale të financimit

Qokat, lidhen me një traditë të hershme dhe janë pjesë e rëndësishme e instrumentave social komunituar për të ndihmuar familjet që të përballin shpenzime të larta që lidhen me eventet të jashtëzakonshme. Në total, për gjysmën e familjeve të intervistuar qokat konsiderohen si mjaftueshëm të rëndësishme apo shumë të rëndësishme për të siguruar të ardhurat për shpenzimet e jashtëzakonshme të familjes. Rezultatet dëshmojnë dallime të forta midis rajoneve që mund të varet edhe me traditat - për 48% të familjeve në Kurbin, për 30% të familjeve në Dibër, për 12 % të familjeve në Librazhd dhe për 5% të familjeve në Korçë, qokat konsiderohen si shumë të rëndësishme për këto familje dhe përdoren si burim financiar për shpenzime të jashtëzakonshme familjare.

**Tabela 30: Rëndësia e qokës si burim financiar për shpenzime të jashtëzakonshme familjare**

		Aspak të rëndësishëm	Pak	Disi	Mjaftueshëm	Shumë të rëndësishëm	Total
<b>Dibër</b>	Numri	24	29	20	23	41	137
	Përqindja	18%	21%	15%	17%	30%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	42	18	33	39	7	139
	Përqindja	30%	13%	24%	28%	5%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	3	11	4	30	44	92
	Përqindja	3%	12%	4%	33%	48%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	27	19	21	50	16	133
	Përqindja	20%	14%	16%	38%	12%	100%
<b>Total</b>	Numri	96	77	78	142	108	501
	Përqindja	19%	15%	16%	28%	22%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Shumica e te intervistuarve kanë kryer dhenië ose marrje qoke gjatë dy viteve të fundit. Më konkretisht, më shumë se 2/3 (70%) e familjeve të intervistuar kanë marrë gjatë 2 viteve të fundit dhurata/qoka/dorovitje nga të afërm brenda dhe jashtë vendit (përqindja më e lartë vihet re në Korçë dhe Dibër).

**Tabela 31: Përgjigjet e pyetjes “A keni marrë gjatë 2 viteve të fundit dhurata/qoka/dorovitje nga të afërm brenda dhe jashtë vendit?”**

Rajoni		Po	Jo	Total
<b>Dibër</b>	Numri	93	43	136
	Përqindja	68%	32%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	121	18	139
	Përqindja	87%	13%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	56	31	87
	Përqindja	64%	36%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	72	57	129
	Përqindja	56%	44%	100%
<b>Total</b>	Numri	342	149	491
	Përqindja	70%	30%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Nga ana tjetër, rreth 82% e familjeve të intervistuar kanë paguar për qoka/dorovitje gjatë dy viteve të fundit (përqindjet më të larta gjenden në rajonin e Korçës dhe Kurbinin).

**Tabela 32: Përgjigjet e pyetjes “A ka paguar ndonjë pjesëtar i familjes për qoka/dorovitje gjatë dy viteve të fundit?”**

Rajoni		Po	Jo	Total
Dibër	Numri	108	20	128
	Përqindja	84%	16%	100%
Korçë	Numri	116	16	132
	Përqindja	88%	12%	100%
Kurbin	Numri	76	10	86
	Përqindja	88%	12%	100%
Librazhd	Numri	72	37	109
	Përqindja	66%	34%	100%
Total	Numri	372	83	455
	Përqindja	82%	18%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

#### 5.1.1.4. Kërkesa për kredi për blerje inputesh

Kostot e inputeve bujqësore përbëjnë një kategori të rëndësishme për buxhetin e familjes fermerë. Sipas të dhënave të grumbulluara nga vrojtimi i strukturuar, mesatarisht një familje femere shpenzon rreth 45 mijë lek (deklarimet që paraqiten në tabelë u morën për lehtësi në atributin popullor “lek të vjetra” gjatë një viti, pra vitit 2021) për blerje inputesh bujqësore të nevojshme për aktivitetet bujqësore në rajonet e përfshira në analizë. Familjet fermerë në Kurbin dhe Dibër shpenzojnë mesatarisht më shumë se grup familjet e rajoneve të tjera (Korçë dhe Librazhd). Normalisht shpenzimet gjatë 2022 pritet të jenë më të larta (nuk është mbuluar në studim viti 2022 porse ndryshimet e çmimeve nga konflikti në Ukrainë pritet të ketë efekt negativ gjatë 2022).

**Tabela 33: Përgjigjet e pyetjes “Sa shpenzuar për blerjen e inputeve gjatë vitit 2021?”**

	Dibër	Korçë	Kurbin	Librazhd	Totali
Mesatarja*	690,112	230,148	928,938	278,160	453,870
Mediana	500,000	200,000	400,000	270,000	300,000
Devijimi Standard	1,015,133	2,572,632	3,622,090	813,044	2,201,180
Minimumi	500	3,000	400	100	100
Maximumi	5,000,000	30,000,000	22,000,000	8,000,000	30,000,000

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar \* Mesatarja pa vlerat ekstreme 5%

Shumica e familjeve fermerë mbështeten në të ardhurat e veta familjare për të siguruar inputet bujqësore. Mesatarisht 93% e familjeve të intervistuar në Librazhd, 87% e familjeve në Korçë, 75% në Kurbin dhe 42% në Dibër konfirmojnë se burimi kryesor i parave për blerjen e inputeve bujqësore janë paratë / të ardhurat e vetë familjes. Megjithatë në Dibër rreth 32% e familjeve i sigurojnë këto para nga dërgesat e emigrantëve.

**Tabela 34: Përgjigjet e pyetjes “Cili është burimi kryesor i parave për blerjen e inputeve?”**

Rajoni	Paratë e mia	Merr hua nga	Dërgesat nga emigrantët	Përpunuesit	Shitës me pakicë	Kredi bankare	Total
--------	--------------	--------------	-------------------------	-------------	------------------	---------------	-------



			miq dhe të njohur			(tregtar inputesh)		
<b>Dibër</b>	Numri	56	23	42	1	7	3	132
	Përqindja	42%	17%	32%	1%	5%	2%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	122	1	13	2	0	2	140
	Përqindja	87%	1%	9%	1%	0%	1%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	70	6	5	0	9	3	93
	Përqindja	75%	6%	5%	0%	10%	3%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	126	4	4	0	1	1	136
	Përqindja	93%	3%	3%	0%	1%	1%	100%
<b>Total</b>	Numri	374	34	64	3	17	9	501
	Përqindja	75%	7%	13%	1%	3%	2%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Familjet fermerë të intervistuar kanë deklaruar se mesatarisht 84% të totalit të kostove të blerjes së inputeve bujqësore sigurohen nëpërmjet të ardhurave familjare – sic edhe mund të shikohet nga tabela me poshtë, ka pak dallime sipas rajoneve.

**Tabela 35: Përgjigjet e pyetjes “Nëse burimi kryesor janë paratë tuaja, ç’pjesë të shpenzimeve për inpute përballoni me paratë tuaja?”**

Rajoni	Nr.	Mesatarja	Devijimi Standard
<b>Dibër</b>	50	73%	19.4
<b>Korçë</b>	121	95%	14.2
<b>Kurbin</b>	63	81%	24.1
<b>Librazhd</b>	124	79%	17.0
<b>Total</b>	358	84%	19.8

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Në Kurbin rreth 24% e të intervistuarve kanë konfirmuar se shpesh kanë nevojë për kredi të vogla për blerje inputesh bujqësore. Gjithashtu, 21% e të intervistuarve në Dibër dhe 11% e të intervistuarve në Librazhd kanë nevojë për kredi të vogla për blerje inputesh bujqësore. Ndërsa në Korçë, rreth 68% e të intervistuarve konfirmojnë se nuk i kanë të nevojshme kreditë e vogla për blerje inputesh bujqësore.

**Tabela 36: Përgjigjet e pyetjes “Zakonisht keni nevojë për kredi të vogla për blerje inputesh?”**

Rajoni	Indikatori	Asnjëherë	Rrallë	Disi	Shpesh	Gjithmonë	Total
<b>Dibër</b>	Numri	31	35	25	26	7	124
	Përqindja	25%	28%	20%	21%	6%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	87	19	12	4	6	128
	Përqindja	68%	15%	9%	3%	5%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	28	15	16	20	6	85
	Përqindja	33%	18%	19%	24%	7%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	41	29	29	12	2	113
	Përqindja	36%	26%	26%	11%	2%	100%
<b>Total</b>	Numri	187	98	82	62	21	450
	Përqindja	42%	22%	18%	14%	5%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Siç edhe u sqarua më lart, blerja e inputeve bujqësore (si në lidhje me sasinë edhe në lidhje me cilësinë) kushtëzohet nga mundësitë financiare por edhe nga edukimi financiar. Shumë fermerë nuk marrin vendimet në bazë të analizës kosto-përfitim, porse priren në vendimet e tyre për të ulur kostot. Për shembull, ka mjaft raste kur i prodhojnë vetë inputet (psh. fidanët) pasi që kështu ulin kostot në para, porse, nuk bëjnë llogaritë se sa/si kjo praktikë përkthehet në rendiment më të ulët (që nënkupton edhe kosto më të lartë për kg) apo cilësi më të ulët (që nënkupton çmime më të ulta). Edukimi financiar dhe ekonomik, kombinuar me më shumë informacion për teknologjitë bujqësore, mund ti bëjnë fermerët të kuptojnë që mund të jenë më fitimprurës nëse blejnë më shumë inpute apo inpute cilësore me kredi, sesa të blerit pak inpute (apo inpute jocalësore) pa kredi.

#### 5.1.1.5. Kërkesa për kredi të tjera

Rezultatet nga vrojtimi i strukturuar tregojnë se shumica e familjeve në secilin rajon nuk kanë aplikuar 5 vitet e fundit për kredi (88%). Vetëm 12% e fermerëve kanë aplikuar për kredi gjatë 5 viteve të fundit dhe shumica e tyre kanë rezultuar përfitues të kredive që kanë kërkuar (88%). Kjo përqindje është shumë e ngjashme me vrojtimit e kryera në të kaluarën në zona të ngjashme të Shqipërisë, e gjurmuar nga rishikimi i literaturës vendase.

**Tabela 37: Përgjigjet për pyetjet “A keni aplikuar për ndonjë kredi në 5 vitet e fundit” dhe “A keni përfituar nga ndonjë kredi në 5 vitet e fundit”**

Rajoni		Aplikuar			Përfituar		
		Po	Jo	Total	Po	Jo	Total
<b>Dibër</b>	Numri	17	120	137	13	4	17
	Përqindja	12%	88%	100%	76%	24%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	11	130	141	10	1	11
	Përqindja	8%	92%	100%	91%	9%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	15	77	92	15	0	15
	Përqindja	16%	84%	100%	100%	0%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	15	113	128	13	2	15
	Përqindja	12%	88%	100%	87%	13%	100%
<b>Total</b>	Numri	58	440	498	51	7	58
	Përqindja	12%	88%	100%	88%	12%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësi i Strukturuar

Fermerët që kanë aplikuar për kredi, u pyetën specifikisht për arsyen pse ata kanë aplikuar për kredi pesë vitet e fundit. Sipas rezultateve këta fermerë deklarojnë se arsyet lidhen me faktin se nuk kanë mundësi të paguajnë këstet (36%) dhe nuk kanë mundësi të kursejnë (35%). Për më tepër rreth 11% e të intervistuarve që nuk kanë aplikuar për kredi deklarojnë se s’kanë besim tek bankat.

**Tabela 38: Përgjigjet e pyetjes “Arsyeja pse nuk keni aplikuar për kredi?”**

Rajoni		Skam besim te bankat	Skam Informacion	Skam mundësi të kursej	Skam mundësi të paguaj këstet	Tjetër	Total
<b>Dibër</b>	Numri	2	6	24	49	2	83
	Përqindja	2%	7%	29%	59%	2%	100%

<b>Korçë</b>	<b>Numri</b>	12	10	30	14	0	66
	<b>Përqindja</b>	18%	15%	45%	21%	0%	100%
<b>Kurbin</b>	<b>Numri</b>	4	1	22	8	16	51
	<b>Përqindja</b>	8%	2%	43%	16%	31%	100%
<b>Librazhd</b>	<b>Numri</b>	9	9	11	20	2	51
	<b>Përqindja</b>	18%	18%	22%	39%	4%	100%
<b>Total</b>	<b>Numri</b>	27	26	87	91	20	251
	<b>Përqindja</b>	11%	10%	35%	36%	8%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Sipas rezultateve të përftuara nga vrojtimi i strukturuar, vihet re se shumica e përfituesve të kredive e kanë deklaruar atë në emër të burrit kryefamiljar (66%), 16% në emër të gruas kryefamiljare dhe vetëm 14% e kanë vendosur në emër të fëmijëve.

**Tabela 39: Përgjigjet e pyetjes “Nëse keni përfituar kredi, zakonisht në emër të kujt është marrë kredia?”**

<b>Rajoni</b>		<b>Burri kryefamiljar</b>	<b>Gruaja Kryefamiljare</b>	<b>Fëmijët</b>	<b>Tjetër</b>	<b>Total</b>
<b>Dibër</b>	<b>Numri</b>	8	3	1	0	12
	<b>Përqindja</b>	67%	25%	8%	0%	100%
<b>Korçë</b>	<b>Numri</b>	7	2	0	1	10
	<b>Përqindja</b>	70%	20%	0%	10%	100%
<b>Kurbin</b>	<b>Numri</b>	5	2	5	1	13
	<b>Përqindja</b>	38%	15%	38%	8%	100%
<b>Librazhd</b>	<b>Numri</b>	9	0	0	0	9
	<b>Përqindja</b>	100%	0%	0%	0%	100%
<b>Total</b>	<b>Numri</b>	29	7	6	2	44
	<b>Përqindja</b>	66%	16%	14%	5%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Llojet e kredive të përftuara janë përgjithësisht të lidhura me prodhimin bujqësor (40%), me shëndetin dhe emergjenca të tjera (14% dhe 15% përqind respektivisht), me strehimin (10%) dhe me ngritjen e ndërmarrjeve/bizneseve (8%). Pjesa më e madhe e familjeve fermerë në Korçë, Kurbin dhe Librazhd kanë marrë kredi për arsye të prodhimit bujqësor, ndërsa familjet në Dibër për arsye shëndeti dhe arsimit më tepër.

**Tabela 40: Përgjigjet e pyetjes “Nëse jeni përfitues, çfarë lloj kredie keni përfituar?”**

<b>Rajoni</b>		<b>Kredi për ndërmarrje /biznes</b>	<b>Prodhim bujqësor</b>	<b>Arsim</b>	<b>Strehim</b>	<b>Konsum</b>	<b>Shëndet</b>	<b>Mobilje Shtëpiake</b>	<b>Emergjenca të tjera</b>	<b>Total</b>
<b>Dibër</b>	<b>Numri</b>	0	1	3	1	1	5	0	2	13
	<b>Përqindja</b>	0%	8%	23%	8%	8%	38%	0%	15%	100%
<b>Korçë</b>	<b>Numri</b>	1	7	0	1	0	1	0	0	10
	<b>Përqindja</b>	10%	70%	0%	10%	0%	10%	0%	0%	100%
<b>Kurbin</b>	<b>Numri</b>	1	5	1	3	1	0	1	3	15
	<b>Përqindja</b>	7%	33%	7%	20%	7%	0%	7%	20%	100%
<b>Librazhd</b>	<b>Numri</b>	2	7	0	0	2	1	0	0	12

	Përqindja	17%	58%	0%	0%	17%	8%	0%	0%	100%
<b>Total</b>	Numri	4	20	4	5	4	7	1	5	50
	Përqindja	8%	40%	8%	10%	8%	14%	2%	10%	100%

*Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar*

Familjet fermere në secilin rajon shfrytëzojnë burime të ndryshme për të marrë kredi/borxh. Për shembull në Korçë burimi më i përdorur për kredimarrje janë institucionet mikrofinanciare dhe bankat tregtare (50% dhe 31% respektivisht). Ndërsa familjet në zonën e Dibrës shfrytëzojnë për kredimarrje burime si borxhet nga miq/të afërm (për 42% të tyre), bankat tregtare (për 31% të tyre) dhe huadhënës informalë (për 23% të tyre). Në Kurbin kreditë familjet i sigurojnë nga bankat tregtare (61%) dhe 35% prej tyre nga miq e të afërm. Në Librazhd familjet i sigurojnë kreditë nga bankat tregtare (38%), institucionet mikrofinanciare (31%) dhe miqtë a të afërmit (23%).

**Tabela 41: Burimi i kredive të marra**

Rajoni		Burimi i kredive të marra				Total
		Banka Tregtare	Institucion mikrofinanciar	Miq/të afërm	Huadhënës informal	
<b>Dibër</b>	Numri	8	1	11	6	26
	Përqindja	31%	4%	42%	23%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	5	8	3	0	16
	Përqindja	31%	50%	19%	0%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	14	1	8	0	23
	Përqindja	61%	4%	35%	0%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	5	4	3	1	13
	Përqindja	38%	31%	23%	8%	100%
<b>Total</b>	Numri	32	14	25	7	78
	Përqindja	41%	18%	32%	9%	100%

*Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar*

Për të gjitha kreditë e deklarura nga të intervistuarit, vlera mesatare e kredisë për familje arrin një vlerë prej 6,823,091 lekë të vjetra me një normë interesi mesatare prej 10.3% dhe për një periudhë mesatare prej afërsisht 3 vite. Në fakt, vlerësimet e ekipit të studimit bazuar në intervistat gjysëm të strukturuar në terren, dolën në konkluzionin që normat e interesit që aplikohen ndaj fermerëve janë shumë më të larta (shikoni psh rastin e klientit fantazëm/fantom) – ky hendek me të dhënat e raportuara nga fermerët e intervistuar dëshmon qartë për mungesën e edukimit financiar (ata nuk kuptojnë, dijnë apo nuk mbajnë mend normat e interesit edhe kur mendojnë që i dijnë/raportojnë).

**Tabela 42: Të dhëna për kreditë e marra nga familjet e intervistuar**

Rajoni		Vlera (lekë të vjetra)	Vlera totale e paguar	Periudha (vite)	Interes (%)
<b>Dibër</b>	Nr.	11	8	6	6
	Mesatare	6,979,091	6,256,250	4.0	10.2
	Dev. Std.	11,425,883	5,633,537	2.0	6.9
<b>Korçë</b>	Nr.	10	9	10	9
	Mesatare	5,800,000	4,057,778	3.1	16.2
	Dev. Std.	8,052,605	6,846,550	3.3	10.9

<b>Kurbin</b>	Nr.	23	23	19	18
	Mesatare	6,991,304	4,633,565	3.0	9.2
	Dev. Std.	8,829,440	3,877,882	2.4	8.6
<b>Librazhd</b>	Nr.	11	12	12	10
	Mesatare	7,245,455	1,094,167	1.5	7.0
	Dev. Std.	20,825,098	1,006,375	0.7	6.4
<b>Total</b>	Nr.	55	52	47	43
	Mesatare	6,823,091	3,966,769	2.8	10.3
	Dev. Std.	12,136,875	4,623,876	2.4	8.8

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Rreth 35% e familjeve të intervistuar që kanë përfituar kredi, nuk e kanë paguar këstin e kredisë gjithmonë në kohë. Ndërsa pjesa më e madhe e tyre e ka paguar në kohë (65%). Pjesa më e vogël e kredimarrësve me vështirësi likuidimi është e regjistruar në Kurbin (vetëm 17% e familjeve të intervistuar), ndërsa përqindja më e lartë gjendet në Librazhd (55% e familjeve të intervistuar).

**Tabela 43: Përgjigjet e pyetjes “A keni patur raste që nuk keni paguar këstin e kredisë në kohë?”**

<b>Rajoni</b>		<b>Po</b>	<b>Jo</b>	<b>Total</b>
<b>Dibër</b>	Numri	4	9	13
	Përqindja	31%	69%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	5	5	10
	Përqindja	50%	50%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	3	15	18
	Përqindja	17%	83%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	6	5	11
	Përqindja	55%	45%	100%
<b>Total</b>	Numri	18	34	52
	Përqindja	35%	65%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Vetëm 19% e familjeve janë të gatshëm të aplikojnë për kredi. Më specifikisht sipas rajoneve, rezultatet tregojnë se vetëm 10% në Dibër dhe 7% në Korçë janë të gatshëm të aplikojnë për kredi. Ndërsa një përqindje më e lartë vihet re në rajonin e Kurbin (26%) dhe në Librazhd (38%). Megjithatë rezultatet tregojnë se shumica e familjeve fermere (81%) nuk janë të gatshëm që të aplikojnë për kredi (90% në Dibër, 93% në Korçë, 74% në Kurbin, dhe 62% në Librazhd).

**Tabela 44: Përgjigjet e pyetjes “A jeni i gatshëm të aplikoni për kredi?”**

<b>Rajoni</b>		<b>Po</b>	<b>Jo</b>	<b>Total</b>
<b>Dibër</b>	Numri	13	119	132
	Përqindja	10%	90%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	10	128	138
	Përqindja	7%	93%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	20	58	78
	Përqindja	26%	74%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	42	69	111

	Përqindja	38%	62%	100%
<b>Total</b>	Numri	85	374	459
	Përqindja	19%	81%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Niveli i mbështetjes tek të tjerët për të marrë para borxh rezulton mesatar. Në total 29% e të intervistuarve, mbështeten disi tek të tjerët për të marrë para borxh. Ndërsa, 16% mbështeten mjaftueshëm e vetëm 3% mbështeten shumë tek të tjerët për të marrë borxh. Përqindja më e madhe që mbështetet tek të tjerët për borxhe gjenden në rajonin e Librazhdit (26%).

**Tabela 45: Përgjigjet e pyetjes “Sa mund të mbështeteni tek të tjerët për marrjen e borxheve?”**

Rajoni		Aspak	Pak	Disi	Mjaftueshëm	Shumë	Total
<b>Dibër</b>	Nr.	15	37	53	25	6	136
	%	11%	27%	39%	18%	4%	100%
<b>Korçë</b>	Nr.	57	31	13	6	1	108
	%	53%	29%	12%	6%	1%	100%
<b>Kurbin</b>	Nr.	23	14	20	14	2	73
	%	32%	19%	27%	19%	3%	100%
<b>Librazhd</b>	Nr.	6	20	26	19	3	74
	%	8%	27%	35%	26%	4%	100%
<b>Total</b>	Nr.	101	102	112	64	12	391
	%	26%	26%	29%	16%	3%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Pasja e njohjeve mbetet e rëndësishme tek fermerët. Në familjet e intervistuarra, 37% e përfaqësueve tregonin se mund të pranoin një normë interesi me 5 pikë përqindje më të lartë në rast të marrjes së kredisë nga personat e njohur. Kjo kosto tregon shumë mbi vlerën e besimit dhe reflekton nevojën imediate për uljen e kostove të transaksionit që lindin tek fermerët duke nisur nga kërkimi, kryerja e deri tek monitorimi i një marrëveshje për produkt kredia midis fermerëve dhe institucioneve financiare.

**Tabela 46: Përgjigjet e pyetjes “Nëse do ju nevojitej një kredi çfarë do preferonit?”**

Rajoni		Kredi me normë interesi vjetore 15% në bankë	Borxh me normë interesi vjetor 20% nga një i njohur	Total
<b>Dibër</b>	Nr.	84	45	129
	%	65%	35%	100%
<b>Korçë</b>	Nr.	81	36	117
	%	69%	31%	100%
<b>Kurbin</b>	Nr.	60	12	72
	%	83%	17%	100%
<b>Librazhd</b>	Nr.	43	66	109
	%	39%	61%	100%
<b>Total</b>	Nr.	268	159	427
	%	63%	37%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

### 5.1.2. Investimet e kryera dhe planifikimet - Kërkesa e perceptuar për kapital financiar

Pjesa më e madhe e të intervistuarve në Dibër, Kurbin dhe Librazhd kanë investuar në blerje pajisjesh bujqësore duke përfshirë pompë spërkatjeje, pompë ujitjeje, etj. Për më tepër, 27% e të intervistuarve në Dibër deklarojnë se kanë investuar në mbjellje drufrutorësh. Gjithashtu 22% e të intervistuarve në Kurbin dhe në Dibër kanë investuar në blerje bagëtie.

**Tabela 47: Përgjigjet e pyetjes “A keni investuar për blerjen e pajisjeve bujqësore?”**

Rajoni	Mbjellje drufrutorë	Blerje bagëtie	Blerje pompë spërkatjeje	Blerje pompë ujitjeje	Blerje pajisjesh bujqësore tjera	Blerje pajisje perpunimi	Ndërtime bujqësore
Dibër	27%	22%	56%	21%	16%	10%	7%
Korçë	5%	16%	13%	22%	23%	7%	5%
Kurbin	35%	22%	55%	36%	15%	3%	20%
Librazhd	35%	16%	33%	18%	7%	21%	11%
Total	25%	19%	38%	23%	15%	11%	10%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Sektori i bujqësisë karakterizohet nga një veprimtari dinamike të investimit. Duke konsideruar nivelin ekonomik të familjeve të intervistuarra kuptohet që edhe prej një situatë varfërie nuk mund të shmangësh nevojën për të kryer investime. Rezultatet e anketës tregojnë se më shumë se 70% e të intervistuarve konfirmojnë se kanë realizuar të paktën një investim gjatë 3 viteve të fundit. Përqindja më e lartë e tyre gjendet në Kurbin (87%), Dibër (79%) dhe Librazhd (78%).

**Tabela 48: Përgjigjet e pyetjes “A keni kryer të paktën një investim gjatë 3 viteve të fundit?”**

Rajoni		Po	Jo	Total
Dibër	Numri	110	30	140
	Përqindja	79%	21%	100%
Korçë	Numri	70	71	141
	Përqindja	50%	50%	100%
Kurbin	Numri	82	12	94
	Përqindja	87%	13%	100%
Librazhd	Numri	110	31	141
	Përqindja	78%	22%	100%
Total	Numri	372	144	516
	Përqindja	72%	28%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Mesatarisht investimet e kryera nga familjet e intervistuarra arrijnë vlerën e 1.3 Milionë lekëve. Në Dibër investime arrijnë një vlerë prej 1,48 milionë lekë, në Korçë arrijnë një vlerë prej 1,5 milionë lekë, në Kurbin investimet e realizuara arrijnë një vlerë prej 2,45 Milionë lekë.

**Tabela 49: Përgjigjet e pyetjes “Cila është vlera mesatare e investimeve në 3 vitet e fundit që keni kryer?” (lekë të vjetra)**

Rajoni	Nr.	Mesatarja (*)	Devijimi Std.
Dibër	73	1,486,655	2,492,058
Korçë	60	1,522,491	5,785,171
Kurbin	58	2,475,096	5,276,505

<b>Librazhd</b>	84	519,193	2,308,793
<b>Total</b>	275	1,308,573	4,129,167

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar \*Mesatarja pa vlerat ekstreme 5%

Sa i përket investimeve të planifikuara, pjesa më e madhe e të intervistuarve kanë deklaruar se do të investojnë në blerje pajisjesh bujqësore duke përfshirë pompat e ujitjes dhe spërkatjes, mbjellje drufrutorësh, blerje bagëtie, etj. Shumica e të intervistuarve në Dibër, Kurbin dhe Librazhd shprehin se planifikojnë të investojnë në mbjellje plantacioni me drufrutorë, blerje bagëtie dhe pajisjesh bujqësore. Ndërsa të intervistuarit në Korçë priren më shumë drejt investimeve në pajisje apo makineri bujqësore.

**Tabela 50: Përgjigjet për pyetjen “A do të investoni për blerjen e pajisjeve bujqësore të mëposhtme?”**

Rajoni	Dibër	Korçë	Kurbin	Librazhd	Total
<b>Pompë ujitjeje</b>	73	10	47	43	173
<b>Pompë spërkatjeje</b>	79	14	32	43	168
<b>Mbjellje plantacioni me drufrutorë</b>	55	0	27	60	142
<b>Pajisje bujqësore</b>	53	13	33	34	133
<b>Blerje bagëtie</b>	30	13	18	20	81
<b>Ndërtime bujqësore</b>	11	8	16	12	47
<b>Blerje toke bujqësore</b>	12	12	5	5	34
<b>Blerje pajisje përpunimi</b>	34	5	9	32	80
<b>Zgjerim shtëpie</b>	34	7	7	3	51
<b>Motorcikletë</b>	6	1	4	2	13
<b>Veturë</b>	35	1	15	4	55
<b>Tjetër</b>	3	0	6	11	20

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Sipas rezultateve nga vrojtimi, burimi kryesor për investimet e parashikuara për familjet fermerë në zonën e Dibrës janë dhuratat/financimet/grantet nga projektet (52%). Për familjet e zonës së Korçës, Kurbin dhe Librazhdit burimet kryesore për të kryer investimet e parashikuara janë të ardhurat e vetë familjes (91%, 40%, dhe 62% respektivisht).

**Tabela 51: Përgjigjet për pyetjen “Cili është burimi kryesor i investimit të parashikuar?”**

Rajoni		Kredi Bankare	Të ardhurat e mia	Hua të tjerëve	Dhuratë nga projektet	Dhuratë nga të tjerët	Total
<b>Dibër</b>	Numri	14	70	37	206	70	397
	Përqindja	4%	18%	9%	52%	18%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	3	62	1	2	0	68
	Përqindja	4%	91%	1%	3%	0%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	26	48	8	35	3	120
	Përqindja	22%	40%	7%	29%	3%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	16	126	10	37	15	204
	Përqindja	8%	62%	5%	18%	7%	100%
<b>Total</b>	Numri	59	306	56	280	88	789
	Përqindja	7%	39%	7%	35%	11%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar



Në fakt, financimi i investimeve përmes granteve është një mundësi e mirë sidomos për fermerët e varfër, porse nga ana tjetër mund ti bëjë ata më pak të prirur për të marrë kredi, edhe kur kanë nevojë dhe mundësi. Një i intervistuar (punonjës institucioni mikrofinanciar) theksoi:

“Një pjesë e fermerëve janë mësuar me grant si psh nga WV ndaj janë mësuar falas, edhe ngaqë janë të varfër”.

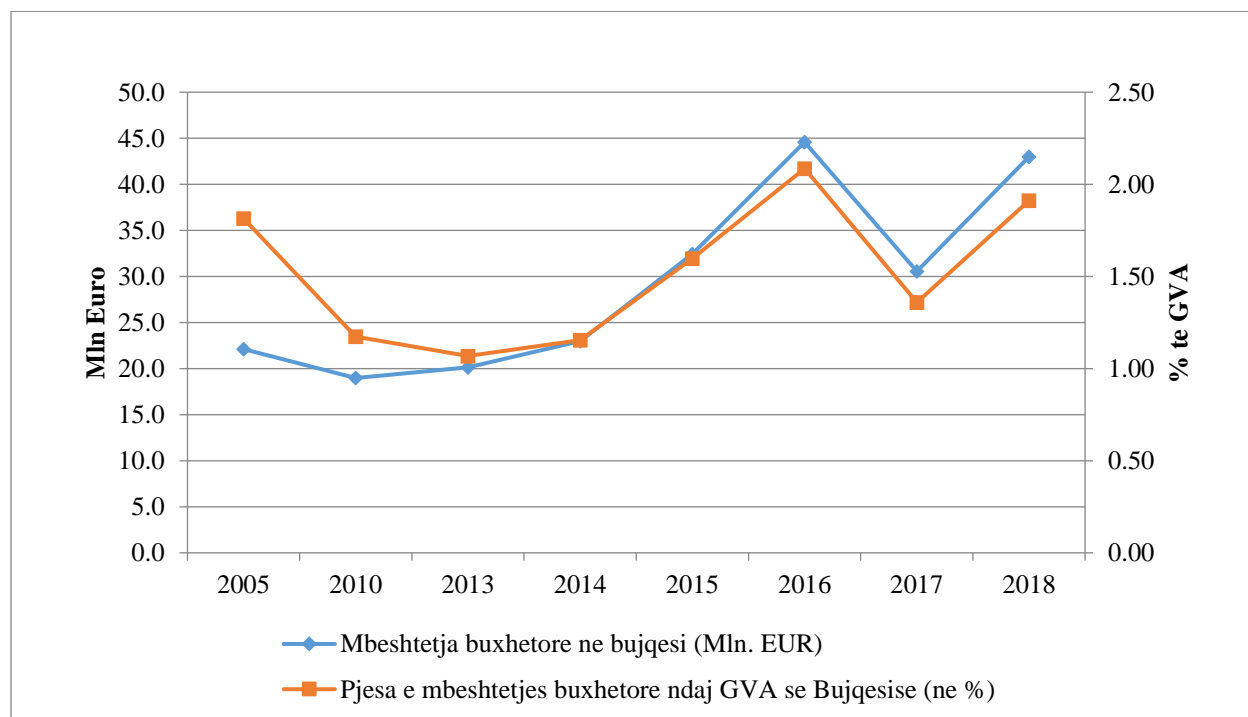
## 5.2. Situata aktuale dhe perspektiva e burimeve të financimit

5.2.1. Situata aktuale e burimeve të financimit (burimet publike të financimit: AZHBR por edhe të tjera publike; MI, Bankat, agjenci zhvillimi)

### 5.2.1.1. Burimet ekzistuese të financimit publik

Mbështetja buxhetore për bujqësinë në Shqipëri përfshin financimin e FZHRB-së, komponentët e buxhetit të MBZHR-së që u transferohen fermerëve, si dhe financimin e IPARD-it. Financimi i përgjithshëm u luhat midis 2005 dhe 2019, por mesatarisht ishte 29 milionë euro, ose 1.5% e vlerës së shtuar bruto (VSHB), me 40 milionë euro të alokuara në vitin 2019 (Figura 2 më poshtë).

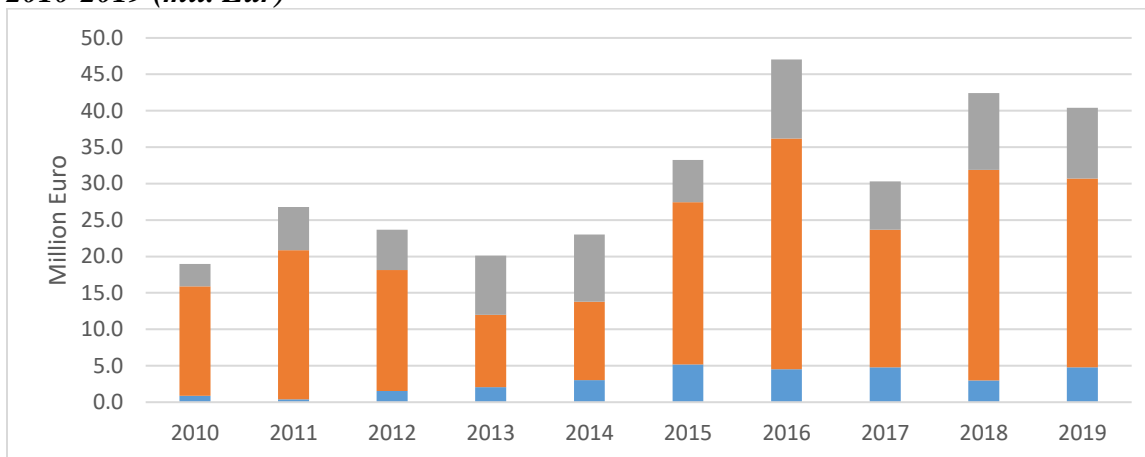
**Figura 2: Niveli i mbështetjes buxhetore për bujqësinë në Shqipëri, 2010-2019**



Burimi: Databaza APM

Figura 3 paraqet strukturën e mbështetjes bujqësore sipas tre shtyllave. Vitet e fundit, struktura mbështetëse e Shqipërisë në vitin 2019 është e orientuar shumë drejt masave të Zhvillimit Strukturor dhe Rural (shtylla 2). Mbështetja e Tregut dhe Prodhuesit Direkt (Shtylla 1), është e rëndësishme më të ulët.

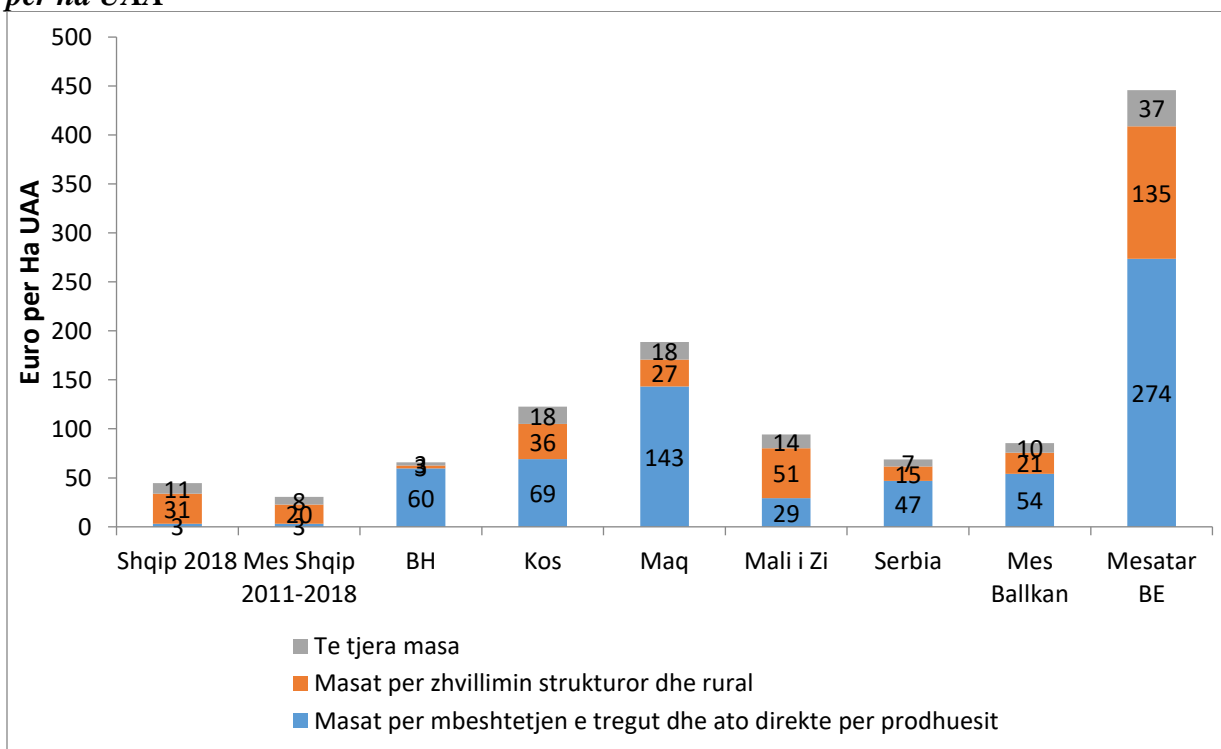
**Figura 3. Përbërja e mbështetjes buxhetore të sektorit bujqësor dhe zonave rurale në Shqipëri 2010-2019 (mil. Eur)**



Burimi: Databaza APM

Gjithashtu, transfertat për hektar (Ha) të Zonës së Shfrytëzuar Bujqësore (UAA), më pak se 50 Euro për ha, mbeten të ulëta krahasuar me vendet e tjera të Ballkanit Perëndimor (të gjitha ato ofrojnë mbi 60 euro për ha). Pagesat për banor variojnë nga 13 euro/banor në Shqipëri, ndërsa mbeten afërsisht në 45 euro për ha në vendet e tjera, ndërsa pagesat më të larta prej 68 euro/banor ndahen në Maqedoninë e Veriut. Krahasuar me BE-në, buxheti për banor në Shqipëri është 10 herë më pak.

**Figura 4: Përbërja e mbështetjes buxhetore për bujqësinë në shqipëri, WBCs dhe BE në euro për ha UAA**



Burimi: Databaza APM

### 5.2.1.2. Skema Kombëtare e mbështetjes së Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural

Masat kryesore të skemës kombëtare gjatë viteve 2020 – 2021 janë: i) mbështetja për tufën bazë të matrikulluar (gjedh/të imta); ii) mbështetja për mbarështimin e bletarisë; iii) mbështetja për zëvendësimin e plastmasit për serrat dhe tunelet; iv) mbështetja për kultivimin e bimëve mjekësore dhe aromatike (BMA); v) mbështetja për fermat organike në proces certifikimi dhe ato të certifikuara; vi) mbështetje për investime në linja, makineri apo pajisje; vii) mbështetje për investime në agriturizëm; viii) mbështetje për certifikimin Global GAP të subjekteve.

Gjatë periudhës 2020-2021 masa që ka tërhequr më shumë fermerë përfitues ka qenë masa për tufën bazë të matrikulluar. Në total rreth 7,773 subjekte (ferma blegtorale) kanë përfituar nga kjo skemë. Skema e dytë për nga numri i përfituesve është masa e mbështetjes për mbarështimin e bletarisë, me totalin e dy viteve me rreth 3,455 përfitues. Të dyja këto masa kanë përjetuar një rritje prej më shumë se 35% nga viti 2020 në vitin 2021 si në terma të numër të përfituesve ashtu edhe në shumat e disbursuara për subjektet përfituese. Një tjetër skemë që ka përjetuar rritje gjatë 2020-2021 është dhe masa e mbështetjes për fermat organike në proces dhe të certifikuara (38%).

Nga të dhënat e grumbulluara, vihet re gjithashtu se dy nga skemat që kanë pësuar ulje në numrin e subjekteve përfituese gjatë 2020-2021 janë masa e mbështetjes për kultivim BMA-sh (-50%) dhe masa për zëvendësim plastmasi (-12%). Kjo masë është edhe masa më relevante me zonat e mbulimit të WV.

Skema për investimet në agriturizëm nuk ka patur rritje lidhur me numrin e përfituesve por ka pasur rritje në shumën e disbursuar me rreth 89%. Dy skema të tjera të cilat kanë pasur rritje kur krahasojmë të dhënat me 2020 janë edhe investimet në bujtina e turizëm rural (nga 0 përfitues në 2020 në 2 përfitues në vitin 2021) dhe skema për linja, makineri, pajisje e cila në vitin 2021 u përfitua nga 7 subjekte me një shumë totale të paguar prej 31 milion lekë.

**Tabela 52: Masat e skemës kombëtare në vitet 2020-2021**

Masa e mbështetjes	2020				2021				Rritja 2020-2021	
	Përfitues (Nr.)	Vlera e disbursuar (lekë)	Përfitues (%)	Vlera e disbursuar (%)	Përfitues (Nr.)	Vlera e disbursuar (lekë)	Përfitues (%)	Vlera e disbursuar (%)	Përfitues	Vlerë
<b>Tufa bazë e matrikulluar</b>	3,457	758,681,190	63%	67%	4,316	1,030,784,000	64%	72%	25%	36%
<b>Bletaria</b>	1,449	161,073,000	26%	14%	2,006	220,313,000	30%	15%	38%	37%
<b>Zëvendësim Plasmasi</b>	282	38,610,250	5%	3%	241	33,961,500	4%	2%	-15%	-12%
<b>Mbjellje BMA</b>	248	167,052,700	5%	15%	111	82,940,960	2%	6%	-55%	-50%
<b>Ferme organike</b>	60	8,100,000	1%	1%	71	11,200,000	1%	1%	18%	38%
<b>Linjë, makineri, pajisje</b>	-	-	0%	0%	7	31,063,811	0%	2%	-	-
<b>Investime në bujtina, turizëm rural</b>	-	-	0%	0%	2	9,106,584	0%	1%	-	-
<b>Investime Agriturizëm</b>	2	7,289,039	0%	1%	2	13,771,005	0%	1%	0%	89%
<b>Certifikimi global GAP</b>	-	-	0%	0%	3	310,717	0%	0%	-	-
<b>Totali</b>	<b>5,498</b>	<b>1,140,806,179</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>6,759</b>	<b>1,433,451,577</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>23%</b>	<b>26%</b>

*Shënim: Numri i përfituesve/shumat paraqiten në total për vitin respektiv kur skema është ofruar, pavarësisht nëse disbursimi është kryer në vitin pasardhës.*

Në Aneksin 8.3. do të gjeni një përshkrim të detajuar të Masave të Skemës Kombëtare të zbatuara në vitet 2020 dhe 2021 si edhe një përshkrim i masave të reja për vitin 2022.

### 5.2.2. Programi IPARD II

Në programin IPARD II mbështetja për fermat përfshinte masën 1, masën 3 dhe në masën 7 mbështetja për kapacitete të vogla përpunuese është gjithashtu e pranueshme. Masa 1: Investimet

në Asetet Fizike të Ekonomive Bujqësore me një minimum prej 10,000 EURO dhe maksimum 500,000 EURO.

Masa 3: Investimet në Asetet Fizike që kanë të bëjnë me Përpunimin dhe Tregtimin e Produkteve Bujqësore, Blegtorale dhe të Peshkimit me një minimum prej 25,000 EURO dhe një maksimum prej 2,000,000 EURO.

Masa 7: Diversifikimi i fermave dhe zhvillimi i biznesit me një minimum prej 10,000 EURO, maksimumi 400,000 EURO.

Programi IPARD II 2014 – 2020 ka ofruar mbështetje te larte. Shuma e disbursimeve për vitin 2018-2020 ishte 3.5 Mln €.

**Tabela 53: Buxheti i IPARD II**

Kategoria	IPARD II - masat	Numri	Mill. Euro (pjesa e BE/EU)
		<i>Të dhënat kumulative të IPARD II</i>	
		<b>2019-2021</b>	
Numri i aplikimeve	Investimet në asetet fizike të njësisve bujqësore	643	71.76
	Investime në asete fizike që kanë të bëjnë me përpunimin dhe tregtimin e produkteve bujqësore dhe të peshkimit	220	69.67
	Diversifikimi i fermave dhe zhvillimi i biznesit	194	25.46
Total		<b>1057</b>	<b>166.89</b>
Numri i kontratavee	Investimet në asetet fizike të njësisve bujqësore	260	22.62
	Investime në asete fizike që kanë të bëjnë me përpunimin dhe tregtimin e produkteve bujqësore dhe të peshkimit	75	21.94
	Diversifikimi i fermave dhe zhvillimi i biznesit	73	8.64
Total		<b>408</b>	<b>53.2</b>

Deri në Dhjetor 2021 janë finalizuar 408 kontrata në total për tre thirrje ku: a. 260 nga thirrja e parë, me shumën e grantit. 22.62 Mln euro, 78 nga thirrja e dytë, me shumën e grantit 21.94 mln euro dhe 73 kontratë në thirrjen e tretë, me shumën e grantit 8.64 Mln euro.

Programi IPARD II u përkthye në kërkesë për kredi, gjë që u konfirmua edhe nga përfaqësues të bankave më të mëdha. Shumat e huave që lidhen me nevojat për investime IPARD janë zakonisht të mëdha (shpesh arrijnë në disa qindra mijë euro në nivel ferme dhe miliona në nivel pikash përpunimi/grumbullimi), përtej kapacitetit të institucioneve mikrofinanciare.

*Kutiza 2: IPARD dhe fermat e vogla*

Në kuadrin e IPARD II, Masa 1, totali i shpenzimeve të pranueshme (vlera e investimit) për të cilat mund të kërkohet financim për investime në vlera ndërmjet 10,000 EUR dhe 500,000 EUR. Intensiteti i ndihmës (p.sh. pjesa e vlerës së investimit që mund të mbulohet nga granti) ishte: deri në 60% të kostos totale të pranueshme të investimit; deri në 65% nëse investimet bëhen nga fermerët e rinj; deri në 70% për investime në zonat malore, kur vendoset investimi 100%. Pra, në parim, edhe fermerët relativisht të vegjël mund të përfitonin nga IPARD II (dhe ngjashëm në të ardhme IPARD III). Për shembull, një fermer i ri mund të planifikojë një investim prej 10,000 euro, për të cilin ai/ajo mund të marrë grant deri në 6500 euro, ose një fermer që operon në zonat malore mund të planifikojë një investim prej 10,000 euro, për të cilin ai/ajo mund të marrë deri në 7000 euro grant, ndërsa 3000 euro duhet të jetë bashkëfinancim.

Megjithatë, në aspektin praktik, kjo nuk ka shumë ngjasa, për shkak të ngarkesës së madhe burokratike/ të dokumentacionit dhe standardeve që fermerët duhet të respektojnë, gjë që nuk është realiste për shumicën e fermave të vogla. Një nga kriteret e pranueshmërisë për aplikimin për mbështetje nga IPARD është që të drejtat e tokës duhet të regjistrohen zyrtarisht – titujt e pronësisë duhet të jenë të vendosura dhe certifikatat të lëshohen në mënyrë korrekte. Në Kukës, për shembull, nga 13 000 ha tokë bujqësore, vetëm rreth 3 000 ha ishin të regjistruara plotësisht – kjo është e ngjashme me zonat e tjera malore. Si rezultat, kishte vetëm një numër të vogël aplikantësh/përfituesish nga skemat e mëparshme të mbështetjes. Në disa raste, fermat me 2 ha pëmishte ishin të gatshme të aplikonin për mbështetje/grant (p.sh. nga IPARD ose programe të tjera të ngjashme si SARED), por nuk mundën sepse nuk kishin tituj formal toke. Ky ishte veçanërisht rasti i grave, të cilat kanë më pak gjasa që të kenë tokë të regjistruar në emrat e tyre<sup>16</sup>.

Për të ilustruar situatën, ne kemi rishikuar shifrat e përfituesve të IPARD. Për shembull, duke parë programin IPARD II – thirrja e dytë, vlera mesatare e investimit ishte 152,000 euro. Vetëm 7 nga 78 investime ishin nën 20,000 EUR (midis 14,000 dhe 20,000 EUR) - vlera totale e këtyre 7 investimeve me vlerë të ulët ishte 112,982 EUR që korrespondon me 1% të 11,889,039 EUR që u disbursuan për masën 1 (larg) thirrje specifike. Duke marrë parasysh gjithashtu se masa 3 iu dedikua përpunuesve, me vlerë investimi prej 25,000 EUR – 2,000,000 EUR, dhe vlerë mesatare më shumë se gjysmë milioni EUR në thirrjen përkatëse (sipër), mund të konkludohet se pjesa e financimit IPARD II që ishte absorbuar nga fermerët relativisht të vegjël ishte shumë më i vogël se 1%.

### 5.2.3. Burimet ekzistuese të financimit privat

#### 5.2.3.1. Burimet ekzistuese të financimit sipas institucioneve dhe shtrirjes rajonale

Pavarësisht rëndësisë që ka sektori i bujqësisë për ekonominë shqiptare, pesha e kredive të dhëna për bujqësinë dhe peshkimin ka qenë historikisht jashtëzakonisht e vogël. Pesha e kredive të dhëna për sektorin e bujqësisë në totalin e portofolit të kredisë mbetet e ulët, shumë më poshtë se 2%. Madje, vërejmë një rënie të lehtë të peshës gjatë viteve 2020 dhe 2021, pasi ritmi i rritjes së kredisë për totalin e ekonomisë, apo për sektorët e tjerë ka qenë më i lartë se rasti i sektorit të bujqësisë.

***Tabela 54: Huatë për bujqësinë në vlerë monetare (milione lek) dhe në përqindje në rang vendi - Huatë e Korporatave jofinanciare private Bujqësia, Pyjet, Peshkimi***

<sup>16</sup> FAO (2020b). Smallholders and Family Farms in Albania. Technical report.

	Jan.	Shk	Mar	Prr.	Maj	Qer	Korr	Gu	Sht.	Tet	Nen	Dhjet
	<b>(Milion ALL)</b>											
<b>2017</b>	5,338	5,309	5,230	4,982	4,969	4,889	4,942	4,966	5,358	5,442	5,416	5,360
<b>2018</b>	5,312	5,173	5,024	5,109	4,678	5,546	5,762	5,510	5,400	5,247	4,966	5,644
<b>2019</b>	5,628	5,195	4,818	4,646	4,643	4,714	4,634	4,868	4,920	4,888	4,873	5,068
<b>2020</b>	5,078	5,156	5,391	5,002	4,968	4,928	4,953	4,703	4,926	5,012	5,820	5,830
<b>2021</b>	5,518	5,466	5,655	5,761	5,775	5,924	5,547	5,772	5,961	6,284	6,422	6,675
	<b>Pjesa ndaj totalit (përqindje)</b>											
<b>2017</b>	1.60%	1.60%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.60%	1.60%	1.60%	1.60%
<b>2018</b>	1.60%	1.60%	1.50%	1.60%	1.50%	1.70%	1.80%	1.70%	1.70%	1.60%	1.60%	1.80%
<b>2019</b>	1.80%	1.60%	1.50%	1.40%	1.40%	1.40%	1.40%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%
<b>2020</b>	1.50%	1.50%	1.50%	1.40%	1.40%	1.40%	1.40%	1.30%	1.40%	1.40%	1.60%	1.60%
<b>2021</b>	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.54%	1.57%	1.46%	1.51%	1.55%	1.60%	1.62%	1.69%

Burimi: BoA (2022)

Financimi për sektorin bujqësor (në vlerë monetare dhe në terma relativ) varion sipas rajoneve. Elbasani është ndër rajonet me intensitet më të lartë financimi, sic edhe mund të shikohet nga tabela më poshtë.

**Tabela 55: Huatë për bujqësinë në vlerë monetare (milionë lek) dhe në përqindje ndaj totalit për rajonin e Elbasanit**

Viti	2019				2020				2021			
	Tr. I	Tr. II	Tr. III	Tr. IV	Tr. I	Tr. II	Tr. III	Tr. IV	Tr. I	Tr. II	Tr. III	Tr. IV
<b>Tremujori</b>												
<b>Totali</b>	7,534	7,203	7,227	6,733	7,072	7,080	7,510	7,383	6,977	7,159	6,661	6,799
<b>Bujqësia..</b>	139	126	156	174	171	279	272	319	255	267	278	286
<b>Përqindja</b>	1.84%	1.75%	2.16%	2.58%	2.42%	3.94%	3.62%	4.32%	3.65%	3.73%	4.17%	4.21%

Burimi: BoA (2022)

Gjithashtu edhe Korça është ndër rajonet me intensitet më të lartë financimi, sic edhe mund të shikohet nga tabela më poshtë.

**Tabela 56: Huatë për bujqësinë në vlerë monetare (milionë lek) dhe në përqindje ndaj totalit për rajonin e Korcës**

Tremujori	Tr. I	Tr. II	Tr. III	Tr. IV	Tr. I	Tr. II	Tr. III	Tr. IV	Tr. I	Tr. II	Tr. III	Tr. IV
<b>Totali</b>	3,898	4,085	4,298	4,435	4,381	4,357	4,394	4,253	4,100	4,369	4,322	4,636
<b>Bujqësia..</b>	103	102	103	100	97	115	119	151	129	145	158	110
<b>Përqindja</b>	2.64%	2.50%	2.40%	2.25%	2.21%	2.64%	2.71%	3.55%	3.15%	3.32%	3.66%	2.37%

Burimi: BoA (2022)

Thithja e financimit nga Lezha është në nivele mjaft më të ulta po të krahasohet me Korçën dhe Elbasanin (ndërsa të dhënat për Peshkopinë nuk raportohen nga Banka Qendrore).

**Tabela 57: Huatë për bujqësinë në vlerë monetare (milionë lek) dhe në përqindje ndaj totalit për rajonin e Lezhës**

Tremujori	Tr. I	Tr. II	Tr. III	Tr. IV	Tr. I	Tr. II	Tr. III	Tr. IV	Tr. I	Tr. II	Tr. III	Tr. IV
<b>Totali</b>	2,904	2,955	3,040	3,088	3,023	3,115	3,207	3,360	3,220	3,658	3,569	3,655
<b>Bujqësia..</b>	42	43	44	47	60	55	51	49	46	45	42	37
<b>Përqindja</b>	1.45%	1.46%	1.45%	1.52%	1.98%	1.77%	1.59%	1.46%	1.43%	1.23%	1.18%	1.01%

Në Shqipëri, llojet më të përdorura të financimit për sipërmarrjet janë financimi me kapital dhe borxh/kredi. Ndërmarrjet shqiptare financohen kryesisht nga tre lloje institucionesh; institucionet mikrofinancuese, bankat tregtare dhe ndërmjetësit financiarë dhe fondet e investimeve.

Gjatë viteve të fundit, sektori financiar shqiptar është shërbyer nga shumë banka tregtare dhe institucione mikrofinanciare. Më konkretisht, kreditimi në ekonomi në tërësi mbizotërohet nga sistemi bankar që përmban 12 banka aktive. Tre bankat më aktive në kreditim apo në thithjen e depozitave janë Banka Credins, Raiffeisen, dhe BKT që së bashku dominojnë afërsisht gjysmën e tregut.

**Tabela 58: Kreditë dhe depozitat e bankave në Shqipëri (situacioni i Dhjetor 2021)**

No	Bankat	Kreditë (net)		Depozitat	
		LEK	%	LEK	%
1	Credins Bank	122,612,368,478	18.9%	250,867,899,144	16.9%
2	Raiffeisen Bank Albania	107,002,714,300	16.5%	239,512,137,988	16.1%
3	Banka Kombëtare Tregtare	89,216,491,424	13.8%	365,243,682,632	24.5%
4	OTP Albania	68,658,804,604	10.6%	99,806,331,176	6.7%
5	Intesa Sanpaolo Bank	52,967,843,230	8.2%	169,461,418,637	11.4%
6	Tirana Bank	44,808,715,477	6.9%	82,410,516,681	5.5%
7	American Bank of Inv.	36,146,008,361	5.6%	74,272,224,924	5.0%
8	Alpha Bank Albania	35,815,881,502	5.5%	67,947,246,480	4.6%
9	Union Bank	35,298,501,692	5.5%	68,032,951,602	4.6%
10	ProCredit Bank	27,219,940,782	4.2%	26,508,640,176	1.8%
11	FIBank Albania	20,645,991,168	3.2%	34,332,798,245	2.3%
12	United Bank of Albania	7,164,934,755	1.1%	10,247,572,286	0.7%
<b>TOTAL</b>		<b>647,558,195,773</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,488,643,419,974</b>	<b>100.0%</b>

Burimi: Shoqata Shqiptare e Bankave (2022)

Përveç bankave, ka disa institucione të mikro-financës – në fakt janë pikërisht këto që shpesh janë më afer dhe u shërbejnë më mirë fermerëve të vegjël. Këto institucione bëjnë pjesë të një shoqatë ombrellë - Shoqata Mikrofinancat Shqiptare. Ndër institucionet kryesorë janë 6 institucionet financiare jobanka (Agrokredit, Agro & Fondi Social, Crimson Finance Fund Albania, Fondi BESA, IuteCredit Albania, Kredo Finance dhe NOA), si dhe dy Shoqata Kursim-Kreditit (Fed Invest dhe UniFin).

Industria mikrofinanciare ka përjetuar një rritje të ndjeshme në dekadën e fundit, duke arritur ende të mbajë të ulët peshën e kredive me probleme. Avantazhi kryesor i shoqatave të kursimit është se ato janë të bazuara në komunitet dhe përdorin kapitalin social si levë (në kontekstin e institucioneve të dobëta formale siç janë të drejtat e papërcaktuara të pronës së tokës).

Platforma të tjera që po përdoren gjithnjë e më shumë për financimin e nevojave për investime, është leasing – mund të përdoret për të financuar blerjen e pajisjeve. Disa institucione financiare

janë aktive në leasing, duke ofruar deri në 80% të bashkëfinancimit, megjithatë bujqësia shpesh perceptohet e rrezikshme.

Pengesat kryesore të bizneseve rurale dhe familjeve bujqësore në aksesin e kredisë bankare mund të përmbliidhen si më poshtë:

- Disponueshmëria e kufizuar e kolateralit, e cila nga ana tjetër lidhet me mungesën e tregut të tokës dhe me çështjen e pazgjidhur të sigurisë së të drejtave pronësore të tokës. Bankat shmangin përdorimin si kolateral të tokës bujqësore (veçanërisht kur ndodhen në zona të largëta).
- Madhësia e vogël e fermës (ajo ndikon në aksesin në financim në mënyra të ndryshme)
- Rreziku i lartë i biznesit agrorshqimor, veçanërisht në nivel prodhimi, për shkak të mungesës së skemave të sigurimit (me pasojë rrezikun e humbjes së plotë të fluksit monetar vjetor, për shkak të dështimit të të korrave) dhe aksesit të pasigurt në treg, pasi kontratat formale të prodhimit ndërmjet prodhuesve dhe prodhimit klientët (tregtarët, industrinë përpunuese) janë mjaft të rrallë dhe të pasigurt në zbatimin aktual.
- Niveli i ulët arsimor / edukimit financiar i fermerëve në drejtim të kreditimit dhe menaxhimit financiar. Në parim, shumë familje fermerë preferojnë të shmangin kreditë, megjithatë, fermerët më të mëdhenj kanë më shumë gjasa të kenë një tjetër qasje (mendësi).
- Kuptim i kufizuar ose mungesë njohurish për nevojat financiare të sektorëve të bujqësisë në industrinë bankare.
- Norma e lartë e interesit – pavarësisht rënies në vitet e fundit, interesat e kredive të dhëna për sektorin e bujqësisë mbeten të larta.

Megjithë rrezikun e lartë të perceptuar, sidomos në kushtet e mungesës së kolateralit, shumica e të intervistuarve nga bankat apo institucionet mikrofinanciare ishin mjaft të kënaqur me ecurinë e financimit të fermerëve. Për shembull, një punonjës i një institucioni mikro-financiar pohoi:

“Zakonisht nuk e aplikojmë kolateralin për të mos e ngarkuar me kosto shtesë (fermerin). Shkoj e takoj fermerin pranë fermës për ta vlerësuar... Mjaftohen me deklaratë personale për krerët, për shembull matrikullimin... Garancia kryesore është reputacioni social... Kreditë e humbura janë më pak se 0.1% e portofolit... Fermerët dhe fshatarët në përgjithësi janë një profil shumë i besueshëm në krahasim me klientë të tjerë.”

### *5.2.3.2. Produktet kryesore financiare*

Bazuar në intervistat e kryera si edhe në shqyrtimin e faqeve virtuale duket se oferta për produkte financiare për fermerët e vegjël mund të ndahet në dy pjesë.

Njëra pjesë i përket kategorisë së produkteve bankare për fermerët e vegjël. Këto produkte janë kryesisht me nivel relativisht të ulët të normës së interesit por me mundësi aksesi të ngadaltë në krahasim me produktet financiare të Institucioneve të Mikrofinancës. Pjesa tjetër i përket kategorisë së produkteve financiare të mikrofinancës të cilat kanë nivel të lartë të normës së interesit dhe kohë të shpejtë të disbursimit. Koncretisht kostot e Institucioneve të Mikrofinancës qëndrojnë 10 pikë përqindje më lartë për shkak të mungesës së likuiditetit dhe kostove të larta (mesatare, meqenëse shumat e kredive janë zakonisht të ulta).



Nga një vlerësim i informacionit në web duket se FED Invest ka qasje më të gjerë. Nga produktet e rinj është edhe kredia 24 orëshe. Shumat deri në 200 mijë lekë me norma interesi 19%. Në shumat mbi 2 Mln lekë kërkojmë sigurim jete. Normat e interesit në lekë janë 9 deri në 11% ndërkohë në euro janë 14.25 deri në 16%. Kostot janë anëtarësimi burrë e grua me çmim 1,300 lekë. FED nuk ka pagesë për shlyerje. Gjithashtu ka komision disbursimi: 3% për kredinë e parë; 2% për të dytën; 1% për kreditë 3-8; dhe 0% pas kredisë së 8. komision disbursimi 3% kur je klient për herë të parë por bëhet 0% kur je klient për të 10tën herë. Për shumat mbi 200,000 lekë ka komision sigurimi jete i cili për 45 muaj është 1 përqind ndërsa për kredi mbi 45 muaj është 2%. Deri në 2 Mln lekë nuk kërkojnë kolateral por bllokojnë RBS e automjetit. Mbi 2 mln kërkojmë vlerën 50% të shumës së kredisë. FED invest ka avantazh shpejtësinë e disbursimit të kredisë (brenda 48 orësh). Për më tepër ndërkohë që FED ka likuiditet prej financimit nga anëtarët e Kooperativës.

Mes Institucioneve Bankare ato më konkurruese lidhur me normat e interesit janë BKT dhe OTP. Për kredi deri në 1.5 milionë lekë FED duket se është 0.5 pike përqindje më lirë se BKT, ndërsa për kredit mbi 1.5 milionë BKT ka kredi më të favorshme. BKT ofron kredi vlerë deri në 1.5 mln me 11% në lekë pa kërkesë kolaterali e pa komisione shlyerje. Disavantazhi është procedura e miratimit (mbi 2 deri 17 ditë) dhe kërkesa për sigurim jete. Në një shkallë më poshtë është OTP e cila ofron një produkt të quajtur kredi ekspres me normë interesi 3.5% në vit e për 4 vite 9%. Gjithashtu OTP ka ofertën Agro e cila është deri në 1 Mln lekë me vlerë 5.5% nëse shlyhet brenda vitit deri në 9% nëse shlyhet brenda 6 vitesh. Kredia agro pra është 4.5% plus Bono thesari ku minimumi i dy vlerave përkon me 8.5%. Koha e shlyerjes është midis 6 muaj deri në 7 vite. Mbi këtë vlerë shtohet komision shlyerje nga 3 deri në 1%. Në vendin e tretë mes institucioneve bankare për kredinë qëndron Credins.

Mes institucioneve të Mikrofinancës një hapësirë të konsiderueshme e zë NOA e cila ofron kredi në vlera 50 mijë deri në 200 milionë lekë me norma interesi 15-21%, ku normat 15% caktohen për kreditë e mëdha. NOA segmenton tregun me karta besnikërie dhe për klientët përsëritës, ofron ulje interesi deri në 3%. Për kreditë ka komision disbursimi 2% të vlerës së kredisë; sigurim jete, 3.5% të vlerës së kredisë në çdo rast. Gjithashtu praktikohet komision mbylljeje i cili bëhet më i lartë nëse kalon në një bankë tjetër. Kredia ofrohet pa kolateral, deri në 3 milionë lekë të reja. Për garantimin kërkohet RBS për 3-5 milionë lekë, dhe hipotekë për kredi mbi 5 milionë lekë.

Një tjetër njësi është Agrosocial Fund e cila është fokusuar kryesisht tek fermerët e vegjël, tek ata fermerë që nuk marrin dot kredi në bankë. Kjo agjensi ka një diversitet produktesh si kredi për biznes, grua rura, të rinjtë sipërmarrës, start-ups, etj.

Shpesh ofrohen produkte promovionale si për shembull për gruan rurale në muajt e fundit u ofruan kredi me ulje për gratë sipërmarrëse me 1% më pak normë e interesit. Kredia ofrohet me komision disbursimi në funksion të produkteve, ka kosto noteriale. Nuk kërkohet sigurim jete. Deri në 500 mijë lekë të reja, kredia jepet me garantor - persona të besueshëm jashtë familjes. Disavantazhi i AgroSocial Fund janë norma shumë të larta interesi deri në 30%. Kjo për shkak të riskut të lartë; ata adresojnë nevojat e pjesës më të varfër. Fermerët e vegjël janë fasha me e lehtë për të punuar.

Një njësi tjetër është fondi BESA i cili jep kredit besimi. Për më tepër mbi produktet e BESA dhe institucioneve financiare, reflektohet tek tabela e mëposhtme.

---

<sup>17</sup> Bankës i duhet kohë për të verifikuar sistemin e kredive në Bankën e Shqipërisë. pagesat e faturave të dritave certifikatë familjare, vlerësimin e akti i marrjes së tokës në pronësi, pagesa e taksës së tokës dhe NIPT i fermerit.

*Tabela 59: Llojet e produkteve financiare sipas informacionit ne ballinat e faqeve virtuale te institucioneve*

	Lloji i Kredisë	Tipi i kredisë	Norma e interesit	Shuma max (lek)	Periudha max (muaj)	Komisi one	Kërkesa për kolateral	Kërkesa për garantor	Kalkulator elektronik
<b>Fed invest</b> <sup>18</sup>	Kredi 24 h	Kapital qarkullues	19% (vjetore)	200,000	18		Nuk kërkohet kolateral	Nuk kërkohet Garantor	Po
	Kredi për sera	Investime		4,500,000			Nuk kërkohet kolateral		
	Kredi për makineri bujqësore	Investime							
	Kredi për agroturizëm	Investime			12				
<b>BKT</b> <sup>19</sup>	Agro Start up Loan	Investime		20,000,000	96		Garanci për kredi deri në 1,500,000 ALL: 50% RCGF Garanci, Garanci Personale dhe garanci e paleve te treta.	Garanci për kredi deri në 1,500,000 ALL: 50% RCGF Garanci, Garanci Personale dhe garanci e paleve te treta.	Po
	Agro Special Loan	Investime		2,500,000	60			Garanci: 50% RCGF Garancise, Garanci Personale dhe garanci e paleve te treta	
	Agro Support Loan	Investime		7,500,000	96			Garanci: 50% RCGF Garanci, 50% Hipoteke Pasuri e Paluajtëshme + peng, Garanci personale	
	Agro Loan	Investime		25,000,000	96			Garanci: 50% RCGF Garanci, 50% Garanci Pasuri e Paluajtëshme, 20% pengu i pajisjeve	

<sup>18</sup> <https://www.fedinvest.al/oldproduktet/kredi/aplikimi-online/>

<sup>19</sup> <https://bkt.com.al/biznes/ekspertiza-e-industrise/sektori-i-agrikultures>

<b>OTP<sup>20</sup></b>	Agro kredi progresi/ Agro Mini	Investime	0-1 vite: 5.5%; 1-2 vite: 6.5%; 2-3 vite: 7.5%; 3-5 vite: 8.5%; 5-7 vjet: 9%	1,000,000	84		Nuk kërkohet kolateral		Po
	Agro Loan	Investime	8.5%	2,000,000	84		Toka bujqësore kërkohet si kolateral. Për shumat mbi 1,000,000 Lek kërkohet sigurim jete.		
<b>Credins<sup>21</sup></b>	Kredi për përfitues grantesh dhe skemave të subvencionimit	Kapital qarkullues	9%	7,000,000	120	1-2%			Po
<b>Agrosocial fund<sup>22</sup></b>	Agro Loan	Investime	1.83% (mujore)	2,000,000	84				Po
<b>Besa<sup>23</sup></b>	Kredi BESA AGRO EASI	Investime	15.6% - 20%	3,500,000	60	1-3%	Hipoteka nuk është kusht i domosdoshëm për përfitimin e kredisë. Barrë Siguruese; Peng		Po
	Kredi BESA AGRO PROJEKT	Investime	15%	500,000	36	1-3%	Hipoteka nuk është kusht i domosdoshëm për përfitimin e kredisë. Barrë Siguruese; Peng		
	Kredi Zana e Maleve	Investime	15%		48		Kolaterali nuk është kusht i domosdoshëm për miratimin e kredisë		
	Kredi BERZH AASF	Kapital/ Investime	21.6-28.8%	3,500,000	Kapital pune: 36/ Investime : 48	1-4%	Hipotekë, Peng, Dorëzani, Cash koletaral	Hipotekë, Peng, Dorëzani, Cash koletaral në varësi	

<sup>20</sup> <https://www.otpbank.al/sq/agro-progres/>

<sup>21</sup> <https://bankacredins.com/wp-content/uploads/2020/02/Termat-dhe-kushtet-financim-agro.pdf>

<sup>22</sup> <https://asf.al/en/products/agro-loan/>

<sup>23</sup> <https://fondibesa.com/sq/loans/kredi-besa-agro-easi/>

							në varësi të kohëzgjatjes së kredisë.	të kohëzgjatjes së kredisë.	
<b>NOA</b> <sup>24</sup>	Agro Loan	Investime	49-60 muaj 23%	14,000,000	72		Kolateral fleksibël		Po
	Agro kapital qarkullues	Kapital qarkullues	1.33% (mujore)	14,000,000	36		Kolateral fleksibël		
	Agro Certifikim	Investime	1.58% (mujore)	1,000,000	48		Nuk kërkohet kolateral		
<b>Intesa san paolo</b> <sup>25</sup>	Agro kapital qarkullues	Kapital qarkullues			18		Nuk kërkohet kolateral për hua deri në 100,000 lekë		Po

<sup>24</sup> <https://www.noafin.al/>

<sup>25</sup> <https://www.intesasanpaolobank.al/small-business/kredi-per-biznesin-e-vogel/agro-kapital-qarkullues.html>

### 5.2.3.3. Produktet kryesore financiare sipas metodës phantom

Duke ndjekur rrugën metodologjike të shpjeguar në seksionin 2 skuadra dërgoi një vëzhgues anonim i trajnuar që ndryshe njihet si klienti fantazëm apo fantom tek pjesa më e madhe e institucioneve financiare që mbulojnë kredinë agro. Në mënyrë tipike, vëzhguesi vizitoi përfaqësues në banka apo institucioneve financiare për ti kërkuar një ofertë për kredi. Duke u paraqitur si blegtor i zakonshëm klienti fantazëm grumbullion informacionin e ofruar nga oficeri i kredisë. Pas takimit klienti plotësoi një raport të detajuar mbi aspekte të ndryshme të shërbimit sipas udhëzimit metodologjik të dhënë nga ekspertët në një proformë të përgatitur enkas.

Për këtë studim klienti fantazëm vlerësoi në mënyrë krahasuese dy raste kredie. Tabela e mëposhtme paraqet në mënyrë të krahasuar ofertat e përfuara nga operatorët e ndryshëm. Të gjitha bankat kërkojnë bashkëkredimarrës. Në aneksin 8.4 paraqitet një shpjegim i produktit të kërkuar sipas metodës phantom për secilin institucion financiar.

**Tabela 60: Krahasim i produktit 1 dhe 2 sipas bankave dhe institucioneve financiare**

Ins tit uci oni	P ro d u k t i	Ke sti mu jor	Tot ali i pag esave	Komi sioni i disbu rsimit	Komision i i shlyerjes (fund te vitit 1)	Kërkesë për kolateral	Komisi oni i sigurim it te jetes	Flexibiliti i struktur imit te kesteve	Kosto te tjera
1	A	17,578	632,808	3%/15,000	1%	Asete të fermës	0.75% / 3,750	Po	Kosto antarësie 500 lek dhe Kosto BOA 75 lek
	B	9,037	108,452	3%/3,000	1%	Asete të fermës	0	K1: 55,788/ K2: 51,836	Kosto BoA 2 aplikant * (2* 500+5- komision arke)= 1,100 leke Komision mirëmbajtje 100 lekë plus kosto kartë 75 lekë
2	A	17,090	615,240	2%/10,000	0	Asete të fermës	0	Po	
	B	8980	107,760	2.5% / 2,500	0	Asete të fermës	0	K1: 55,300 , K2: 51,700	
3	A	20,400	734,800	2.5% / 12,500	0	Asete të fermës	3,700	Jo	
4	A	18,076	650,743	2% / 10,000	1.50%	Jo	deri në 5,000	Po	3,700
	B	9,260	111,120	2% / 2,000	1.50%		1000-2000	K1:57,700 / K2: 51,300	3,700

5	A	17,330	623,975	2% / 10,000	0	Asete të fermës	1% / 5,000	Po	
	B	9,025	108,310	2% / 2,000	0	Asete të fermës	0	K1:55,700 / K2: 51,800	
6	A	19,584	705,024	3% / 15,000	0	Jo	0	Po	Kosto noterie 2500
	B	9,450	113,400	1% / 1,000	0	Jo	0	Nuk kanë vlera specifike	
7	A	18,840	678,240	26,500	0	Asete të fermës	-	Po	
8	A	15,553	559,908	2.5% / 12,500	1%	Dokumentat e fermës	0	Po	Komision llogarie 150 komision veprimesh 50-200
	B	8,584	103,008	5,000	0.50%	Jo. Dokumenta justifikues të fermës		-	150 komision mirëmbajtje plus komision veprimesh 50-200
9	A	17,826	641,750	2%	3%	Jo. Dokumenta justifikues të fermës (mund të vendoset dhe bagëta si kolateral)	0	Po	Komision veprimesh 250 plus komision kartë 200 lek
	B	9,073	108,877	2% / 2,000	3%	Jo. Dokumenta justifikues të fermës		K1: 56,000 / K2:52,000	Komision mbajtjeje llogarie 200 lek Komision veprimesh 50-200

*Burimi: Klienti phantom. Shënim: Emrat e institucioneve janë lënë anonim porse mund ti oforhen WV si material më vete.*

Produkti A: Kredi për blerje për shpenzime vjetore si ushqim kafshësh, shërbime të mekanizuara, agrokimikate apo farëra me vlerë 100,000 lekë me shlyerje brenda vitit. Produkti B: Kredi për blerjen e 5 lopëve, me vlerë financiare 750,000 lekë nga te cilat 250,000 lekë paguhen me kursime vetjake.

Dy elementët kryesorë të rëndësishëm ishin vlera totale e pagesave dhe vlera e kështit mujor. Sigurisht këtu nuk përfshihen ndryshimet që mund të ndodhin nëse kështet organizohen sipas cikleve të prodhimit.

Figura e mëposhtme paraqet ndryshimet midis institucioneve për produktin A. Vlerat më të ulëta të pagesave paraqiten prej institucionit 8 dhe institucionit 2 (në këtë rast respektivisht OTP dhe Partnerë Plus).

**Figura 5: Vlera e pagesave dhe produkteve financiare për produktin A**

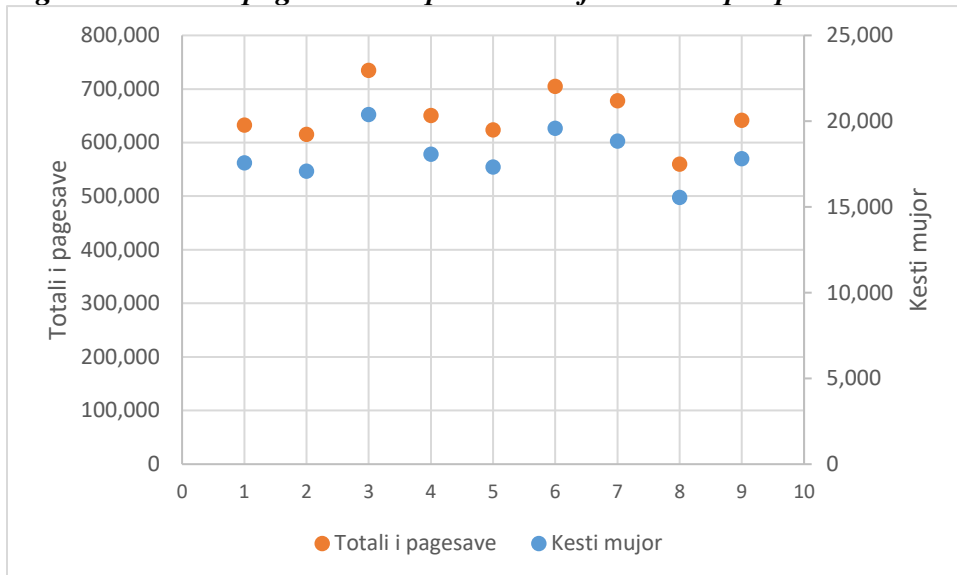
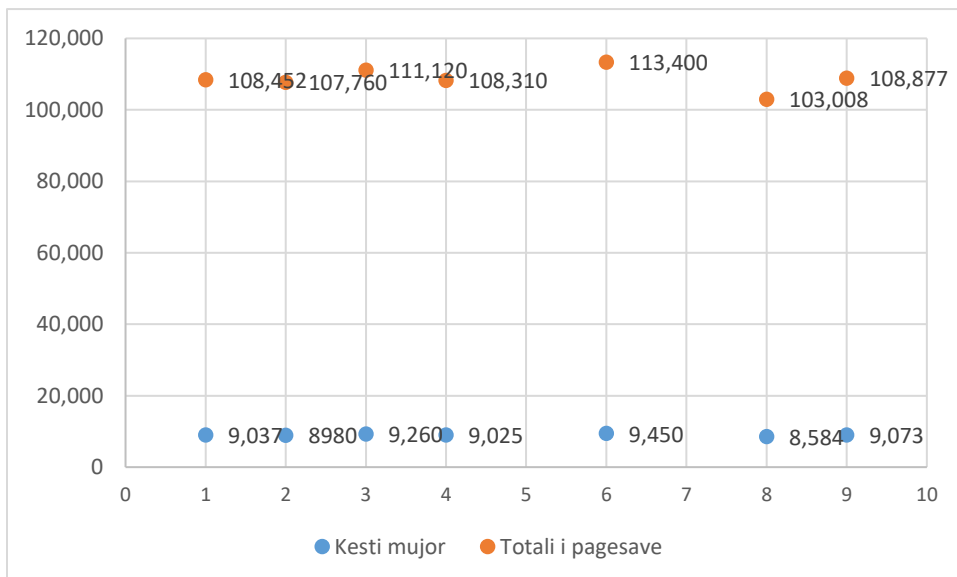


Figura e mëposhtme paraqet ndryshimet midis institucioneve për produktin B. Në këtë rast nuk ka vlera të përfutuara për institucionin 5 dhe 7.

**Figura 6: Vlera e pagesave dhe produkteve financiare për produktin B**





5.2.4 Oferta potenciale e burimeve të financimit (burime financimi, përfshirë produkte financiare të planifikuara) bazuar në informacionin nga vrojtimi dhe nga intervistat gjysmë të strukturuar

5.2.2.1. Burimet e financimit të fermerëve

Shumica e të intervistuarve (66%) kanë përdorur si burim kryesor investimi të ardhurat e vetë familjes (për rreth 58%-59% të intervistuarve në Dibër dhe Kurbin, për të intervistuarit në Korçë 84% dhe në Librazhd 68%). Për 31% të familjeve në Kurbin dhe 22% e familjeve në Librazhd burimi kryesor i investimeve sigurohet nga dhuratat e projekteve.

**Tabela 61: Përgjigjet për pyetjen “Cili ishte burimi kryesor i investimit?”**

Rajoni		Kredi Bankare	Të ardhurat e mia	Hua të tjerëve	Dhuratë nga projektet	Dhuratë nga të tjerët	Total
Dibër	Numri	18	140	30	37	18	243
	Përqindja	7%	58%	12%	15%	7%	100%
Korçë	Numri	3	127	0	21	0	151
	Përqindja	2%	84%	0%	14%	0%	100%
Kurbin	Numri	7	76	5	40	1	129
	Përqindja	5%	59%	4%	31%	1%	100%
Librazhd	Numri	4	128	5	42	10	189
	Përqindja	2%	68%	3%	22%	5%	100%
Total	Numri	29	441	39	131	28	668
	Përqindja	4%	66%	6%	20%	4%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

5.2.2.2. Qasja në skemën Kombëtare

Në lidhje me fermerët e mbuluar nga Word Vision qasja e tyre tek skemat kombëtare është e kufizuar.

Pjesa më e madhe e të intervistuarve në Dibër (86%), Korçë (51%), Kurbin (82%) dhe Librazhd (57%) nuk kanë aplikuar për subvencione (skema kombëtare). Megjithatë 14%, 49%, 18%, dhe 43% respektivisht në Dibër, Korçë, Kurbin dhe Librazhd kanë aplikuar për masat e mbështetjes në skemën kombëtare. Shumica e aplikuesve janë fitues të skemave. Shumica e përfituesve gjendet në Korçë (62 përfitues) dhe Librazhd (37 përfitues). Më pak përfitues gjenden në zonat e Kurbin (5 përfitues). Në total numri i aplikuesve arrin në 166 familje nga të cilët 73% kanë marrë vlerësimin si përfitues të mbështetjes.

**Tabela 62: Përgjigjet e pyetjeve “A keni aplikuar ndonjëherë për ndonjë skemë të mbështetjes nga qeveria për bujqësinë?” dhe “A keni përfituar ndonjëherë ndonjë skemë mbështetjeje nga qeveria për bujqësinë 2 vitet e fundit?”**

Rajoni		Aplikues			Përfitues		
		Po	Jo	Total	Po	Jo	Total
Dibër	Numri	20	120	140	16	4	20

	Përqindja	14%	86%	100%	80%	20%	100%
<b>Korçë</b>	Numri	69	72	141	62	7	69
	Përqindja	49%	51%	100%	90%	10%	100%
<b>Kurbin</b>	Numri	17	77	94	5	12	17
	Përqindja	18%	82%	100%	29%	71%	100%
<b>Librazhd</b>	Numri	60	81	141	37	21	58
	Përqindja	43%	57%	100%	64%	36%	100%
<b>Total</b>	Numri	166	350	516	120	44	164
	Përqindja	32%	68%	100%	73%	27%	100%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Përfituesit e skemës kombëtare në Dibër kanë përfitur mesatarisht subvencione me një vlerë mesatare prej 56,000 lekë. Përfituesit e skemës kombëtare në Kurbin dhe Librazhd kanë përfitur subvencione me vlerë mesatare prej 1,18 mijë lekë dhe 113 mijë lekë respektivisht.

**Tabela 63: Vlera e subvencionit (lekë të vjetra)**

Rajoni	Nr.	Mesatarja	Devijimi Std.
<b>Dibër</b>	4	560,000	961,700
<b>Korçë</b>	59	184,136	239,638
<b>Kurbin</b>	4	1,182,500	836,197
<b>Librazhd</b>	35	1,323,873	915,286
<b>Total</b>	102	629,113	811,471

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Të intervistuarit gjithashtu u pyetën edhe për arsyen pse nuk kanë aplikuar për masat e mbështetjes së skemës kombëtare. Në total, shumica e tyre (49%) deklarojnë se nuk kanë informacion, 39% deklaruan se nuk arrijnë kriteret apo kërkesat e masave, ndërsa 28-29% deklaruan se janë shumë burokratike si procedura dhe se nuk dinë të aplikojnë, ndërsa vetëm 225 deklaruan se nuk kanë patur NIPT për të aplikuar për skemat e dëshiruara.

**Tabela 64: Përgjigjet e pyetjeve “Nëse nuk keni aplikuar për subvencione, cila është arsyeja?”**

Rajoni	Nuk kam informacion	Nuk arrij kriteret/kërkesat	Shumë burokratike	Nuk di të aplikoj	Nuk kam patur NIPT
<b>Dibër</b>	64%	29%	16%	37%	23%
<b>Korçë</b>	52%	33%	5%	27%	12%
<b>Kurbin</b>	22%	47%	41%	13%	42%
<b>Librazhd</b>	47%	51%	62%	28%	13%
<b>Total</b>	49%	39%	29%	28%	22%

Burimi: Rezultatet nga Pyetësori i Strukturuar

Intervistat e thelluara me punonjës të institucioneve financiare paraqesin shqetësime apo arsye të tjera (që mund të evidentohen më lehtë në intervista të thelluara). Njëri prej tyre pohoi:

“Ka fermer që nuk aplikojnë për subvencione sepse duhet të heqin dorë nga asistenca sociale....të tjerë sepse ka probleme me mitmarrjen”.

### 5.3. Lidhja mes kërkesës së ofertës për njohuritë financiare

Takimet në terren siguruan një sërë gjetjesh lidhur me mospërputhjen e kërkesës dhe ofertës për financim. Sipas përfaqësuesve të AZHBR dhe Drejtorisë së Ekstensionit fermerët *“kanë nevojë të vazhdueshme lidhur me aplikimin për skemat e mbështetjes. Skema e pagesës për krerë është me e thjeshtë në aplikim, ndërsa ajo e naftës është më e vështirë sepse kërkon njohuri agronomike. Psh ndarja e bimëve të para dhe të dyta, bimëve kryesore dhe bashkëshoqëruese. Ka fermerë që nuk e dinë se duhet të aplikojnë çdo vit. Kanë aplikuar vitin e kaluar dhe presin të marrin paratë edhe për këtë vit. Ne këtë kuadër, është e dobishme të bëhet një video ilustruese lidhur me mënyrën e aplikimit. Rreth 90% e fermerëve kanë bërë aplikimin nëpërmjet zyrës dhe nuk përdorin drejtpërsëdrejti e-Albania. Të tjerët kanë aplikuar në kancelari ose tek zyra e AZHBR. Në drejtorinë ne hapëm 3 sportele. Bashkia nuk na ndihmoi por njësisia administrative të caktuara bënë shumë punë për të ndihmuar aplikuesit. Fermerët shpesh ngatërrohen çfarë është mbjellje e parë e mbjellje e dytë e ngatërrojnë me termat bimë e parë dhe bimë e dytë. Pra ka nevojë për informim në grupe fermerësh sidomos në zona të thella me akses të vështirë në shërbimin ekstensiv dhe agropika. Këto zona kanë interes për blegtorinë dhe bimët mjekësore”*.

Në Drejtorinë e Bujqësisë në Dibër tregohet se *“Në periudhat para aplikimeve të AZHBR kanë ndihmuar edhe ekspertë të financimit në bujqësi. Ata këtë e kryejnë shpesh si pjesë e marrëdhënieve personale”*.

Në zonën e Korcës tregohen shembuj shumë të mirë të bashkëpunimit për rritjen e aksesit të fermerëve në skema. Përshembull Bashkia Maliq hapi sportelet e shërbimit për skemën e karburantit për bujqësinë. Ngjashmërisht me Bashkinë Divjakë, duke marrë në konsideratë orientimin bujqësor të qytetarëve dhe votuesve, këto bashki ofruan staff e dokumentacion ndihmës për fermerët.

## 6. Konkluzione e rekomandime

### 6.1. Konkluzione e rekomandime për edukimin financiar

#### 1. Edukimi financiar i fermerëve duket akoma i ulët.

Gjetjet e vrojtimit dhe takimet me ekspertë konfirmuan se akoma një e pesta e fermerëve mbeten neglizhencë në mbajtjen e kostove dhe përlllogaritjen e kostove për njësi. Ndonëse një pjesë e madhe mbajnë shënime, sërish shumë nuk i mbajnë, dhe pjesa më e madhe e atyre që mbajnë shënime për shpenzimet, të ardhurat etj. nuk i mbajnë si duhet. Gjithashtu shumë fermerë nuk i llogarisin kostot. Me rëndësi është edhe mënyra e mbajtjes së shënimeve. Shumica e fermerëve nuk përfshijnë në përlllogaritje kostosh koston oportune të punës dhe amortizimin. Vetëm një e treta e familjeve të intervistuar bëjnë shpesh planifikim financiar për aktivitet e ardhshme të fermës. Niveli i ulët i edukimit financiar është akoma më i dukshëm në lidhje me eksperiencën e fermerëve në lidhje me kredinë. Në total, rreth 60% të intervistuarve deklarojnë se mund të llogarisin shumën shtesë (që përfshin interesat) që i paguhet institucionit kreditues.

Preferencat për apo reputacioni i institucioneve financiare lidhet më shumë me individin (punonjës/in/oficerin e kredisë) sesa me institucionin. Por, jo vetëm që nivelet e besimit në institucionet financiare lidhen ngushtë me besimin te personat e njohur që punojnë për to, por në kushtet e mungesës së informacionit për ofertat e operatorëve të ndryshëm dhe në kushtet e

mungesës se edukimit financiar, njohjet personale mund ti orientojnë fermerët tek produktet / operatorët më të shtrenjtë.

## **2. Oferta e njohurive financiare nga ana e shërbimit ekstensiv është shumë e kufizuar.**

Numri i ekonomistëve/financierëve është shumë i ulët. Më tej, njohurite ekonomike e financiare të stafit ekzistues janë kritikisht të pamjaftueshme. Fermerët nuk janë interesuar më në format standarde të trajnimit, përfshirë trajnimin për aspektet financiare – “fermerëve u kanë ardhur trajnimet në majë të hundës” (informacion nga intervistat). Gjithashtu, shumica e institucioneve financiare/bankare nuk bëjnë trajnime mbi rritjen e njohurisë financiare të fermerëve.

## **3. Fermerët kanë nevojë për edukim të mëtejshëm.**

Sipas rezultateve, 73% e familjeve të intervistuar në total janë trajnuar për llogaritjen e kostove dhe fitimit dhe vetëm 27% e tyre nuk kanë marrë pjesë në trajnime të tilla. Shumica e të intervistuarve pohojnë se do të kishin dëshirë të merrnin pjesë në trajnime për edukimin financiar (rreth 96% e totalit të familjeve të intervistuar). Sipas rajoneve, tematikat e trajnimeve lidhur me edukimin financiar janë të ndryshme.

## **4. Kooperimi mes institucioneve publike e private nuk ka kontribuar në edukim financiar.**

Pak njësi kanë treguar interes të investojnë në kapital, proces institucional dhe burime njerëzore për të rritur informacionin dhe edukimin e fermerëve. Këto investime janë ndërmarrë kryesisht nga Institucionet e Mikrofinancës. Bankat kanë hezitur të investojnë për t'u përgjigjur nevojave të këtij segmenti tregu.

## **Rekomandime mbi përmirësimin e qasjes së fermerëve në njohuritë financiare**

Vlerësimi i ofertës aktuale të njohurive financiare, si për nga ana e ekstensionit publik, ashtu edhe nga ana e institucioneve financiare/bankare, sugjeron sa më poshtë:

- Rritja e njohurive financiare të vetë punonjësve të shërbimit ekstensiv. Oferta e njohurive financiare nga ana e shërbimit ekstensiv është shumë e kufizuar. Numri i ekonomistëve/financierëve është shumë i ulët. Më tej, njohurite ekonomike e financiare të stafit ekzistues janë kritikisht të pamjaftueshme. Në këto kushte, bëhet e nevojshme përgatitja e një programi trajnimi të specializuar mbi aspektet financiare për punonjës të caktuar të shërbimit ekstensiv që mund të specializohen në këtë fushë.
- Përshtatja e metodave të rritjes së kapaciteteve me kërkesat e fermerëve. Fermerët nuk janë interesuar më në format standarde të trajnimit, përfshirë trajnimin për aspektet financiare – “fermerëve u kanë ardhur trajnimet në majë të hundës” (informacion nga intervistat). Në këto kushte, për rritjen e efektivitetit aktiviteteve të rritjes së kapaciteteve, mund të konsiderohen forma më tërheqëse, të tilla si coaching, kombinimi i trajnimit në klasë për fermerë potencialë të identifikuar paraprakisht me coaching, etj.
- Kooperimi mes institucioneve publike e private në funksion një ofertë më të mirë të njohurive financiare. Megjithatë shumica e institucioneve financiare/bankare nuk bëjnë trajnime mbi rritjen e njohurive financiare të fermerëve, NOA ofron trajnime për rritjen e njohurive financiare, FEDInvest ofron shërbime financiare online, ofron trajnime si dhe mbështet

anëtarët për mbajtjen e fletoreve financiare, ndërsa Credins është shumë i gatshëm për pjesëmarrje në aktivitete të rritjes së njohurive financiare të fermerëve. Nga ana tjetër, Institucione mikrofinance si Agrocredit, Agro-Social Fund – me një fokus të qartë tek fermerët e vegjël – kanë njohuri të përshtatshme mbi nevojat për njohuri financiare të fermerëve. Institucionet e zhvillimit, përfshirë World-Vision mund të konsiderojnë bashkëpunimin/partneritetin me institucione të caktuara financiare dhe shërbimin ekstensiv për krijimin e një oferte më të mirë të rritjes së kapaciteteve financiare.

- Përdorimi i ICT është tashmë i arritshëm. Module të edukimit financiar mund të ofrohen nëpërmjet videove ilustruese. Pjesa më e madhe e të intervistuarve në anketë kanë celular smart me akses në internet (76%).

Përveç investimeve (në afatin e gjatë) blerja e inputeve është pjesë e rëndësishme e planifikimit financiar në afatin e shkurtër. Kjo lidhet jo vetëm me mundësinë financiare por edhe me edukimin financiar. Pra të kuptuarit e kosto-përfitimit mund të përkthehet në një vendimarrje më të mirë blerje inputesh, si edhe investimesh, duke përmirësuar kështu rentabilitetin e fermës.

## 6.2. Konkluzione dhe rekomandime mbi përmirësimin e qasjes të fermerëve në financë

### 1. Nevojat e fermerëve për kapital lidhen me shpenzimet për inpute e punime dhe investime.

Kostot e inputeve bujqësore përbëjnë një kategori të rëndësishme për buxhetin e familjes fermere. Sipas të dhënave të grumbulluara nga vërtetimi i strukturuar, mesatarisht një familje femere shpenzon rreth 45 mijë lek për blerje inputesh bujqësore të nevojshme për aktivitetet bujqësore në rajonet e përfshira në analizë. Familjet fermerë të intervistuar kanë deklaruar se mesatarisht 84% të totalit të kostove të blerjes së inputeve bujqësore sigurohen nëpërmjet të ardhurave familjare.

Më shumë se 70% e të intervistuarve konfirmojnë se kanë realizuar të paktën një investim gjatë 3 viteve të fundit. Pjesa më e madhe e të intervistuarve në Dibër, Kurbin dhe Librazhd kanë investuar në blerje pajisjesh bujqësore duke përfshirë pompë spërkatjeje, pompë ujitjeje. Mesatarisht fermeret investojnë rreth 1.3 milion lekë. Sa i përket investimeve të planifikuara, pjesa më e madhe e të intervistuarve kanë deklaruar se do të investojnë në blerje pajisjesh bujqësore duke përfshirë pompat e ujitjes dhe spërkatjes, mbjellje drufrutorësh, blerje bagëtie, etj.

### 2. Aksesin në kredi është i ulët.

Vetëm 12% e fermerëve kanë aplikuar për kredi gjatë 5 viteve të fundit. Rreth 10% e fermerëve kanë qenë përfitues të kredive. Rezultatet tregojnë se shumica e familjeve (81%) nuk janë të gatshëm që të aplikojnë për kredi.

Për të gjitha kreditë e deklarura nga të intervistuarit, vlera mesatare e kredisë për familje arrin një vlerë prej 680 mijë lekë, me një normë interesi mesatare prej 10.3% dhe për një periudhë mesatare prej afërsisht 3 vite. Llojet e kredive të përfituara janë përgjithësisht të lidhura me prodhimin

bujqësor (40%), me shëndetin dhe emergjenca të tjera (14% dhe 15% përqind respektivisht), me strehimin (10%) dhe me ngritjen e ndërmarrjeve/bizneseve (8%).

### **3. Kursime të pakta dhe orientim i ulët drejt bankave.**

Shumica e familjeve deklarojnë se kursejnë rrallë, specifikisht 41% e familejeve në total. Sipas rajoneve, vihet re se në secilin rajon rreth 1/3 e familjeve arrijnë të kursejnë. Pjesa më e madhe e fermerëve (97%) deklarojnë se kursimet i mbajnë në shtëpi. Vetëm 40% e fermerëve që kursejnë i mbajnë një pjesë të parave në bankë.

Rreth një e treta e perceptojnë që është më e sigurtë të mbash kursimet në shtëpi sesa pranë një institucioni financiar gjë e cila reflekton mangësitë në ndërgjegjësim që kanë fermerët (psh ekzistencën e agjencisë / mekanizmave që sigurojnë depozitat). Gjithashtu, edhe fakti se 11% deklarojnë se e kanë të vështirë të përdorin një bankë apo institucion mikrofinance mund të reflektojë (të paktën pjesërisht) mungesën e informacionit.

Rezultatet e anketës tregojnë se vetëm rreth më pak se 1/3 e të intervistuarve kanë një llogari bankare aktive, gjë e cila shpjegon dhe përqindjet e ulëta të pasjes me një karte debiti (20% të fermerëve) dhe veprimeve lidhur me llogarinë nëpërmjet celularit. Mbi 70% e të anketuarve kanë celularë smart. Pasja e një celulari smart nënkupton një mundësi të mirë për tu ofruar informacion për shërbimet financiare edhe përmes platformave të veçanta.

### **4. Qasje e ulët drejt skemave kombëtare por në vlera modeste.**

Në lidhje me fermerët e mbuluar nga Word Vision qasja e tyre tek skemat kombëtare është e kufizuar. Pjesa më e madhe e të intervistuarve nuk kanë aplikuar për subvencione (skema kombëtare). Të intervistuarit gjithashtu u pyetën edhe për arsyen pse nuk kanë aplikuar për masat e mbështetjes së skemës kombëtare: në total, shumica e tyre (49%) deklarojnë se nuk kanë informacion, 39% deklaruan se nuk arrijnë kriteret apo kërkesat e masave, ndërsa 28-29% deklaruan se janë shumë burokratike si procedura dhe se nuk dinë të aplikojnë, ndërsa vetëm 225 deklaruan se nuk kanë patur NIPT për të aplikuar për skemat e dëshiruara. Megjithatë 14%, 49%, 18%, dhe 43% respektivisht në Dibër, Korçë, Kurbin dhe Librazhd kanë aplikuar për masat e mbështetjes në skemën kombëtare. Shumica e aplikuesve janë fitues të skemave.

### **Rekomandime**

Qasja e informuar e fermerëve në kapital, do të përmirësohej nëse:

- Fermerët kanë një informacion të besueshëm mbi institucionet financiare/bankare. Këtij qëllimi do t'i shërbente informimi i fermerëve mbi produktet financiare të institucioneve financiare/bankare dhe sidomos informimi i tyre mbi avantazhet e krahasuara të çdo institucioni/banke. Qasja “fantomë” e zbatuar në këtë studim (dhe që pritet të trajtohet në trajnim) përbën një metodë inovative të “zbulimit” të alternativës më të mirë të financimit.
- Punohet për rritjen e njohurive financiare të fermerëve potencialë. Nëse trajnimi masiv standard i fermerëve mbi njohuritë financiare konsiderohet gjerësisht si jo-efikas, programe “tailor

made”, përfshirë coaching financiar për fermerët potenciale mund të përmirësonte qasjen në financë.

- Fermerët duhet të orientohen drejt aksesit financiar, kjo si përfitim i të dy palëve. Përfshirja në kanalet formale të financimit do rriste mundësitë tregtuese dhe do të rriste eksperiencën financiare të tyre. Përfshirja drejt bankave, në krahasim me institucionet mikrofinanciare, do ulte kostot e fermerëve.
- Fermerët duhet të udhëzohen dhe tu jepet orientimi në grup për të aksesuar masat e mbështetjes. Me qëllim që të rriten eksperiencat e aplikimeve fermerët duhet të ndihmohen në dy drejtime. Së pari të ndihmohen për tu formalizuar si në aksesin ndaj dokumentacionit të tokës dhe fermës ashtu edhe në marrjen e NIPT. Një bankë informacioni soft mund të krijohet për fermerët e WV dhe të lihet në administrim njësisë Administrative të Bashkive. Së dyti njësitë administrative të caktuara ku ka dendësi të lartë fermerësh duhet të mbështeten me rritje kapacitetesh me qëllim mbështetjen e fermerëve para hapjes së skemave. Duke qenë se shumica e procedurave kryhet tashmë online, njësitë administrative mund të angazhohen për mbështetjen masive të fermerëve. Shembulli i mirë i njësisë administrative në Maliq, Bulqizë e Divjakë duhet të përcillet për të forcuar lidhjen midis komunitetit dhe qeverisjes lokale dhe për të rritur mundësitë e fermerëve për financim.

## 7. Bibliografia

### Raporte e materiale kërkimore

- Abdallah, A. H., Ayamga, M., & Awuni, J. A. (2018). Impact of agricultural credit on farm income under the Savanna and Transitional zones of Ghana. *Agricultural Finance Review*.
- Adomako, S., Danso, A., & Ofori Damoah, J. (2016). The moderating influence of financial literacy on the relationship between access to finance and firm growth in Ghana. *Venture Capital*, 18(1), 43-61.
- Agalliu, A. (2014). Financial culture among Albanian young people and its impact on the economy. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(23), 690-690.
- Bongomin, G. O. C., Ntayi, J. M., Munene, J. C., & Malinga, C. A. (2017). The relationship between access to finance and growth of SMEs in developing economies: Financial literacy as a moderator. *Review of International Business and Strategy*.
- Ceca, K., Koleniço, A., Isaku, E., Haxhimusaj, B. Financial literacy in Albania: Survey results for measuring
- Financial literacy of the Population, 2011, 11  
(50)2013, [https://www.bankofalbania.org/rc/doc/Financial\\_literacy\\_in\\_Albania\\_Survey\\_results\\_for\\_measuring\\_financial\\_literacy\\_of\\_the\\_population\\_2011\\_6910\\_2\\_7465.pdf](https://www.bankofalbania.org/rc/doc/Financial_literacy_in_Albania_Survey_results_for_measuring_financial_literacy_of_the_population_2011_6910_2_7465.pdf)
- Chandio, A. A., Jiang, Y., Rehman, A., Twumasi, M. A., Pathan, A. G., & Mohsin, M. (2020). Determinants of demand for credit by smallholder farmers': a farm level analysis based on survey in Sindh, Pakistan. *Journal of Asian Business and Economic Studies*.
- Çera, G., & Tuzi, B. (2019). Does gender matter in financial literacy? A case study of young people in Tirana. *Scientific papers of the University of Pardubice. Series D, Faculty of Economics and Administration*. 45/2019.
- Dawson, Janet and Jill Hillier. (1995). "Competitor Mystery Shopping: Methodological Considerations and Implications for MRS Code of Conduct," *Journal of the Market Research Society*, 37(4): 417–427.
- FAO (2020b). Smallholders and Family Farms in Albania. Technical report.
- Finn, A., & Kayandé, U. (1999). Unmasking a phantom: a psychometric assessment of mystery shopping. *Journal of retailing*, 75(2), 195-217.
- Mexhuani, F., & Ribaj, A. (2018). National Financial Inclusion Strategy for Fighting Against Poverty and Enhancing Sustainable Economic Development in Albania. *European Journal of Marketing and Economics*, 1(2), 57-65.
- Nano, D., & Cani, S. (2013). The differences in students' financial literacy based on financial education. *Academicus. International Scientific Journal*, 8.
- Plakalović, N., Mekinjić, B., Merko, F., & Lika, D. (2019). Financial literacy and conditions for its improvement. *Zbornik radova ekonomskog fakulteta brčko*, (13).



## Faqe web

- <https://sigal.com.al/rendesia-e-edukimit-financiar-sigurimeve-ne-nje-epoke-dixhitale/>
- <https://exit.al/en/2022/04/13/low-financial-literacy-plagues-albanian-society/>
- <https://www.fedinvest.al/oldproduktet/kredi/aplikimi-online/>
- <https://bkt.com.al/biznes/ekspertiza-e-industrise/sektori-i-agrikultures>
- <https://www.otpbank.al/sq/agro-progres/>
- <https://bankacredins.com/wp-content/uploads/2020/02/Termat-dhe-kushtet-financim-agro.pdf>
- <https://asf.al/en/products/agro-loan/>
- <https://fondibesa.com/sq/loans/kredi-besa-agro-easi/>
- <https://www.noafin.al/>
- <https://www.intesasanpaolobank.al/small-business/kredi-per-biznesin-e-vogel/agro-kapital-qarkullues.html>