

**SH. FORTUZI**  
**Administrator i Pergjithshem,**  
**( General Director )**  
**FLORYHEN**

**B. MUSABELLIU**  
**Universiteti Bujqesor i Tiranës**  
**Agricultural University of Tirana**

**PROBLEME DHE MUNDESI TE**  
**ZHVILLIMIT ME SENS INTEGRIMI**  
**TE INDUSTRISE SE SHPENDEVE**  
**( PROBLEMS AND OPPORTUNITIES**  
**OF DEVELOPMENT OF THE**  
**POULTRY INDUSTRI WITH A VIEW**  
**OF INTEGRATION )**

**1. HYRJE**

(Introduction)

Zhvillimi i sektorit të agrobiznesit dhe bashkë me të edhe procesi i integrimit vertikal, **ne vende të ndryshme i është nënshtruar pa dyshim praktikave të ndryshme.** Në thelb, këto praktika janë kushtëzuar nga **sistemet ekonomike, si dhe teorite e ndryshme të zhvillimit, të adaptuara në një vend apo në një tjetër.**

Gjithsesi, të gjitha këto praktika kanë një dukuri të përbashkët, e cila ka të bëjë kryesisht dhe vetëm **me nevojën dhe domosdoshmerinë e organizimit dhe funksionimit të strukturave integruese vertikale në sektorin e agrobiznesit,** ku padyshim që industria e shpendve zë një vend të veçantë.

Gjithsesi, në fokus të problematikes që analizohet në këtë artikull, janë problemet që lidhen me strukturat integruese vertikale. Qëllimi jonë është që, **duke ju referuar teorive dhe praktikave të zbatuara në vende të ndryshme, të mund të ofrojmë disa konkluzione të cilat mund t'i shërbenin zhvillimit të sektorit të industrisë së shpendeve.** Nisur nga ky kënd vështrimi, do të ishte e nevojshme që t'u jepet përgjigje dy pyetjeve të rëndësishme: *A është integrimi vertikal një nga zgjedhjet institucionale e nevojshme? Cila nga rregullimet institucionale është më e pershtatshme për të organizuar*

*transaksionet mes subjekteve të ndryshme ekonomike?*

**Per të mundësuar përgjigjen e pyetjeve të mesiperme, analiza duhet do të bazohet mbi koncepte të tilla ekonomike që saktësojnë marrëveshjet me institucionet dhe që burojnë nga shkolla e Ekonomiksit të Ri Institucional. Ne kuader të kesaj shkolle, konceptet me të përdorshme për të analizuar integrimin vertikal janë:**

- Vlerësimi i kostove të transaksionit
- Teoria e të drejtave të pronës (pasurisë)
- Teoria e principal- agjentit.

Per nevojën dhe domosdoshmerinë e integrimit vertikal ekzistojnë një numër i madh motivesh, ndër të cilat do të theksojmë:

- Se pari firmat mund të shprehin **te arrijnë kursime në kosto duke shfrytëzuar në veprimtarinë e tyre ekonomike e shkalles**
- Se dyti firmat mund të integrojnë vertikalisht **per të evituar kufizimet e qeverisë, rregullat dhe taksat.**
- Se treti firmat mund të integrojnë vertikalisht **per të krijuar ose per të rritur fuqinë e tregut, ose per të eliminuar fuqinë e tregut të një firme konkurente.**

Në literaturën ekonomike, një nga arsytet më evidente dhe më të rëndësishme për integrimin vertikal është padyshim **reduktimi i kostove të transaksionit.** Por ç' duhet bërë për arritjen e këtij objekti?

**2. ROLI I INTEGRIMIT VERTIKAL NE**  
**ZHVILLIMIN E NDERMARRJEVE TE**  
**INDUSTRISE SE SHPENDEVE**  
**( THE LEADING PART OF VERTICAL**  
**INTEGRATION FOR THE**  
**DEVELOPMENT OF THE POULTRY**  
**INDUSTRI )**

Një nga pikat themelore të referencës në fushën e integrimit vertikal mbetet padyshim Porteri. Në një artikull të tij të vitit 1991, ai përmbledh konceptet e veta më të rëndësishme në këtë fushë. Për Porterin, **një strategji e firmës përcakton formën e aktiviteteve të saj dhe si ndërlidhen ato.** Në këtë kontekst, **avantazhi konkurues sipas tij, do të rezultojë prej aftësisë së**

firmës për të realizuar aktivitetet me një kosto më të ulët se sa rivalët, ose t'i realizojë ato në mënyrë të tillë që të krijojnë vlerë për blerësin dhe t'i lejojnë firmës që të aplikojë një çmim të lartë.

Integrimi vertikal (përgjatë një zinxhiri vlerash) përbën konceptin më me interes të idesë së Porterit. Të nxitur nga kjo ide, studiuesit e menaxhimit strategjik kanë adoptuar këtë koncept dhe kanë fokusuar kërkimet e tyre në drejtim të lidhjeve ndërmjet rrethanave të mjedisit dhe strategjisë së firmës, pasi rrethanat e mjedisit ku operon firma dhe analiza e tyre kanë ndikim në përcaktimin e strategjisë së firmës.

Duke ju referuar sa theksuam me sipër, mund të konkludohet lehtë se integrimi vertikal është një nga strategjite me të rendesishme të rritjes së firmave të agrobiznesit. Kjo strategji rritjeje nenkupton zgjerimin e bizneseve të firmës në dy drejtime të mundshme që kanë lidhje me prodhimin dhe shpërndarjen e produkteve të firmës.

### **2.1.Efektet e integrimit vertikal ne reduktimin e kostove te transaksionit**

*( The influences of vertical integration at the transaction's cost reducing )*

Teoria neoklasike e konsideron firmen si një veprimtari më superiore sesa vetë tregu. Ne kete kontekst, duhet theksuar se teoria neoklasike e shikon, firmen si nje funksion prodhimi e cila transformon inputet ne outpute duke u bazuar ne njohurite teknike, dhe tregun, si nje institucion eficient per te shkëmbyer te mira dhe shërbime. Sidoqofte, ky dallim do te ishte i vertete vetem neqoftese tregu do te ishte oligopol.

Nga ana tjetër, për të mos patur kosto transaksioni kerkohet që të plotesohen dy kushte themelore (që në botën reale këto kushte ideale vështirë se mund të ndeshen) që lidhen me tregun dhe me informacionin që zoterojnë aktoret në treg. Me konkretisht, këto dy kushte presupozojnë që tregu duhet të ketë një mobilizim komplet të të gjithë pjesëmarrësve dhe të të mirave dhe se të gjitha aktoret në treg duhet të kenë

informacion të plotë. Nga sa me lartë, kuptohet se firma nuk është vetëm një vend prodhimi, por gjithashtu një vend kontrolli i aktiviteteve ekonomike.

Një nga ekonomistët e parë që zbuloi këtë ishte Ronald Coase. Në esenë e tij të famshme "Natyra e firmës", Coase ka nënvizuar se: "ka një kosto kur perdoret mekanizmi çmim". Këto kosto me vone u quajten kosto transaksioni dhe që janë kryesisht kosto të perdorimit të tregut, të cilat janë gjithnjë në rritje për shkak të nevojave në rritje për informacion (kostot e informacionit) rreth pjesëmarrësve të tregut, çësjeve, çmimeve, kostot e lidhjes së kontratave (kosto e kontraktimit), etj.

#### **Sipas Coase:**

- Kosto e perdorimit të tregut mund të reduktohen duke koordinuar aktivitetet brenda firmës
- Kur kostot e tregut janë të larta, tregu falimenton në kuptimin e koordinimit të aktiviteteve ekonomike dhe si rrjedhojë, transaksionet duhet të jenë të lokalizuara brenda firmës
- Një firmë do të përfshijë aktivitete të reja deri në pikën ku kosto e koordinimit të aktivitetit të ri barazon kostot e koordinimit të tregut.

Puna e Coase është zgjeruar ndjeshëm nga Oliver E. Williamson. Sipas këtij të fundit, **kostot e transaksionit ekonomik marrin në konsideratë:**

- Faktoret që influencojnë sipërmarrjen
- Faktoret që influencojnë kostot e transaksionit të tregut.

Williamson ka identifikuar dy kushte të sjelljes, si një burim të madh kostosh transaksioni dhe që janë, rracionaliteti dhe oportuniteti.

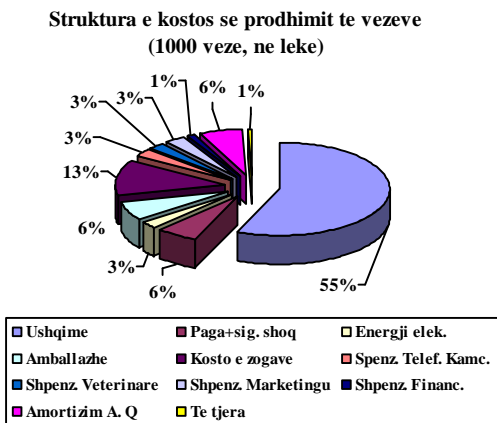
**Si konkluzion mund të thuhet se këta faktore njerezore nderveprojnë me karakteristikat e transaksionit dhe në këto mënyre influencojnë në madhësinë e kostove të transaksionit.**

Duke ju referuar industrisë së shpendeve të marre në analizë (në fokus FLORYHEN), nga të dhënat e marra në ndërmarrje rezultoi se struktura e kostos për 1000 veze (në leke) është si më poshtë:

### Shtruktura e kostos (1000/Veze) ne leke

⇒ Ushqime	4500
⇒ Paga + Sigurime Shoqerore	500
⇒ Energji Elektrike	200
⇒ Amballazhe	500
⇒ Kostoja e zogave	1000
⇒ Shpenzime telefon, kanceleri	200
⇒ Shpenzime veterinare	200
⇒ Shpenzime marketingu	250
⇒ Shpenzime financiare	100
⇒ Amortizim aktive te qend.	500
⇒ Te tjera	50
<b>TOTALI</b>	<b>8000/1000 = 8 leke</b>

Ne grafikun e meposhtem pozohet edhe pesha specifike ne % per te gjithë zerat e shpenzimeve te pershkruara me siper.



Shihet qarte se ne strukturen e kostos se prodhimit te vezeve, shpenzimet e ushqimit dhe kostua e blerjes se zogjeve perbejne rreth 68% te te gjitha shpenzimeve. Pikerisht, ne keto dy zera te kostos vlen te analizohet struktura e tyre, per te konkluduar mbi efektet qe kane kostot e transakcionit mbi keto dy zera te shpenzimeve dhe ne kete kontekst, problemet qe duhet te zgjidhe ndermarrja ne drejtim te reduktimit te tyre dhe qe jane kryesisht kosto te perdorimit te tregut, te tilla si, kosto kerkimi dhe informacioni, kosto monitorim te tregu, kosto negocimi e komunikimi, kosto te lidhjes dhe te zbatimit te kontratave, kosto transporti dhe te perpunimit te anijeve, kosto per shpenzime doganore, etj. Per te analizuar dhe vleresuar strukturen e kostove te mesiperme, kemi marre ne shqyrtim tre alternativa te mundeshme te

sigurimit te ushqimeve, si dhe kostot respektive te tyre:

#### Alternativa 1

- Ushqim sigurohet ne treg. Kosto faktike arrin ne rreth 5000 leke/Ton.

#### Alternativa 2

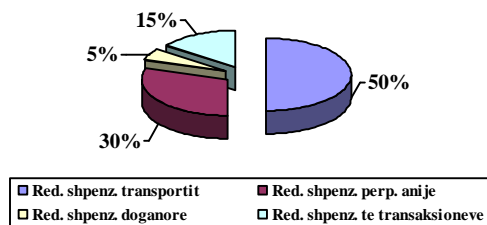
- Ushqim sigurohet, duke importuar lende e pare dhe pas kesaj perpunimi i ushqimit behet ne ndermarrje, qe eshte dhe menyra aktuale e sigurimit te ushqimit te shpendeve nga vete ndermarrja FLORYHEN. Ne kete rast, kosto faktike arrin ne rreth 4500 leke/Ton.

#### Alternativa 3

- Ushqim sigurohet, duke blere lende e pare dhe pas kesaj perpunimi i ushqimit behet ne ndermarrje. Mbeshtetur ne disa vleresime paraprake, kosto faktike arrin ne rreth 3600 leke/ Ton

Duke krahasuar alternativen e pare me alternativen e trete, shihet qe kostua e sigurimit te ushqimeve reduktohet ne rreth 28%. Duke ju referuar strukture aktuale te shpenzimeve per sigurimin e ushqimeve permes tregut, rezulton se reduktimi ne masen 28% te shpenzimeve, vjen si pasoje e reduktimit te shpenzimeve te transporti, shpenzimeve te perpunimit te anijeve, shpenzimeve doganore, si dhe shpenzimeve te transakcioneve (kekim, informacion, negicim, kontrata, etj). Ndikimi i tyre ne perqindje rezulton te jete sipas te dhenave te grafikut te meposhtem:

**Ndryshimet ne kosto per efekt te ndryshimeve ne alternativat e sigurimit te ushqimeve**



Siç shihet, duke ju referua grafikut te mesiperme, njohja dhe vleresimi i gjitha kostot qe lidhen me sigurimin e ushqimeve permes perdorimit te alternativave te tregut, apo alternativave te tjera, do t'i ndihmonte menaxheret e ndermarrjes per te gjykuar dhe

marrin vendim nese ata duhet ose jo te integrohen vertikalisht ne drejtim te sigurimit dhe te perpunimit te ushqimeve ne ndermarrje. Te dhenat e mesiperme besojme se i japim pergjigje pozitive pyetjes se mesiperme, mbi nevojen dhe domosdoshmerine e integritimit vertikal.

Perseri, duke ju referuar te dhenave te FLORYHEN, rezulton se struktura e koston struktura e koston (000/krere Zoga, ne leke) eshte si me poshte:

### Shtruktura e koston (1000/krere Zoga)

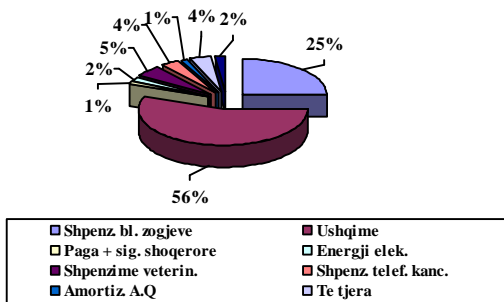
#### Varianti 1.

(Zogjte importohe 48 oresh, varianti qe perdoret aktualisht)

⇒ Vlera e zogut	120 000
⇒ Ushqime	270 000
⇒ Paga + Sigurime Shoqerore	5000
⇒ Energji Elektrike	10000
⇒ Shpenzime ngrohje	25000
⇒ Vaksinime	17000
⇒ Shpenzime telefon, kanceleri	5000
⇒ Amortizim aktive te qend.	20000
⇒ Te tjera	10000
<b>TOTALI</b>	<b>420000/1000 = 420 leke</b>

Ne grafikun e meposhtem pozohet edhe pesha specifike ne % per te gjithë zerat e e mesiperm

Struktura e koston se pulave (zogjte importohen)



Siç shihet, shpenzimet per blerjen e zogjeve perbejne 25% te struktures se shpenzimeve ne strukturen e koston se pulave, qe natyrisht mendojme se perben nje problem per ndermarrjen.

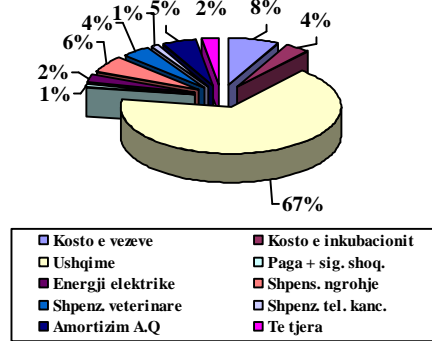
#### Varianti 2

(Zogjte prodhohen nga vet ndermarrja)

⇒ Kostro e vezeve	30000
⇒ Kosto e inkubacionit	15000
⇒ Ushqime	270000

⇒ Pagesa + sigurime shoqerore	5000
⇒ Energji elektrike	10000
⇒ Shpenzime ngrohjeje	25000
⇒ Shpenzime vaksinimi	17000
⇒ Shpenzime telef., kanceleri	5000
⇒ Amortizim aktive te qend.	20000
⇒ Te tjera	10000
<b>TOTALI</b>	<b>407000/1000 = 407 leke</b>

Struktura e koston se pulave (zogjte prodhohen ne ndermarrje)



Siç shihet, ne grafikun e mesiperm, shpenzimet per çeljen e zogjeve (kostua e vezeve dhe kostua e inkubacionit), qe ne variantin e pare korepondojne me çmimin e blerjes se zogjeve 48 oresh, perbejne vetem 12% te struktures se koston, nga 25% qe zinin ne variantin e pare. Pra, eshte ne interes te FLORYHEN qe te investoje ne drejtim te krijimit te kapaciteteve per çeljen e zogjeve ne ndermarrje, pa konsideruar ketu perfitimet qe do te kishte nga shitja e zogjeve per te tretet, dhe kjo per vet rolin lider qe ka kjo ndermarrje ne industrine e shpendeve.

Llogaritjet e peraferta tregojne se niveli i kostove dhe perfitimeve nga aktiviteti e çeljes se zogjeve ne ndermarrje rezulton te jete si me poshte:

### Kosto e investimeve për impiantin e celjes së zogjeve. (Kapaciteti 5 000 000 krerë në vit).

⇒ Projekte, preventiva	40 000€
⇒ Ndërtesa	250 000€
⇒ Makineritë, pajisjet	300 000€
⇒ Montimi	40 000€
⇒ <u>Infrastruktura</u>	<u>100 000€</u>
<b>Shuma e investimit</b>	<b>730 000€</b>

### Të ardhurat e mundshme nga shitja e zogjeve:

⇒ Sasia e shitjeve vjetore	5 000 000 krerë.
⇒ Çmimi mesatar i shitjes për krerë	90 lekë

- ⇒ Të ardhurat nga shitja 450 000 (000 lekë)
- ⇒ Kosto e një zogu varjon rreth 60 lekë/krerë.
- ⇒ Marzhi për krerë (90 – 60) 30 lekë
- ⇒ Marzhi gjithsej (vjetor) 000 lekë 150 000

Nisur nga treguesit e mësipërm, integrimi i FLORYHEN ne drejtim te prodhimit te zogjeve, do te mund te realizohej me nje nivel vetëshlyrje te investimit për një vit.

Duke konsideruar sa me siper, mund te konkludohet ne disa perfundime dhe rekomandime, sa i takon Floryhen, si dhe industrisë se shpendëve në teresi.

#### **Për Floryhen:**

- ⇒ Të ruajë rolin lider në prodhimin e vezëve
- ⇒ Të rrisë kapacitetet prodhuese me qëllim uljen e kostove fikse për njësi
- ⇒ Të diversifikojë më mirë produktet duke i dhë në rëndësi prodhimin të zogjeve në vënd
- ⇒ Të ngrejë ferma tip pilot për prodhimin e inputeve bujqësore në vënd.
- ⇒ Të organizohet në formë shoqërie aksionere.

#### **Per Industrine:**

- ⇒ Të ndërtojnë ura bashkëpunimi në drejtim të politikës së tregut
- ⇒ Të zbatohet nje politike specializimi ne kuader te industrise (disa ndermarrje të angazhohen me rritjen e zogzave, disa me prodhimin e vezëve dhe disa me prodhimin e ushqimeve blegtorale
- ⇒ Te organizohet dhe te funksionojë klasteri i industrise se shpendeve ne vend
- ⇒ Të zhvillohte kooperimi me fermere apo grupe fermerësh për të stimuluar prodhimin e lëndëve të para në vënd.

### **3. QEVERISJA E TRANSAKSIONEVE**

( *THE GOVERNEMENT OF TRANSACTIONS* )

Integrimi vertikal ne industrine eshpendeve, si dhe ne industrite e tjera, eshte ngushtesisht i lidhur me njohejen dhe konsiderimin e strukturave qeverisese.

#### **3.1. Qeverisja e tregut (kontrata klasike)**

( *The market government, the classic contract* )

Kjo eshte **stuktura kryesore e qeverisjes per transaksionet e paspecifikushme, te tillas si kontratat e rastesishme dhe ato periodike.** Tregjet jane vecanerisht eficient kur transaksionet periodike jane te menduara mire, pasi te dy palet kontraktuese kane nevojte vetem per t'u konsultuar me eksperienat e tyre per te marre nje vendim te drejte. Duke qene se alternativat e blerjes jane standarte dhe rregullimet e ofertes supozohen se jane te lehta per t'u ndermarre, specifikimi i identitetit te paleve kontraktuese eshte i parendesishem. Alternativat e tregut jane te rendesishme per te percaktuar se cfare e mbron sejcilen pale nga oportuniteti i kundeshtareve te saj.

#### **3.2. Qeverisja e trilaterale (kontrata neoklasike)**

( *The trilateral government* )  
( *The new-classic contract* )

Kjo forme qeverisjeje **aplikohet per transaksione te rastesishme te llojeve te mikse dhe me specifikueshmeri te larte.** Neqoftese investimet e specifikuar jane kryer, at'here kostot oportune ne perdorime te tjera do te ishin shume me te ulta. Ne vazhdim, **transferimi i ketyre aseteteve ne nje ofruer tjetër mund te sjelle veshtiresi ne percaktimin e vleres se asetit. Interesat e principalit ne perballimin e marrdhenieve jane vecanerisht te medha per transaksionet me specifikueshmeri te larte.** Ne kete menyre relievi i tregut mund te jete i pakenaqshem. Shpesh, kostot, per nje strukture specifike te qeverisjes mund te mos rimbuloen per transaksionet e rastesishme.

Duke konsideruar, nga nje ane, kufizimet e kontratave klasike si dhe problemet qe lidhen me perballimin e transaksioneve dhe nga ana tjetër, kostot e qeverisjes se nje transaksionit specifik, **ne mund te konkludojme ne perfundimin se nevojitet nje forme ndermjetese qeverisese.** Ne vend qe t'i drejtohen gjykates per zgjidhjen e nje problemi, do te nevojitej te angazhohej nje pale e trete arbitrare per shqyrtimin e ceshtjes dhe vleresimin e performances.

### 3.3. Qeverisja e bilaterale (kontrata lidhese)

( *The bilateral government, the joiner contract* )

Neqoftese rezulton se **transaksionet jane te perballuara nga investimet mikse specifike, ne te cilat autonomia e paleve ruhet, atehere qeverisja bilaterale eshte nje marreveshje institucionale me eficente per transaksionet.** Per arsye te natyrave jo te standartizuara te transaksioneve, shpesh mund te zbatohet transformimi fundamental (renjesor), e cili mundeson vleresimin e vazhdimesise se marreveshjes tregtare. Natyra periodike e transaksionit lejon qe te rimbulojen potencialisht kostot e struktures se specializuar te qeverisjes.

Ruajtja e pamvaresise legale, mban nxitesit e tregut dhe kufizon shtremberimet burokratike. Mosmarreveshjet zgjidhen nga te dy palet pa ndihmen e nje pale te trete. Ne vazhdim, **shkalla e ulet e specializimit te asetëve krahasuar me transaksionet me specifikuëshmeri te larte, mund te lejoje prokurime te jashtme qe mund te favorizohen nga ekonomia e shkalles.**

### 3.4. Qeverisja e unike (kontrata Lidhese)

( *The unique government, the joiner contract* )

**Sa me shume specifike behet transaksioni, aq me shume dobesohen nxitesit e tregtise.** Kjo ndodh pasi, **si asetet njerezore ashtu dhe ato fizike behen me te specializuara kur kane vetem nje perdorim dhe jane me pak te transferueshme ne perdorime te tjera.** Ekonomite e shkalles mund **te realizohen permes tregtise me firma te medha,** pasi bleresi ose shitesi e ka te pamundur t'i realizoje vete at one rruge te tjera. Ne kete kontekst, **avantazhi i integritimit vertikal ka te beje me pershtatjet qe mund te realizohen ne menyre te vazhdueshme pa patur nevojën e konsultimeve apo rregullimeve te marrveshjeve mes firmave.**

### SYMMARY

The Vertical Integration is one of most important strategies of growth at agribusiness companies. This strategy means the increasing of assets in two possible directions connected with the production and the distribution of goods.

The reasons that oblige the company to follow this strategy are based mostly with the tendencies to dispose the raw material and the supplies, aiming at the expenses and quality's control, watching the distribution of products till the final consumer, so to use the scale economies to empower the presence on the market etc.

It's evident that the market's relationships create their own costs. Otherwise are named as transaction costs being always in constant growth because of the needs for information (information's costs) about the participants of the market, qualities, prices, the costs of contracting, etc. The costs of using the market can be reduced through coordinating the assets in the company with the vertical integration.

Referring to the industry mentioned above results that at the structure of the eggs production's costs, the supply's costs and hen's buying amounts over 68 of the total expenses which are divided in voices like research and information's costs, market monitoring, trading costs, communicating, making and applications contracts, transports and processing supplies, customs etc.

In this article are analysed three possible alternatives of providing supplies and their respective costs, and referring to the actual structure of expenses for providing through market it comes out that these costs are reduced at 28 %. It's the outcome of reduction of costs like transports, ships processing, customs,

transactions, (research, information, negotiating, contracting, etc).

The above facts should help board governors to evaluate and decide if the company must be integrated or not in the brooding-hen. The question is answered positively ensuring a cost reduction at 13 %.

The evaluations demonstrate that integration of FLORYHEN through brooding- hen, would be realised with a level of self-profit of investment over one year.

### **Literature**

1. Heinrich Hockman, Jurgen Wandel, Wladimir Shaikin "Integrated structures in the agro-food sector, 2002
2. Johnston, P. R. Lawrence "Beyond Vertical Integration-The rise of Value-Adding Partnership". Harvard Business Review, August, 1998
3. Dyer, "Effective Interfirm Collaboration: How Firms Minimize Transaction costs and Maximize Transaction Value". Strategic management Journal 18, 1997
4. Dyer, Specialized Supplier Networks as a source of Competitive Advantage". Strategic Management Journal 17, 1996
5. Enkelejda Sinaj, "Probleme të rritjes së agroindustrisë në këndvështrimin e teorisë së kostove të transaksionit dhe të manaxhimit strategjik", Teze doktore, 2004
6. ACIT, Drejtoria e Përgjithshme e Doganave, 2005. Te dhena mbi eksportet dhe importet e produkteve ushqimore
7. Sh. Fortuzi, "Probleme dhe mundësi të zhvillimit me sens integrimi të industrisë së shpendeve", Mikroteze, 2005