

**UNIVERSITETI I PRISHTINËS “HASAN PRISHTINA”**

**FAKULTETI I BUJQËSISË DHE VETERINARISË**

**DEPARTAMENTI: EKONOMI E BUJQËSISË DHE USHQIMIT**



**PUNIM DIPLOME - MASTER**

*Vlerësimi i faktorëve socio-ekonomik në adoptimin e kontratave bujqësore te  
nënsektori i mollës*

**Udhëheqësi shkencor:**

Prof. Dr. Sc. Arben MUSLIU

**Kandidati:**

B. Sc. Florent IMERAJ

*Prishtinë, qershor 2021*



**UNIVERSITETI I PRISHTINËS “HASAN PRISHTINA”**

**FAKULTETI I BUJQËSISË DHE VETERINARISË**

**DEPARTAMENTI: EKONOMI E BUJQËSISË DHE USHQIMIT**



**PUNIM DIPLOME - MASTER**

*Vlerësimi i faktorëve socio-ekonomik në adoptimin e kontratave bujqësore te  
nënsektori i mollës*

**Udhëheqësi shkencor:**

Prof. Dr. Sc. Arben MUSLIU

**Kandidati:**

B. Sc. Florent IMERAJ

*Prishtinë, qershor 2021*

## DEKLARATË E STUDENTIT PËR PUNËN ORIGJINALE

Me anë të kësaj deklaratë unë, **Florent Imeraj**, i lindur me datë 25.06.1997 në Istog, si student i nivelit Master në departamentin e Agroekonomisë, drejtimi Ekonomi e Bujqësisë dhe Ushqimit, me përgjegjësi deklaroj se ky punim nuk është prezantuar për vlerësim apo botuar më parë, pjesërisht apo në tërësi, pranë këtij apo ndonjë institucioni tjetër. Më tej, deklaroj se:

- a) Punimi i paraqitur këtu është origjinal dhe është punuar në tërësi nga unë;
- b) Punimi nuk është marrë nga studentë të tjerë apo nga punime të tjera në Universitetin e Prishtinës ‘Hasan Prishtina’ ose nga ndonjë universitet tjetër;
- c) Punimi nuk është kopje e ndonjë punimi të marrë në internet apo në bibliotekë;
- d) Punimi nuk përmban modifikim të të dhënash, duke i paraqitur ato si kontribut origjinal;
- e) Punimi i respekton të gjitha kërkesat për të drejtat e autorit, duke i saktësuar dhe cituar të gjitha kontributet nga burime të tjera.

Ky Punim i Diplomës vlen për nivelin e studimeve Master dhe mban titullin:

*“Vlerësimi i faktorëve socio-ekonomik në adoptimin e kontratave bujqësore te nënsektori i mollës”.*

Dëshmoj se jam vënë në dijeni që vërtetimi ndryshe i atyre që u thanë më sipër do të rezultojë me tërheqjen e titullit të fituar bazuar në këtë punim.

Prishtinë, me datë \_\_\_\_\_

Nënshkrimi i kandidatit: \_\_\_\_\_

## **MIRËNJOHJE**

*Ky studim u krye duke u mbështetur në informacionet dhe të dhënat e marra nga fermerët që merren më kultivimin e mollës në Kosovë. Për ta shkon një mirënjohje e thellë për bashkëpunimin dhe gatishmërinë e tyre për të ndihmuar në nxjerrjen e të dhënave të ndryshme. Pa ta do të ishte bërë i pamundur realizmi i këtij studimi. Të dhënat e tyre personale mbesin konfidenciale, ndërsa të dhënat tjera janë përdorur për prodhimin e rezultateve dhe nxjerrjen e përfundimeve.*

*Pikëpamjet dhe përmbajtja e këtij punimi janë përgjegjësi ekskluzive e autorit.*

## ***FALENDERIME***

*Fillimisht falenderoj Zotin për begatitë e panumërta që na dhuroi, për shëndetin, mendjen dhe çdo gjë tjetër që mundëson ndjekjen e rrugëve të suksesit.*

*Falenderoj përzemërsisht familjen time për mbështetjen dhe motivimin e vazhdueshëm në çdo hap të jetës.*

*Për angazhimin dhe kontributin e madh që ka dhënë në formimin tim profesional dhe realizimin e kësaj teme diplome, falenderoj mentorin Prof. Dr. Sc. Arben Musliu. Falenderoj poashtu të gjithë pjesën tjetër të stafit akademik të fakultetit me të cilët kemi bashkëpunuar me mirëkuptim dhe angazhim për gjatë këtyre viteve.*

*Falenderoj shoqërinë dhe kolegët për bashkëpunimin korrekt dhe respektin e ndërsjellur.*

## Abstrakti dhe fjalët kyçe

Mungesa e investimeve dhe ndihmës institucionale, kushtet e tregut dhe jostabiliteti financiar kanë bërë që sektori i bujqësisë në Kosovë të përballet me sfida të ndryshme përgjatë viteve. Por kohët e fundit disa faktorë kanë krijuar hapësirë që të përdoren instrumente të ndryshme në mënyrë që të sjellin ndryshime sa i përket zhvillimit të bujqësisë, duke përfshirë instrumente si kontratat bujqësore.

Qëllimi i hulumtimit është vlerësimi i ndikimit të faktorëve socio-ekonomik në adoptimin e kontratave të shitjes së mollëve dhe ndikimit të këtyre kontratave në përmirësimin e performancës së biznesit. Hipotezat e këtij studimi lidhen me problemin duke supozuar ndikimin që disa faktorë mund të ushtrojnë në përdorimin e kontratave, rrjedhimisht në rritjen e produktivitetit, eficiencës dhe të të ardhurave. Përkitazi me natyrën e studimit dhe objektivat janë përshtatur edhe metodat dhe metodologjia e hulumtimit. Fillimisht është bërë mbledhja e të dhënave në tri komuna të rajonit të Pejës (Pejë, Istog dhe Klinë), ku janë intervistuar 100 fermerë që përdorin ose jo kontrata të shitjes. Analiza e të dhënave është bërë përmes programit SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). Krahas modeleve të gjeneruara, modeli kryesor i gjeneruar ishte Binary Logistic Regression. Interpretimi i rezultateve dhe analiza të tjera janë finalizuar përmes metodave krahasuese.

Të gjeturat tregojnë se ndikimi i faktorëve socio-ekonomik në adoptimin e kontratave bujqësore është i pamohueshëm dhe roli i kontratave në rritjen e produktivitetit, eficiencës dhe të të ardhurave është i rëndësishëm. Hulumtimi përfshin edhe të gjetura dhe çështje tjera. Në fund, fermerëve u rekomandohet përdorimi i kontratave bujqësore në shitje sepse ndihmon në rritjen e të ardhurave, përmirësimin e performancës së fermës dhe zhvillimin e bujqësisë.

**Fjalët kyçe:** Kosovë, molla, kontrata bujqësore, SPSS, të ardhurat

## Abstract and keywords

Lack of investments and institutional assistance, market conditions and financial instability have made the agriculture sector in Kosovo face various challenges over the years. But recently several factors have made space for using various instruments in order to make changes in agricultural development, including instruments such as agricultural contracting.

The purpose of the study is to assess the impact of socio-economic factors on the adoption of agricultural sale contracting for apples and the impact of these contracts in improving the performance of the business. The hypothesis of this study were related to the problem, assuming the impact that some factors make on the use of contracts, consequently in increasing the productivity, efficiency and income. The methods and methodology were adopted regarding the nature of the study and the objectives. Initially, the data were collected in three municipalities of the Peja region (Peja, Istog and Klina), where were interviewed 100 farmers that use or not use agricultural contracting. Data analysis were generated through SPSS program (Statistical Package for the Social Sciences). In addition to other models generated, the main one was Binary Logistic Regression. The interpretation of the results and other analysis were finalized using comparative method.

The findings conclude that the impact of socio-economic factors on using agricultural contracts is undeniable and the role of contracting in increasing productivity, efficiency and income is very important. The study also include other findings and issues. Last, but not least, farmers are recommended to use agricultural contracting on sale because it helps to increase the income, improve the farm performance and agricultural development.

**Keywords:** Kosovo, apple, agricultural contracting, SPSS, income



## Përmbajtja

Lista e tabelave .....	ix
Lista e figurave .....	x
<b>KAPITULLI I</b> .....	<b>1</b>
1. Hyrje .....	1
1.1. Kultivimi i mollëve – Mbjellja dhe vjelja.....	2
1.2. Llojet e mollës.....	9
<b>KAPITULLI II</b> .....	<b>13</b>
2. Rishikimi i literaturës.....	13
2.1. Të dhëna dhe statistika të përgjithshme .....	13
2.2. Mollët, përdorimi i tyre dhe efektet shëndetësore.....	15
2.3. Kontratat bujqësore .....	21
<b>KAPITULLI III</b> .....	<b>26</b>
3. Metodologjia dhe metodat e hulumtimit.....	26
3.1. Hipotezat dhe objektivat e hulumtimit.....	27
<b>KAPITULLI IV</b> .....	<b>29</b>
4. Analizat, rezultatet dhe interpretimi i tyre .....	29
4.1. Analizë hyrëse, struktura moshore dhe gjinore – Descriptive Statistics (Frequencies) .....	29
4.2. Analiza kyçe e variablave signifikante dhe koeficientët – Binary Logistic Regression .....	30
4.2.1. Rezultatet dhe interpretimet e tyre .....	31
4.3. Analiza deskriptive me Crosstab dhe interpretimet .....	35
4.3.1. Struktura moshore dhe gjinore .....	36
4.3.2. Analiza kyçe me crosstab e variablave signifikante - numri i hektareve, numri i fidaneve për hektar dhe rendimenti vjetor i mollës .....	37
4.4. Factor Analysis – Analiza e faktorit .....	41
4.4.1. Mbi metodën dhe llojet .....	41
4.4.2. Analiza e përgjithshme, rezultatet dhe interpretimet .....	44
<b>KAPITULLI V</b> .....	<b>58</b>
5. Përfundime dhe rekomandime .....	58
5.1. Përfundime të përgjithshme .....	58

5.1.1.	Krahasime .....	59
5.1.2.	Përfundimi bazë .....	60
5.2.	Rekomandime .....	62
5.2.1.	Për fermerët.....	62
5.2.2.	Për institucionet.....	64
Referencat .....		66

## Lista e tabelave

Tabela 1 - Sasitë e prodhimit të mollës në 5 vitet e fundit (knoema, 2021) .....	15
Tabela 2 - Mosha e fermerit.....	29
Tabela 3 - Kontraktimi për shitje .....	32
Tabela 4 - Numri i hektarëve x Kontraktimi për shitje .....	33
Tabela 5 - Numri i fidaneve për hektar x Kontraktimi për shitje.....	34
Tabela 6 - Rendimenti vjetor i mollës (kg) x Kontraktimi për shitje.....	34
Tabela 7 - Mosha e fermerit * Kontraktim për shitje.....	36
Tabela 8 - Gjinia e fermerit * Kontraktimi për shitje.....	37
Tabela 9 - Crosstabs – Numri i fidaneve për hektar x Kontraktimi për shitje .....	38
Tabela 10 - Crosstabs - Rendimenti vjetor i mollës x Kontraktimi për shitje.....	39
Tabela 11 - Descriptive Statistics.....	44
Tabela 12 - Correlation Matrix .....	45
Tabela 13 - KMO and Bartlett's Test .....	46
Tabela 14 - Communalities .....	46
Tabela 15 - Total Variance Explained .....	47
Tabela 16 - Component Matrix .....	49
Tabela 17 - Rotated Component Matrix .....	49
Tabela 18 - Component Transformation Matrix .....	50
Tabela 19 - Descriptive Statistics.....	51
Tabela 20 - Correlation Matrix .....	52
Tabela 21 - KMO and Bartlett's test .....	53
Tabela 22 - Communalities .....	53
Tabela 23 - Total Variance Explained .....	54
Tabela 24 - Component Matrix.....	55
Tabela 25 - Rotated Component Matrix .....	56
Tabela 26 - Component Transformation Matrix .....	57

## Lista e figurave

Figura 1 - Frutat e mollës .....	2
Figura 2 - Lulëzimi i mollës.....	4
Figura 3 - Pink Lady .....	10
Figura 4 - Empire .....	10
Figura 5 - Fuji .....	10
Figura 6 - Gala .....	11
Figura 7 - Golden Delicious.....	11
Figura 8 - Granny Smith .....	11
Figura 9 - Honeycrisp .....	12
Figura 10 - McIntosh .....	12
Figura 11 - Red Delicious .....	12
Figura 12 - Crosstabs - Numri i fidaneve për hektar x Kontraktimi për shitje .....	39
Figura 13 - Crosstabs - Rendimenti vjetor i mollës x Kontraktimi për shitje .....	40
Figura 14 - Scree Plot .....	48
Figura 15 - Scree Plot .....	54

## KAPITULLI I

### 1. Hyrje

Bujqësia në Kosovë ka shënuar përparim përgjatë viteve edhe pse ajo rrjedh prej një të kaluare të vështirë si pasojë e shumë faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm. Të gjithë sektorët dhe nënsektorët në Kosovë kanë shtrirë ndikimin e tyre nëpër ekonominë dhe tregjet tona. Dita ditës ato po vazhdojnë me veprimtaritë e tyre, disa po zgjerohen, por disa të tjera edhe po shënojnë rezultate negative të ndikuara nga rrethana të ndryshme. Një prej nënsektorëve mjaft të rëndësishëm dhe me ndikim është edhe nënsektori i mollës. Ky nënsektor ka arritur që shpejt të përfshihet në një nënsektor profitabil nga i cili edhe dalin një pjesë e madhe e të ardhurave bujqësore. Shumë familje dhe biznese sot merren me nënsektorin e mollës, si të tilla ato edhe mbajnë familjet e tyre, por të tjera edhe konkurrojnë në tregje në mënyra të ndryshme. Pra, ky nënsektor luan një rol shumë të madh në jetën e përditshme në raport me prodhimtarinë dhe veprimtaritë bujqësore.

Mirëpo, si edhe çdo nënsektor tjetër që i ka pengesat dhe problemet e veta në zhvillim, edhe nënsektori i mollës përballë me barrierat të ndryshme të cilat shkaktojnë kokëçarje për prodhuesit tanë, jo vetëm në Rajonin e Pejës, por në gjithë Kosovën. Probleme të ndryshme si investimet, menaxhimi, sigurimi i tregjeve, produktiviteti dhe profitabiliteti, cilësia, mbajtja e biznesit dhe mbulimi i shpenzimeve me kohë, etj., po sjellin mjaft pengesa që ky nënsektor të marr hov edhe më të madh të zhvillimit nëpër periudha të ndryshme vjetore. Çështje që i adresohet këtij nënsektori mbetet ajo e kontratave dhe nevoja për to. Sigurimi i shitjeve dhe realizimi i fitimit të sigurtë sigurisht se është ëndërr për çdo biznes. Kësisoj, thuhet se dita ditës po shtohet nevoja dhe zbatimi i kontratave në biznese dhe kjo po u sjellë bizneseve më shumë siguri ndoshta, por se cili është përfitimi i tyre nga to mbetet të shihet nga hulumtimi që do të realizohet. Hulumtim ky që në pah vë në dukje disa faktorë socio-ekonomik që kanë një ndikim të madh në përcaktimin e kontratave. Faktorët të ndryshëm si mosha, edukimi, sipërfaqja e tokës, rendimenti, etj., mund të luajnë rol në marrjen e vendimeve në lidhje me kontratat. Sigurisht se këta faktorë dhe faktorë të tjerë do të

analizohen më poshtë në hulumtim dhe poashtu do të paraqitet lidhshmëria e tyre me vendimin mbi adoptimin e kontratave te nënsektori i mollës.

Bizneset tona shpesh përballen me problemet e gjetjes se tregjeve për shkak të mungesës së kushteve dhe çmimeve të favorshme, kështu produkti i tyre shkon dëm dhe prishet për arsye të ndryshme. Pra, kjo ndodh si shkak i mungesës së depërtueshmërisë dhe kërkesës së favorshme për produktet e tyre, gjë që lidhet me mungesën e kontratave bujqësore dhe zbatimin e tyre. Ky problem edhe ka sjellur pasojat e veta. Në disa raste fermerët ia kanë dalur në fund, e në shumë rast ata kanë dështuar sepse produkti i tyre ka mbetur pa u shitur dhe kjo ka shpie te prishja e produktit.

Kontratat bujqësore vlerësohet të jenë zgjidhje për probleme si këto. Këto kontrata iu mundësojnë bizneseve të përcaktojnë kushtet dhe destinimin e produktit të tyre, në këtë rast ata do të sigurohen se produkti i tyre ka treg të sigurtë. Kështu, menjanohet pasiguria në nisjen apo vazhdimin e biznesit. Kontratat bujqësore rrisin edhe nivelin e besimit dhe motivimit për fermerët, e që është çështje shumë e rëndësishme në mbarëvajtjen e biznesit dhe planeve të prodhimit.

### 1.1. Kultivimi i mollëve – Mbjellja dhe vjelja



*Figura 1 - Frutat e mollës*

Shumë kopshtarë ëndërrojnë të rrisin mollët e tyre me plot lëng. Sidoqoftë, rritja e frutave kërkon angazhim afatgjatë - nga krasitja e trupave të mollëve për një formë të mirë deri te kontrolli i dëmtuesve - për sukses.

Mollët nuk janë vetëm për njerëzit që posedojnë shumë hektarë tokë. Edhe në një hapësirë të vogël ju mund të mbillni një kopsht me trupa të vogël molle ose një pemë molle me shtrirje vertikale dhe të merrni një kulturë të suksesshme. Mbjellja në pranverë rekomandohet në zonat qendrore dhe veriore. Mbjellja në vjeshtë gjithashtu mund të jetë e suksesshme, por vetëm në zonat ku moti i vjeshtës dhe dimrit është përgjithësisht më i butë dhe i lagësht (Boeckmann, a.d.).

### **Ku rriten mollët?**

Sidoqoftë, konsideratat për klimën janë shumë të rëndësishme për rritjen e mollëve. Etiketat e pemëve nuk iu tregojnë gjithmonë se ku rritet më së miri varieteti, por shumë katalogë e bëjnë këtë. Çdo varietet ka një numër orësh ftohje të nevojshme për të prodhuar fruta (d.m.th. koha kur temperaturat janë midis 32 dhe 45 gradë F). Sa më larg të shkoni në veri, aq më shumë orë ftohje i nevojiten një varieteti molle për të shmangur problemet e ngrirjes së pranverës së vonë (Boeckmann, a.d.).

### **Mollët kanë nevojë për kontroll të dëmtuesve**

Gjithashtu, është e rëndësishme të pranojmë se ka shumë sëmundje dhe dëmtues të frutave që sulmojnë mollët, kështu që është e rrallë që ky frut të rritet pa ndonjë lloj pesticidesh. Rritja e mollëve në mënyrë organike është shumë më e vështirë në bregdetin e Lindjes sesa në Perëndim për shkak të incidencës së sëmundjeve të kërpudhave dhe llojeve të dëmtuesve që nuk janë të pranishëm në Perëndim. Do të duhen shumë kërkime dhe këmbëngulje për të rritur mollë nëse dëshironi të shmangni çdo lloj programi spërkatjeje (Boeckmann, a.d.).

## **Pemët e mollës kanë nevojë për shoqërim**

Shumica e mollëve kanë nevojë për polen nga një pemë tjetër molle për të prodhuar fruta. Ky quhet pjalmim i kryqëzuar. Kjo pemë e dytë duhet të jetë një kultivar i ndryshëm, por gjithashtu një që do të lulëzojë në të njëjtën kohë. Prania e bletëve do të jetë shumë e rëndësishme; pllenimi i dobët mund të zvogëlojë numrin e frutave dhe të shkaktojë fruta të keqija; disa pemishte japin me qira ose mbajnë koshere bletësh për pllenim të mirë. Përdorimi i tepruar i insekticideve me spektër të gjerë mund të zvogëlojë numrin e bletëve (Boeckmann, a.d.).



*Figura 2 - Lulëzimi i mollës*

## **Mbjellja - Përzgjedhja e zonës**

- Ashtu si me shumicën e frutave, mollët prodhojnë më së miri kur rriten në diell të plotë, që do të thotë gjashtë ose më shumë orë diell i drejtpërdrejtë veror çdo ditë;
- Ekspozimi më i mirë për mollët është ana veriore e një shtëpie ose më lartë se jugu. Kjo zvogëlon mundësinë që disa ditë të ngrohta me diell në mes të dimrit të stimulojnë rritje të re ku pastaj ngrirja tjetër mund t'i dëmtojë;
- Pemët e mollës kanë nevojë për tokë të kulluar mirë, por duhet të jenë në gjendje të mbajnë pak lagështi. Tokat me të lehta deri në ato të mesme janë më të mirat. Pemët



frutore vuajnë në tokë të rëndë balte. Tokat e kulluara dobët çojnë në sëmundjen e kalbëzimit të rrënjëve;

- Mbillni fruta në një vend me qarkullim të mirë të ajrit në mënyrë që gjethet të thahen shpejt pas reshjeve ose ujitjes (ose pema rrezikon sëmundjet e gjetheve);
- Sigurohuni që pema nuk do të mbillet në një acar ku ajri i ftohtë vendoset në zona të ulëta. Zgjidhni një vend më të lartë me pjerrtësi nëse është e mundur në mënyrë që ajri i ftohtë të largohet nga pemët;
- Mos mbillni pemë afër zonave të pyllëzuara ose pemëve;
- pH ideal i tokës është 6.0 deri 6.5, por një diapazon pH prej 5.5 deri 7.0 është i pranueshëm. Bëni një provë toke para mbjelljes së pemëve tuaja të mollëve (Boeckmann, a.d.).

### **Mbjellja e pemës në tokë**

- Para mbjelljes hiqni të gjitha barërat e këqija dhe barin në një rreth me diametër 4 metra;
- Pasi të blini pemën, mbrojeni atë nga dëmtimi, tharja, ngrirja ose mbinxehja. Nëse rrënjët janë tharë, zhytini në ujë rreth 24 orë para mbjelljes;
- Hapësira e pemëve ndikohet nga nënshartesa, pjelloria e tokës dhe krasitja. Fidanet ose pemët me madhësi të plotë duhet të mbillen rreth 15 deri në 18 metra larg njëra pas tjetrës. Një nënshartese e vogël mund të jetë 4 - 8 metra larg njëra pas tjetrës. Sigurisht pemët e mollëve kërkojnë pllenim kryq; një kultivar tjetër që çel në të njëjtën kohë duhet të mbillet brenda 2000 metrash (mundësisht, më afër);
- Gërmoni një vrimë afërsisht dy herë me diametër të sistemit rrënjor dhe 2 metra të thellë. Vendosni një pjesë të dheut të lirshëm përsëri në vrimë dhe lirojini dheun në muret e vrimës së mbjelljes në mënyrë që rrënjët të depërtojnë lehtë në tokë. Përhapni rrënjët e pemës në tokën e lirë, duke u siguruar që ato të mos jenë të përdredhura ose të ngjeshura në vrimë. Vazhdoni të zëvendësoni dheun rreth rrënjëve. Ndërsa filloni të mbuloni rrënjët, fiksoni dheun për t'u siguruar që rrethon rrënjët dhe largon zbrazëtitat e ajrit;
- Mos shtoni pleh në kohën e mbjelljes, pasi rrënjët mund të "digjen". Mbushni pjesën e mbetur të vrimës me dhe të lirshëm dhe shtypeni mirë dheun;

- Shumica e pemëve të mollës shartohen. Bashkimi i shartimit duhet të jetë së paku 5 cm mbi vijën e tokës në mënyrë që rrënjët të mos dalin nga vendi. Bashkimi i shartimit (ku kastori është i bashkangjitur në nënshartesën) mund të njihet nga ënjtja në kryqëzim;
- Pemët e vogla të mollës janë jashtëzakonisht të prirura për të çrrënjosur peshën e një kulture të rëndë, kështu që ju duhet të siguroni një sistem mbështetës për kopshtin tuaj. Ju mund të rritni pemët tuaja në një gardh ose mund të siguroni mbështetje të pavarur në formën e shtyllës (Boeckmann, a.d.).

## **Kujdesi**

- Ujisni rregullisht pemët e reja, veçanërisht ato në bazat gjysmë-të vogla e ose të vogla, për të siguruar që sistemi rrënjor të vendoset mirë;
- Rinovoni dheun afër periodikisht, por tërhiqeni atë nga pema në vjeshtë, në mënyrë që minjtë të mos bëjnë folenë gjatë dimrit dhe të hanë lëvoren;
- Pemët e mollës kërkojnë trajnim fillestar për të rregulluar degët në mënyrë që pemët të mund të mbajnë sasi të rënda fruti. Bimët e vogla duhet të mbështeten me shtylla ose kafaz dhe të trajnohen në një sistem qendror drejtues. Pemët standarde (dhe gjysmë-të vogla) duhet gjithashtu të trajnohen tek një sistem i tillë;
- Masat e kontrollit të dëmtuesve duhet të jenë një pjesë e rëndësishme e kujdesit. Koha është kritike për të shmangur dëmtimin e bletëve dhe pllenimin. Kur përdoren, pesticidet aplikohen në një fazë specifike të zhvillimit të luleve dhe frutave, jo sipas një kalendari. Është e rëndësishme të hulumtoni larminë dhe klimën tuaj për të ditur se cilët dëmtues ka shumë të ngjarë të jenë një problem për të aplikuar kontrollet e duhura në kohën e duhur;
- Nëse dëshironi të shmangni pesticidet, është e mundur edhe pse pemët e mollës janë një nga frutat më të ndjeshëm ndaj dëmtuesve. Për shembull, mund të vendosni qese letre rreth secilës pemës, megjithëse kjo kërkon pak kohë dhe punë. Ka edhe pesticide organike (Boeckmann, a.d.).

## **Krasitja**

Krasitja ngadalëson rritjen e përgjithshme të një peme të re dhe mund të vonojë frytëzimin, prandaj mos u ngutni për të krasitur, përveç heqjes së degëve të gabuara, të thyera ose të kalbura. Ekzistojnë disa teknika për të drejtuar rritjen pa krasitje të rëndë. Për shembull:

- Heqni sythat e gabuara para se të rriten në degë të gabuara;
- Përkuli degët në një rrjedhë pothuajse horizontale për disa javë për të ngadalësuar rritjen dhe për të nxitur degëzimin dhe frutizimin. Lidhini me tela për kunjat në tokë për të ulur degët.

Shkurtoni çdo vit për të ruajtur madhësinë dhe formën pasi pema juaj e mollës të jetë mbushur dhe të japë fryte. Krasitja zvogëlon sëmundjet duke nxitur më shumë dritë dhe ajër. Pemëve të mëdha mund t'u duhet më shumë krasitje.

- Prisni drunjtë e pjekur. Shkurtoni plotësisht rritjet tepër të fuqishme, të ngritura (më të zakonshmet lart në pemë);
- Hiqni degëzat e dobëta (të cilat shpesh varen nga pjesët e poshtme të gjymtyrëve);
- Shkurtoni rrjedhjet që bëhen shumë të varura, veçanërisht ato të ulëta në pemë;
- Pas rreth dhjetë vjetësh, degëzat frytdhënëse (degët e trasha që zgjasin vetëm rreth 3 milimetra në vit) bëhen të mbipopulluara dhe të dobësuara. Prisni disa prej tyre dhe shkurtoni të tjerat;
- Kur një degë e tërë e nxitjeve frutore bie me moshën, shkurtoni atë përsëri për të bërë vend për një zëvendësim të ri (Boeckmann, a.d.).

## **Rrallitja e të mbjellave**

Mollët shpesh rriten pa ndonjë rrallitje, përveç atyre që siguron natyra në rënien vjetore të pranverës.

Sidoqoftë, për të shmangur sëmundjet e mundshme dhe problemet e insekteve, është e dobishme të rralloni pas rënies së frutave natyrore (rreth 4 deri në 6 javë pas lulëzimit) në një frut për grumbull ose rreth 15 deri në 20 cm midis frutave. Kjo duket e vështirë, por kjo praktikë barazon

prodhimin, parandalon që një kulturë e rëndë të thyejë degë dhe siguron një shije më të mirë, kulturë më të madhe frutash. Menjëherë pas vendosjes së frutave, hiqni frutat më të vogla ose ato të dëmtuara, duke lënë rreth 10 cm midis atyre që kanë mbetur (Boeckmann, a.d.).

## **Dëmtuesit dhe sëmundjet**

Mollët janë të prirura për insekte dhe sëmundje - përfshirë krimba molle, kurkulio kumbulle, krimba frutash të gjelbërta dhe tenja kodruese. Shumë kopshtar që luftojnë kundër pesticideve zbulojnë se duhet të gjejnë së paku një trajtim vjetor të pranueshëm me spërkatje për një kulturë të mirë.

Një ide për të shmangur pesticidet është zgjedhja e varieteteve rezistente ndaj sëmundjeve të tilla si 'Prima', 'Priscilla', 'Liberty' dhe 'Freedom'. Ato nuk kërkojnë spërkatje për kore të mollës dhe sëmundje të tjera të zakonshme, ndërsa shumica e varieteteve të tjera kërkojnë spërkatje periodike çdo pranverë dhe verë pas mbjelljes. Mund të provoni edhe një vaj anti-insektesh që gjendet në dyqanet e kopshtit. Spërkateni atë në pranverë kur pemët tuaja të mollëve janë në fazën e tufave: pasi gjethet të jenë shpalosur nga tufa frutore, por para se sythat të fillojnë të shfaqen me ngjyrë rozë.

Dëmtuesit e tjerë të tilla si luspa, marimangat dhe çimkat duhet të kontrollohen nga parazitët natyralë dhe popullatat e grabitqarëve nëse nuk keni përdorur shumë spërkatje. Për të mbajtur insektet larg pemëve të mollës, bëni një solucion me 1 filxhan uthull, 1 gotë sheqer dhe 1 qerek galloni ujë. Hidheni këtë përzierje në një enë plastike me gjerësi të gjerë. Varni enën, të zbuluar, në pemën tuaj të mollës. Shmang sëmundjet duke copëtuar gjethet e mollëve, duke i varrosur ato nën dhe ose duke i bluar me një kositëse në fund të sezonit (Boeckmann, a.d.).

## **Vjelja e mollëve**

Vjelni me durim. Pas gjithë kësaj krasitjeje dhe kujdesi, sigurohuni që të vjelni mollët tuaja në kulmin e përsosjes.

- Shkulni mollët kur ngjyra e sfondit të tyre nuk është më jeshile;

- Fruti duhet të ndahet lehtësisht nga dega kur fruti të mbulohet nga pëllëmba e dorës tuaj dhe të jepet një kthesë e lehtë përreth, pastaj lart (mos u tundni mollën);
- Varietete të ndryshme të mollëve piqen në kohë të ndryshme, kështu që sezoni i vjeljes mund të shtrihet nga gushti në tetor;
- Nëse molla është e pjekur dhe e butë përdoreni për gatim (Boeckmann, a.d.).

## **Ruajtja e mollëve**

Ruani vetëm mollët e sezonit të mesëm ose të vonë. Varietetet e sezonit të hershëm nuk qendrojnë gjatë dhe më së miri duhet të hahen menjëherë pas vjeljes. Varietetet e sezonit të mesëm duhet të ruhen për disa javë, ndërsa varietetet e sezonit të vonë do të qëndrojnë në gjendje të mirë për diku deri në pesë muaj në një bodrum. Mollët e destinuara për ruajtje duhet të jenë perfekte, pa njolla ose vrima që mund të sigurojnë pika hyrëse për kalbje.

Ruani mollët duke i mbështjellë frutat individuale në gazetë ose letër të hollë. Vendosni mollët e mbështjellura në tabaka që lejojnë ajrin të qarkullojë. Ju gjithashtu mund t'i ruani ato të paketuara, por frutat nuk duhet të preken. Varietete të ndryshme ruhen për gjatësi të ndryshme kohore, kështu që mbajini të ndara dhe hani ato që nuk do të ruhen më gjatë.

Garazhi ideal duhet të jetë diku i freskët, i errët dhe i ajrosur mirë. Shumica e garazheve dhe hangareve janë ideale, ndërsa bodrumet duhet të shmangen për shkak të nxehtësisë së tepërt, mungesës së ventilimit ose lagështisë së ulët. Kontrolloni rregullisht mollët e ruajtura dhe hiqni ato që janë të buta ose të kalbura (Boeckmann, a.d.).

## 1.2. Llojet e mollës

Ka shumë lloje të mollës të cilat kultivohen në vende të ndryshme duke iu përshtatur edhe kushteve atmosferike. Ka varietete mollësh me forma, madhësi, shije dhe ngjyra të ndryshme të cilat preferohen nga konsumatori varësisht prej preferencës së këtij të fundit.

**Cripps Pink / Pink Lady** - I zhvilluar në Australinë Perëndimore, është një kryqëzim i Golden Delicious dhe Lady Williams. Netët e vjeshtës ndihmojnë vrullshëm në nxjerrjen në pah të ngjyrosjes së saj të ndritshme. Janë të disponueshme nga nëntori deri në gusht, Cripps Pink shpesh gjenden me emrin Pink Lady (USApple, a.d.).



*Figura 3 - Pink Lady*

**Empire** - Empire u shfaqen në vitin 1966 në Empire State të New York. Ato janë një kryqëzim midis Red Delicious dhe McIntosh të zhvilluara nga Stacioni i Eksperimentit Bujqësor i Shtetit të New York-ut. Kjo mollë e freskët dhe me lëng ka një shije të lezetshme të thartë në të ëmbël dhe mish të bardhë kremoz, duke e bërë atë një mollë të mirë për të gjitha qëllimet. Është prezente midis shtatorit dhe korrikut (USApple, a.d.).



*Figura 4 - Empire*

**Fuji** - Fillimisht u zhvillua në Japoni në fund të viteve të 30-ta dhe u emërua pas malit të famshëm Fuji. Fuji i rritur në SH.B.A. filloi të shfaqej në tregje në vitet e 80-ta. Fuji është një kryqëzim midis Ralls Janet dhe Red Delicious. Popullariteti i kësaj shumëllojshmërie po rritet, falë aromës dhe shijes së saj të ëmbël. Mollët Fuji janë me dy ngjyra, tipikisht me vija me të verdhë dhe të kuqe. Ato janë në dispozicion gjatë gjithë vitit, duke filluar nga shtatori (USApple, a.d.).



*Figura 5 - Fuji*

**Gala** – Ky varietet, kryqëzim midis Kidd's Orange Red dhe Golden Delicious, filloi në Zelandën e Re. Tipi Royal Gala u emërua për nder të Mbretëreshës Elizabeth II, e cila e konsideroi atë të preferuarën e saj gjatë një vizite në Zelandën e Re. Ajo u soll në Shtetet e Bashkuara në fillim të viteve të 70-ta dhe tani është një nga mollët më të njohura të vendit. Gala e freskët, me lëng dhe shumë e ëmbël, është ideale për meze të lehtë. Galat mund të ndryshojnë në ngjyrë, nga krem në të kuqe dhe të verdhë me vija. Galat e rritura në SHBA vjelen duke filluar në mes të korrikut dhe janë zakonisht të disponueshme gjatë gjithë vitit (USApple, a.d.).



Figura 6 - Gala

**Golden Delicious** - E verdhë, me raste me një skuqje në të rozë, Golden Delicious është "Apple Lite" - e pëlqyer nga ata që preferojnë një shije të butë dhe të ëmbël. Nuk ka asgjë të thartë në lidhje me këtë mollë, vetëm shije e kënaqshme mjalti. Është e shkëlqyeshme për pjekje në byrekë të freskët të përzier me më shumë mollë të thartë si Granny Smith. Kjo bënë për një kombinim të shkëlqyeshëm shijesh që prek të shijet, gjatë gjithë vitit (USApple, a.d.).



Figura 7 - Golden Delicious

**Granny Smith** - Ky varietet vendas australian u zbulua në vitin 1868 si një filiz i rastit nga "Granny" Anne Smith nga Ryde, Uells i Ri Jugor. Njëri prind mund të ketë qenë një lloj i shkurt francez. Granny janë të njohur për mishin e tyre të veçantë jeshil - i cili nganjëherë mban një skuqje në të kuqe - dhe shijen e tyre shumë të thartë. Një mollë shumë përdorimshe, Grannies funksionojnë njësoj si një meze e lehtë ose në pite dhe salcë. Grannies e SHBA-ve vjelen duke filluar në gusht dhe janë në dispozicion gjatë gjithë vitit (USApple, a.d.).



Figura 8 - Granny Smith

**Honeycrisp** - Ky mjaltë molle ka një aromë dhe shije të butë dhe një freski të konsideruar shpërthyesë. E lëngshme dhe e ëmbël, ky lloj i porsaardhur popullor është një ndërthurje midis Keepsake dhe një linje të pahapur të Minesotës të njohur si MN 1627. Lëkura e Honeycrisp është një e kuqe dalluese si njollë mbi një sfond të verdhë, me mish të trashë. Kjo mollë është e mirë për meze, sallata dhe përgatitje salcash dhe ruhet mirë. Honeycrisp është "krijim kolegji", zhvilluar nga Universiteti i Minesotës. Furnizimet janë të kufizuara, por rriten nga vjelja që fillon në shtator (USApple, a.d.).



Figura 9 - Honeycrisp

**McIntosh** – Ky varietet i vjetër e i mirënjohur u zbulua si një filiz i rastit nga John McIntosh në vitin 1811. Fundi i saj i kuq dhe i thellë ndonjëherë mbart një skuqje të gjelbër. Me lëng, i butë dhe i thartë, McIntosh ka një mish të butë dhe të bardhë. Përdoret më së miri për meze dhe salcë mollësh, por disa njerëz provojnë shijen e saj të thartë edhe në pite. Kjo mollë është zakonisht në dispozicion nga shtatori deri në maj. Sugjerimet e gatimit: McIntosh gatuhet lehtë; nëse bëni byrek, prenë feta të trasha ose shtojnë substancë trashëse (USApple, a.d.).



Figura 10 - McIntosh

**Red Delicious** - Më e njohura gjerësisht nga të gjitha varietetet e mollëve në SHBA e ka origjinën në Iowa në vitet e 70-ta. Kjo mollë e ëmbël, e freskët, me lëng, ndryshon në ngjyrën e saj nga e kuqja me vija deri te e kuqja e errët. Western Red Delicious janë në formë të zgjatur, me maje të theksuara. Delicious të rritura në Lindje janë më të rrumbullakëta. Kjo mollë hahet më së miri e freskët ose në sallata (USApple, a.d.).



Figura 11 - Red Delicious



## KAPITULLI II

### 2. Rishikimi i literaturës

#### 2.1. Të dhëna dhe statistika të përgjithshme

Mollët janë një larmi gjetherënëse frutash të cilat rriten në pemë në rajone kryesisht të buta në të gjithë botën. Molla është një nga frutat më të njohura dhe të shëndetshme. Fruti i mollës ishte me origjinë nga Azia Qendrore dhe me kalimin e kohës u përhap në të gjithë botën. Molla ka shumë përfitime shëndetësore pasi përmban vitamina dhe minerale në të. Është një proverbë e mirë që thotë se një mollë në ditë e mban larg mjekun. Ngrënia e një molle çdo ditë iu bënë rezistent ndaj sëmundjeve të tilla si Parkinsoni, Katarakti, Alzheimeri, gurët e tëmthit, madje edhe kanceret e caktuara. Ndihton gjithashtu konsumatorët që të shmangin diarrenë dhe kapsllëkun. Disa pretendojnë se fruti e bën lëkurën tuaj të shkëlqejë dhe freskon lëkurën tuaj, gjë që iu bënë të dukeni të ri (WorldAtlas, a.d.).

Sipërfaqja me pemë në Kosovë gjatë vitit 2019 paraqitet në total prej 9,479 ha apo 20% më shumë sipërfaqe krahasuar me vitin 2018. Poashtu, të gjitha kulturat kanë shënuar rritje në sipërfaqe në raport me vitin 2018, ku vlen të cekem lajthia me mbi 100% rritje në sipërfaqe, kajsia 59%, boronica 52%, arra 46%, ftoi 41%, etj. Sa i përket sipërfaqeve me pemë gjatë vitit 2019, kulturat me sipërfaqe më të mëdha janë: molla (3,006 ha), kumbulla (2,096 ha), mjedra (1,637 ha), arra (886 ha), dardha (610 ha), lajthia (252 ha), dredhëza (235 ha), vishnja (232 ha), pasuar nga kulturat tjera si qershia, ftoi, aronia, boronica, etj. Prodhimtaria me pemë gjithashtu ka shënuar rritje për 30% në raport me vitin 2018 dhe është 67,294 tonë. Sikurse në sipërfaqe ashtu edhe në prodhimtari gjitha kulturat në raport me vitin 2018 kanë shënuar rritje me përjashtim të mjedrës dhe manaferrës që kanë shënuar ulje në prodhimtari. Sa i përket kulturave të cilat gjatë vitit 2019 kanë kryesuar me sasi prodhimi, vlen të cekem molla (33,835 tonë), kumbulla (12,745 tonë), mjedra (7,206 tonë), dardha (5,110 tonë), arra (2,028 tonë), dredhëza (1,677 tonë) dhe kulturat tjera në sasi pak më të ulët. Duke iu referuar rritjes së sipërfaqeve dhe prodhimitarisë me pemë, kjo ka ndikuar drejtpërdrejtë edhe në rritje të rendimentit të pemëve për vitin 2019. Krahasuar me vitin 2018,

kulturat si arra dhe kajsia kanë shënuar rritje mbi 60% në rendiment, pasuar nga kulturat tjera 76% si vishnja, lajthia, dredhëza, pjeshka, mushmolla, etj. Ndërsa rënie e rendimentit është shënuar tek boronica, manaferra, mjedra dhe ftoi (MBPZHR, 2020).

Nga totali i sipërfaqes me pemë për vitin 2019, molla merr pjesë me 32% apo 3,006 ha, që krahasuar me vitin 2018 është rritur për 18%. Nëse shikojmë prodhimtarinë, ajo ka shënuar rritje për 30%, ndërsa gjatë vitit 2019 sasia e prodhimit të mollës paraqitet me 33,835 tonë. Importi i mollës llogaritet të jetë 8,882 tonë, kurse eksporti 55 tonë. Sa i përket nevojave për konsum për vitin 2019, ato mbulohen 79% nga prodhimi vendor. Përdorimi vendor ishte 42,663 tonë, si humbje llogariten 3,384 tonë, kurse procesim 3,045 tonë. Çmimi i mollës shënon 0.39 €/kg, që krahasuar me vitin paraprak nuk ka ndonjë dallim të theksuar. Bilanci tregtar vazhdon të mbetet negativ, ndërsa vlera e prodhimit vendor shënon 11.9 mil. € (MBPZHR, 2020).

Në vitin e vjeljes 2019/2020 Kina ishte prodhuesi kryesor i mollëve në të gjithë botën. Gjatë asaj periudhe kohore prodhimi i mollës së Kinës arriti në rreth 41 milion tonë metrikë. Bashkimi Evropian doli në vendin e dytë me rreth 11.48 milion tonë mollë.

Vëllimi global i prodhimit të frutave është rritur në mënyrë të vazhdueshme gjatë dy dekadave të fundit. Midis 2010 dhe 2017, vëllimi i frutave të prodhuar në të gjithë botën u rrit nga 29.4 milion tonë metrikë në 33.63 milion tonë metrikë. India është prodhuesi kryesor i frutave të freskëta me një diferencë të madhe. Prodhuesi i dytë kryesor i frutave ishte Vietnami i ndjekur nga Kina.

Shtetet e Bashkuara prodhuan rreth 5.7 milion tonë metrikë mollë në 2017, duke i bërë mollët frutin e dytë më të prodhuar në atë vend, pas rrushit, por përpara portokallit. Megjithëse ka dhjetëra lloje të mollëve të disponueshme në treg, varieteti më i disponueshëm në Shtetet e Bashkuara është Red Delicious, i ndjekur nga mollët Gala. Në vitin 2017 inventarët Red Delicious në Shtetet e Bashkuara arritën në rreth 24.4 milion pako (Shahbandeh, 2020).

Në **tabelën 1** është paraqitur renditja e shteteve më të mëdha në prodhimin e mollës në 5 vitet e fundit.

Tabela 1 - Sasitë e prodhimit të mollës në 5 vitet e fundit (knoema, 2021)

		2020	2019	2018	2017	2016	2015
1	China	40,500,000	42,425,000	33,000,000	41,390,000	40,393,000	38,900
2	United States	4,671,000	4,820,690	4,478,682	5,084,727	5,010,201	4,546,
3	Turkey	4,300,000	3,620,000	3,600,000	3,032,164	2,925,828	2,569,
4	India	2,300,000	2,370,000	2,300,000	1,920,000	2,258,000	2,520,
5	Russia	1,540,000	1,778,600	1,610,990	1,359,580	1,509,148	1,311,
6	Ukraine	1,462,400	1,462,400	1,462,400	1,462,400	1,076,200	1,099,
7	Brazil	1,195,000	1,195,000	1,195,000	1,195,000	1,307,600	1,055,
8	Chile	1,170,000	1,124,000	1,210,000	1,330,000	1,310,000	1,335,
9	South Africa	960,000	942,203	893,846	835,873	902,130	924,1
10	Japan	756,100	756,100	756,100	756,100	735,200	765,0
11	Belarus	700,200	700,200	700,200	700,200	317,100	508,8
12	Mexico	680,504	761,483	547,569	714,149	716,930	750,3
13	Moldova	665,200	665,200	665,200	665,200	487,200	411,8
14	New Zealand	583,000	587,000	563,000	575,500	523,000	549,0
15	Argentina	570,000	570,000	550,000	560,000	560,000	600,0
16	Serbia	460,400	460,400	460,400	460,400	378,600	400,5
17	Canada	385,000	368,422	399,808	364,763	408,404	338,8
18	Azerbaijan	277,200	277,200	277,200	277,200	275,100	254,3
19	Australia	268,400	268,400	268,400	268,400	313,700	308,3
20	Kazakhstan	222,500	222,500	222,500	222,500	181,100	188,1
21	Kyrgyzstan	144,900	144,900	144,900	144,900	147,500	135,1
22	Uruguay	48,400	48,400	48,400	48,400	44,500	37,7

## 2.2. Mollët, përdorimi i tyre dhe efektet shëndetësore

Ka arsye të mira për të ngrënë fruta dhe perime organike e lokale. Së pari, ato zakonisht janë më të shijshme dhe janë shumë më të freskëta. Megjithatë, shumica prej nesh nuk kanë mundësi të blejnë të gjithë ushqimin në tregun e fermerëve ose në dyqanin e ushqimeve natyrore dhe në shumë vende ushqimet organike të prodhuara në vend janë një sfidë për t'u gjetur.

Pra, nëse mund të blini vetëm pak fruta dhe perime organike - cilat duhet të jenë? Cila pjesë e vetme e prodhimit mund të ketë ndikimin më të madh në bujqësi, mjedis dhe shëndetin e familjes suaj, të gjitha përnjëherë? (Hoffman, 2012).

### Të dhënat thonë: Molla.

**Arsyeja 1:** Mesatarisht mollët konvencionalisht të rritura kanë më shumë mbetje pesticidesh se çdo frutë ose perime tjetër.

Sipas analizës së Grupit Punues të Mjedisit për të dhënat e USDA, pesticidet u treguan prezente 98% në më shumë se 700 mostra të testuata të mollëve. Dhe aty nuk ishte vetëm një pesticid - mollët nga i gjithë vendi, të rritura në vend dhe të importuara, u zbulua se kishin deri në 48 lloje të ndryshme të pesticideve mbi to. Ndërsa më pak se 69 lloje të përdorura në tranguj, kjo është akoma shumë më tepër se një pesticid i vetëm që u gjet në misër ose se 15 në portokall (të qëruar) (Hoffman, 2012).

**Arsyeja 2:** Ne nuk jemi plotësisht të sigurtë se çfarë i bëjnë disa prej atyre pesticideve njerëzve ose mjedisit.

Mollët zakonisht spërkaten me Syngenta's Paraquat, një pesticid nën hetime për një lidhje të mundshme me sëmundjen e Parkinsonit. Për më tepër, prodhuesit e mollëve në Michigan morën një përjashtim për tre vitet e fundit (dhe kohët e fundit kanë aplikuar përsëri) për "përdorim kritik" të antibiotikut kasugamycin që është i pa aprovuar. Përderisa nuk është një antibiotik që përdoret aktualisht nga njerëzit, të dhënat mbi ndikimet e tij në ujën nëntokësor dhe riprodhimin dhe zhvillimin e kafshëve nuk dihen. Për më tepër, disa studime të reja vënë në pikëpyetje nëse edhe nivelet e lejuara të pesticideve dëmtojnë njerëzit, veçanërisht organofosfatet - substanca që raportet e USDA i kanë gjetur në 81% të të gjitha mollëve të rritura në mënyrë konvencionale (Hoffman, 2012).

**Arsyeja 3:** Pronarëve të fermave dhe punëtorëve u pëlqen të jetojnë dhe të punojnë edhe në mjedise të sigurta. Edhe nëse mbetjet e pesticideve zhduken dhe nuk gjenden më në mollë kur e blini, ata që spërkasin me pesticide dhe komuniteti i tyre ndikohen drejtpërdrejt nga kimikatet.

Anketa e Menaxhimit të Burimeve Bujqësore (ARMS) e USDA 2007 për prodhuesit organikë të mollëve zbuloi se shumica e fermave zgjedhën metoda organike sepse ato mund t'ua rrisnin të ardhurat e tyre. Por, shumë thanë gjithashtu se ata kultivuan mollë organike kryesisht për të mbrojtur shëndetin e familjeve të tyre dhe të komunitetit dhe sepse shumë donin të përvetësonin praktika më miqësore për mjedisin. Sipas USDA, përveç 81% të pemishteve konvencionale të

mollëve që spërkaten me organofosfate, karbamatet dhe piretroidët përdoren gjithashtu në të gjithë vendin (respektivisht me 35% dhe 29%). Chlorpyrifos, një kimikat i lidhur me koeficientin e ulët të inteligjencës dhe incidencën më të lartë të ADHD tek fëmijët, spërkatet ende në 59% të pemishteve të mollëve në SH.B.A., duke rrezikuar publikun e gjerë dhe ata fëmijë që jetojnë në zonat rurale (Hoffman, 2012).

**Arsyeja 4:** Mollët janë një nga frutat e preferuara të vendit - dhe ngrënia e më shumë mollëve organike mund të ndikojë menjëherë në bujqësi

Nuk është vetëm byreku me mollë i famshëm në Amerikë, ashtu janë edhe mollët. Fruti i tretë më i konsumuar në SH.B.A (me portokallët dhe rrushin), mollët gjenerojnë 2.2 miliardë dollarë në vit. 350000 hektarë në SH.B.A janë të dedikuara për rritjen e frutave, mollët mund të rriten në të 50 shtetet, megjithëse 60% e tyre aktualisht rriten në Uashington.

Megjithatë, pemishtet organike aktualisht zënë vetëm 6% të sipërfaqes me mollë në vend, edhe pse mollët organike janë një nga frutat organike më të njohura. Nga 21000 hektarë tokë në prodhimin organik të mollëve, 16000 janë në Uashington (13000 hektarë) dhe në California (3000 hektarë). Kjo do të thotë se ekziston mundësi e madhe për një ndryshim të thjeshtë në zakonet e ngrënies në Amerikë për ta shpejtuar ndikimin në industrinë e bujqësisë. Nëse secili person në SH.B.A do të hante vetëm disa mollë bio më shumë çdo muaj, kjo do të përkthehej në më shumë mundësi që fermerët të ktheheshin në metodat e rritjes organike. Dhe për shkak se molla e kudogjendur rritet në të 50 shtetet, kjo do të thotë se ekziston mundësia për të rritur menjëherë edhe bujqësinë lokale organike, duke lejuar fermerët të gjenerojnë më shumë të ardhura në komunitetet e tyre (Hoffman, 2012).

**Arsyeja 5:** Mollët organike nuk kushtojnë shumë dhe janë një ushqim i lehtë.

Kostoja e një molle organike mund të jetë maksimumi deri në 2,99 dollarë për kilogram dhe minimumi 0,99 dollarë. Dhe me rreth gjysmë poundi për një copë - kjo do të thotë që mollët organike më të shtrenjta që mund të blini do t'iu kushtonin vetëm 1,50 dollarë. Të hash pesë prej tyre në muaj do të kushtonte vetëm 90 dollarë në vit - një kosto që mund ta përballojnë shumica e familjeve amerikane. (Megjithëse kjo i bie më shumë molla sesa që shumica e familjeve konsumojnë aktualisht - ndoshta një diskutim për një artikull tjetër).

Por, pasojat e kësaj janë të mëdha. Nëse vetëm një e katërta e publikut kalon në blerjen dhe ngrënien e mollëve organike, më shumë se 7 miliardë dollarë në vit do të gjenerohen për të mbështetur bujqësinë lokale organike. Kjo është një pjesë thelbësore e ndryshimit për të bindur më shumë fermerë të marrin përsipër kalimin nga prodhimi i kushtueshëm në atë organik.

Mollët gjithashtu janë më ushqyese dhe iu ndihmojnë të mbani energjinë më gjatë sesa bananet, kroasantët apo edhe vezët. Pra, çfarë nëse nuk mund të merrni mollë organike në supermarketin tuaj? Kërkoni ato. Është më shumë punë e dyqaneve ushqimore të merren me shumë ferma të vogla që shesin mollë, sesa me shpërndarës të mëdhenj. Por, nëse mollët organike lokale janë ato që publiku kërkon, dyqanet do të bëjnë rrugën për t'i furnizuar ato.

Një mollë në ditë, rezulton se mund të bëjë shumë më tepër sesa thjesht të mbash larg mjekun (Hoffman, 2012).

### **Si funksionojnë pesticidet në pemishtën e mollës?**

Mollët janë shumë të ndotura për shkak të procesit të spërkatjes me pesticide. Traktorët drejtohen drejtpërdrejt pranë pemëve të mollëve me një pajisje spërkatëse mekanike që nxjerr breshëri të mëdha të pesticideve për të mbuluar gjethet dhe pjesën e jashtme të frutave. Ky pesticid ngjitet në lëkurë dhe madje depërton në bërthamë sepse forma konkave pranë kërcellit krijon një enë të përsosur në formë tasi (Jeong, 2013).

### **Përdorimi i mollës**

Molla është fryt i një pemë molle. Njerëzit hanë mollë si pjesë normale të dietës ose pinë lëng molle. Mollët përdoren gjithashtu si ilaçe. Njerëzit përdorin mollë për probleme të tilla si kanceri, diabeti, mbipesha dhe shumë të tjera, por nuk ka prova të mira shkencore për të mbështetur këto përdorime.

*Ethet* - Kërkimet e hershme sugjerojnë që marrja e një pije specifike (Applephenon, Asahi Food dhe Healthcare Ltd) që përmban kimikate të caktuara nga mollët, të quajtura polifenole, çdo ditë për 4 javë zvogëlon simptomat e etheve të barit, të tilla si teshtitja dhe ënjtja brenda hundës.

*Sëmundja Alzheimer* - Studimet e hershme tregojnë se pirja e lëngut të mollës mund të përmirësojë gjendjen shpirtërore dhe sjelljen tek njerëzit me sëmundjen Alzheimer. Por, nuk duket se përmirëson kujtesën ose funksionin mendor.

*Tullacia e modelit mashkullor (androgenic alopecia)* - Hulumtimet e hershme sugjerojnë që aplikimi i një produkti që përmban procyanidin B-2, një kimikat në mollë, në lëkurën e kokës mund të nxisë rritjen e flokëve te burrat.

*Kanceri* - Hulumtimet e hershme sugjerojnë që ngrënia e një ose më shumë mollëve çdo ditë mund të lidhet me një rrezik më të ulët të zhvillimit të kancerit të tubit të ushqimit (ezofagut), kolorektalit ose laringut.

*Pllaka bakteriale e dhëmbëve* - Ngrënia e një molle për të hequr pllakat bakteriale nuk funksionon mirë si pastrimi i dhëmbëve. Ngrënia e një molle madje mund të rrisë pllakat bakteriale të dhëmbëve.

*Diabeti* - Kërkimet e hershme sugjerojnë që zëvendësimi i miellit të grurit të bardhë pluhur në bukë me mollë nuk përmirëson sheqerin në gjak tek njerëzit me diabet të tipit 2.

*Diarre* - Disa studime të hershme sugjerojnë që marrja e një produkti të kombinuar specifik që përmban pektinë molle dhe kamomil gjerman nga goja për 1-3 ditë mund të zvogëlojë numrin e jashtëqitjeve dhe të përmirësojë simptomat tek fëmijët me diarre. Studime të tjera sugjerojnë që pirja e lëngut të mollës mund të përkeqësojë episodet e diarresë tek foshnjat.

*Zbutja dhe kalimi i gurëve të tëmthit* - Disa studime të hershme sugjerojnë që pirja e lëngut të mollës për 7 ditë dhe më pas shtimi i vajit të ullirit në ditën e shtatë para se të flini mund të zbusë gurët e tëmthit dhe t'i ndihmojë ata të lirohen nga trupi përmes zorrëve.

*Kanceri në mushkëri* - Ka disa prova të hershme se ngrënia e më shumë mollëve mund të ulë rrezikun e zhvillimit të kancerit të mushkërive.

*Fuqia e muskujeve* - Kërkimet e hershme tregojnë se marrja e një përzierje specifike të ekstraktit të mollës mund të rrisë forcën dhe fuqinë tek burrat që marrin pjesë në trajnime për forcë.

*Largimi i mbipeshes* - Disa studime të hershme sugjerojnë që ngrënia e mollëve tre herë në ditë mund të rrisë humbjen e peshës në mënyrë modeste për një periudhë prej 12 javësh.

Përdorimet për qëllime tjera *si pastrimi i dhëmbëve, kapsllëku, Diarrea, problemet me zemrën, sindroma metabolike, Skorbuti, lythat, etj* (WebMD, 2021).

### **Efektet anësore dhe siguria**

*Kur hahen:* mollët janë të sigurt për shumicën e njerëzve, për sa kohë që farat nuk hahen. Asnjë efekt anësor nuk dihet ose pritet të ndodhë në përgjithësi me frutat e mollëve ose lëngun e mollës. Marrja e një kimikati specifike që gjendet tek mollët, të quajtura polifenole molle, mund të jetë e sigurtë kur hahet, por për afat të shkurtër. Farat e mollës, megjithatë, përmbajnë cianid dhe janë helmuese. Ngrënia e mjaftueshme e farave (në një rast, një filxhan fara molle) mund të shkaktojë vdekjen. Cianidi lëshohet në stomak, ndërsa farat treten, kështu që mund të duhen disa orë derisa të shfaqen simptomat e helmimit.

*Kur aplikohet në lëkurë:* kimikatet specifike që gjenden në mollë, të quajtura polifenole molle, mund të jenë të sigurt kur aplikohen direkt në lëkurë, por për afat të shkurtër (WebMD, 2021).

### **Paralajmërimet të veçanta:**

*Shtatzënia dhe ushqyerja me gji:* Molla është e sigurt në sasi të gjetura në ushqim. Por, nuk ka mjaft informacion të besueshëm për të ditur nëse molla është e sigurtë në sasi që gjenden në ilaçe kur jeni shtatzënë ose gjatë gjidhënies. Qëndroni në anën e sigurtë dhe shmangni sasi më të mëdha se ato që gjenden në ushqim.

*Fëmijët:* Mollët janë të sigurt për sa kohë që farat nuk hahen. Pektina e mollës mund të jetë e sigurtë për fëmijët kur hahet, për afat të shkurtër.

*Alergjia ndaj kajsisë dhe bimëve të ngjashme:* Molla mund të shkaktojë një reaksion alergjik tek njerëzit që janë të ndjeshëm ndaj familjes Rosaceae. Anëtarët e kësaj familje përfshijnë kajsi, bajame, kumbull, pjeshkë, dardhë dhe luleshtrydhe. Molla gjithashtu mund të shkaktojë një reaksion alergjik tek njerëzit alergjikë ndaj polenit të thuprës. Nëse keni alergji, sigurohuni që të kontrolloheni të sigurimin shëndetësor para se të merrni mollë.



*Diabeti:* Molla, veçanërisht lëngu i mollës, mund të rrisë nivelet e sheqerit në gjak. Monitoroni me kujdes sheqerin në gjak nëse përdorni produkte molle dhe keni diabet (WebMD, 2021).

### **Ndërveprimet – ndërveprimet e moderuara**

Jini të kujdesshëm me këtë kombinim!

- Fexofenadina (Allegra) ndërvepron me mollën

Lëngu i mollës mund të zvogëlojë aq fexofenadinë (Allegra) sa thith trupi juaj. Marrja e mollës së bashku me feksofenadinën (Allegra) mund të ulë efektivitetin e feksofenadinës (Allegra) (WebMD, 2021).

### **Dozimi**

Doza e përshtatshme e mollës varet nga disa faktorë të tillë si mosha e përdoruesit, shëndeti dhe disa kushte të tjera. Në këtë kohë nuk ka informacion të mjaftueshëm shkencor për të përcaktuar një gamë të gjerë të përshtatshme të dozave për mollën. Mbani në mend se produktet natyrore nuk janë gjithmonë domosdoshmërisht të sigurta dhe dozat mund të jenë të rëndësishme. Sigurohuni që të ndiqni udhëzimet përkatëse në etiketat e produkteve dhe konsultohuni me farmacistin ose mjekun tuaj ose një profesionist tjetër të kujdesit shëndetësor para se t'i përdorni (WebMD, 2021).

## **2.3. Kontratat bujqësore**

Kontrata bujqësore mund të përkufizohet si një marrëveshje midis fermerëve dhe firmave përpunuese ose të marketingut për prodhimin dhe furnizimin e produkteve bujqësore sipas marrëveshjeve të ardhshme, shpesh me çmime të paracaktuara. Marrëveshja gjithashtu përfshin në mënyrë të pandryshueshme blerësit, duke siguruar një shkallë të mbështetjes së prodhimit përmes, për shembull, furnizimit të inputeve dhe ofrimin e këshillave teknike. Baza e rregullimeve të tilla është një angazhim nga ana e fermerit për të siguruar një mall specifik në

sasitë dhe standardet e cilësisë të përcaktuara nga blerësi dhe një angazhim nga ana e kompanisë për të mbështetur prodhimin e fermerit dhe blerjen e mallit (FAO, 1998).

Në një epokë të liberalizimit të tregut, globalizimit dhe zgjerimit të agrobiznesit ekziston rreziku që fermerët e vegjël të gjejnë vështirësi në pjesëmarrjen e plotë në ekonominë e tregut. Në shumë vende fermerët e tillë mund të bëhen të marginalizuar pasi fermat më të mëdha po bëhen gjithnjë më të nevojshme për një operacion fitimprurës. Një pasojë e kësaj do të jetë vazhdimi i zhvendosjes së popullsisë në zonat urbane që po dëshmohet pothuajse kudo në botë. Bujqësia kontraktuale e organizuar mirë duket se ofron një mënyrë të rëndësishme të zgjidhjes së problemit përmes së cilës prodhuesit më të vegjël mund të performojnë në një mënyrë komerciale. Në mënyrë të ngjashme, ajo gjithashtu u ofron investitorëve mundësinë për të garantuar një burim të besueshëm të furnizim, nga perspektivat e sasisë dhe cilësisë. Kontraktimi i kulturave ka ekzistuar që nga kohëra të lashta. Në Greqinë e lashtë praktika ishte e përhapur me përqindje të specifikuara të kulturave të veçanta duke qenë një mjet për të paguar qiratë dhe borxhet. Gjatë shekullit të parë, Kina gjithashtu regjistroi forma të ndryshme të shpërndarjes. Në Shtetet e Bashkuara, kohët e fundit si fundi i shekullit të nëntëmbëdhjetë, marrëveshjet e përbashkëta lejojnë që një e treta e kulturave të zbritet për pagesën e qirasë së pronarit të tokës (FAO, 2001).

Kontrata mund të shihet si një partneritet midis fermerëve dhe ndërmarrjeve përpunuese ose kooperativave, ku fermeri është i detyruar të si gurojë sasinë dhe cilësinë e rënë dakord të të lashtave, në një periudhë të caktuar kohore. Si kthim, kompania përpunuese pranon të blejë të lashtat nga fermerët, me një çmim të paracaktuar. Fermerët duhet të nënshkruajnë një kontratë për të shitur të korrat e tyre direkt në kompaninë ndihmuese, dhe në këmbim, ata marrin mbështetje në formën e inuteve bujqësore, asistencës teknike dhe ndihmës financiare. Kontratat do të funksionojnë vetëm nëse të dy palët plotësojnë kushtet e kërkuara dhe nëse besojnë se me nënshkrimin e kontratës, ata po krijojnë një situatë të favorshme për veten e tyre (Petesic, 2020).

Mendohet se bujqësia kontraktuese është një formë e integritit vertikal brenda zinxhirëve të mallrave bujqësor në mënyrë që firma të ketë kontroll më të madh mbi procesin e prodhimit, sasisë, cilësisë, karakteristikave dhe kohën e prodhimit. Qasja konvencionale ndaj integritit vertikal ka qenë që firmat të investojnë direkt në prodhim përmes pronave të mëdha ose plantacioneve (Prowse, 2012).

Një shqetësim në rritje është vërejtur nga shkencëtarët, lidhur me çështjen mbi koordinimin vertikal dhe marrëdhënien kontraktuale midis firmave dhe fermerëve (kultivuesve). Ekziston një numër i konsiderueshëm i studimeve teorike dhe empirike rreth kontratave në bujqësi dhe çështjeve të ndërlidhura. Ende nuk ekziston një teori përfundimtare, pavarësisht nga disponueshmëria e disa teorive që përdoren për të studiuar koordinimin vertikal. Këto studime janë realizuar jo vetëm nga ekonomistët, por edhe nga antropologët, ekonomistët politikë, sociologët dhe madje edhe gjeografët. Si një mjet bashkërendimi, prodhimi i kontratave tradicionalisht është konsideruar si tipar i një strukture të përparuar bujqësore kapitaliste, por paraqet një metodë të zgjeruar dhe shumë të sugjeruar të integritit agro-industrial për vendet në zhvillim dhe ekonominë në tranzicion (Rehber, 2007).

### **Çfarë është një kontratë bujqësore?**

Kontrata (e quajtur edhe 'kontrata prodhuese') është përcaktuar si një marrëveshje me afat të caktuar ndërmjet një fermeri dhe një kontraktori, para se të fillojë prodhimi, sipas të cilës fermeri pranon të shesë ose t'i dorëzojë kontraktuesit një kulturë të caktuar në hektarë të identifikuar në një mënyrë të përcaktuar dhe kontraktori pajtohet që t'i paguajë fermerit një çmim sipas një metode të specifikuar dhe në një kohë të dakorduar. Kontrata bujqësore nuk është ekskluzivisht një model zhvillimi, por fermerët duhet të informohen dhe edukohen për kontrata të tilla pasi ato bëhen më të përhapura. Domatet, kastravecet dhe shpendët zakonisht prodhohen përmes bujqësisë me kontratë (Bourque, 2011).

Kontratat në bujqësi mund të kuptohen si kreditim i fortë i "inputeve" - si fara, plehra, kredi apo zgjerim tek një fermer në këmbim të të drejtave ekskluzive të blerjes mbi kultura të specifikuar (Prowse, 2012).

Bujqësia e kontratave është përcaktuar si marrëveshje përpara duke specifikuar detyrimet e fermerëve dhe blerësve si partnerë në biznes. Ligjërisht, kontratat bujqësore sjellin detyrimin e shitësit (fermerëve) për të furnizuar volumet dhe cilësitë siç specifikohet dhe detyrimin e blerësve (përpunuesve/tregtarëve) për të marrë mallrat dhe për të realizuar pagesat sipas marrëveshjes (Will, 2013).

Kontrata në bujqësi mund të përkufizohet si një sistem prodhues bujqësor i kryer sipas një marrëveshjeje ndërmjet një blerësi dhe fermeri, i cili përcakton kushtet për prodhimin dhe tregtimin e një produkti ose produkteve bujqësore. Në mënyrë tipike fermeri angazhohet të sigurojë sasi të dakorduara të një produkti agrokultural specifik (FAO, 2012).

### **Avantazhet dhe Disavantazhet**

Shqyrtimi i të dy perspektivave do të fuqizojë fermerët për të bërë zgjedhje më të mira në minimizimin e disavantazheve dhe maksimizimin e avantazheve të bujqësisë së kontraktuar.

- Avantazhet:
  1. Qasje e lehtë për inpute nga fermerët dhe sigurimi i qasjes në mallra nga kompanitë e kontraktuara;
  2. Tregu i garantuar për fermerët. Kjo u jep fermerëve nivelin e rehatisë për t'u përqendruar në atë që ata janë të mirë;
  3. Qasja e fermerëve në njohuritë e prodhimit më të fundit nga kompanitë e kontraktuara. Në mënyrë që të marrin mallra me cilësi të mirë, kompanitë e kontratave ofrojnë varietetet më të mira dhe shërbimet këshillëdhënëse nga prodhimi deri në marketing;

4. Mundësi të mëdha për fermerët që të transferojnë praktikat e mira bujqësore në produktet e tjera jashtë marrëveshjeve të kontratës;
5. Krijimi i punësimit rural përmes mbështetjes së industrializimit të pikave të rritjes;
6. Mbështetja e agro-përpunimit dhe prodhimit. Përveç krijimit të punësimit nëpërmjet shtimit të vlerës, nënsektori i prodhimit ka qenë në gjendje të paguajë tatimin në Qeveri, duke ndërtuar kështu bazën kombëtare të të ardhurave.

- Disavantazhet:

1. Ndërsa bujqësia kontraktuese ka tendencë të garantojë një treg, kontraktorët mbajnë çmimet shumë të ulëta për të maksimizuar fitimin;
2. Fermerët shpesh nuk kanë mundësi të flasin me konsumatorin final. Për shembull, fermerët që marrin pjesë në prodhimin e kontratave të mollës për eksport nuk kanë qasje në konsumatorët përfundimtarë në vendet e huaja, në mënyrë që ata të marrin informata se si të përmirësohen;
3. Kompanitë e kontratës kanë fjalën përfundimtare për cilësinë dhe mund të refuzojnë mallrat "nën standard" duke ndarë një notë më të ulët për produktet;
4. Marrëveshjet e kontratës përforcojnë një sindrom të varësisë. Nuk është e lehtë për fermerët të dalin nga marrëveshjet e kontratës;
5. Shumica e marrëveshjeve të kontratës promovojnë monokulturë. Prodhimi i të lashtave si duhani dhe pambuku nuk i lënë fermerët me energji ose kohë të mjaftueshme për të diversifikuar prodhimin e tyre;
6. Marrëveshjet e kontratës kanë tendencë të kenë një gjurmë shumë negative të mjedisit. Kimikatet e përdorura në prodhimin e pambukut dhe duhanit kanë një ndikim shumë negativ mjedisor (Dhewa, 2016).

Qëllimi i këtij hulumtimi ka qenë, pra, të tregohet efekti i kontratave në përmirësimin dhe menaxhimin më të mirë të fermës. Siç shihet edhe në hulumtimet që janë bërë në vendet tjera, rëndësia e kontraktimit është e madhe, ndërsa efekti pozitiv i tyre është i pakrahasueshëm. Nga ajo që ne kemi gjetur dhe që të tjerët kanë gjetur, në të dy anët, del se faktorët socio-ekonomik kanë ndikim në kontraktimin bujqësor i cili pozitivisht ndihmon në zhvillimin e bujqësisë. Gjithashtu hulumtimet nga bota tregojnë edhe për të mirat e konsumit të mollës dhe kujdesin për shëndetin.

## KAPITULLI III

### 3. Metodologjia dhe metodat e hulumtimit

Të gjitha metodat dhe e gjithë metodologjia janë varur nga studimi, rrethanat dhe mënyra se si i kemi organizuar planet. Gjatë studimit kemi operuar me dy lloje të të dhënash, ato primare dhe sekondare.

**Të dhënat primare** janë marrur nëpër qytetet përkatëse. Këto të dhëna janë mbledhur përmes intervistave direkte me prodhuesit e mollës në Kosovë, e ku janë organizuar rreth 100 pyetësorë në tërë rajonin. Pra, këto të dhëna empirike janë mbledhur direkt nga të intervistuarit dhe nuk ka pasur ndërhyrje në plotësimin e pyetjeve. Të intervistuarit janë pyetur me kujdes në mënyrë që nga ta të nxjerren të dhëna sa më të sakta të cilat mund t'i shërbejnë në mënyrë pozitive studimit. Të dhënat personale janë përdorur vetëm për konfirmim që kemi të bëjmë me fermerë që kanë biznese dhe që të dhënat që ata japin të jenë të bazuara në përvojë dhe të jenë të dhëna reale. Të dhënat e marrura janë konfidenciale dhe janë përdorur vetëm për qëllim studimi.

**Të dhënat sekondare**, të cilat janë materiale të ndryshme nga literatura vendore dhe botërore, pjesë teorike, janë mbledhur nga burime të ndryshme të shkruara online, web-site, raporte, publikime shkencore, analiza, zbulime dhe të gjetura statistikore. Pra, kryesisht janë literatura që do i japin një frymë tjetër studimit tonë, ku jemi informuar nga përvojat tjera në lidhje me nënsektorin e mollës dhe sfidat. Pastaj, kemi reflektuar edhe në punimin tonë duke nxjerrur analiza dhe përfundime sa me të sakta.

Studimi ynë është realizuar në disa faza, ku spikat faza vendimtare e që është ajo e përpunimi të të dhënave. Sigurisht këtu përmendet edhe faza përgatitore, e cila përfshin mbledhjen e të dhënave sekondare, përgatitjen e objektivave, pyetjeve hulumtuese dhe pyetësoreve. Pastaj, faza e zbatimit, ku është bërë dalja në terren dhe me anë të intervistave dhe pyetësoreve është bërë mbledhja e informacioneve të nevojshme. Këto informacione janë grumbulluar dhe është ardhur te faza kryesore, ajo e përpunimit. Këtu përmes programeve të njohura **Excel** dhe **SPSS** është bërë futja dhe përpunimi i të dhënave dhe nxjerrja e rezultateve. Fillimisht për të nxjerrur disa analiza të përgjithshme në SPSS është përdorur metoda *Descriptive Statistics - Frequencies* e cila ka

prodhuar disa të dhëna bazike mbi respondentët. Më pas është përdorur modeli *Binary Logistic Regression* me anë të cilit është testuar varësia e variablit të varur (kontraktimi për shitje) nga variablat e pavarur, që gjithsej kanë qenë tre. Rezultatet janë pasqyruar më vonë me anë të grafeve të ndryshme dhe analizës deskriptive, analizë kjo që ndihmoi të nxjerrën përfundime dhe rekomandime. Këtu vlen të cekët se është përdorur edhe analiza *Crosstab*. Një metodë tjetër që është përdorur është edhe ajo e vlerësimit të lidhshmërisë së variablave mes veti dhe mes faktorëve, metodë kjo e quajtur *Factor Analysis*. Përmes saj dhe metodave brenda saj, siç janë Principal Components ose Rotation Method – Varimax, është vërtetuar korrelacioni mes elementeve me faktorin ose komponentin, i cili poashtu është përcaktuar në model. Pastaj janë bërë edhe interpretimet dhe formulimet e përfundimeve. Krahas kësaj është edhe mundësia e pasqyrimin dhe të krahasimit të rezultateve, statistikave, analizave më të thella, duke i dhënë formë kështu analizës së të dhënave cilësore dhe sasiore të cilat i përmenda më lartë.

### 3.1. Hipotezat dhe objektivat e hulumtimit

Si fillim, para mbledhjes së të dhënave dhe përpunimit të tyre janë vendosur objektivat dhe pyetjet kërkimore apo hulumtuese. Kështu që para se ta arrihet te targeti janë ngritur edhe hipotezat për të cilat është organizuar hulumtimi dhe pastaj është bërë vërtetimi i njerës prej tyre.

Dy hipotezat ishin:

**H0:** *Faktorët socio-ekonomik nuk ndikojnë në miratimin e kontratave bujqësore*

**H1:** *Faktorët socio-ekonomik kanë ndikim në miratimin e kontratave bujqësore*

Sigurisht se çdo hulumtim fillon me një qëllim dhe parasheh një cak se ku do të arrijë hulumtimi. Kështu ndërtohen objektivat kërkimore përmes të cilave merren të dhënat të cilat pastaj përpunohen. Qëllimi i studimit konsiston në pasqyrimin e çështjes së vlerësimit të faktorëve socio-ekonomik në miratimin e kontratave bujqësore në bizneset e mollës në rajonin e Pejës.

### Objektivi i përgjithshëm:

- Vlerësimi i faktorëve socio-ekonomik në miratimin e kontratave bujqësore në bizneset e mollës

Objektivi i përgjithshëm e paraqet edhe qëllimin bazë dhe arsyen pse realizohet ky hulumtim. Përmes objektivit të përgjithshëm janë ngritur edhe hipotezat, pastaj mbledhja e informacioneve për analizimin dhe arritjen të testimi dhe vlerësimi i objektivit bazë bëhet përmes objektivave specifike.

### Objektivat specifike:

- Përcaktimi i faktorit që rezulton të jetë më i rëndësishëm në miratimin e kontratave bujqësore

Ky objektivi ndihmon që të tregojë se cilët faktorë kanë ndikim të theksuar në miratimin apo adoptimin e kontratave bujqësore të fermerët e mollës dhe sa ndikojnë ata në rritjen apo zvogëlimin e tyre.

- Përcaktimi nëse kontraktimi do të kontribuojë në zhvillimin e nënsektorit të mollës

Ky objektivi tregon se çfarë kahje mund t'i japin kontratat zhvillimit të nënsektorit të mollës dhe sa është e nevojshme prania e tyre.

- Përcaktimi nëse kontraktimi bujqësor do të kontribuojë në rritjen e të ardhurave për fermerë

Ky objektivi tregon se sa rriten ose zvogëlohen të ardhurat te fermerët dhe si ndikon kontrata në luhatjen e të ardhurave për fermerët kur nuk kanë pasur kontrata dhe kur kanë tani.

- Sigurimi i çmimeve të drejta për produktet e mollës

Ky objektivi tregon nevojat për ndryshime në treg dhe sigurim të çmimeve kredibile për pemët e mollës, çmime që pastaj do t'i rrisin të ardhurat e fermerëve.

- Stabiliteti i nënsektorit të mollës duke promovuar marrëdhënie më të mira kontraktuale

Ky objektivi tregon se cilat çështje duhet të studiohen dhe cilat kushte duhet të përmirësohen në mënyrë që të rriten kontraktimet dhe të shtohet siguria në kontraktim.



## KAPITULLI IV

### 4. Analizat, rezultatet dhe interpretimi i tyre

#### 4.1. Analizë hyrëse, struktura moshore dhe gjinore – Descriptive Statistics (Frequencies)

Para se të shkohet te analizat kyçe dhe ato për të cilat janë ngritur hipotezat dhe duhen të testohen, së pari bëhen disa analiza mbi respondentët. Para se të analizohen tre variablat e rëndësishëm dhe kyç të modelit, së pari analizohen disa variabla tjerë të pavarur të cilët janë interesant për t'u shqyrtuar. Duke e përdorur analizën statistikore përshkruese të frekuencave (**Descriptive Statistics – Frequencies**) janë marrur këto rezultate:

Tabela 2 - Moshë e fermerit

		Frequency	Percent
Valid	18-30 vjeç	13	13.0
	31-45 vjeç	27	27.0
	46-65 vjeç	52	52.0
	Mbi 65 vjeç	8	8.0
	Total	100	100.0

**Tabela 2** tregon strukturën moshore të respondentëve, përkatësisht kategoritë moshore. Sipas rezultateve të marra, më së shumti respondentë i takojnë kategorisë 46-65 vjeç, gjithsej 52. 27 respondentë i kanë 31-45 vjeç, 13 i kanë 18-30 vjeç, ndërsa vetëm 8 i kanë mbi 65 vjeç. Këto të dhëna janë të paraqitura edhe në përqindje.

Me të njëjtën analizë kemi përpunuar edhe variablin e gjinisë së respondentëve, ku kemi gjetur se nga të gjithë respondentët 6 kanë qenë gra, ndërsa 94 burra.

## 4.2. Analiza kyçe e variablave signifikante dhe koeficientët – Binary Logistic Regression

Sipas asaj që është përmendur te kapitulli i metodologjisë, duke e përdorur programin SPSS (Statistical Programme for Social Sciences) dhe modelin Binary Logistic Regression (Regresioni Logjik Binar) është testuar se cilët faktorë socio-ekonomik kanë rëndësi për adoptimin e kontratave në shitje. Në këtë analizë bëhet fjalë për një variabël të varur ( $y$ ) e që është kontraktimi për shitje, variabël ky i fituar nga pyetja drejtuar fermerëve se a përdorin kontrata për shitjen e mollës. Në anën tjetër janë gjithsej 56 variabla të pavarur ose thënë më ndryshe faktorë të llojllojshëm socio-ekonomik ose kategori tjetër. Duke e zbatuar modelin Binary Logistic Regression janë testuar të gjithë variablat e pavarur dhe ndikimi i tyre në variablin e varur. Duke i analizuar koeficientët e modelit është bërë e mundur edhe të përcaktohet se cilët variabla të pavarur janë të rëndësishëm për modelin apo cilët variabla janë signifikantë. Kështu, duke testuar dhe analizuar rezultatet është ardhur në përfundim se prej 56 variablave vetëm 3 kanë një rëndësi për modelin. Ata tre variabla ose faktorë janë:

- numri i hektarëve të tokës në përgjithësi,
- numri i fidaneve të mollës për hektar dhe
- rendimenti vjetor i mollës në kilogram.

Në tabelat e rezultateve janë dhënë disa koeficientë, siç janë:

***B*** – beta tregon pjerrtësinë e vijes mes variables parashikuese dhe asaj të varur (me rritjen për një njësi të koeficientit ***B***, variabla e varur rritet për aq sa është vlera aktuale e koeficientit ***B*** në tabelë);

***S.E.*** – gabimi standard tregon saktësinë më të cilën është matur një mostër shpërndarëse që përfaqëson një poullacion duke përdorur devijimin standard;

***Wald*** – ky test tregon nëse disa variabla shpjeguese janë të rëndësishëm për modelin (nëse vlera e tyre është zero, variablat nuk kanë rëndësi për modelin dhe mund të largohen dhe anasjelltas);

*df* – shkallët e lirisë tregojnë maksimumin e variablave të pavarur të cilët kanë lirinë të ndikojnë në model, zakonisht përdoren te Wald Chi-Square testi (kur ka një variabël të pavarur në model, *df* është 1);

*Sig.* (Significance) ose *P-value* – koeficienti i signifkancës apo vlera P tregon rëndësinë e një variabli për modelin, përkatësisht sa paraqet ndryshim në variablin e varur ai variabël i pavarur,

*Exp(B)* – është eksponentimi i koeficientit B, përkatësisht probabilitetet proporcionale për parashikuesit (Institute for Digital Research & Education - Statistical Consulting, a.d.). Pra, ky koeficient përdoret për të parashikuar ndikimet e variablit të pavarur në atë të varur dhe sa mund të jetë rritja ose rënia në përqindjet për të ardhmen. Varësisht nga rezultatet, në SPSS te dritarja e rezultateve ‘output’ shikohet në fund seksioni ‘Predicted Probability is of Membership for XX’ dhe aty gjendet se për çfarë përgjigje të anëtarëve (membership) bëhet fjalë dhe përmes saj interpretohet koeficienti *Exp(B)*, me rritjen për një njësi të variablit të pavarur. Për shembull: ‘Predicted Probability is of Membership for PO’. Pra, përgjigja ‘po’ i përket anëtarëve që kanë thënë se përdorin kontrata. Pastaj interpretohet: me rritjen për një njësi të variablit të pavarur, probabiliteti i numrit të anëtarëve që përdorin kontrata rritet/zvogëlohet për aq herë sa është vlera e *Exp(B)*, minus ose plus.

*Confidence Interval* – Një interval besimi, në statistikë, i referohet probabilitetit që një parametër i popullsisë të bie midis një grupi vlerash për një pjesë të caktuar të herave. Intervalet e besimit matin shkallën e pasigurisë ose sigurisë në një metodë të marrjes së mostrave. Ata mund të marrin ndonjë numër të kufijve të probabilitetit, me më të zakonshmin një nivel besimi prej 95% ose 99% (HAYES, 2020). Ky interval i ka dy vlera, vlerën më të ulët dhe atë më të lartën (lower & upper) të cilat tregojnë intervalin e besueshmërisë në nivelin përkatës të matjes së besueshmërisë.

#### 4.2.1. Rezultatet dhe interpretimet e tyre

Pasi që është përdorur modelimi Binary Logistic Regression në SPSS, janë fituar disa rezultate. Siç u cek më lartë, në tabelat e nxjerrura nga programi SPSS janë paraqitur disa koeficientë të cilët

kanë nga një kuptim dhe interpretim, por më i rëndësishmi është ai vlerës së signifkancës që në tabelë është i dhënë si ‘Sig.’. Ky koeficient tregon rëndësinë e variablit ose faktorit për modelin.

Nëse vlera e signifkancës është më e vogël se 5% apo 0.05 atëherë variabli është i rëndësishëm për modelin. Nëse kjo vlerë është më e madhe se 5% apo 0.05 atëherë variabli nuk është signifkant apo i rëndësishëm për modelin, si rrjedhojë nuk paraqet ndikim në variablin e pavarur. Sa më afër vlerës 0.000, aq më i rëndësishëm është variabli për modelin. Sa më afër vlerës 0.05, aq më pak i rëndësishëm është variabli për modelin. Nëse është mbi atë shifër, variabli nuk ka dallim signifkant.

**Shënim:** Rregulli i intepertimeve tregon se kur vlera P është më e vogël se 0.05 hudhet hipoteza H0 dhe mbahet hipoteza H1. Koeficienti ‘Sig.’ është i njejti me vlerën P.

Në rastin tonë janë dy hipoteza:

**H0:** Faktorët socio-ekonomik nuk ndikojnë në miratimin e kontratave bujqësore

**H1:** Faktorët socio-ekonomik kanë ndikim në miratimin e kontratave bujqësore

Duke i pasur parasysh të gjitha këto dhe duke e parë se të gjithë koeficientët e signifkancës të të gjithë variablat e pavarur janë më të vogël se 0.05, i bie se hudhet hipoteza H0 si e parëndësishme në të tri rastet. Kështu, zgjedhet hipoteza H1 dhe konstatohet se faktorët socio-ekonomik kanë ndikim në miratimin e kontratave bujqësore. Pra, të tre variablat e pavarur kanë rëndësi për modelin sepse vlerat signifkante të tyre janë më të vogla se vlera 5% apo 0.05. Kjo vlerë merret e tillë sepse testimi bëhet me 95% interval besueshmërie, prandaj pjesa tjetër është 5% (0.05).

Tabela 3 - Kontraktimi për shitje

**Classification Table<sup>a,b</sup>**

		Kontraktim për shitje		Percentage Correct
Step 0	Kontraktim për shitje	Jo	87	100.0
		Po	13	.0
Overall Percentage				87.0

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is .500

**Tabela 3** tregon numrin e fermerëve që janë intervistuar dhe përgjigjen që ata kanë dhënë. 87 fermerë kanë deklaruar se nuk përdorin kontrata për shitjen e mollës, kurse vetëm 13 kanë thënë së përdorin kontrata.

Me qëllim që të mos ngarkohet programi dhe të merret një rezultat sa më i qartë, variabli i varur është testuar ndarazi me secili nga tre variablat e pavarur dhe janë fituar këto rezultate:

*Tabela 4 - Numri i hektarëve x Kontraktimi për shitje*

	B	df	Sig.	Exp(B)	95% C.I. for EXP(B)	
					Lower	Upper
Step 1 <sup>a</sup> Numri i hektarëve	.132	1	.009	1.141	1.034	1.260
Constant	-2.843	1	.000	.058		

#### **Tabela 4**

**Sig.:** Variabli ‘Numri i hektarëve (HA)’ ka vlerë të signifkancës 0.009 e që është më e vogël se 0.05 dhe do të thotë se ky variabël ka shumë rëndësi për modelin. *Duke i ditur hipotezat që kemi ngritur dhe duke e ditur se vlera e signifkancës është më e vogël se 0.05, hudhet hipoteza bazë e cila shprehte se faktori nuk ka ndikim në miratimin e kontratave, ndërsa mbahet hipoteza alternative, e cila konstaton se faktori ndikon në miratimin e kontratave të shitjes.*

**Koeficienti B:** Me rritjen e numrit të hektarëve për një njësi, përdorimi i kontratave rritet për 0.132 herë.

**Exp(B):** Nëse numri i hektarëve rritet për një njësi, probabiliteti që fermerët të përdorin kontrata për shitje rritet për 14.1%.

**Intervali i besueshmërisë:** Sipas kësaj tabele, ne jemi të sigurtë 95% se gjasa e rritjes së përdorimit të kontratave për shitje me rritjen e hektarëve gjendet brenda intervalit 1.034;1.260 (lower&upper).

Tabela 5 - Numri i fidaneve për hektar x Kontraktimi për shitje

	B	df	Sig.	Exp(B)	95% C.I. for EXP(B)	
					Lower	Upper
Step 1 <sup>a</sup> Numri i fidaneve për hektar	1.255	1	.000	3.508	1.778	6.921
Constant	-5.103	1	.000	.006		

**Tabela 5**

**Sig.:** Variabli ‘Numri i fidaneve për hektar (NRF)’ ka vlerë të signifkancës 0.000, ku  $0.000 < 0.05$  dhe variabli është shumë i rëndësishëm për modelin.

*Edhe në këtë rast hudhet hipoteza bazë e cila shprehte se faktori nuk ka ndikim në miratimin e kontratave, ndërsa mbahet hipoteza alternative e cila konstaton se faktori ndikon në miratimin e kontratave të shitjes.*

**Koeficienti B:** Me rritjen e numrit të fidaneve për hektar për një njësi, përdorimi i kontratave rritet për 1.255 herë.

**Exp(B):** Nëse numri i fidaneve për hektar rritet për një njësi, probabiliteti që fermerët të përdorin kontrata rritet për 50.8%.

**Intervali i besueshmërisë:** Jemi 95% të sigurtë se gjasa e rritjes së përdorimit të kontratave për shitje me rritjen e numrit të fidaneve për hektarë gjendet brenda intervali 1.778;6.921.

Tabela 6 - Rendimenti vjetor i mollës (kg) x Kontraktimi për shitje

	B	df	Sig.	Exp(B)	95% C.I. for EXP(B)	
					Lower	Upper
Step 1 <sup>a</sup> Rendimenti vjetor i mollës (kg)	.865	1	.002	2.375	1.391	4.054
Constant	-5.247	1	.000	.005		

**Tabela 6**

**Sig.:** E njëjta vlen edhe për variablin ‘Rendimenti vjetor i mollës (kg) (R)’ ku vlera e signifkancës  $0.002 < 0.05$  dhe variabli është shumë i rëndësishëm për modelin.

*Edhe këtu hudhet hipoteza bazë e cila shprehte se faktori nuk ka ndikim në miratimin e kontratave, ndërsa mbahet hipoteza alternative e cila konstaton se faktori ndikon në miratimin e kontratave të shitjes.*

**Koeficienti B:** Me rritjen e rendimentit vjetor për një njësi, përdorimi i kontratave rritet për 0.865 herë.

**Exp(B):** Nëse rendimenti vjetor i mollës rritet për një njësi, probabiliteti që fermerët të përdorin kontrata rritet për 2.375 apo 37.5%.

**Intervali i besueshmërisë:** Jemi 95% të sigurtë se gjasa e rritjes së përdorimit të kontratave për shitje me rritjen e rendimentit gjendet brenda intervalit 1.391;4.054.

**Shënim – Exp(B):** Nëse vlera e koeficientit Exp(B) është barazi me 1 ose është afër 1, variabli nuk ka shumë ndikim në model. Nëse vlera është mbi 1, variabli ka ndikim pozitiv në model. Nëse vlera është nën 1, variabli ka ndikim negativ në model. Mirëpo pa marrë parasysh llojit të ndikimit, variablat kanë rëndësi për modelin, qoftë pozitivisht, qoftë negativisht.

### 4.3. Analiza deskriptive me Crosstab dhe interpretimet

Crosstab është një tabelë që tregon marrëdhëniet midis dy ose më shumë variablave. Aty ku tabela tregon vetëm lidhjen midis dy variablave kategorikë, një crosstab njihet gjithashtu si një tabelë e paparashikueshme (Bock, a.d.).

Në nënkapitujt e mëposhtëm janë analizuar me këtë model disa variabla të pavarur, duke përfshirë moshën dhe gjininë e fermerit/es dhe variablat e rëndësishëm për modelin, si numri i hektarëve, numri i fidaneve për hektar dhe rendimenti vjetor i mollës.

## 4.3.1. Struktura moshore dhe gjinore

Në kuadër të analizave me crosstabs janë përformuar edhe dy variabla tjerë, këta sipas dëshire sepse këta variabla nuk janë të rëndësishëm për modelin, por është interesante për t'i parë si statistikë. Variablat janë mosha dhe gjinia e fermerit. Përmes kësaj analize janë dhënë struktura moshore dhe gjinore e repondentëve krahas me përgjigjet që kanë dhënë.

Tabela 7 - Moshë e fermerit \* Kontraktim për shitje

**Kontraktim për shitje \* Moshë e fermerit Crosstabulation**

		Moshë e fermerit				Total	
		18-30 vjeç	31-45 vjeç	46-65 vjeç	Mbi 65 vjeç		
Kontraktim për shitje	Jo	Count	11	21	47	8	87
		% within Kontraktim për shitje	12.6%	24.1%	54.0%	9.2%	100.0%
	Po	Count	2	6	5	0	13
		% within Kontraktim për shitje	15.4%	46.2%	38.5%	0.0%	100.0%
Total	Count	13	27	52	8	100	
	% within Kontraktim për shitje	13.0%	27.0%	52.0%	8.0%	100.0%	

**Tabela 7** tregon strukturën moshore krahasuar me përgjigjet që ata kanë dhënë në lidhje me kontratat për shitje. Prej gjithsej 4 kategorive moshore, nga kategoria 46-65 vjeç ka më së shumti respondentë që janë deklaruar se nuk përdorin kontrata, pra 47 fermerë ose 54% e totalit të atyre që nuk përdorin kontrata. Prej kësaj kategori vetëm 5 përdorin kontrata apo 38.5% e totalit të atyre që përdorin kontrata. Nga kategoria 31-45 vjeç, 21 fermerë nuk përdorin kontrata apo 24.1%, ndërsa 6 të tjerë përdorin apo 46.2%. Nga kategoria 18-30 vjeç, kontrata nuk përdorin 11 fermerë apo 12.6%, ndërsa 2 po apo 15.4%. Kategoria mbi 65 vjeç ka më së paku fermerë. 8 prej tyre nuk përdorin kontrata apo 9.2%, ndërsa nuk ka ndonjë që përdorë kontrata për shitjen e mollës.



Tabela 8 - Gjinia e fermerit \* Kontraktimi për shitje

**Kontraktim për shitje \* Gjinia e fermerit Crosstabulation**

		Gjinia e fermerit		Total	
		Femër	Mashkull		
Kontraktim për shitje	Jo	Count	5	82	87
		% within Kontraktim për shitje	5.7%	94.3%	100.0%
	Po	Count	1	12	13
		% within Kontraktim për shitje	7.7%	92.3%	100.0%
Total	Count	6	94	100	
	% within Kontraktim për shitje	6.0%	94.0%	100.0%	

Në **tabelën 8** janë dhënë statistikat sipas së cilave nga gjithsej 87 respondentë që janë përgjigjur se nuk përdorin kontrata për shitje, 82 prej tyre janë burra apo 94.3% e totalit të 87 respondentëve që nuk përdorin kontrata, ndërsa 5 janë gra apo 5.7%. Prej 13-ve që përdorin kontrata, vetëm një grua i takon këtij grupi apo 7.7% e totalit të 13 respondentëve që përdorin kontrata, krahas 12 burrave apo 92.3%.

#### 4.3.2. Analiza kyçe me crosstab e variablave signifikante - numri i hektareve, numri i fidaneve për hektar dhe rendimenti vjetor i mollës

Tek rasti ynë është përdorur kryqëzimi për të tre variablat e pavarur (numri i hektarëve, numri i fidaneve për hektar, rendimenti vjetor) me variablin e varur (kontraktimi për shitje). Kjo sepse këta variabla janë të rëndësishëm për modelin, si rrjedhojë kemi edhe interes për ta parë ndikimin e tyre përmes analizave, siç është Crosstab.

Së pari crosstab është përdorur në mes të numrit të hektarëve dhe kontraktimit për shitje. Tabela e rezultateve ka dhënë numrin e personave që janë përgjigjur se përdorin ose jo kontrata për shitje sipas numrit të hektarëve. Tabela tregon se numri më i madh i personave që nuk përdorin kontrata i takojnë kategorisë me 3 hektarë tokë, ku janë gjithsej 10 persona, ndërsa 9 të tjerë që nuk përdorin

kontrata i takojnë kategorisë me 6 hektarë tokë në posedim. Pjesa tjetër i takon kategorive më të vogla. Prej pjesës së vogël të personave që përdorin kontrata, dy i takojnë kategorisë me 9 hektarë, kurse nga një kategorive me 10 hektarë, 25 hektarë, 30 hektarë dhe 112 hektarë. Pjesa tjetër i takon kategorive nën 10 hektarë. Poashtu, rezultatet paraqesin edhe përqindjet që tregojnë sa është përqindja e njerëzve të një kategorie që janë përgjigjur për ‘po’ ose ‘jo’. *Për shembull*; 10 personat me nga 3 hektarë të cilët kanë thënë ‘jo’ përbëjnë 11.5% të komplet totalit të fermerëve që kanë thënë ‘jo’. Ose shembulli tjetër, 5 fermerë me nga 2.5 hektarë që kanë thënë ‘jo’ përbëjnë 83.3% të totalit të kategorisë së fermerëve që kanë 2.5 hektarë. Pjesa tjetër e asaj kategorie të hektarëve kanë thënë ‘po’.

Tabela 9 - Crosstabs – Numri i fidaneve për hektar x Kontraktimi për shitje

			Numri i fidaneve për hektar				Total
			1-500 fidane	501-1000 fidane	1001-1500 fidane	Mbi 1500	
Kontraktim për shitje	Jo	Count	28	41	10	8	87
		% within Kontraktim për shitje	32.2%	47.1%	11.5%	9.2%	100.0%
	Po	Count	0	3	5	5	13
		% within Kontraktim për shitje	0.0%	23.1%	38.5%	38.5%	100.0%
Total	Count	28	44	15	13	100	
	% within Kontraktim për shitje	28.0%	44.0%	15.0%	13.0%	100.0%	

**Tabela 9** tregon kryqëzimin mes fermerëve që përdorin ose jo kontrata me numrin e fidaneve për hektar. Siç tregon tabela, nga gjithsej 87 fermerë që nuk përdorin kontrata, më së shumti prej tyre kanë 501-1000 fidane në hektar. 28 prej tyre i kanë 1-500 fidane në hektar, 10 prej tyre i kanë 1001-1500 fidane për hektar, ndërsa vetëm 8 fermerë me mbi 1500 fidane për hektar nuk përdorin kontrata. Nuk ka asnjë fermër me 1-500 fidane për hektar që përdorë kontrata për shitje. Më së shumti prej atyre që përdorin kontrata i kanë nga 1001-1500 dhe mbi 1500 fidane për hektar.

Gjithsej prej fermerëve që përdorin ose jo kontrata, 44 prej tyre kanë 501-1000 fidane për hektar, 28 kanë 1-500, 15 kanë 1001-1500 dhe 13 kanë mbi 1500 fidane për hektar.

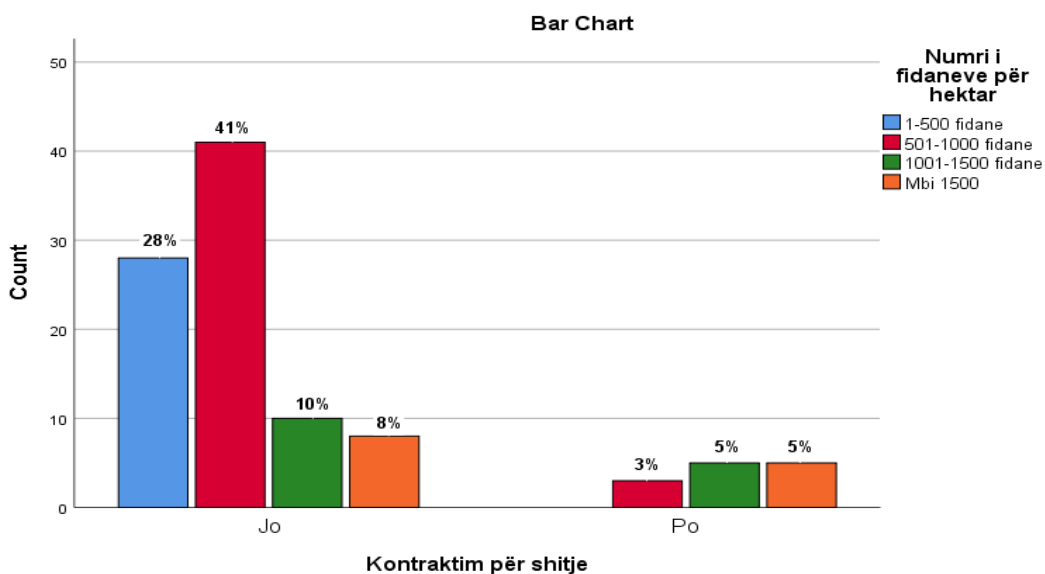


Figura 12 - Crosstabs - Numri i fidaneve për hektar x Kontraktimi për shitje

Në **figurën 12** është paraqitur në mënyrë grafike ajo që është dhënë në tabelën 9, ku shtyllat tregojnë numrin e fermerëve që përdorin ose jo kontrata, ndërsa ngjyra tregon kategorinë me sa fidane në hektar kanë fermerët.

Tabela 10 - Crosstabs - Rendimenti vjetor i mollës x Kontraktimi për shitje

**Crosstab**

		Rendimenti vjetor i mollës (kg)							Total	
		Nuk e di	1-1000 kg	1001-5000 kg	5001-10000 kg	10001-50000 kg	50001-120000 kg	Mbi 120000 kg		
Kontraktim për shitje	Jo	Count	6	8	21	12	30	6	4	87
	Po	Count	0	0	1	2	2	4	4	13
Total		Count	6	8	22	14	32	10	8	100
		% within Kontraktim për shitje	6.0%	8.0%	22.0%	14.0%	32.0%	10.0%	8.0%	100.0%

**Tabela 10** tregon raportin në mes të kontraktimit për shitje dhe rendimentit vjetor të mollës shprehur në kilogram. Janë gjithsej 7 kategori. 6 fermerë që nuk e dijnë rendimentin vjetor kanë thënë se nuk përdorin kontrata, ndërsa nuk ka fermer që nuk e dinë rendimentin e që përdorë kontrata. 8 fermerë që kanë rendiment vjetor 1-1000 kg nuk përdorin kontrata, ndërsa nuk ka asnjë të kësaj kategorie që përdorë kontrata. Nga kategoria e fermerëve me rendiment vjetor 1001-5000 kg, 21 nuk përdorin kontrata, ndërsa vetëm një përdorë kontrata. Nga kategoria me rendiment vjetor 5001-10000 kg, 12 nuk përdorin kontrata e 2 prej tyre po. Nga kategoria me rendiment vjetor 10001-50000 kg, 30 nuk përdorin kontrata, ndërsa 2 i përdorin ato. Nga kategoria me rendiment vjetor 50001-120000 kg, 6 nuk përdorin kontrata, ndërsa 4 po. Vetëm 4 fermerë me rendiment vjetor mbi 120000 kg përdorin kontrata, 4 tjerë nuk përdorin.

Gjithsej më së shumti fermerë i takojnë kategorisë me rendiment 10001-50000 kg, ndërsa më së paku kategorisë 1-1000 kg dhe asaj me mbi 120000 kg. 6 fermerë gjithsej nuk e dijnë rendimentin vjetor. 22 fermerë i takojnë kategorisë 1001-5000 kg, 14 kanë rendiment vjetor 5001-10000 kg, ndërsa 10 fermerë kanë rendiment 50000-120000 kg. Përqindjet tregojnë pjesëmarrjen e kategorive të caktuar në totalin e kategorisë. Këto rezultate mund të shihen të pasqyruara edhe në figurën 13.

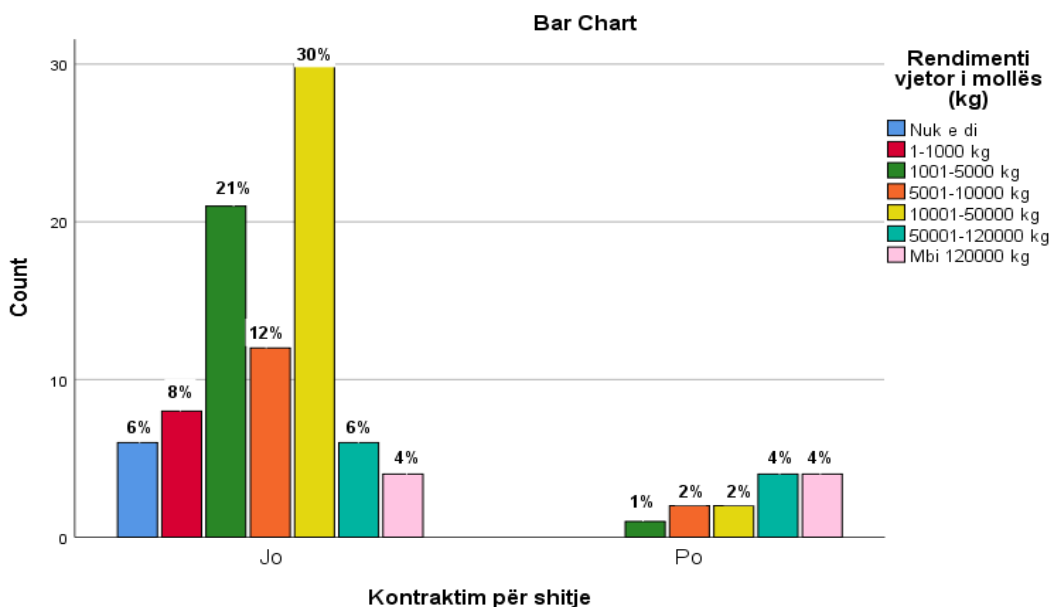


Figura 13 - Crosstabs - Rendimenti vjetor i mollës x Kontraktimi për shitje

## 4.4. Factor Analysis – Analiza e faktorit

### 4.4.1. Mbi metodën dhe llojet

Analiza e faktorëve është një teknikë që përdoret për të zvogëluar një numër të madh të variablave në më pak numra faktorësh. Kjo teknikë nxjerr variancën (mospërputhjen) maksimale të përbashkët nga të gjitha variablat (ndryshoret) dhe i vendos ato në një rezultat të përbashkët. Si indeks të të gjitha variablave, ne mund ta përdorim këtë rezultat për analiza të mëtejshme. Analiza e faktorëve është pjesë e modelit të përgjithshëm linear (GLM) dhe kjo metodë gjithashtu nxjerr disa supozime: ka lidhje lineare, nuk ka shumë linearitet, përfshin variabla të rëndësishëm në analizë dhe ekziston korrelacion i vërtetë midis variablave dhe faktorëve. Disa metoda janë në dispozicion, por analiza e përbërësit kryesor (Principal Component Analysis) përdoret më së shpeshti (Statistics Solutions, a.d.).

#### **Llojet e faktorizimit**

Ekzistojnë lloje të ndryshme të metodave të përdorura për nxjerrjen e faktorit nga grupi i të dhënave:

1. *Principal Component Analysis*: Kjo është metoda më e zakonshme e përdorur nga studiuesit. PCA fillon të nxjerrë variancën maksimale dhe i vendos ato në faktorin e parë. Pas kësaj, ajo heq atë variancë të shpjeguar nga faktorët e parë dhe më pas fillon të nxjerrë variancën maksimale për faktorin e dytë. Ky proces shkon deri te faktori i fundit.
2. *Common Factor Analysis*: Metoda e dytë më e preferuar nga studiuesit, nxjerr ndryshimin e përbashkët dhe i vendos ato në faktorë. Kjo metodë nuk përfshin ndryshimin unik të të gjitha variablave. Kjo metodë përdoret në SEM (Structural Equation Modeling).
3. *Image Factoring*: Kjo metodë bazohet në matricën e korrelacionit. Metoda e regresionit OLS përdoret për të parashikuar faktorin në faktorizimin e imazhit.
4. *Maximum Likelihood Method*: Kjo metodë gjithashtu punon në metrikën e korrelacionit, por ajo përdor metodën e gjasave maksimale për të faktorizuar.

5. *Metoda të tjera të analizës së faktorëve*: Faktorizimi i Alfa tejkalon katrorët më të vegjël. Katrorët e mëdhenj është një metodë tjetër e bazuar në regresion e cila përdoret për faktorizimin (Statistics Solutions, a.d.).

*Factor Loading*: Ngarkimi i faktorit është në thelb koeficienti i korrelacionit për variablin (ndryshore) dhe faktorin. Ngarkimi i faktorëve tregon variancën e shpjeguar nga variabli në atë faktor të veçantë. Në qasjen SEM, si rregull, ngarkesa e faktorit 0.7 ose më e lartë tregon që faktori nxjerr ndryshim të mjaftueshëm nga ajo ndryshore (Statistics Solutions, a.d.).

*Eigenvalues (vlerat e veçanta)*: Vlerat e veçanta quhen edhe rrënjë karakteristike. Vlerat e veçanta tregojnë variancën e shpjeguar nga ai faktor i veçantë nga varianca totale. Nga kolona e përbashkët (Communalities) ne mund të dijmë se sa variancë shpjegohet nga faktori i parë nga varianca totale. Për shembull, nëse faktori ynë i parë shpjegon mospërputhje 68% nga totali, kjo do të thotë që 32% mospërputhje do të shpjegohet me faktorin tjetër (Statistics Solutions, a.d.).

*Factor Score*: Rezultati i faktorit quhet ndryshe edhe rezultati i përbërësit. Kjo pikë është e të gjitha rreshtave dhe kolonave të cilat mund të përdoren si indeks i të gjitha ndryshoreve dhe mund të përdoren për analiza të mëtejshme. Ky rezultat mund të standardizohet duke shumëzuar një term të përbashkët. Me këtë rezultat të faktorit, çfarëdo analize që do të bëhet, do të supozohet se të gjitha variablat do të sillen si rezultate faktorësh dhe do të lëvizin (Statistics Solutions, a.d.).

*Criteria for determining the number of factors* (Kriteret për përcaktimin e numrit të faktorëve): Sipas kriterit Kaiser, *Eigenvalues* janë një kriter i mirë për përcaktimin e një faktori. Nëse eigenvalue janë më të mëdha se 1, duhet të konsiderohet ai faktor dhe nëse eigenvalue është më e vogël se 1, atëherë nuk duhet të konsiderohet ai faktor. Sipas rregullit të nxjerrjes (variance extraction), varianca duhet të jetë më shumë se 0.7. Nëse varianca është më e vogël se 0.7, atëherë nuk duhet të konsiderohet ai faktor (Statistics Solutions, a.d.).

*Rotation Method (Metoda e rrotullimit)*: Metoda e rrotullimit e bënë më të besueshme për ta kuptuar rezultatin (output). *Eigenvalues* nuk ndikojnë në metodën e rrotullimit, por metoda e rrotullimit ndikon në *eigenvalues* ose përqindjen e variancës së ekstraktuar. Ekzistojnë një numër

metodash rrotullimi në dispozicion: (1) Pa metodë rrotullimi, (2) Metoda e rrotullimit Varimax, (3) Metoda e rrotullimit Quartimax, (4) Metoda e rrotullimit të drejtpërdrejtë oblimin dhe (5) Metoda e rrotullimit Promax. Secila prej tyre mund të zgjidhet lehtësisht në SPSS dhe mund të krahasohet varianca e shpjeguar me ato metoda të veçanta (Statistics Solutions, a.d.).

Analiza e faktorëve është përdorur edhe të ky hulumtim, ku është bërë përpjekje që të shihet përputhja ose mospërputhja e variablave në mes vete dhe ekstraktimi i tyre në faktor.

Më poshtë janë dhënë rezultatet (output) e nxjerra nga kjo analizë, ku janë analizuar lidhshmëritë e 20 variablave që janë më interesante nga 58 sa është totali. Por, analiza është bërë ndaraz 10 variabla një herë, pastaj 10 të tjerë një herë sepse programi nuk arrin të prodhojë rezultate shumë të sakta dhe të pastërta nëse ngarkohet dhe metoda e rrotullimit (rotation method) nuk funksionon. Gjatë prodhimit të rezultateve janë larguar disa variablave për shkak të rëndësisë së vogël të tyre. Është përdorur, pra, modeli Factor Analysis. Në analizat deskriptive për statistika janë përdorur Univariate Descriptives dhe Initial Solution, ndërsa për matricën e korrelimit janë përdorur koeficientët, niveli i signifkancës, determinanta dhe KMO-Bartlett testi. Për ekstraktimin është përdorur Principal Components. Te analiza është përdorur Correlation Matrix, te display është përdorur Unrotated Factor Solution dhe Scree Plot. Ekstraktimi është bërë bazuar në Eigenvalue për vlera më të madhe se 1, si të rëndësishme. Për Rotation Method është përdorur Varimax, ndërsa te display Rotation Solution. Te options është zgjedhur Exclude Cases Listwise për missing values, kurse të Coefficient Display Format është zgjedhur Sorted By Size dhe Suppress Small Coefficients. Absolute Value Below është zgjedhur 0.3 për t'i eleminuar vlerat e panevojshme dhe për t'i intepretuar vlerat tjera më lehtë.

## 4.4.2. Analiza e përgjithshme, rezultatet dhe interpretimet

**PJESA 1:**

Në pjesën e parë janë përdorur 10 variablat të zgjedhur si më interesant për t'u analizuar. Janë fituar rezultatet e mëposhtme.

Tabela 11 - Descriptive Statistics

<b>Descriptive Statistics</b>			
	Mean	Std. Deviation	Analysis N
Mosha e fermerit	2.55	.821	100
Niveli i edukimit	2.34	.572	100
Profesioni	2.68	2.906	100
Vitet e eksperiencës në bujqësi	21.88	14.366	100
Numri i anëtarëve në familje	7.04	3.816	100
Anëtarë të angazhuar në fermë	3.57	2.512	100
Numri i hektarëve	6.3815	11.75276	100
Numri i hektarëve me qira	4.1490	13.27542	100

Në një analizë të faktorëve, programi prodhon tabela më të dhëna të ndryshme, siç është **tabela 11** (Descriptive Statistics) ku paraqitet mesatarja, devijimi standard dhe numri i mostrave të marra.



Tabela 12 - Correlation Matrix

**Correlation Matrix<sup>a</sup>**

		Mosha e fermerit	Niveli i edukimit	Profesioni	Vitet e eksperiencës në bujqësi	Numri i anëtarëve në familje	Anëtarë të angazhuar në fermë	Numri i hektarëve	Numri i hektarëve me qira
Correlation	Mosha e fermerit	1.000	-0.230	-0.175	0.439	0.028	0.033	-0.197	-0.076
	Niveli i edukimit	-0.230	1.000	0.473	-0.140	-0.224	-0.122	0.171	0.056
	Profesioni	-0.175	0.473	1.000	-0.117	-0.162	-0.192	0.038	-0.076
	Vitet e eksperiencës në bujqësi	0.439	-0.140	-0.117	1.000	0.075	0.092	-0.115	-0.072
	Numri i anëtarëve në familje	0.028	-0.224	-0.162	0.075	1.000	0.319	-0.027	-0.049
	Anëtarë të angazhuar në fermë	0.033	-0.122	-0.192	0.092	0.319	1.000	0.018	0.060
	Numri i hektarëve	-0.197	0.171	0.038	-0.115	-0.027	0.018	1.000	0.596
	Numri i hektarëve me qira	-0.076	0.056	-0.076	-0.072	-0.049	0.060	0.596	1.000
Sig. (1-tailed)	Mosha e fermerit		0.011	0.041	0.000	0.390	0.374	0.025	0.225
	Niveli i edukimit	0.011		0.000	0.082	0.013	0.113	0.044	0.289
	Profesioni	0.041	0.000		0.123	0.054	0.028	0.353	0.225
	Vitet e eksperiencës në bujqësi	0.000	0.082	0.123		0.230	0.181	0.127	0.238
	Numri i anëtarëve në familje	0.390	0.013	0.054	0.230		0.001	0.397	0.316
	Anëtarë të angazhuar në fermë	0.374	0.113	0.028	0.181	0.001		0.429	0.278
	Numri i hektarëve	0.025	0.044	0.353	0.127	0.397	0.429		0.000
	Numri i hektarëve me qira	0.225	0.289	0.225	0.238	0.316	0.278	0.000	

a.  
Determinant = .286

**Tabela 12** tregon korrelacionin në mes të 8 variablave me 8 variabla, ku të gjithë janë të interkorreluar mes njëri tjetrit (por sa, mbetet të shihet më vonë) dhe shihet në diagonale numri 1

që tregon se të gjithë variablat kanë korrelacion perfekt me veten e tyre, gjë që është normale. Në gjysmën e dytë të tabelës 14 paraqitet vlera P për variablat.

Tabela 13 - KMO and Bartlett's Test

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.573
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	119.630
	df	28
	Sig.	.000

Në **tabelën 13** shohim testin KMO and Bartlett, ku Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy ka vlerë 0.573 dhe në përgjithësi çdo vlerë mbi 0.5 konsiderohet si e pranueshme, ndërsa e preferueshme është një vlerë mbi 0.6. Më poshtë shihet vlerën e signifkancës për këtë test, vlerë e cila është 0.000, e që është vlera që duhet sepse duhet një test KMO-Bartlett signifikant (vlerë më e vogël se 0.05).

Tabela 14 - Communalities

	Initial	Extraction
Mosha e fermerit	1.000	.716
Niveli i edukimit	1.000	.741
Profesioni	1.000	.740
Vitet e eksperiencës në bujqësi	1.000	.757
Numri i anëtarëve në familje	1.000	.656
Anëtarë të angazhuar në fermë	1.000	.677
Numri i hektarëve	1.000	.791
Numri i hektarëve me qira	1.000	.811

Extraction Method: Principal Component Analysis.

**Tabela 14** tregon raportin e variancës (ndryshueshmërisë) për secilin variabël që mund të shpjegohet nga faktorët. Te kolona extraction shikohen vlerat e variablave, nëse ndonjëri variabël

ka vlerë më të vogël se 0.5, variabli duhet të largohet dhe të përpunohet sërish rezultati. Ne tabelë kanë qenë dy variabla (gjinia e fermerit dhe sipërfaqja e mbjellur) më vlerë më të vogël se 0.5 dhe janë larguar, pastaj ka dalur rezultati që shihet në tabelë. Nëse shihen vlerat, vërehet se ka vlera goxha të mira që tregojnë se ka një ekstraktim të mirë.

Vlerat Extraction interpretohen si vijon. Ta zëmë për moshën e fermerit themi se 71% e variancës në moshën e fermerit shpjegohet nga komponenti. 74% e variancës së nivelit të edukimit shpjegohet nga komponenti. E njëjta vlen edhe për tjerat. Përndryshe, kur kemi të bëjmë më një komponent, vlera e ekstraktimit te Communalities është rrënja katrore e Component Matrix. Por, në këtë rast bëhet fjalë për më shumë se një komponent dhe kjo rregull nuk vlen.

Tabela 15 - Total Variance Explained

Component	Total Variance Explained						Rotation Sums of Squared Loadings <sup>a</sup> Total
	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	
1	2.067	25.836	25.836	2.067	25.836	25.836	1.641
2	1.603	20.033	45.869	1.603	20.033	45.869	1.657
3	1.207	15.093	60.962	1.207	15.093	60.962	1.552
4	1.014	12.669	73.631	1.014	12.669	73.631	1.408
5	.691	8.637	82.268				
6	.550	6.877	89.145				
7	.490	6.123	95.268				
8	.379	4.732	100.000				

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. When components are correlated, sums of squared loadings cannot be added to obtain a total variance.

**Tabela 15** tregon se programi SPSS ka ekstraktuar 4 komponente ose faktorë. Nëse vlera totale e eigenvalue për faktorin është më e vogël se 1, faktori nuk merret në konsiderim, por nëse vlera është 1 e më shumë, faktori konsiderohet. Pra, kjo tabelë tregon se cilët janë marrur si faktorë ose komponentë dhe cilët janë reduktuar nga modeli. Në këtë rast të katër faktorët kanë eigenvalue 1 e më shumë, prandaj ata janë ekstraktuar dhe marrur në konsiderim, kurse 4 të tjerë janë larguar. *Vlera e kumulativit në përqindje është 73.6%, që i bie se këta 4 faktorë shpjegojnë 73.6% të variancës apo mospërputhjes së variablave apo items.* Kur bëhet fjalë për faktorë, dihet se bëhet fjalë për faktorë që kanë një ndikim në modelin tonë. Pra, ata shpjegojnë mospërputhjen në mes të variablave apo variancën.

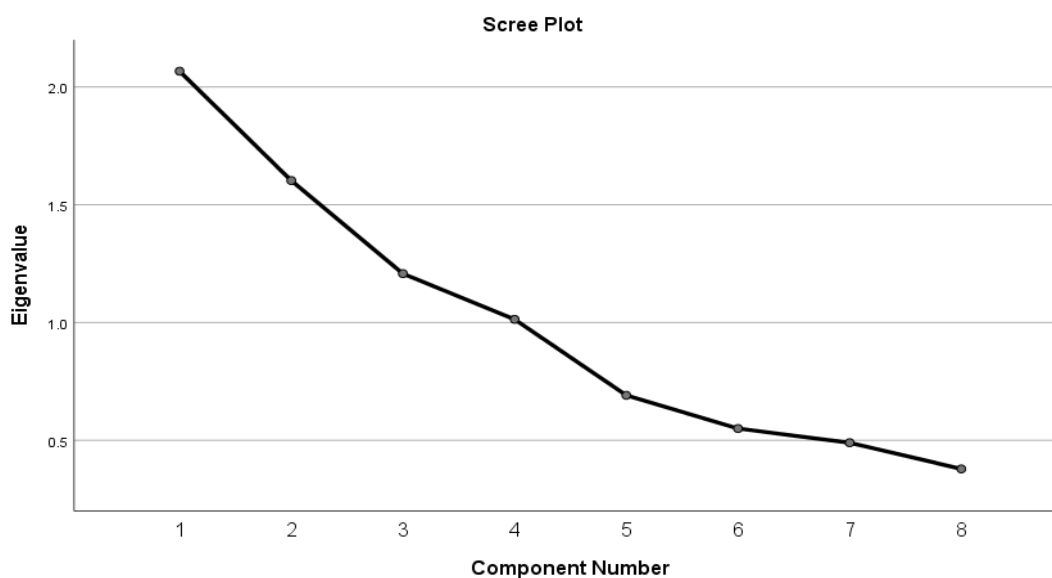


Figura 14 - Scree Plot

**Figura 14** na jep paraqitjen grafike të tabelës së mësipërme dhe shihet se 4 faktorët e ekstraktuar gjenden mbi numri 1 dhe merren për bazë. Ata që kanë vlerë më të vogël se 1 shihen që kanë një rënie në lakore, prandaj edhe nuk janë ekstraktuar.

Tabela 16 - Component Matrix

**Component Matrix<sup>a</sup>**

	Component			
	1	2	3	4
Niveli i edukimit	.674			.475
Mosha e fermerit	-.595		.576	
Profesioni	.571	-.429		.480
Numri i hektarëve me qira	.350	.751	.351	
Numri i hektarëve	.496	.690		
Vitet e eksperiencës në bujqësi	-.531		.554	.407
Numri i anëtarëve në familje	-.410	.336	-.493	.364
Anëtarë të angazhuar në fermë	-.338	.444	-.362	.484

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 4 components extracted.

**Tabela 16** tregon lidhshmërinë e secilit variabël me komponentin ose faktorin para se të ndodh rrotullimi ose të aplikohet rotation method.

Tabela 17 - Rotated Component Matrix

**Rotated Component Matrix<sup>a</sup>**

	Component			
	1	2	3	4
Numri i hektarëve me qira	.898			
Numri i hektarëve	.874			
Profesioni		.844		
Niveli i edukimit		.836		
Vitet e eksperiencës në bujqësi			.862	
Mosha e fermerit			.813	
Anëtarë të angazhuar në fermë				.813
Numri i anëtarëve në familje				.791

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 5 iterations.

**Tabela 17** paraqet metodën e rrotullimit e quajtur Rotated Component Matrix e cila rrjedh nga Component Matrix, ndryshe njihen edhe si loadings. Rotated Component Matrix është edhe rezultati kryesor i Principal Components Analysis. Kjo metodë përcakton korrelacionin apo lidhshmërinë në mes të variablave dhe komponentëve. Siç shihet në tabelë, *ekziston një lidhshmëri e fortë mes numrit të hektareve dhe numrin e hektareve me qira (89% dhe 87%), mes profesionit dhe nivelit të edukimit (84% dhe 83%), mes viteve të eksperiencës në bujqësi dhe moshës së fermerit (86% dhe 81%), mes anëtarëve të angazhuar në fermë dhe numrit të anëtarëve në familje (81% dhe 79%). Në tabelë shihen edhe vlerat, ku të lartat janë të vendosura lartë, kurse të ulëta poshtë. Thënë ndryshe, numri i hektareve me qira korrelohet ose ka lidhshmëri 0.89 me faktorin e parë, numri i hektareve 0.87, etj. Profesionit korrelohet 0.84 me faktorin e dytë, vitet e eksperiencës në bujqësi 0.86 me faktorin e tretë, e kështu me radhë.*

Zakonisht kjo tabelë jep të dhëna të shumta dhe të ndryshme, çfarë është e vështirë të dallohen. Në mënyrë që të dhënat të pastrohen dhe të fitohet tabela që është paraqitur këtu, duhet të shkohet te analiza e Factor Analysis, në alternativën ‘options’ të zgjedhet Sorted By Size dhe Suppress Small Coefficients, pastaj te Absolute Value Below të shënohet vlera 0.3 në mënyrë që modeli t’i heq vlerat që janë më të vogla se 0.3. Nga disa lloje të Rotated Component Matrix këtu është përdorur metoda Varimax. Se si është përcaktuar kjo metodë mund të shihet nga tabela më poshtë.

Tabela 18 - Component Transformation Matrix

**Component Transformation Matrix**

Component	1	2	3	4
1	.421	.618	-.553	-.368
2	.815	-.367	-.083	.440
3	.397	.056	.731	-.552
4	.025	.693	.391	.606

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

**Tabela 18** paraqet formën ose matricën e korrelacionit të komponentit para dhe pas rrotullimit me metodën Varimax. Si fillim para se të mbërrihet te kjo tabelë, ne modelim është përdorur metoda Direct oblmin. Direct oblmin prodhon disa tabela shtesë në fund, pak më ndryshe se Varimax. Për të parë nëse metoda Direct oblmin është e duhura, duhet të analizohet tabela Component Correlation Matrix dhe nëse vlerat në atë tabelë janë më të vogla se 0.32 atëherë duhet të përdoret metoda Varimax. Pikërisht kjo është bërë dhe metoda Varimax ka prodhuar këtë tabelë.

## **PJESA 2:**

Në pjesën e dytë kemi analizuar poashtu me modelin Factor Analysis dhe me të njejtat metoda dhe opsione.

Edhe këtu janë futur 10 variabla, por 4 janë eliminuar gjatë procesimit.

*Tabela 19 - Descriptive Statistics*

<b>Descriptive Statistics</b>			
	Mean	Std. Deviation	Analysis N
Mosha e pemishtës	10.86	6.410	100
Numri i fidaneve për hektar	2.13	.971	100
Rendimenti vjetor i mollës (kg)	3.20	1.583	100
Kontraktim për shitje	.13	.338	100
Të ardhurat mujore (€)	648.70	1019.103	100
Të ardhurat mesatare për vitin 2020	2.09	1.272	100

**Tabela 19** na i jep edhe këtu vlerat për mesataren, devijimin standard dhe numrin e mostrave të marra.

Tabela 20 - Correlation Matrix

**Correlation Matrix<sup>a</sup>**

		Mosha e pemishtës	Numri i fidaneve për hektar	Rendimenti vjetor i mollës (kg)	Kontraktim për shitje	Të ardhurat mujore (€)	Të ardhurat mesatare për vitin 2020
Correlation	Mosha e pemishtës	1.000	-0.159	0.151	-0.253	-0.105	-0.024
	Numri i fidaneve për hektar	-0.159	1.000	0.489	0.410	0.031	0.040
	Rendimenti vjetor i mollës (kg)	0.151	0.489	1.000	0.347	0.009	-0.124
	Kontraktim për shitje	-0.253	0.410	0.347	1.000	0.176	0.043
	Të ardhurat mujore (€)	-0.105	0.031	0.009	0.176	1.000	0.428
	Të ardhurat mesatare për vitin 2020	-0.024	0.040	-0.124	0.043	0.428	1.000
Sig. (1-tailed)	Mosha e pemishtës		0.057	0.067	0.006	0.149	0.405
	Numri i fidaneve për hektar	0.057		0.000	0.000	0.379	0.348
	Rendimenti vjetor i mollës (kg)	0.067	0.000		0.000	0.466	0.109
	Kontraktim për shitje	0.006	0.000	0.000		0.040	0.336
	Të ardhurat mujore (€)	0.149	0.379	0.466	0.040		0.000
	Të ardhurat mesatare për vitin 2020	0.405	0.348	0.109	0.336	0.000	

a.  
Determinant  
= .387

**Tabela 20** tregon korrelacionin në mes të 6 variablave me 6 variabla, si dhe të variablave me vetën e tyre.



Tabela 21 - KMO and Bartlett's test

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.522
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	91.193
	df	15
	Sig.	.000

Nga **tabelën 21** shohim vlerën e Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy e cila është 0.52 që do të thotë se është një vlerë e pranueshme. Poashtu vlera e signifkancës 0.000 na tregon se testi është shumë i rëndësishëm.

Tabela 22 - Communalities

	Initial	Extraction
Mosha e pemishtës	1.000	.901
Numri i fidaneve për hektar	1.000	.673
Rendimenti vjetor i mollës (kg)	1.000	.802
Kontraktim për shitje	1.000	.644
Të ardhurat mujore (€)	1.000	.708
Të ardhurat mesatare për vitin 2020	1.000	.730

Extraction Method: Principal Component Analysis.

**Tabela 22**, siç thamë edhe më lartë, paraqet rrënjat katrore te Component Matrix kur kemi një komponent, por as këtu nuk vlen kjo rregull sepse kemi më shumë se një komponent. Përndryshe, 90% e variancës së moshës së pemishtës shpjegohet nga komponenti. 67% e variancës së numrit të fidaneve për hektar shpjegohet nga komponenti. E njëjta vlen edhe për të tjerat. Në tabelë shohim se kemi vlera të mira të cilat tregojnë për një fortësi në shpjegimin e variablave nga komponenti apo kontraktim të mirë.

Tabela 23 - Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
	1	1.889	31.480	31.480	1.889	31.480	31.480	1.838	30.630
2	1.484	24.739	56.219	1.484	24.739	56.219	1.449	24.146	54.776
3	1.083	18.053	74.272	1.083	18.053	74.272	1.170	19.496	74.272
4	.636	10.606	84.879						
5	.527	8.777	93.656						
6	.381	6.344	100.000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Edhe **tabela 23** tregon të njëjtën si tabela në rastin e parë. 3 faktorë që kanë eigenvalue më të madhe se 1 janë marrur në konsiderim nga modeli, kurse 3 të tjerë janë reduktuar. Nga vlera e kumulativit përfundohet se 3 faktorët shpjegojnë 74% të variancës.

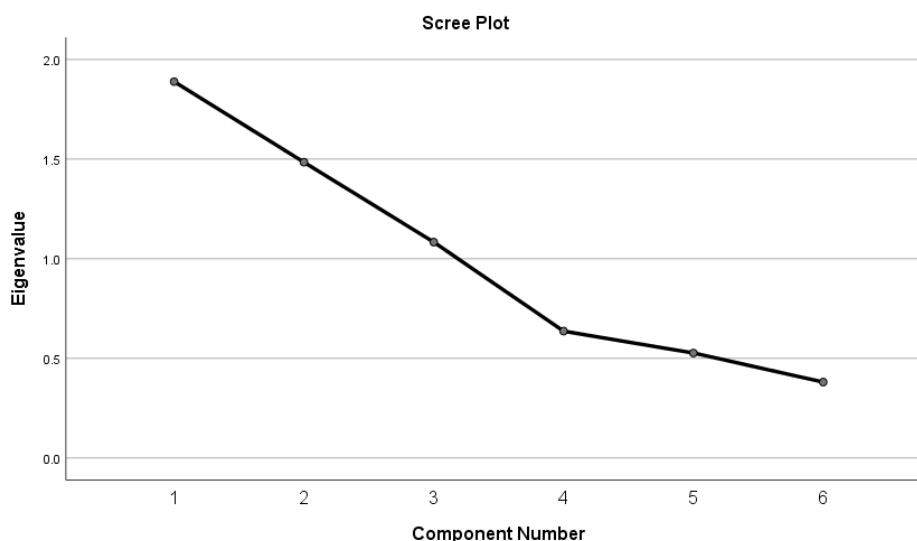


Figura 15 - Scree Plot

**Figura 15** me Scree Plot paraqet tabelën e përcaktimit të faktorëve sipas eigenvalues së tyre. Shihet që 3 faktorët e rëndësishëm në lakore gjenden mbi vijen ndarëse 1 dhe kanë një shtrirje me pjerrtësi më të madhe, kurse 3 faktorët e larguar gjenden poshtë numrit 1 dhe kanë një shtrirje pothuajse të rrafshët në lakore.

Tabela 24 - Component Matrix

**Component Matrix<sup>a</sup>**

	Component		
	1	2	3
Numri i fidaneve për hektar	.801		
Kontraktim për shitje	.779		
Rendimenti vjetor i mollës (kg)	.682	-.425	.395
Të ardhurat mesatare për vitin 2020		.781	.324
Të ardhurat mujore (€)		.754	
Mosha e pemishtës		-.303	.853

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 3 components extracted.

**Tabela 24** edhe këtu tregon lidhshmërinë e secilit variabël me komponentin para se të ndodh rrotullimi ose të aplikohet rotation method.

Tabela 25 - Rotated Component Matrix

**Rotated Component Matrix<sup>a</sup>**

	Component		
	1	2	3
Rendimenti vjetor i mollës (kg)	.826		.332
Numri i fidaneve për hektar	.810		
Kontraktim për shitje	.695		-.374
Të ardhurat mesatare për vitin 2020		.852	
Të ardhurat mujore (€)		.833	
Mosha e pemishtës			.947

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 5 iterations.

**Tabela 25** tregon lidhshmërinë apo korrelacionin në mes të variablave pasi që është përdorur Rotation Method përmes Varimax. *Tabela tregon se ekziston lidhje e fortë në mes të rendimentit vjetor të mollës (82%), numrit të fidaneve për hektar (81%) dhe kontraktimit për shitje (70%), gjë që është e saktë sepse edhe në hulumtimin për rëndësinë e variablave të pavarur në model dhe ndikimin e tyre në variablin e varur (kontraktimi për shitje), me modelin Binary Logistic Regression është gjetur se variablat si rendimenti vjetor i mollës dhe numri i fidaneve për hektar kanë rëndësi dhe ndikim signifkiant në kontraktimin për shitje. Përpos tyre, edhe numri i hektareve ka pasur rëndësi poashtu, variabël që është analizuar në pjesën e parë me Factor Analysis.*

*Lidhje e fortë ekziston edhe mes të ardhurave vjetore që në rastin tonë janë për vitin 2020 (85%) dhe të ardhurave mujore (83%). Edhe kjo është e saktë sepse logjikisht të ardhurat mujore me vjetore kanë lidhshmëri. Të ardhurat mujore i përcaktojnë të ardhurat vjetore.*

Me fjalë të tjera Rotated Component Matrix tregon se sa korrelojnë me componentin ose faktorin secili variabël ose item pasi ka ndodhur rrotullimi. Është e rëndësishme të cekët se metodat e rrotullimit nuk vlen për rastet kur ekziston vetëm një komponent ose faktor, pra nuk ka rrotullim.

*Tabela 26 - Component Transformation Matrix*

**Component Transformation Matrix**

Component	1	2	3
1	.947	.213	-.241
2	-.283	.906	-.315
3	.151	.366	.918

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Në **tabelën 26** është paraqitur tabela që, siç e thamë edhe më lartë, paraqet formën ose matricën e korrelacionit të komponentit para dhe pas rrotullimit me metodën Varimax.

## KAPITULLI V

### 5. Përfundime dhe rekomandime

#### 5.1. Përfundime të përgjithshme

Hulumtimi që përfshin rreth 100 respondentë e që janë fermerë dhe fermere të mollës ka nxjerrur disa përfundime.

Struktura moshore dhe gjinore ka qenë targeti i parë i analizës. Nga rezultatet e nxjerrura ka dalur se shumë më shumë burra merren me fermë, përkatësisht me mollë sesa gra. Në fakt, numri i grave që merren me fermë është njëshifëror, teksa ai i burrave dyshifëror. Interesante është edhe shpërndarja moshore. Kategoritë e mesme janë më të angazhuarat në fermë, por as kategoritë e reja nuk janë larg. Kategoritë me pension janë të angazhuara pak, gjë që është e kuptueshme.

Rezultatet tjera tregojnë se 63% e fermerëve nuk kanë përgatitje profesionale, por janë vetëm fermerë, vetëm 7% janë ekonomistë/e, ndërsa 6% janë agronom/e me profesion. Pjesa tjetër janë profesione tjera. 69% e fermerëve nuk prodhojnë mollë bio, ndërsa 31% kanë deklaruar se po. Statistikë tjetër e marrur është ajo për formën e shitjes së mollës, ku 48% e fermerëve shesin me pakicë, ndërsa 38% me shumicë. 2 fermerë përdorin të dy format e shitjes, 2 të tjerë përdorin forma tjera, ndërsa 10 nuk shesin fare. 93% e fermerëve kanë përfituar subvencione nga shteti, ndërsa vetëm 7 nuk kanë përfituar subvencione. 73% e fermerëve kanë deklaruar se kanë më shumë se një burim të ardhurash, ndërsa 27% e tyre kanë deklaruar se kanë vetëm një burim. Prej këtyre 27%, vetëm 18% e tyre deklarojnë se mund t'i mbulojnë shpenzimet me vetëm një burim, ndërsa 82% kanë thënë se nuk mund t'i mbulojnë shpenzimet. 25% e fermerëve nuk i dijnë të ardhurat e tyre mujore, 12 i kanë rreth 600 euro në muaj, ndërsa nga 10 fermerë i kanë rreth 300 respektivisht 500 euro të ardhura mujore. Më së shumti të ardhura mujore ka një fermerë me 7000 euro, ndërsa më së paku ka një fermerë me 150 euro. Mesatarja e të ardhurave mujore për të ankëtuarit është rreth 648.70 euro. 69% e fermerëve përdorin sistem pikë-pikë të ujitjes, 24% përdorin sistem me rënie të lirë, ku përfshihen kanalet e ujitjes dhe sisteme tjera të thjeshta, 4% përdorin sisteme tjera,

siç janë pompat ose motorrët dhe 3% nuk kanë sistem të ujitjes. 73% e fermerëve përdorin paketime për mollë, siç janë paketat ose gajbet, ndërsa 27% nuk përdorin fare paketim.

Një përfundim interesant mund të nxjerret sa i përket mbajtjes së shënimeve në fermë. Nga ky hulumtimi, sikur në hulumtimet tjera, u vërtetua edhe një herë që fermerët nuk mbajnë shënime. Të hyrat dhe të dalurat që ata i kanë nuk i mbajnë mend dhe as nuk i shënojnë diku, gjë që është problematike për të ardhmën e fermës dhe paraqet problem për të bërë analiza brenda fermës. Kjo mund të jetë problem i madh edhe për faktin se ndoshta mungon përgatitja profesionale, por edhe sepse mungon praktika ditore dhe fermerët janë mësuar me metodën e vjetër.

Përpos këtyre analizave të përfituara, sistemi ka dhënë edhe plot të tjera të cilat janë të dhëna edhe me tabela dhe me grafe, por këtu nuk janë nxjerrur të gjitha me qëllim që të mos ngarkohet më tepër tema.

#### 5.1.1. Krahasime

Sa i përket rezultateve tjera, mund të bëhen krahasime të ndryshme për t'i parë të gjeturat tona se sa kanë ngjashmëri ose dallime me të dhënat reale nga institucionet përkatëse.

Së pari, nga 100 fermerë/e i bie së gjithsej janë 247.42 hektar tokë të mbjellur me mollë, e ku mesatarja është 2.47 hektar për një fermer/e. Minimumi i hektareve të mbjellur me mollë nga kjo moster është 0.15 ha, ndërsa maksimumi është 55 hektar. Në Kosovë gjithsej janë 3006 ha tokë të mbjellur me mollë sipas Raportit të Gjellbër 2020. I bie se këtu janë studiuar rreth 8% të sipërfaqes totale të mbjellur me mollë, gjithnjë duke u bazuar në sipërfaqen e 100 respondentëve dhe krahasimit me Raportin e Gjellbër.

Sa i përket çmimit, çmimi mesatar për mollë është 0.30 euro. Çmimi më i lartë për të cilin është shitur një kilogram mollë është çmimi prej 1 euro, ndërsa më i ulëti i takon atyre që e kanë dhënë mollën pothuajse falas. Edhe te çmimi mund të bëjmë krahasime me Raportin e Gjellbër 2020, të

dhënat e të cilat janë paraqitur në kapitullin e dytë. Sipas këtij raporti, në vitin 2019 çmimi për një kilogram mollë ka qenë 0.39 cent, kurse nga ky hulumtimi çmimi për një kilogram mollë në vitin 2020 ishte 0.30 euro. Kjo i bie se ka një rënie të çmimit të shitjes për 0.09 euro apo rreth 23%. Kjo rënie është pothuajse reale sepse pandemia COVID-19 e cila shpërtheu në mars të vitit 2020 preku mjaft shumë Kosovën e rrjedhimisht plot sektorë duke përfshirë këtu edhe bujqësinë. Gjatë vitit 2020 pati humbje të mëdha të vendeve të punës, rënie enorme të të ardhurave dhe si rrjedhojë ra edhe fuqia blerëse për produkte luksi ose produkte joekzistenciale. Me rënien e fuqisë blerëse konsumatorët blenin më pak duke bërë që kërkesa në treg të jetë e vogël, teksa fitimet e prodhuesve kishin rënie ndonëse oferta vazhdonte të ishte e madhe. Kur oferta është më e madhe se kërkesa sigurisht që çmimi i produktit edhe pëson rënie. Kështu pësoi rënie edhe çmimi i mollës, nga 39 cent në vitin 2019 në 30 cent në vitin 2020. Pra, bëhet fjalë për një produkt si molla i cili është më shumë produkt qefi për dallim me produktet si mielli, kripa ose qumështi. Sa i përket produkteve esenciale, pati ngritje çmimesh sepse vendi shkoi në izolim dhe njerëzit furishëm blenin produkte për rezervë, duke përfshirë këtu miell me masë të madhe dhe produkte tjera, pastaj prodhuesit përdornin strategji me anë të cilave rrisnin disa çmime dhe nxjerrnin fitim. Kjo nuk vlejti edhe për produkte si molla, pijet alkoolike ose tekstili.

Gjatë intervistave me fermerë/e ky edhe ishte shqetësimi kryesor i tyre. Pandemia bëri që ata të kishin çmimet të ulëta, por edhe problemet e kahmotshme me kushtet e tregut bënë që tregu të mos ishte i favorshëm për ta. Shtoja këtu edhe kushtet atmosferike, dëmet dhe ndihmën e vogël nga shteti.

### 5.1.2. Përfundimi bazë

Sa i përket hulumtimit bazë, janë të ngritura dy hipoteza sipas së cilave edhe është drejtuar hulumtimi. Hipoteza bazë shprehte se faktorët socio-ekonomik nuk kanë ndikim në kontratat për shitje, teksa hipoteza alternative deklaroi se faktorët socio-ekonomik kanë ndikim.

Me rezultatet e nxjerra, u përfundua se tre variablat e pavarur (numri i hektareve, numri i fidaneve për hektar dhe rendimenti vjetor i mollës) kanë ndikim signifikan në model dhe vlera e



signifikancës në model ishte më e vogël se 0.05, e që i bie se hudhet hipoteza bazë dhe mbahet ajo alternative. Në këtë rast përfundojmë se faktorët socio-ekonomik kanë ndikim në adoptimin e kontratave për shitjen e mollës.

Këta faktorë shprehimisht shtrojnë ndikimin e tyre tek variabli i varur duke bërë që të rritet rëndësia e tyre si faktorë përcaktues. Me rritjen e numrit të hektarëve dhe numrit të fidaneve për hektar mund rritet edhe rendimenti vjetor i mollës dhe kështu këto të trija së bashku krijojnë mundësitë dhe hapësirën që të përdoren kontratat sepse kapaciteti prodhues është më i lartë, prandaj planfikohet të rritet fitimi.

Rëndësia e këtyre faktorëve është vërtetuar edhe me një analizë tjetër, Factor Analysis. Kjo analizë ka treguar lidhshmërinë mes disa variablave, e me theks të veçantë mes numrit të fidaneve për hektar, rendimentit vjetor të mollës dhe kontraktimit për shitje.

Pra, përmes dy metodave të ndryshme kemi ardhur të një rezultat i njejtë dhe kemi vërtetuar se faktorët socio-ekonomik kanë ndikim në adoptimin e kontratave dhe kanë lidhshmëri apo korrelacion të mirë në mes vete.

Ia vlen të cekët edhe një herë se studimi qartazi tregon se kontratat bujqësore ndikojnë në përmirësimin e performancës së fermës. Nëse ferma jep prodhim të mirë dhe realizohet shitje e mirë, shitje që ndihmohet nga kontratat bujqësore, ferma gjeneron poashtu të ardhura të mira. Kjo ndikon që të ngritet standardi i fermës, të përmirësohet produktiviteti dhe efiçienca, si dhe indirekt rregullon kushtet e punës edhe për fuqinë punëtore. Fitim më i madh do të thotë investim i madh dhe rezultat i mirë që reflekton në rezultate të tjera brenda biznesit. Pra, studimi tregon se kontratat bujqësore ndikohen nga disa faktorë socio-ekonomik, kurse kontratat ndikojnë pozitivisht në performacën e fermës.

## 5.2. Rekomandime

### 5.2.1. Për fermerët

Së pari rekomandimet për fitime më të madhe nisen të fermerët. Nëse ato duan prodhim më të mirë duhet t'i kushtojnë rëndësi të madh mënyrës së si bëhet përgatitja e tokës dhe të tjerave, e deri te përzgjedhja e varieteteve. Por, duke u nisur nga ky hulumtim dhe nga ajo se çfarë është gjetur, mund të rekomandohet se fermerët duhet t'i kushtojnë rëndësi të madhe disa faktorëve socio-ekonomik. Në veçanti këtu përmenden tre faktorët më të rëndësishëm të cilat kanë ndikim signifikant në adoptimin ose miratimin e kontratave të shitjes. Fermerët duhet të angazhohen që të punojnë sa më shumë tokë që kanë, pra të mos e lënë tokën shterpe. Duke i shfrytëzuar të gjitha mundësitë dhe kapacitetet ata duhet angazhohen sa më mirë për të realizuar fitim. Me theks të veçantë punimi i tokës dhe kultivimi i sa më shumë hektarëve sjell më shumë rendiment, kështu edhe ua mundëson fitimin më të madh, por krejt kjo ndodh nëse shteti intervenon në tregu duke e mbajtur tregun e lirë dhe duke rregulluar çmimet. Fermerët me kultivimin e sa më shumë hektarëve me mollë do të mbjellin sa më shumë fidane molle, që do të thotë se numri i fidaneve për hektar rritet dhe rritet rendimenti. Duke i pasur parasysh krejt këto, pastaj rendimenti vjetor i mollës variron edhe sipas kushteve atmosferike, por mund të ndikojë në rritjen e fitimi. Të gjitha këto lidhen ndërmjet vete dhe kur analizohen, fermerin e shpien te vendimi për të përdorur kontrata. Faktorët e shpjeguar më lartë së bashku e rrisin mundësinë e fitimit dhe realizimit të fitimit të sigurtë duke përdorur kontrata. Fermerët fuqishëm rekomandohen që të përdorin kontrata bujqësore sepse ato përveç që e ndihmojnë rritjen e të ardhurave, përmirësojnë edhe performancën e fermës, rrisin produktivitetin, japin eficiencë dhe rregullojnë bilancin pozitiv të biznesit.

Një fakt duhet treguar qartë. Të gjitha këto rekomandohen për fermerët, por ata vazhdimisht ankohen se i kanë mundësitë dhe kapacitetet, por nuk e kanë ndihmën e shtetit. Ka shumë të tjerë që e kanë motivin dhe vullnetin, por nuk i kanë kapacitetet e duhura e të cilat janë mungesë shkaku i mungesës së ndihmës institucionale. Fermerët nuk kanë faj, realisht. Gjendja në tregje nuk është e mirë dhe fermerët nuk janë të motivuar dhe as të sigurtë për të punuar sepse nuk e dinë se çfarë do marrin në fund.

Tjetër rekomandim, që është shumë i rëndësishëm e poashtu shumë problematik momentalisht është problemi i mbajtje së shenimeve. Fermerët nuk mbajnë shënime dhe kjo duhet të ndryshojë.

Fermerët duhet të trajnohen dhe të mësohen që qarkullimet ditore, mujore e vjetore t'i regjistrojnë në ditarët e tyre. Ata duhet ta rrisin dukshëm nivelin e vetëdijes dhe të përmirësohen në këtë aspekt. Kjo u ndihmon që ta dijnë saktë rrjedhën e fermës në aspektin ekonomik dhe u ndihmon të bëjnë analiza për të ardhmën edhe në aspektin e investimeve të reja edhe nxjerrjes së fitimeve nëpër periudha të ndryshme.

Sa i përket rekomandimeve tjera, ekzistojnë plot opion rekomanduese për kultivimin e mollëve duke filluar nga fillimi i kultivimit e që është mbjellja.

Më poshtë paraqitet një rekomandim mbi llojet ndërkombëtare të varieteteve të mollës që duhet të mbillen.

### **Varietetet e rekomanduara**

Zgjidhni Varietetet e duhura!

Kërkoni për pemë rezistente ndaj sëmundjeve, të tilla si 'Liberty', 'Jonafree', 'Macfree' dhe 'Williams Pride', të cilat do t'iu japin aftësinë për të rritur fruta organike ose për të përdorur më pak kimikate. Mirëmbajtja është gjithashtu më e lehtë.

Ju duhet të zgjidhni një nënshartesë! Të gjitha pemët e mollëve të shitura kanë 2 pjesë: një "nënshartesë" ose themel dhe një "shartesë" ose pjesë e sipërme e cila përcakton varietetin e frutave. Një nënshartesë mund të jetë "filiz" ose "standard" (i cili prodhon një pemë me madhësi të plotë) ose mund të jetë "i vogël" ose "kontrollues i madhësisë" (e cila prodhon një pemë më të vogël për kujdes dhe korrje më të lehtë).

Për pemët e vogla sigurohuni që të përcaktohet nënshartesa. Një Syth 9 është një pemë e zakonshme, e guximshme dhe e lehtë për t'u përshtatur për Zonat Klimatike USDA (U.S. Department of Agriculture) 3 deri në 5. M9 është ndoshta nënshartesa më e mbjellur, megjithëse mund të vdesë në dimra të ftohtë.

Blini fidane me rrënjë të zhveshura, 1-vjeçare dhe sisteme të mira rrënjësh. Pemët e vogla dhe gjysmë-të vogla do të mbajnë në 3 deri në 4 vjet, duke dhënë 1 deri në 2 shkurre në vit. Pemët me madhësi standarde do të mbajnë nga 5 deri në 8 vjet, duke dhënë 4 deri në 5 kovë mollë në vit.

Shumëllojshmëria e mollës së zgjedhur duhet të bazohet në karakteristikat e frutave, kohën e lulëzimit dhe pajtueshmërinë e polenit. Konsultohuni me një fidanishte lokale për të parë se cilat pemë potenciale janë të kryqëzuara në zonën tuaj. Për rezultate më të mira, përfshini një 'Grimes Golden', 'Golden Delicious', 'Red Delicious' ose 'Winter Banana' në mbjelljen tuaj. Këto varietete janë pollinatorë të njohur. Pemët 'Crabapple' mund të përdoren gjithashtu si pjalmues nëse lulëzojnë në të njëjtën kohë me varietetin e dëshiruar. Katalogjet e çerdheve do të ofrojnë tabela të pllenimit.

Shumica e varieteteve të mollëve nuk polenizojnë veten e tyre ose ndonjë lule të së njëjtës varietet molle; kjo kërkon mbjelljen e të paktën dy varieteteve të ndryshme të pemëve të mollëve afër njëra-tjetrës në mënyrë që bletët të mund të polenizojnë (Boeckmann, a.d.).

#### 5.2.2. Për institucionet

Rekomandimet përfshijnë listë të gjatë për zgjidhjen e problemeve, listë e cila mund t'iu kryej shumë punë fermerëve dhe institucioneve të shtetit.

Shteti duhet të bëjë më shumë për t'i rregulluar kushtet e tregut, e ku hyjnë çmimet referente për produkte që ia mundësojnë fermerëve të hyjnë në tregje për çmime kredibile dhe konkurren të cilat u japin vullnet dhe shtytje për të vazhduar tutje. Pastaj kushtet për prodhim e kultivim të dinjitetshëm, ku hyn ndihma e shteti përmes granteve dhe subvencioneve të shtuara të cilat bëhen në mënyrë të rregulltë. Këtu duhet cekur edhe barazia në shpërndarje, e që flet për ndarjen e subvencioneve në mënyrë të drejtë, pa dallim dhe pa gabime, sepse zakonisht kanë fituar ndihma edhe ata që nuk i kanë merituar. Kjo e dëmton edhe fermerin edhe vet buxhetin e shtetit. Ndhmë tjetër duhet të jenë kreditë bujqësore. Të realizohen kredi me kamata të ulëta dhe të përballueshme për fermerët, kredi që mund të kthehen për periudha të përshtatshme dhe që nuk e bllokojnë fermerin, por e ndihmojnë të zgjerohet e zhvillohet. Sigurimet bujqësore janë tjetër temë e nxehtë në aspektin bujqësor. Përmes sigurimeve fermerët sigurohen që produktet e tyre nuk shkojnë dëm dhe kjo lidhet shumë me zgjerimin e tregut dhe kontrollimin e importit. Importi është problem i madh për fermerët e mollës, por edhe për fermerë të tjerë, siç janë prodhuesit e vererave. Kur jemi të importi i mollës, duhet të theksohet se rreth 79% e konsumit vendor mbulohet nga prodhuesit

vendor (MBPZHR, 2020), por pjesa tjetër mbulohet nga importi, gjë që e dëmton çmimin e tregut sepse futen produkte nga jashtë të cilat mund të kenë për qëllim dobësimin e tregut kosovar përmes darningut ose ndonjë forme tjetër.

Shteti duhet t'i krijojë kushtet që i gjithë konsumi vendor i mollës të mbulohet nga prodhuesit tanë sepse ka mjaft kapacitet, por duhet rregullim i kushteve dhe mundësive në mënyrë që puna e fermerëve të mos shkojë dëm. Si rrjedhojë, shteti mund të kujdeset që ta ngrisë ekonominë e vet dhe fitimin ta mbajë brenda shtetit dhe jo t'ia mundësojë një pjesë të fitimit vendeve tjera, e t'i lë prodhuesit e vet në baltë edhe pse ata kanë kapacitet dhe vullnet.

Angazhimi i shteti duhet të tregohet e të rritet dukshëm në secilin sektor. Njëra prej mënyrave që shtetit t'i jep një dimenzion tjetër bujqësisë është krijimi i programe të reja përmes të cilave shtohet nevoja e angazhimit të rinjve në ide dhe këshillime. Poashtu, të shtohet përdorimi i teknologjive më të reja dhe të rregullohet sistemi informativ dhe ai i regjistrimit të fermave. Duke i bërë këto shteti do të ketë evidencë më të mirë për fermerët që i ndihmon në shpërndarjen e ndihmave të ndryshme dhe poashtu fermerët do të jenë më të çashtëm në bujqësinë moderne. Kur jemi te bujqësia moderne, Kosova mund të marrë mësim nga plot vende tjera.

Krahas këtyre rekomandimeve, duhet theks i veçantë t'i kushtohet mbrojtjes së ambientit dhe ruajtjes së burimeve natyrore. Bujqësia dhe fermat janë ndër ndotësitë më të mëdhenj të mjedisit. Kjo nuk vlen për kulturat drunore, bimët e imëta, etj. Te mollat dhe kulturat e ngjashme nuk ekzistojnë probleme sikur në sektorët tjerë, pasi që këto janë kultura më të pastërta dhe nuk paraqesin problematikë në dimensione tjera, siç është mjedisi dhe çasja ndaj burimeve natyrore.

## Referencat

Bock, T., a.d. *What is a Crosstab?*. [Në linjë]

Available at: <https://www.displayr.com/what-is-a-crosstab/#:~:text=A%20crosstab%20is%20a%20table,known%20as%20a%20contingency%20table.>

Boeckmann, C., a.d. *GROWING APPLES*. [Në linjë]

Available at: <https://www.almanac.com/plant/apples#>

Bourque, J.-F., 2011. *Contract farming*. [Në linjë]

Available at: <http://www.intracen.org/article/Contract-farming-Opportunities-and-risks/>

Dhewa, C., 2016. *Pros and cons of contract farming*. [Në linjë]

Available at: <https://www.herald.co.zw/pros-and-cons-of-contract-farming/>

FAO, 1998. *Contract Farming*. [Në linjë]

Available at: <http://www.fao.org/3/y0937e/y0937e02.htm>

FAO, 2001. *Contract Farming*. [Në linjë]

Available at: <http://www.fao.org/3/y0937e/y0937e00.pdf>

FAO, 2012. *Guiding principles for responsible contract farming operations*. [Në linjë]

Available at: <http://www.fao.org/3/i2858e/i2858e.pdf>

HAYES, A., 2020. *Confidence Interval*. [Në linjë]

Available at:

<https://www.investopedia.com/terms/c/confidenceinterval.asp#:~:text=A%20confidence%20interval%20%20in%20statistics,certainty%20in%20a%20sampling%20method.>

Hoffman, B., 2012. *Five Reasons to Eat Organic Apples: Pesticides, Healthy Communities, and You*. [Në linjë]

Available at: <https://www.forbes.com/sites/bethhoffman/2012/04/23/five-reasons-to-eat-organic-apples-pesticides-healthy-communities-and-you/?sh=776a4ca3743b>

Institute for Digital Research & Education - Statistical Consulting, a.d. *Logistic Regression | SPSS Annotated Output*. [Në linjë]

Available at: <https://stats.idre.ucla.edu/spss/output/logistic-regression/>

Jeong, S., 2013. *HOW DO PESTICIDES WORK ON APPLE ORCHARDS?*. [Në linjë]

Available at: <https://wakethewolves.com/organic-apples-vs-regular-apples-does-it-really-matter/>

knoema, 2021. *Apples production quantity*. [Në linjë]

Available at: <https://knoema.com/atlas/topics/Agriculture/Crops-Production-Quantity-tonnes/Apples-production?action=export&gadget=tranking-container>

MBPZHR, 2020. *Raporti i Gjellbër 2020*, Prishtinë: Ministria e Bujqësisë, Pylltarisë dhe Zhvillimit Rural.

PennState Extension, 2017. *Apple Production*. [Në linjë]

Available at: <https://extension.psu.edu/apple-production>

Petesic, T., 2020. *Contract Farming — a Way to Sustainable Agriculture*. [Në linjë]

Available at: [https://blog.agriwi.com/post/contract-farming-a-way-to-sustainable-agriculture\\_february2018](https://blog.agriwi.com/post/contract-farming-a-way-to-sustainable-agriculture_february2018)

Prowse, M., 2012. *Contract farming in developing countries*. [Në linjë]

Available at: <https://portal.research.lu.se/ws/files/5824557/5218915.pdf>

Rehber, E., 2007. *Contract Farming: Theory and Practice*. [Në linjë]

Available at: <https://ageconsearch.umn.edu/record/259070/files/Rehber1.pdf>

Shahbandeh, M., 2020. *Global leading apple producing countries in 2019/2020*. [Në linjë]

Available at: <https://www.statista.com/statistics/279555/global-top-apple-producing-countries/>

Statistics Solutions, a.d. *Factor Analysis*. [Në linjë]

Available at: <https://www.statisticssolutions.com/factor-analysis-sem-factor-analysis/#:~:text=Factor%20analysis%20is%20a%20technique,this%20score%20for%20further%20analysis.>

USApple, a.d. *Apple Varieties*. [Në linjë]

Available at: <https://usapple.org/apple-varieties>

WebMD, 2021. *APPLE*. [Në linjë]

Available at: <https://www.webmd.com/vitamins/ai/ingredientmono-298/apple>

Will, M., 2013. *Contract farming handbook*. [Në linjë]

Available at: <https://www.giz.de/fachexpertise/downloads/Fachexpertise/2015giz-en-cf-handbook-volume1.pdf>

WorldAtlas, a.d. *Top Apple Producing Countries In The World*. [Në linjë]

Available at: <https://www.worldatlas.com/articles/top-apple-producing-countries-in-the-world.html>

