

Guidë për eksportin e vajit të ullirit

Përgatitur nga: **Neritana Begaj, MBA**
Qendra Shqiptare për Tregtinë Ndërkombëtare (ACIT)

Qershor 2006

Kjo guidë u përgatit në kuadrin e takimit me prodhuesit e vajit të ullirit në Shqipëri, organizuar nga SBCA/USAID në 22 qershor 2006.
Falenderime të veçanta për Denalda Kuzumi, Edlira Shuli dhe Andi Stefanllari për ndihmesën e tyre në kompletimin e informacioneve të kësaj guide.
Mendimet e autorit në këtë guide nuk reflektojnë domosdoshmerisht ato të institucionit

Guidë për eksportin e vajit të ullirit

Përmbajtja

1. Përshkrimi i produktit.....	faqe 3
2. Vështrim i përgjithshëm i tregtisë së vajit të ullirit	
2.1 Prodhimi dhe tregtia botërore	faqe 4
2.2 Tregtia e jashtme e vajit të ullirit shqiptar.....	faqe 7
2.3 Marrëveshjet tregtare preferenciale të Shqipërisë.....	faqe 8
2.4 Çmimet në tregun botëror.....	faqe 9
3. Çfarë duhet të dimë për të eksportuar?	
3.1 Kërkesat ligjore në BE për importin e vajit të ullirit.....	faqe 12
3.2 Dokumentacioni tregtar i kërkuar në BE.....	faqe 17
3.3 Kërkesa ligjore në tregun zviceran.....	faqe 24
3.4 Kërkesa ligjore në tregun serb.....	faqe 27
3.5 Kërkesa ligjore në tregun kroat.....	faqe 29
3.6 Rregullat e origjinës në BE dhe rajon.....	faqe 30
3.7 Çfarë janë INCOTERM-at?.....	faqe 33
3.8 Si mund të shkruajmë një ofertë dhe një kontratë?.....	faqe 35
3.9 Standartet ndërkombëtare të cilësisë.....	faqe 37
4. Aneks	
Aneks 1: Marrëveshja Ndërkombëtare për Vajin e Ullirit	
Aneks 2: Tregues botërorë të vajit të ullirit	
Aneks 3: Burime çmimesh	
Aneks 4: Burime ligjore të huaja për importin e vajit të ullirit	
Ankes 5: Kontakte të huaja me interes	
Aneks 6: Çertifikata EUR.1	
Aneks 7: Kërkesa për marrjen e çertifikatës EUR.1	
Aneks 8: Model kontrate të ICC	

Referenca

1. Përshkrimi i produktit

Sipas Marrëveshjes Ndërkombëtare për Vajin e Ullirit¹, vaji i ullirit është vaji që përfitohet vetëm nga frutat e pemës së ullirit (*Olea europaea* L.) nëpërmjet shkëputjes së vajit me anë të zbutësave ose ri-esterifikimit dhe nga çdo përzierje me vajra të llojeve të tjera. Ai paraqitet në disa lloje:

A. Vajra ulliri të virgjër – janë vajrat e fituar vetëm nga pema e ullirit nëpërmjet mjeteve mekanike dhe fizike në kushte termike të tilla që nuk lejojnë ndryshimin e vajit si edhe nuk kanë kaluar në trajtime të tjera përveç larjes, dekantimit, centrifugimit dhe filtrimit. Ata ndahen në:

I. Vajra të virgjër ulliri për konsum

- a. Vaj ulliri extra i virgjër: është një vaj ulliri me acid oleic jo më shumë se 0.8 gram për 100 gram
- b. Vaj ulliri i virgjër: acid oleic jo më shumë se 2 gram për 100 gram.
- c. Vaj ulliri i virgjër i zakonshëm: acid oleic jo më shumë se 3.3 gram për 100 gram

II. Vajra të virgjër ulliri jo për konsum

Vaj ulliri i virgjër lampante me acid oleic mbi 3.3 gram për 100 gram. Është i destinuar për rafinim për konsum njerëzor ose për përdorim teknik.

B. Vajra ulliri të rafinuar – janë vajra ulliri të fituar nga rafinimi i vajrave të ullirit të virgjër me acid oleic jo më shumë se 0.3 gram për 100 gram.

C. Vaj ulliri – vaj i përbërë nga vajra ulliri të rafinuar dhe të virgjër të përshtatshëm për konsum me acid oleic jo më shumë se 1 gram për 100 gram

D. Vaji i bërsive të ullirit - është vaj i fituar nga trajtimi i bërsive të ullirit me zbutësa apo trajtime fizike. Ai klasifikohet në:

- vaj krudo, i destinuar për rafinim për konsum njerëzor ose për përdorim teknik
- vaj i rafinuar, vaj i fituar nga rafinimi i vajit krudo me acid oleic jo më shumë se 0.3 gram në 100 gram
- vaj i bërsive të ullirit, një përzierje e vajit të rafinuar të bërsive me vajin e virgjër, i përshtatshëm për konsum me acid oleic jo më shumë se 1 gram në 100 gram.

Secili nga llojet e vajrave kanë tregun e tyre konsumator apo industrial.

¹ Marrëveshja Nderkombetare per Vajin e Ullirit hyri ne fuqi ne 1956 ne Konferencen Nderkombetare per Vajin e Ullirit te mbledhur nga Kombet e Bashkuara dhe me pjesemarrjen e Federates Nderkombetare te Kultivuesve te Ullirit, FAO-s dhe Keshillit Ekonomik dhe Social te Kombeve te Bashkuara. Per me shume shihni Aneksin 1 te kesaj guide.

Klasifikimi doganor i këtij produkti është i rëndësishëm të njihet për qëllime transaksioni në komunikimin me doganën dhe partnerët e huaj, por edhe për qëllime kërkimore dhe analizash statistikore të këtij produkti. Më egzaktësisht, klasifikimi i këtij produkti është:

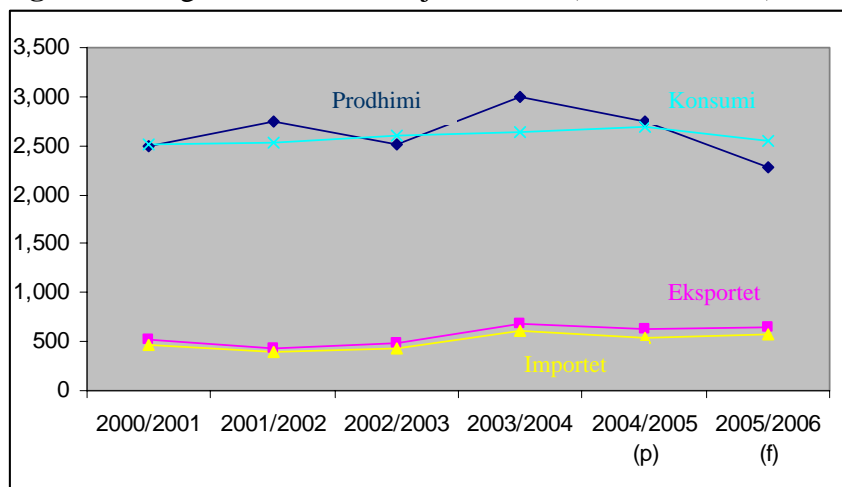
Kodi NC	Përshkrimi
1509	Vaj ulliri dhe fraksionet e tij, nese janë apo jo të rafinuara, por jo të modifikuara kimikisht :
1509 10	- I virgjër :
1509 10 10	- - Vaj ulliri i virgjër lampante
1509 10 90	- - Të tjera
1509 90 00	- Të tjera
1510 00	Vajra të tjera dhe fraksionet e tyre, fituar vetëm nga ulliri, nëse janë apo jo rafinuar, por jo të modifikuar kimikisht, duke përfshirë lidhjet e këtyre vajrave apo fraksioneve me vajrat apo fraksionet e kreut Nr. 1509 :

2. Vështrim i përgjithshëm i tregtisë së vajit të ullirit

2.1 Prodhimi dhe tregtia botërore

Prodhimi i vajit të ullirit në rang botëror për 2005 u vlerësua 2,7 miliard US\$, nga të cilat 76% janë prodhuar në vendet e BE-së. Niveli i prodhimit ka qenë më i paqëndrueshëm, ndërkohë që ai i konsumit botëror ka pësuar një rritje të konsoliduar vit pas viti. Nga ana tjetër, eksportet dhe importet kanë pësuar një rritje me pothuajse të njëjtën normë.

Figura 1: Tregues botërorë të vajit të ullirit (në milion US\$)

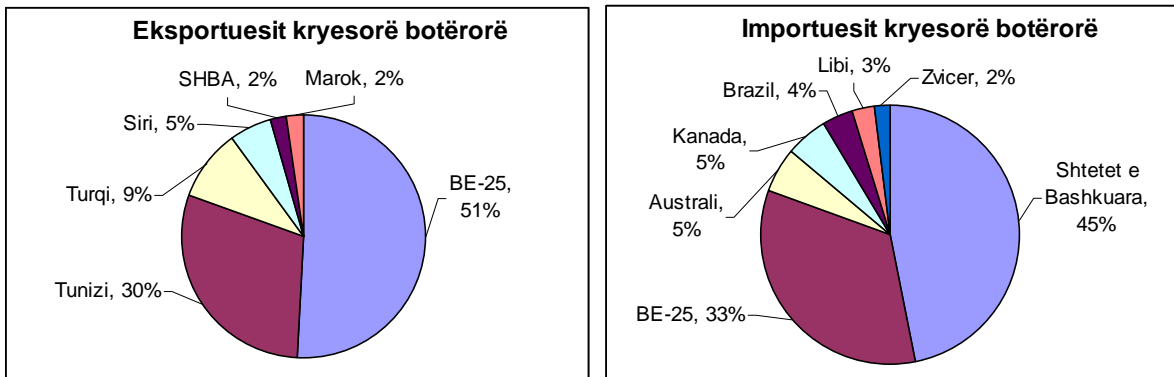


Burimi: FAS, Vlerësime të USDA për Maj 2006

Eksportet botërore arritën në 642 milion US\$. Vendet kryesore eksportuese në botë janë ato të BE-së (me 51% të eksporteve botërore) të ndjekura nga Tunizia (30%). Ndërkohë që importet botërore arritën në 583 milion US\$, ku vende blerëse më të fuqishme paraqiten

SHBA (45% e importeve botërore), e ndjekur nga vendet e BE-së (e dominuar kryesisht nga tregtia e brendshme mes vendeve të BE-së) me 33% të peshës botërore, si edhe vende të tjera të zhvilluara si Australia, Kanadaja, Brazili, Zvicra, etj. Për më shumë mbi eksportet dhe importet botërore, shih Aneks 2 të kësaj guide.

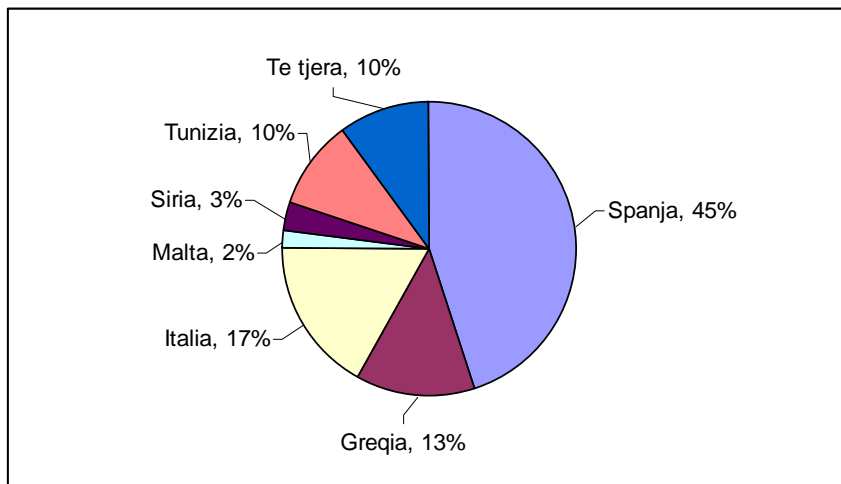
Figura 2: Vendet kryesore eksportues dhe importues në rang botëror



Burimi: FAS, Vlerësime të USDA për Maj 2006

Eksportet botërore priten të rriten në vitet e ardhshme, si rezultat i eliminimit gradual të barrierave tarifore ndërmjet vendeve konsumatore të vajit të ullirit, rritjes së moderuar të çmimit të vajit të ullirit dhe rritjes së ndërgjegjësimit të publikut për të mirat shëndetësore dhe ushqimore të këtij produkti.

Figura 3: Importet e BE-15, 2005



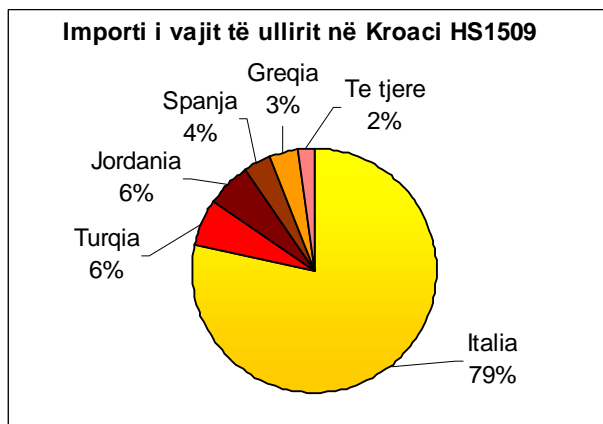
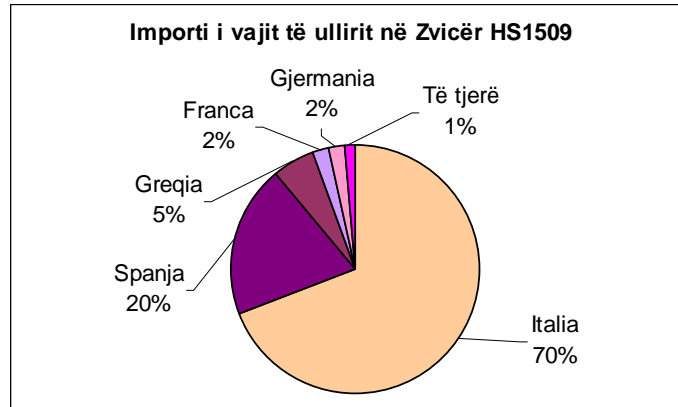
Burimi: Eurostat

Importi i vajit të ullirit në BE nga vendet jo-anëtare të BE-së është jo vetëm për qëllime konsumi në BE, por edhe për ri-eksportim, pas përpunimeve/rafinimeve që kompanitë evropiane kryejnë. Kështu, ndërsa vendet e BE-së, veçanërisht në veri janë një treg potencial (supermarketet) për vajra ulliri të veçantë me origjinë gjeografike të dallueshme, prodhues evropianë në Itali dhe Spanjë janë të interesuar për blerje me shumicë, të cilat ata i përziejnë kryesisht për qëllime eksporti dhe më pak për qëllime konsumi në vend (në

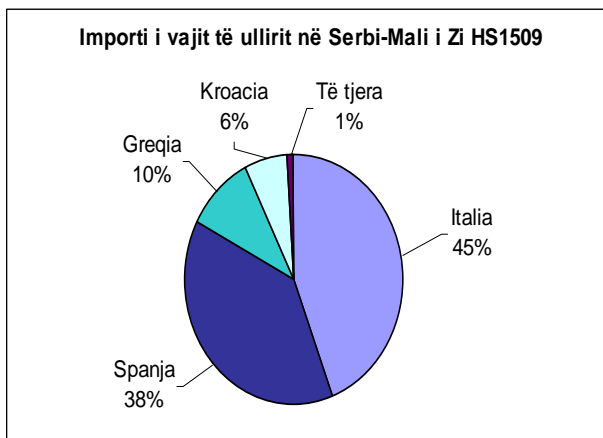
varësi të luhatjeve të prodhimit sipas kushteve klimaterike). Pjesa më e madhe e importeve për qëllime përzjerje bëhet nga vende të BE-së jugore (psh: Italia importon vaj me shumicë nga Greqia dhe Spanja për ta ri-eksportuar nën etiketën italiane). Vetëm 4% e konsumit total në BE importohet nga vende jashtë BE-së.

Figura 4: Importet e vajit të ullirit në disa vende të tjera

Edhe Zvicra paraqet një treg në rritje dhe të sofistikuar të importeve të vajit të ullirit. Ajo renditet pas vendeve kryesore importuese botërore (shih Aneks 2) me një vlerë prej 11 milionë US\$ në vit.



Në rajon, tregjet më të mëdha natyrisht janë vendet me popullsi të lartë si Kroacia dhe Serbi-Mali i Zi, pa përjashtuar Rumaninë dhe Bullgarinë. Edhe për këto vende, furnitorët kryesorë mbeten vendet e mesdheut, ndërkohë që prodhimi vendas mbulon një pjesë të nevojave për konsum.

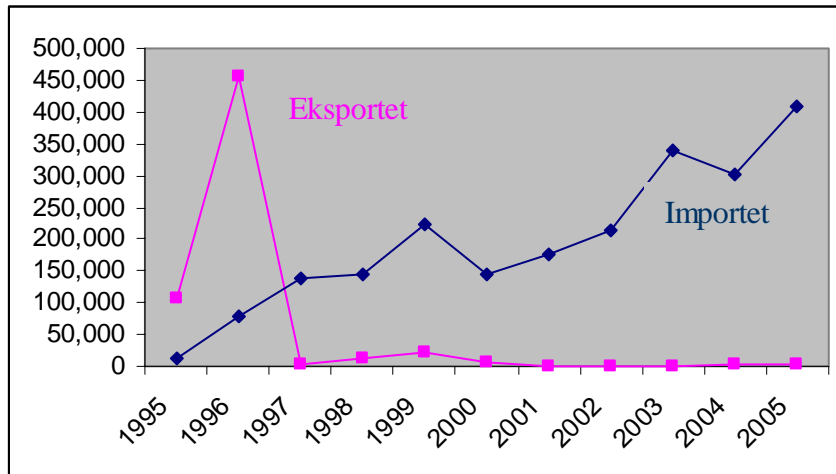


Burimi: UNSTAT

2.2 Tregtia e jashtme e vajit të ullirit shqiptar

Eksportet shqiptare janë në nivele pothuajse 0. Ndërsa importet kanë pësuar rritje me kalimin e viteve, eksportet janë në nivele pothuajse zero.

Figura 5: Tregtia e jashtme e vajit të ullirit ('000 leke) – HS: 1509, 1510



Burimi: ACIT

Ndërsa në vitin 1996 Shqipëria paraqitet me eksporte në vlera të konsiderueshme në një gamë të gjerë vendesh, këto tregje sot janë humbur.

Tabela 1: Eksportet shqiptare të vajit të ullirit (HS 1509, 1510)

Vendet ku është eksportuar vaji shqiptar i ullirit	Sasia në kg e eksportuar në 1996	Sasia në kg e eksportuar në 2005
Spanja	202,419	0
Greqia	89,800	0
Itali	789,775	0
Moldavi	14,696	0
Maqedoni	24,000	0
Sllovenia	298,105	0
Turqia	427,080	0
Zvicër	0	1,090
Hungari	0	202
Jugosllavi	0	525
TOTAL	1,845,875	1,817

Burimi: ACIT

Ndërkohë që importet shqiptare dominohen nga vaji i ullirit italian, i ndjekur me vlera më të ulëta nga ai grek dhe akoma më pak nga vende sporadike në tregtinë e vajit të ullirit.

2.3 Marrëveshjet tregtare preferenciale të Shqipërisë

Shqipëria ka nënshkruar marrëveshjen me OBT që në vitin 2000. Në bazë të angazhimeve që janë marrë në këtë marrëveshje, Shqipëria nuk aplikon taksa dhe tarifa për eksportin e vajit të ullirit, ndërkohë që tarifa doganore për importin e vajit të ullirit është 10% dhe është marrë angazhim që kjo tarifë të mos rritet mbi këtë nivel. Kjo tarifë, e njohur si tarifa MFN, nënkupton që Shqipëria zbaton këtë nivel tarifor për vajin e ullirit të importuar nga të gjitha vendet anetare të OBT-së, që janë praktikisht pothuajse të gjitha vendet e botës.

Nga ana tjetër, nëse Shqipëria dëshiron që vendeve të caktuara t'u ofrojë tarifa më preferenciale (nën 10%) atëherë ajo lidh marrëveshje preferenciale tregtare me vende të ndryshme. Marrëveshjet preferenciale tregtare që Shqipëria ka nënshkruar dhe janë në fuqi janë si më poshtë:

Tabela 2: Regjimi tregtar i vajit të ullirit ne marrëveshjet tregtare preferenciale

Vendi partner	Tarifa shqiptare për importet nga partnerët	Tarifa për importet e vendit partner nga Shqipëria dhe TVSH e aplikuar nga vendi partner
Bashkimi Evropian	Aktualisht 10% dhe pritet të bëhet 0 me hyrjen në fuqi të marrëveshjes së ndërmjetme të Stabilizim-Asocimit në korrik 2006	Tarifë doganore 0% TVSH: Austria 10%, Belgjika 6%, Danimarka 25%, Franca 5.5%, Gjermania 7%, Greqia 9%, Hungaria 15%, Italia 4%, Luksemburgu 3%, Hollanda 19%, Polonia 7%, Portugalia 5%, Sllovakia 19%, Sllovenia 20%, Spanja 7%, Suedia 12%, Anglia 0%
Bosnjë- Hercegovina	Në 2006: 70% e MFN (pra 7%) Në 2007: 60% e MFN (pra 6%) Në 2008: 30% e MFN (pra 3%) Në 2009: 0%	Tarifë doganore: Në 2006: 70% e tarifës MFN 5% për HS 1509 pra 3,5% Në 2007: 60% e tarifës së importit 2007 Në 2008: 30% e tarifës së importit të 2008 Në 2009: 0% TVSH: 17%
Kroacia	MFN 10%	Tarifa doganore: 0% brenda kuotës prej 150 ton të HS:15091011. Mbi kuotë aplikohet tarifa e cila është për HS 15091010 është 10%+100 Euro/100kg, deri max 36%, për HS 15091090 është 10%+70 Euro/100 kg deri max 33%, për HS 15099090 është 10%+61,9 Euro/100 kg deri max 30% TVSH: 22%
Serbi-Mali i Zi	MFN 10%	Tarifa doganore: MFN 5% TVSH: 20%
Maqedonia	MFN 10%	Tarifa doganore: 0% per HS 1509 TVSH: 19%
Bullgaria	0% për HS 1509 brenda kuotës 300 ton	Tarifa doganore: MFN 25% TVSH: 20%
Rumania	MFN 10%	Tarifa doganore: 0% për HS 1509 brenda kuotës 100 ton. Mbi kuotë MFN 160%. TVSH: 16%. Pritet të bëhet 19%
Moldavia	Në 2006: 40% e MFN (pra 4%) Në 2007: 20% e MFN (pra 2%) Në 2008: 0%	Tarifa doganore: Ne 2006: 40% e MFN 15% pra 6%, në 2007: 20% e MFN, ne 2008: 0% TVSH: 20%
Kosova	MFN 10%	Tarifa doganore: 0% për HS 1509 TVSH: 15%

Burimi: ACIT

Së shpejti, marrëveshjet bilaterale ndërmjet vendeve të rajonit do të zëvendësohen me një marrëveshje të vetme rajonale, rrjedhimisht priten ndryshime në nivelet e tarifave dhe koncesioneve të dhëna.

Është e rëndësishme të theksojmë se Shqipëria ka një status preferencial me BE prej vitesh, sipas të cilit produktet shqiptare mund të hyjnë me tarifa 0. Këtë status nuk e gëzojnë vende të tjera të Mesdheut (të Afrikës veriore dhe Azisë). Përveç sfidës së plotësimit të standartave cilësore, edhe subvencionet në BE janë një nga arsyet që ndikojnë në aftësinë për të kapur pjesë tregu. Për më shumë për to, referojuni seksionit 2.4 të kësaj guide.

2.4 Çmimet në tregun botëror

Shumë faktorë ndikojnë në nivelin e çmimit të vajit të ullirit. Së pari renditen kushtet klimaterike në Mesdhe, të cilat për këtë vit nuk kanë favorizuar prodhim të lartë të ullirit. Kushtet klimaterike në Mesdhe janë shumë të rëndësishme, për shkak sepse $\frac{3}{4}$ e prodhimit të ullirit botëror vjen pikërisht nga Mesdheu. Një prodhim i lartë i ullirit shkakton rënie të lehta në çmim. Faktor tjetër është edhe kursi i këmbimit euro-dollar, i cili me fuqizimin e mëtejshëm të Euros, ka çuar në rritjen e çmimeve sidomos për tregun amerikan.

Edhe reklamat dhe programet e gatimit, të cilat janë shumë masive në vendet e zhvilluara, veçanërisht në SHBA, promovojnë dhe edukojnë konsumatorët për vlerat shëndetësore në gatim të vajit të ullirit, rrjedhimisht kanë çuar në rritjen e konsumit të tij. Si rezultat i kësaj, në SHBA në fund të 2005 është vënë re një rritje e çmimit të vajit të ullirit në supermarkete nga 8.75 US\$ në 9.5 US\$. Vetëm për 2005, konsumatorët amerikanë shpenzuan gjysëm miliard dollarë për të blerë vaj ulliri në supermarkete, duke shënuar një rritje prej 10% nga viti i kaluar. Motoja e industrisë amerikane të vajit të ullirit është: “Shëndet”. Për shkak të këtyre ritmeve të rritjes dhe kësaj fushate edukative të publikut, edhe vende të reja kanë hyrë në biznesin e kultivimit të pemëve të ullinjve (psh: Maroku, Australia, Argjentina).

Në supermarketin më gjigand dhe me shtrirjen më të madhe në Hollandë (AH-Albert Heijn), çmimi vajit të ullirit për 2005 u paraqit: 2.99 Euro për vajin e ullirit tradicional, 4.59 Euro për atë organik dhe 4.52 Euro në dyqanet e specializuara për ushqimë shëndeti (çmimet përfshijnë edhe TVSH).

Në Greqi raportohen çmimet e mëposhtme për vajin e ullirit extra të virgjër jo-organik:

Vaj ulliri extra i virgjër (jo-organik)	FOB² Porti i Pireut (në Euro)
250 ml	1.47
500 ml	2.35
750 ml	3.22
1000 ml	4.10 Euro
1 US Gallon	14.25 Euro
Me shumicë	3.5 Euro + barrel/flexitank

Burimi: Loutraki Oil Co.

² FOB – Free On Board, Incoterm-e. Per me shume referojuni seksionit 3.7 te kesaj guide

Por ajo që e bën më të pagueshëm një litër vaj është cilësia e tij. Struktura e tregut në Itali dhe Spanjë jep një informacion të qartë për të kuptuar lidhjen mes cilësisë së vajit të ullirit dhe çmimit të tij në treg:

Importuesit italianë paguajnë për vajin e ullirit 7-8% më shumë sesa importuesit spanjollë, me qëllim që të mbështesin politikën e tyre të cilësisë së vajit. Nga ana tjetër, ata shesin me çmime 7-10% më të larta pikërisht për shkak të cilësisë. Gjithashtu vaji lampante blihet nga italianët më shtrenjtë sesa spanjollët, pikërisht sepse italianët e vlerësojnë cilësinë e vajit lampant spanjoll për të arritur atë cilësi që pretendojnë për vajin e përpunuar cilësor italian.

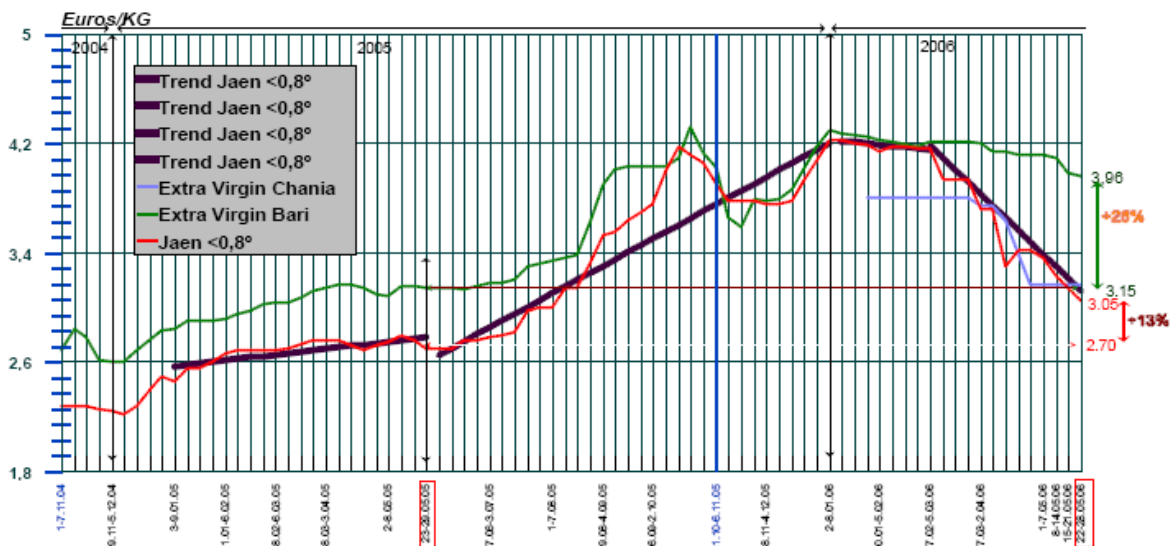
Le të shohim zhvillimet më të fundit për çmimet në tregun botëror:

Gjatë vitit 2005 çmimi mesatar i vajit lampante në BE pësoi një rritje, duke filluar në janar 2005 me 2,296 Euro/ton dhe mbërriti në 3,061 Euro/ton. Ndërkohë, çmimet e importit të vajit të ullirit të virgjër shënuan 2,686 Euro/ton në janar 2005 dhe 3,846 Euro/ton në dhjetor 2005.

Të ndryshme paraqiten çmimet e këtyre vajrave në rastin e përpunimit pasiv (vaj i importuar për qëllime ri-eksportimi): vaji i ullirit i virgjër 2,356 Euro/ton në janar 2005 me një rritje deri në 3,462 Euro/ton në dhjetor 2005, ndërkohë që vaji lampante nga 1,983 Euro/ton mbërriti në 3,252 Euro/ton në fund të vitit.

Gjatë muajve janar/shkurt/mars ka ndodhur një rënie e çmimeve në tregun botëror, një rënie e cila është normale për këtë sektor në këtë periudhë të vitit. Prodhimi i vajit të ullirit në Greqi, Spanje, Portugali dhe Slloveni për periudhën Nëntor 2005 - Mars 2006 i tejkaloi parashikimet dhe arriti në 1,211,659 ton. Ende nuk janë raportuar të dhënat për prodhimin e vendeve të tjera të BE-së.

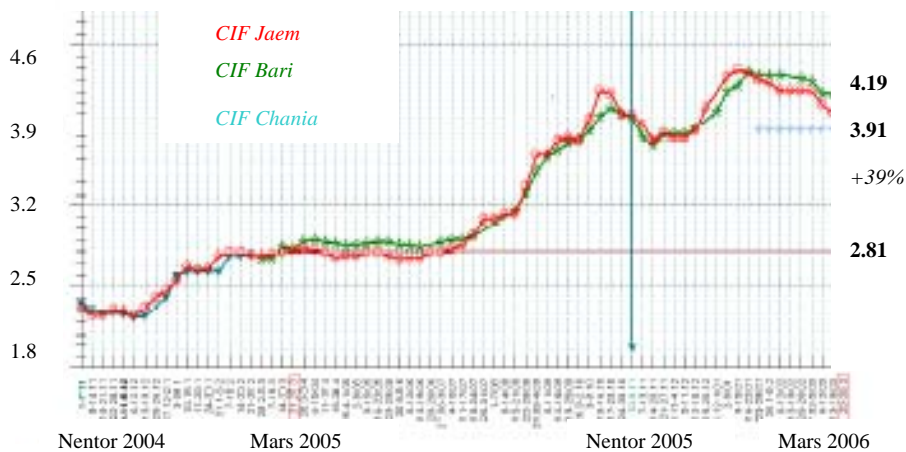
Figura 6: Çmimet javore të prodhuesve të vajit extra i virgjër (Bari, Kania, Jaen - 11.04–05.06)



Burimi: Këshilli Ndërkombëtar i Vajit të Ullirit, Raporti i tregut maj 2006

Siç shihet edhe në Figurën 6, çmimi i vajit të ullirit extra i virgjër qëndron më i lartë në Bari të Italisë, me 3.95 Euro/kg, i ndjekur nga ai grek në Chania me 3.15 Euro/kg dhe më i ulëti ai Spanjoll (në portin e Jaen-it) me 3.05 Euro/kg. Vihet re qartë rritja e çmimit të vajit extra të virgjër në maj 2006 në raport me një vit më parë (qershor 2005). Kjo rritje për vajin extra të virgjër italian shënohet 28%, ndërkohë që për atë spanjoll shënon një rritje prej 13%. Raporti çmim/cilësi ndërmjet vajit italian dhe spanjoll është mëse i qartë edhe për këtë periudhë.

Figura 7: Çmimet javore të vajit të rafinuar të ullirit, Euro/kg ((nëntor 2004 – mars 2006)



Burimi: Këshilli Ndërkombëtar i Vajit të Ullirit, Raporti i tregut mars 2006

Edhe për vajin e rafinuar, siç paraqitet në Figurën 7, paraqitet e njëjta logjikë: rritja e çmimit në raport me një vit më parë është e konsiderueshme. Kjo rritje paraqitet pak më a lartë për vajin e rafinuar italian sesa për atë grek dhe spanjoll.

Për dërgesat e qershor/korrik 2006, Oilworld Biz raporton se shitjet me shumicë të vajit të ullirit të virgjër nga Spanja (me FFA³ 0.8-2%) janë si më poshtë (në US\$/ton FOB⁴ ex-mill):

8 qershor 2006	Ndryshimi	1 qershor 2006	24 maj 2006	Maj 2006	Prill 2006	Qershor 2005	Tetor-Maj 05/06	Tetor – Shtator 04/05
3,950	-3.4%	4,087	3,847	4,076	4,313	3,287	4,644	3,413

Që pas zbatimit të Raundit të Uruguait, në kuadrin e OBT, në 1995, Komisioni Evropian ka marrë në konsideratë një sërë reformash për sistemin e subvencioneve në sektorin e vajit të ullirit duke u bazuar në volumin e prodhimit, me synimin për të reduktuar nivelin e mbështetjes. Një nga këto reforma përfshin subvencionet sipas numrit të pemëve produktive që identifikohen nga sistemi ajror fotografik GIS, gjë e cila lejon një

³ Free Fatty Acid = Permbajtja e acidit në vaj

⁴ FOB = Free On Board (Incoterm për të cilin me shumë detaje ndodhen në seksionin 3.7 të kësaj guide)

kryqëzim/verifikim të të dhënave ndërmjet sipërfaqjes aktuale e prodhimit faktik dhe sipërfaqes dhe prodhimit të deklaruar nga kultivuesit.

Kutia 1: Subvencionet evropiane për vajin e ullirit sa dyfishi i volumit botëror tregtar të vajit të ullirit

Politika e Perbashkët Bujqesore e BE subvencionon fermeret evropiane me 2.3 miliard US\$ në vit, një vlerë 2-here më e lartë sesa volumi tregtar botëror prej 1.1 miliard US\$ (duke përfshirë tregtinë mes vendeve të BE-se). Rrjedhimisht në supermarketet botërore, 95% e vajrave të ullirit janë evropiane, ndërkohë që prodhuesit e tjerë afrikane e aziatike rreth Mesdheut (Maroku, Tunizia, Libani, Siria dhe Turqia) e kanë shumë të vështirë të arrijnë konsumatorin final. Subvencioni evropian është i barazvlefshëm me 1\$ për çdo liter vaj të prodhuar në BE.

Nga ana tjetër, vendet arabe, Izraeli ose Turqia duhet të përballen edhe me tarifa doganore prej 1.2 ose 1.3 Eurosh për çdo kg vaj që duan të shesin në BE. Subvencionet evropiane e bëjnë të vështirë konkurrencën edhe në tregun e SHBA, treg i cili ka patur një rritje kërkesë vitet e fundit.

Në bazë të marrëveshjes asimetrike në fuqi, por edhe asaj që pritet të hyjë në fuqi së shpejti, Shqipëria mund të eksportojë në tregjet e BE vaj ulliri pa tarifa doganore. Gjithashtu, edhe vaji i ullirit me origjinë nga BE mund të hyjë në Shqipëri, me marrëveshjen e re, pa tarifa doganore, gjë që pritet të vendosë në pozita më pak konkurruese prodhimet vendase.

Burimi: PPI, Trade Fact of the Week, 2003, ACIT

Për më shumë informacion për burime çmimesh dhe analiza tregjesh, referojuni Aneksit 3 të kësaj guide.

3. Çfarë duhet të dimë për të eksportuar?

3.1 Kërkesat ligjore në BE për importin e vajit të ullirit

Kërkesat bazë për importin e vajit të ullirit janë si më poshtë:

- Kontrolli shëndetësor i ushqimeve me origjinë jo-shtazore
- Liçencë importi për produktet ushqimore (kur importohet mbi 100 kg)
- Etiketimi i ushqimeve
- Kërkesat e marketingut për kimikate, pesticide dhe biocide të rrezikshme
- Produktet e prodhimeve organike

Përshkrimi i produktit ka rëndësi në njohjen e tij dhe raportit që produkti ka me tregun, rrjedhimisht me çmimin që ai paguhet nga tregu. Kështu, cilësia e vajit të ullirit (që përfshin aromën, shijen, pamjen, të mirat shëndetësore), përcaktohen nga cilësia e ullinjve, metoda e vjeljes, mënyra e shtypjes së ullinjve dhe rajonit nga vjen ulliri. Kriteri i parë i

klasifikimit të vajit të ullirit është ai i nivelit të aciditetit. Sa më i ulët niveli i aciditetit, aq më i shijshëm dhe cilësor është vaji i ullirit. Llojet e vajit të ullirit paraqiten si më poshtë:

- Vaj i ullirit extra i virgjër: prodhuar nga shypja e parë e ullinjve pa përdorur kimikate. Aciditeti i përgjithshëm nuk duhet të kalojë 1%.
- Vaji i ullirit i virgjër: prodhuar nga shypja e dytë e ullinjve dhe mbetjeve nga bërsitë.
- Vaji i ullirit/vaji i ullirit i pastër: prodhuar nga ekstraktimi kimik i vajit nga bërsitë që mbeten nga shtypja. Atij mund t'i shtohet vaj extra i virgjër ose i virgjër, por vetitë për shëndetin janë shumë të vogla dhe vaji nuk ka shije.
- Vaji i bërsive: vaj ulliri ku nuk është shtuar vaj extra i virgjër ose i virgjër, i cili nuk konsumohet, por përdoret për përgatitje sapunësh, vaj llampash ose lubrifikant për makineritë.
- Vajra të përzier ulliri: prodhuar nga përzierja e vajrave të ullirit të tipeve të ndryshme. Këto të fundit janë zakonisht vajra inferiore, të nxjerrë nga ullinj të varfër ose të dëmtuar.

Komisioni evropian i përcakton standartet nëpërmjet “direktivave” dhe “rregulloreve”⁵. Një nga autoritetet kyçe në BE është EFSA (Autoriteti Evropian për Sigurinë e Ushqimit). Ndërkohë që standartet e marketingut parashikohen në një rregullore të posaçme. Kjo rregullore përcakton kërkesat për etiketimin dhe prezantimin e vajit të ullirit në tregun e pakicës. Ajo mbulon gjithashtu çështjet e përzierjeve të vajit të ullirit me vajrat e tjerë vegjetale, si edhe përcaktimet në etiketat e ushqimeve për prezencën e vajit të ullirit. Kjo rregullore është në zbatim të strategjisë së cilësisë së ushqimeve në BE dhe është lëshuar nga Komisioni si pjesë përbërëse e paketës për konsolidimin e tregut për vajin e ullirit.

Standartet kyçe të reja të BE mbi mbrojtjen e konsumatorit përfshijnë kërkesat e mëposhtme për vajin e ullirit:

- nuk mund të shitet në kontenierë me peshë mbi 5 litra
- kontenierët duhet të kenë një sistem mbylljeje ku vula të priset pas përdorimit të parë
- kontenierët duhet të kenë etiketime që përfshijnë përshkrimin e kategorisë së vajit të ullirit (shih më poshtë më shumë detaje për etiketimin)
- për përzierjet e vajit të ullirit me vajrat e tjerë vegjetalë, rregullorja e re ndalon përmendjen e vajit të ullirit në etiketë, nëse prezenca e tij nuk i kalon 50% të vajit në këtë përzierje
- për produktet që përmbajnë vaj ulliri (psh margarina, salcat, majonezat, produktet e konservuara si frutat dhe peshku): nëse prodhuesi dëshiron të theksojë në etiketën e atij produkti edhe prezencën e vajit të ullirit, atëherë ai duhet që menjëherë pasi përmendet vaji i ullirit, duhet të sqarojë gjithashtu përqindjen e vajit të ullirit në peshën totale të produktit ose përqindjen e vajit të ullirit në totalin e yndyrnave në atë produkt.

⁵ Shih Aneks 4 të kesaj guide për listen e direktivave dhe rregulloreve evropiane në lidhje me sektorin e vajit të ullirit

Rregullorja e Komisionit 2568/91 përshkruan karakteristikat e vajit të ullirit dhe vajit nga bërsite e ullirit dhe metodat përkatëse të analizave. Ajo përfshin gjithashtu edhe limitin për tretësat halogjenë që mund të përdoren në procesin e prodhimit të vajit të ullirit. Ky limit është 0.2 mg/kg vaj ulliri për totalin e komponentëve halogjenë në vajin e ullirit, komponentë të cilët dallohen nga detektorë kapës elektronik. Ndërsa për komponentët halogjen individualë limiti maksimal është 0.1 mg/kg.

Në lidhje me etiketimet, detajet përcaktohen jo vetëm në rregulloren e sipërpërmendur, por edhe në Direktivën e Këshillit 2000/13/EC, e cila konsolidon në një tekst të vetëm direktivën e përgjithshme mbi etiketimin 79/112/EEC dhe amendamentet e saj. Kjo direktivë aplikohet për ushqimet që destinohen për restorantet, spitalet dhe furnitorët e tjerë të ushqimeve me destinacion final konsumatorin e thjeshtë. Kërkesat e detyrueshme për etiketim në BE janë si më poshtë:

- emri nën të cilin shitet ushqimi
- lista e përbërësve, në rend zbritës sipas peshave
- sasia e përbërësve të caktuar ose kategoritë e përbërësve (shih neni 3 i Rregullores 2000/13/EC)
- sasia neto e ushqimeve të paketuara e shprehur në njësi metrike (litra, centilitra, mililitra, kilogram ose gram). Një “e” e vogël vendoset për të garantuar që sasia aktuale e ushqimit përputhet me sasinë e shënuar në etiketë
- data e skadencës minimale në një format të caktuar (shih nenin 9 të Rregullores 2000/13/EC)
- kushtet e veçanta të ruajtjes ose të përdorimit
- emrin dhe adresën e prodhuesit, paketuesit ose shitësit
- të dhëna mbi vendin e origjinës
- instruksione mbi mënyrën e përdorimit
- markën për të identifikuar se cilës partie mallrash i takon ky ushqim
- trajtimet nëpër të cilat mund të ketë kaluar ushqimi (shih Neni 5 i Rregullores 2000/13/EC)

Treguesi i Peshës/Volumit: Në Direktivën e Këshillit 76/211/EEC (të amenduar me Direktivën e Komisionit 78/891/EEC) specifikohen gabimet maksimale të tolerueshme ndërmjet peshës aktuale dhe peshës së treguar në etiketë. Kjo direktivë aplikohet për produkte që shiten në sasi me njësi konstate nominale:

- të barabarta me vlerat e përcaktuara nga paketuesi
- të shprehura në njësi peshe ose volumi
- jo më pak se 5 gr ose 5 ml dhe jo më shumë se 10 kg ose 10 l.

Sasia nominale (pesha ose volumi) duhet të tregohen në të gjitha paketimet sipas kërkesave të kësaj Direktive. Shenja e EEC, një “e” e vogël të paktën 3 mm, përfaqëson një garanci të paketuesit ose importuesit se ky paketim është në përputhje me kërkesat e direktivës.

Përputhshmëria me këtë direktivë nuk është e detyrueshme, por ajo garanton levizjen e lirë nëpër BE për produktet e paketuara.

Deklarata e Përbërësve Sasiorë (QUID): Kërkesa QUID nuk aplikohet për përbërësit natyror të ushqimeve dhe që nuk iu janë shtuar atyre psh: kafeina (në kafe) dhe vitaminat dhe mineralet (tek lëngjet e frutave). Deklaratat QUID nuk nevojiten në një numër të madh rastesh psh: kur produktet kanë një peshë neto të tharjes ose kur një përbërës përdoret për qëllime aromatike.

Etiketimi metrik: Parlamenti evropian dhe Direktiva e Këshillit 1999/103/EC kanë amenduar Direktivën e Këshillit 80/181/EEC për njësitë e matjes. Kështu ato lejojnë edhe njësitë e matjes së sistemit metrik, edhe të atij imperial⁶, për të njëjtën etiketë, deri në 31 Dhjetor 2009, për të gjitha produktet që tregtohen në BE.

Markimi i partisë: Direktiva e Këshillit 89/396/EEC kërkon që ushqimet të mbartin një markë që identifikon partinë e mallrave të cilës i takon ky ushqim. Kjo direktivë jep përkufizimin e “partisë” si një grup njësisish për shitje të një produkti të prodhuar ose pakeluar në kushte të njëjta. Mënyra e përcaktimit të një partie duhet të përcaktohet nga prodhuesi ose paketuesi apo nga shitësi i parë në BE. Marka duhet të paraprihet nga shkronja “L” përveç rasteve kur ajo është qartësisht e dallueshme nga shënimet e tjera në etiketë. Marka e partisë nuk është e nevojshme në rast se data (dita dhe muaji) i skadencës minimale, duket në formë të qartë dhe jo e kodifikuar në etiketë.

Pretendimet mjekësore: Direktiva e përgjithshme për etikimin në BE ndalon rreptësisht vendosjen në etiketa të pretendimeve për cilësi parandaluese, trajtuese dhe kuruese të produktit. Megjithatë, kjo rregullore nuk jep udhëzime të qarta se cilat pretendime shëndetësore lejohen dhe cilat jo (shembull i një pretendimi shëndetësor: ndihmon tretjen). Si rezultat i kësaj, shumë vende anëtare të BE kanë zhvilluar iniciativa të ndryshme në këtë drejtim.

Etiketat e ngjitura: Legjislacioni evropian nuk ka ndonjë referencë për etiketat e ngjitura, ato mbulohen nga legjislacioni i çdo vendi anëtar të BE-së.

Mostrat: Legjislacioni evropian mbulon të gjitha ushqimet e destinuar për konsum. Ai nuk përmban kërkesa ose përjashtime specifike për etiketimin e mostrave.

Kërkesat për gjuhën: Si rregull i përgjithshëm, etiketat duhet të jenë në një gjuhë të kuptueshme nga konsumatori, që në praktikë është gjuha zyrtare e vendit anëtar të BE-së. Si përjashtim i rregullit të përgjithshëm, lejohet përdorimi i një gjuhe tjetër që kuptohet lehtësisht nga konsumatori ose mënyra të tjera që përshkruajnë përmbajtjen (psh: foto). Etiketat me më shumë se një gjuhë janë gjithashtu të lejueshme në të gjithë BE-në.

Origjina e përbërësve të importuar: Këto janë të ndryshme ndërmjet vendeve anëtare të BE-së. Psh: Parlamenti Italian kaloi një ligj në 1998 për shkak të presionit të prodhuesve vendas të cilet duke qenë se po merrnin çmime të ulëta në treg, kërkuan që vaji i importuar

⁶ Sistemi imperial është sistemi i njesive matese i përdorur gjerësisht në SHBA dhe Angli

dhe që paketohej në Itali, të shenohej qartazi që ishte i importuar dhe vetëm i pakeluar në Itali. Më parë, kjo nuk kishte qenë e detyrueshme dhe erdhi si pasoje e reagimit të shoqatës së prodhuesve italianë të vajit të ullirit për shkak të importeve në rritje në Itali të vajit të ullirit. Vitet e fundit, industria vendase në Itali e paketimit ka ndikuar në rritjen e importeve të vajit të ullirit të përzier për konsum në Itali ose për eksport. Shqetësimi i prodhuesve të vajit të ullirit ishte që këto vajra, edhe pse paktoheshin në Itali, duhej të diferencoheshin nga vaji plotësisht i prodhuar në Itali nëpërmjet publikimit të origjinës së përbërësve të importuar.

Pra, ndryshimi kryesor në ligj ishte: vajrat e ullirit (extra i virgjër, i virgjër ose i rafinuar) lejohen të tregtohen me etiketën “Made in Italy”, vetëm nëse i tërë cikli i prodhimit (vjeljes, prodhimit, perpunimit dhe paketimit) bëhej në Itali. Ky informacion duhet të jetë lehtësisht i lexueshëm në etiketë. Ndërsa vajrat e ullirit të pakeluar në Itali dhe që ishin përzierje e vajrave vendas me ata të importuar duhet të deklarohen në etiketë “*pjesërisht të prodhuar me vajra të importuar nga... (emri i vendit origjinues)*”, shoqëruar me përqindjen vajrave të importuar. Nëse përzierja nuk përfshin vajra vendas, etiketa duhet të deklarojë “*plotësisht i prodhuar me vajra të importuar nga... (emri i vendit origjinues)*”

Përshkrimi i Indikacionit Gjeografik të Mbrojtur të BE: Vajrat extra të virgjër që shiten në BE, veçanërisht produktet speciale të cilësisë së lartë, mbulohen nga një sistem i indikacioneve gjeografike, të themeluara në 1992 dhe të njohura si PDO (*Protected Designation of Origin* = Përcaktimi i Mbrojtur i Origjinës), PGI (*Protected Geographical Indication* = Indikacion Gjeografik i Mbrojtur) dhe TSG (*Traditional Specialty Guaranteed* = Tradicional Special i Garantuar). Qëllimet kryesore të këtyre indikacioneve janë (i) të mbrojnë produktet ushqimore të prodhuara në rajone të ndryshme të Evropës nga keqpërdorimi dhe imitimi, (ii) të ndihmojnë konsumatorët duke u dhënë informacion për karakterin specifik të produkteve dhe (iii) të inkurajojnë prodhimin bujqësor në BE. Ata që duan të eksportojnë në BE produkte specifike duhet të kuptojnë se ky lloj sistemi është shndërruar në një mjet marketingu dhe produktet me këto indikacione janë gjithnjë e më shumë atraktive për shtresat e larta të publikut konsumator.

Manaxhimi i mbetjeve të paketimit: Vendet anëtare të BE-së janë të detyruara të ulin mbetjet nga paketimet dhe duhet të paraqesin sisteme për ripërdorimin dhe riciklimin e materialeve paketuuese (Direktiva e Këshillit 94/62/EC). Për lehtësimin e grumbullimit, ripërdorimit dhe riciklimit të materialeve paketuuese, është ndërtuar një sistem identifikimi në paketime, i cili është vullnetar dhe jo i detyrueshëm (shih Vendim i Komisionit 97/129/EC).

Materialet në kontakt me ushqimin: Direktiva e Këshillit 89/109/EEC specifikon rregullat e përgjithshme për të gjitha materialet që vihen në kontakt me ushqimin dhe jep direktiva specifike për substancat e autorizuara, kushtet e përdorimit, limitet e migrimit dhe standartet e pastërtisë. Deri më sot, nuk kanë dalë direktiva specifike për vajin e ullirit.

Importet e ushqimeve organike: Rregullorja e Këshillit 2092/91 mbi produktet organike mbulon kërkesat dhe përkufizimet e mëposhtme: metodat e prodhimit dhe perpunimit, etiketimin dhe marketimin, inspektimin dhe importet nga vendet e treta. Kështu, termi

“organik” mund të përdoret në etiketa vetëm nëse produkti është konform kesaj rregulloreje. Ndonëse standartet janë në nivel evropian, vendet anëtare të BE-së janë përgjegjëse për zbatimin e këtyre standarteve. Kështu, një importues evropian që dëshiron të importojë një produkt organik duhet të marrë një autorizim për import nga autoritetet e vendit përkatës. Këto autorizime jepen rast pas rasti, me plotësimin e dy elementeve: (i) standartet organike dhe masat e inspektimit që aplikon çertifikuesi i produktit dhe (ii) përputhmeria e çertifikuesit me EN 45011 ose Guidën 65 të ISO.

Importuesi duhet të vërtetojë se produkti është prodhuar sipas standarteve të njëjta me ato të BE-së. Përveç kësaj, importuesi duhet të japë prova se çertifikuesi i produktit është akredituar në EN45011/ISO 65 nga një autoritet i njohur nga vendet anëtare të BE-se. Megjithatë, vendet individuale në BE mund të kenë kritere të ndryshme për të gjykuar përputhshmërinë me këto kërkesa.

Në 7 Shtator 2001, BE publikoi Rregulloren e Komisionit 1788/2000 me rregullat e detajuara për çertifikatën e inspektimit të importeve të produkteve organike nga vendet e treta. Kështu, çertifikuesit e produkteve organike duhet të përdorin formatin e çertifikatës së BE-së për produktet që duan të eksportojnë në BE. Malli duhet të shoqërohet me një çertifikatë origjinale e cila verifikohet në kufi nga autoritetet përkatëse. Mallrat nuk do të mund të kalojnë pa u verifikuar vlefshmëria e autorizimit për importimin e produkteve organike. Proçedura e verifikimit është e ndryshme nga vendi në vend, rrjedhimisht mund të ndodhin vonesa gjatë verifikimit.

Licensimi për importin e vajit të ullirit: Komisioni evropian ka nxjerrë një rregullore të posaçme⁷ në lidhje me rregullat për licensimin për importin e vajit të ullirit nga vendet e treta. Në bazë të kësaj rregullore, importuesit në BE të vajit të ullirit mund të kryejnë import vetëm me paraqitjen e kësaj liçence importi pranë autoriteteve doganore. Rregullorja specifikon formularët që duhet të plotësohen me këtë rast, proçedurën e aplikimit, vlefshmërinë e liçencës (60 ditë nga data e lëshimit të saj), garancinë që duhet të vendoset për liçencën e importit (10 Euro për çdo 100 kg vaj ulliri peshë neto), si edhe dispozita të tjera me interes për importuesit.

3.2 Dokumentacioni tregtar i kërkuar në BE

Fatura tregtare: Fatura tregtare është një dokument i transaksionit ndërmjet eksportuesit dhe importuesit. Në momentin që mallrat janë gati, eksportuesi lëshon një faturë me qëllim që t’i tregojë importuesit detyrimin që i ka lindur. Fatura përmban informacionet bazë në lidhje me trasaksionin dhe gjithnjë kërkohet për çdoganim. Ajo është e ngjashme me një faturë të thjeshtë shitjeje, por me disa informacione shtesë për proçedurën eksport-import. Të dhënat minimale që duhet të jenë në të janë si më poshtë:

⁷ Rregullore e Komisionit 1345/2005 të 16 gusht 2005 “Rregulla të detajuara për aplikimin e sistemit të liçencave të importit të vajit të ullirit”.

- informacioni mbi eksportuesin dhe importosuesin (emri dhe adresa)
- data e lëshimit të faturës
- numri i faturës
- përshkrimi i mallit (emri, cilësia, etj)
- njësia matëse
- sasia e mallit
- vlera për njësi
- vlera totale e artikullit
- vlera totale e faturës dhe monedha; shuma ekuivalente duhet të jetë në një monedhë të konvertueshme në Euro
- termat e pagesës (metodat dhe data e pagesës, zbritjet, etj)
- termat e lëvrimit sipas *Incoterm*-ës përkatëse
- mjetet e transportit

Deklarata e vlerësimit doganor: Deklarata e Vlerësimit Doganor është një dokument i cili duhet paraqitur përpara autoriteteve doganore në rastet kur vlera e mallit të importuar e kalon 10,000 Euro. Ajo duhet të hartohet sipas formularit DV 1, modeli i së cilës mund të gjendet në Aneksin 28 të Rregullores së EEC 2454/93, e cila paraqet dispozitat për zbatimin e Kodit Doganor të Komunitetit Evropian. Ky formular duhet të paraqitet së bashku me Dokumentin e Administratës së Vetme (SAD) siç përshkruhet më poshtë. Qëllimi kryesor i kësaj kërkesë është të vlerësojë vlerën e transaksionit me qëllim llogaritjen e vlerës doganore të taksueshme për aplikimin e tarifës doganore. Vlera doganore i korrespondon vlerës së mallit që përfshin të gjitha kostot (çmimi tregtar, transporti, siguracioni) që ndodhin deri në mbërritjen e mallit në pikën e parë doganore të BE-së. Metoda e zakonshme për përcaktimin e vlerës doganore është ajo e vlerës së transaksionit⁸ (çmimi i paguar ose që do të paguhet për mallin e importuar).

Në disa raste, vlera e transaksionit mund të jetë subjekt i disa axhustimeve që mund të jenë shtesa ose zvogëlime të vlerës. Axhustime të tilla mund të jenë:

- komisionet ose pagesat për liçenca të cilat i cilat i shtohen çmimit
- transporti i brendshëm (nga pika e hyrjes deri në destinacionin final brenda komunitetit) të cilat mund t'i zbriten çmimit

Autoritetet doganore mund të mos kërkojnë deklaratë për vlerësimin doganor në rastet e mëposhtme:

- kur vlera doganore e mallit të importuar nuk i kapërcen 10,000 Euro duke provuar që ato nuk janë pjesë të ndara të një dërgese të madhe drejtuar të njëjtit destinacion në komunitet, ose
- importi ka natyrë jo-tregtare, ose

⁸ Ne baze të Marreveshjes së OBT “Per Vlerësimin Doganor – zbatimi i nenit VII të GATT”, egzistojnë 6 metoda për vlerësimin e vlerës së taksueshme, ku vlera e transaksionit përben metoden e parë. Për më shumë detaje për metodat e vlerësimit doganor, konsultoni këto marreveshje, kodin doganor të BE-së apo edhe prane ACIT.

- paraqitja e detajeve të deklaratës nuk është e nevojshme për aplikimin e tarifës doganore të BE-së ose detyrimet doganore nuk aplikohen mbi mallin sipas dispozitave të parashikuara në kodin doganor të BE-së.

Legjislacioni evropian që mbulon këto çështje:

- Rregullore e Këshillit (EEC) 2913/1992 të 12 tetor 1992 mbi Kodin Doganor të Komunitetit (Gazeta Zyrtare OJ L-302 19/10/1992)
- Rregullore e Komisionit (EEC) 2454/1993 të 2 korrik 1993 mbi Dispozitat Zbatuese për Zbatimin e Rregullores së Këshillit (EEC) 2913/1992 Për Kodin Doganor të Komuniteti (Gazeta Zyrtare OJ L-253 11/10/1993)

Siguracioni i transportit: Siguracioni është një marrëveshje në bazë të së cilës i siguruari dëmshpërblehet në rast dëmsh prej rreziqeve të parashikuara në marrëveshje. Siguracioni është i rëndësishëm në transportin ndërkombëtar të mallrave, për shkak të ekspozimit të madh të mallrave ndaj riskut gjatë lëvizjes, magazinimit, ngarkimit, shkarkimit apo edhe fenomeneve të tjera si grevat, terrorizmi, etj.

Ka një ndryshim ndërmjet siguracionit të transportit të mallrave dhe siguracionit në përgjegjësi të transportuesit. Siguracioni i transportit është një kontratë në bazë të së cilës kompensimi fiks dhe dëmshpërblimi lihen në zgjedhje të mbajtësit të siguracionit. Ka ndryshim ndërmjet siguracionit të transportit dhe siguracionit nën përgjegjësinë e transportuesit. Siguracioni i transportit është një kontratë risqet e të cilës, kompensimi fiks dhe dëmshpërblimi lihen në zgjedhje të mbajtësit të tij. Nga ana tjetër, siguracioni nën përgjegjësinë e sipërmarrësit të transportit përcaktohet nga rregullore të ndryshme në varësi të mjetit të transportit; dëmshpërblimi është i kufizuar deri në një peshë dhe vlerë të caktuar të mallit.

Fatura e siguracionit kërkohet për qëllime çdoganimi vetëm nëse të dhënat e saj (primi i paguar për sigurimin e mallit) nuk paraqiten në faturën tregtare. Standartet për masën e përgjegjësisë së transportuesit jepen në konventat e mëposhtme ndërkombëtare:

- ***Transporti Rrugor*** - Transporti ndërkombëtar rrugor i mallrave rregullohet nga Konventa për Kontratën e Transportit Ndërkombëtar Rrugor të Mallrave (Konventa CMR) e nënshkruar në Gjenevë në 1956. Sipas kësaj Konvente, sipërmarrësi i transportit rrugor nuk është përgjegjës për humbjet apo dëmet e mallit nëse provohet që këto humbje dhe dëme kanë ardhur si pasojë e:

- difekteve të vetë mallit
- forcave madhore
- gabimeve të ngarkuesve ose dorëzuesit

Në Bashkimin Evropian nuk ka rregullore për dëmshpërblimin e transportit rrugor.

- ***Transporti hekurudhor*** - Transporti Ndërkombëtar hekurudhor i mallrave rregullohet nga Konventa në lidhje me Ndër-transportimin Hekurudhor (Konventa CIM) të nënshkruar në Bernë në 1980. Transportuesi hekurudhor nuk është përgjegjës për dëmet dhe humbjet e mallit nëse ato janë shkaktuar nga:

- defekte të vetë mallit

- o forcat madhore
- o gabime të ngarkuesit ose dorëzuesit

Përsa i përket kompensimit, në BE nuk ka rregullore për këtë çështje. Dëmshperblimi normalisht është i kufizuar brenda një shume maksimale për kg bruto të mallit të humbur ose dëmtuar. Ky lloj sistemi do të thotë që për pjesën më të madhe, kompania ka të ngjarë të mos marrë ndonjë gjë nga vlera e mallit.

- Transporti detar - Përgjegjësit e transportuesit detar për mallrat në transportin ndërkombëtar janë përcaktuar në 1968 në Konventën Ndërkombëtare të Fletë- Ngarkesës, e njohur ndryshe edhe si “Rregullat e Hagës” ose “Konventa e Brukselit”. Kompania detare nuk është përgjegjëse për humbjet ose dëmet nëse ato janë shkaktuar prej:
 - o Defekte të vetë mallit dhe humbje të peshës gjatë transportit
 - o Një gabim detar i ekuipazhit
 - o Zjarri
 - o Nëse anija nuk është e përshtatshme për udhëtim detar
 - o Forcat madhore
 - o Grevat
 - o Gabimeve të ngarkuesit
 - o Defekte të fshehura në bordin e anijes të cilat nuk janë kapur nga inspektimi
 - o Përpjekjeve për të shpëtuar jetën ose mallrat në det

Përsa i përket çështjes së kompensimit, nuk ka ndonjë harmonizim në nivel evropian. Normalisht ai limitohet brenda një shume të caktuar për çdo kilogram të humbur ose dëmtuar. Ky sistem shkakton të njëjtin problem si aksidentet hekurudhore, ku eksportuesi mund të humbasë një shumë të madhe të vlerës së mallit.

- Transporti ajror - *Konventa e Varshaves së 1929* si edhe Projekt-Traktati i Montrealit në 1975 përcaktojnë se transportuesi ajror nuk është përgjegjës për dëmet dhe humbjet e mallrave nëse:
 - o transportuesi dhe të kontraktuarit e tij kanë marrë të gjitha masat për të evituar dëmin ose nëse ishte e pamundur të evitohet dëmi (forcat madhore)
 - o humbjet ndodhën prej gabimeve në pilotash ose fluturim
 - o pala e dëmtuar ishte shaku i dëmit ose kontribues në dëm

Përsa i përket dëmshperblimit, nuk egziston ndonjë standart evropian. Kompensimi sërisht është i limituar brenda një sasi për çdo kg bruto të mallit të dëmtuar apo humbur. Transportuesi ajror mund të deklarojë rezerva në momentin e marrjes së ngarkesës. Këto rezerva mund të shkruhen në kontratën e transportit ajror të njohur ndryshe CAN (Air Consignment Note). Megjithatë normalisht linjat ajrore i refuzojnë pakot e dyshimta ose ato që nuk përputhen me normat e ACN-së.

Deklarata e importit doganor (SAD): Të gjitha mallrat e importuar në BE duhet të deklarohen para autoriteteve doganore të vendeve anëtare duke paraqitur dokumentin e importit doganor të njohur si Dokumenti i Administratës së Vetme (SAD). Ky dokument është thjesht formulari i deklaratës doganore e vlefshme për të gjitha vendet anëtare të BE-së sipas Kodit Doganor të Komunitetit (EEC 2913/92). Deklarata duhet të hartohet në një nga gjuhët zyrtare të BE. Ajo mund të paraqitet ose (i) duke përdorur sistemin e miratuar të

kompjuterizuar të autoritetit doganor, ose (ii) direkt në zyrat e administratës doganore. Informacionet kryesore që duhet të deklarohen janë:

- të dhëna identifikuese të palëve të përfshira në transaksion (importuesi, eksportuesi, përfaqësuesi, etj)
- regjimi i miratuar doganor (në qarkullim të lirë, për konsum, import i përkohshëm, tranzit, etj)
- të dhëna identifikuese të mallit (kodi doganor TARIC, pesha, njësia matëse), vendndodhja dhe paketimi
- informacione në lidhje me mjetin e transportit
- të dhëna mbi vendin e origjinës, vendin eksportues dhe destinacionin
- informacione tregtare dhe financiare (INCOTERM-at, vlera e faturës, monedha e faturës, norma e këmbimit, siguracioni, etj)
- lista e dokumenteve që shoqërojnë SAD (liçenca e importit, certifikatat e inspektimit, dokumenti i vërtetimit të origjinës, dokumentet e transportit, fatura tregtare, etj)
- deklarata dhe metoda e pagesës së taksave doganore (tarifa doganore, TVSH, taksa akcizë, etj)

Deklarata SAD bëhet në 8 kopje dhe operatori plotëson të gjithë ose pjesë të formularit sipas llojit të operacionit.

Në rastin e importit, zakonisht plotësohen 3 kopje të cilat përdoren: njëra mbahet nga autoriteti doganor i vendit anëtar të BE-së në të cilin janë kryer formalitet e mbërritjes së mallrave, një kopje përdoret për qëllime statistikore, dhe kopja e fundit i jepet dorëzuesit të mallit me vulën e autoritetit doganor.

Dokumentet që shoqërojnë SAD varen nga operacioni dhe natyra e mallit të importuar. Më të rëndësishmit janë:

- vërtetimi i origjinës, që normalisht përdoret për të aplikuar tarifat preferenciale
- certifikata që vërteton natyrën e veçantë të mallit
- dokumenti i transportit
- fatura tregtare
- deklarata e vlerësimit doganor
- certifikatat e inspektimit (shëndetësore, veterinare, certifikata të shëndetit të bimëve)
- liçenca importi
- dokumenti i survejimit (kontrollit) të Komunitetit
- dokumentet që mbështesin pretendimin e një tarif-kuote
- dokumente që nevojiten për qëllime të taksave të akcizës
- prova që mbështesin pretendimin për përjashtim nga TVSH

Legjislacioni përkatës që mbulon këtë çështje:

- Rregullore e Këshillit (EEC) 2913/1992 të 12 tetor 1992, që themelon Kodin Doganor të Komunitetit (Gazete Zyrtare OJ L-302 19/10/1992)

- Rregullore e Komisionit (EEC) 2454/1993 të 2 korrik 1993, që parashtron dispozitat zbatuese për zbatimin e Rregullores së Këshillit (EEC) Nr. 2913/92 që themelon Kodin Doganor të Komunitetit (Gazeta Zyrtare OJ L-253 11/10/1993).

Dokumentet e transportit: Në varësi të mjetit të transportit që përdoret, janë një gamë dokumentash që duhet të plotësohen dhe paraqiten para autoritetit doganor të vendit anëtar të BE-së në momentin e importimit të mallit me qëllim realizimin e procesit të çdoganimit të mallit:

- Fletë-ngarkesa - Fletë-ngarkesa (B/L) është një dokument që i lëshohet anijes transportuese nga kompania transportuese detare dhe që deklaron ngarkimin e mallrave në bordin e anijes. Ajo është një provë e marrjes së mallit nga transportuesi me qëllim dorëzimin e tyre tek një marrës tjetër. Fletë-ngarkesa përmban detajet mbi produktin, anijen dhe portin e destinacionit. Ajo evidenton kontratën e ngarkesës dhe i kalon pronësinë e mallit mbajtësit të këtij dokumenti. Fletë-ngarkesa mund të jetë një dokument i negocueshëm. Mund të përdoren tipe të të ndryshme fletë-ngarkesash. "*Fletë-ngarkesa e pastër*" deklaron se mallrat janë marrë në rregull dhe gjendje të mirë të dukshme. "*Fletë-ngarkesa jo-e pastër*" tregon se mallrat janë të dëmtuar ose në rregull të keq dhe në këtë rast banka financuese mund të refuzojë ose pranojnë dokumentet e dorëzuesit.
- Fletë-ngarkesa FIATA - Fletë-ngarkesa FIATA është një dokument i ideuar për t'u përdorur si një dokument transporti multi-modal⁹ me status të negocueshëm. Ajo është ndërtuar nga Federata Ndërkombëtare e Shoqatave të Agjentëve Transportues (FIATA).
- Fleta shoqëruese e mallit gjatë transportit rrugor (Road Waybill - CMR) - Fleta shoqëruese e mallit për transportin rrugor është një dokument që përmban detaje të transportit ndërkombëtar rrugor të mallrave, siç përcaktohet nga Konventa për Kontratën e Transportit Ndërkombëtar Rrugor të Mallrave 1956 (Konventa CMR). Ajo i jep mundësi dorëzuesit t'i ketë mallrat në dispozicion gjatë transportit, nxirret në 4 kopje dhe nënshkruhet nga dorëzuesi dhe transportuesi. Kopja e parë është për dorëzuesin, e dyta mbetet në posedim të transportuesit dhe e treta shoqëron mallin dhe i jepet marrësit në dorëzim të mallit. Zakonisht për çdo mjet transporti rrugor nxirret një CMR më vete. CMR nuk është titull pronësie dhe nuk është e negocueshme.
- Fleta shoqëruese e mallit gjatë transportit ajror (Air Waybill - AWB) - Fleta shoqëruese e mallit gjatë transportit ajror është një dokument që vërteton kontratën e transportit ndërmjet dorëzuesit dhe kompanisë transportuese. Ajo lëshohet nga agjenti i kompanisë transportuese dhe mbulohet nga dispozitat e Konventës së Varshavës. Mund të përdoret një fletë e vetme shoqëruese malli për transportin ajror edhe për disa dërgesa malli, majfton të jetë në 3 origjinale dhe 7 kopje extra. Një origjinale mbahet nga secila palë e përfshirë në transport (dorëzuesi, marrësi në dorëzim dhe transportuesi). Kopjet mund të kërkohen në aeroportin e nisjes dhe të mbërritjes herë për lëvrin e herë për transport të mëtejshëm. Ky dokument përbën një dokument transporti dhe vërteton kontratën e transportit dhe marrjen e mallrave.

⁹ Transporti multi-modal përfshin një kombinim të transporteve rrugor, ajror, hekurudhor, detar.

- Fleta shoqëruese e mallit sipas standartit IATA përdoret nga transportuesit që i përkasin Shoqatës Ndërkombëtare të Transportit Ajror (IATA) dhe përmban kushte standarte të asocuara me ato të Konventës së Varshavës.
- Fleta shoqëruese e mallit gjatë transportit hekurudhor (Rail Waybill - CIM) - Fleta shoqëruese e mallit gjatë transportit hekurudhor është një dokument i kërkuar për transportin hekurudhor të mallrave. Ajo rregullohet nga Konventa në lidhje me Transportin Hekurudhor Ndërkombëtar të 1980 (COTIF-CIM). CIM lëshohet nga transportuesi në 5 kopje, origjinali shoqëron mallin dhe duplikati i origjinali mbahet nga dorëzuesi, ndërkohë që tre kopjet e tjera mbahen për qëllime të brendshme regjistrimi të transportuesit. Ajo konsiderohet si një kontratë e transportit hekurudhor.
- Konventa ATA (Carnet ATA) - Carnet ATA janë dokumenta doganore ndërkombëtare të lëshuar nga dhomat e tregtisë të shumicës së vendeve nëpër botë me qëllim lejimin e importimit të përkohshëm të mallrave pa tarifa doganore dhe taksa. Carnet ATA mund të lëshohet për një nga kategoritë e mallrave: mostra tregtare dhe filma reklamues, mallrat për panairë ndërkombëtare dhe pajisje profesionale. Carnet ATA njihet gjithashtu nga Kodi Doganor shqiptar¹⁰.
- Konventa TIR (Carnet TIR) - Carnet TIR janë dokumenta të tranzitit doganor të përdorur për transport ndërkombëtar të mallrave, ku një pjesë e tij duhet të jetë transport rrugor. Ajo lejon transportin e mallrave nën një procedurë të njohur si procedura TIR¹¹. Sistemi TIR kërkon që mallrat të lëvizin në mjete të siguruara ose kontenierë, të gjitha taksat dhe detyrimet që mund të lindin gjatë rrugës mbulohen nga një garanci e vlefshme ndërkombëtare, mallrat shoqërohen nga dokumenti i Carnet TIR dhe masat për kontroll doganor në vendin e nisjes pranohen nga vendet e tranzitit dhe të destinacionit final. Carnet TIR njihet gjithashtu nga Kodi Doganor shqiptar.

Lista e paketimit: Lista e paketimit (P/L) është një dokument tregtar që shoqëron faturën tregtare dhe dokumentet e transportit dhe jep informacion për artikujt e importuar dhe hollësi për paketimin e çdo dërgese (peshën, përmasat, aspekte të mënyrës se si duhet të lëvizin/transportohen, etj). Të dhënat që përfshin janë si më poshtë:

- informacion mbi eksportuesin, importuesin dhe kompaninë transportuese
- data e lëshimit
- numri i faturës së transportit
- lloji i paketimit (kuti, arka, karton, dru, çanta, fuci, etj)
- numri i paketimeve
- përmbajtja e çdo paketimi (përshkrimi i mallit, numri i artikujve për çdo paketim)
- markat dhe numrat
- pesha neto, bruto dhe përmasat e paketimeve

¹⁰ Informacion me i hollësishtem për Carnet ATA mund të merret në faqen e internetit të Dhomes Nderkombetare të Tregtisë ICC: http://www.iccwbo.org/index_ata.asp.

¹¹ Procedura TIR trajtohet në Konventën TIR të 1975, të nënshkruar nën kujdesin e Komisionit Ekonomik të Kombeve të Bashkuara për Evropën (UNECE), faqja e internetit të të cileve është: <http://www.unece.org/trans/bcf/tir/welcome.html>.

Nuk ka ndonje formë specifike se si mund të kërkohet kjo listë. Ajo duhet të përgatitet nga eksportuesi sipas standarteve të praktikave të biznesit dhe origjinali duhet të jetë i shoqëruar nga një kopje. Normalisht nuk kërkohet të jenë të nënshkruara, por praktikisht edhe origjinali edhe kopja nënshkruhet nga eksportuesit. Ajo mund të përgatitet në çdo lloj gjuhe, por rekomandohet të jetë edhe një kopje në anglisht.

Procedurat e importit: Mallrat e importuar në territorin doganor të BE-së duhet të shoqërohen nga një deklaratë përmbledhëse e cilat i paraqitet autoriteteve doganore në vendin ku shkarkohet malli. Pas kësaj mallrat vihen në një procedurë magazinimi të përkohshëm (që nuk i kalon 20 ditë, ose 45 ditë nëse malli është transportuar me rrugë detare), që do të thotë se ato janë subjekt i mbikqyrjes doganore deri sa t'u jepet një regjim doganor i miratuar. Regjimet kryesore doganore janë si më poshtë:

- ***Vënia në qarkullim të lirë*** – ky regjim merret kur detyrimet për importimin në BE të mallrave janë shlyer (është kryer pagesa e tarifës doganore dhe janë plotësuar kushtet jo-tarifore). Sapo janë paguar edhe TVSH dhe taksat e akcizës, mallrat lëshohen në qarkullim të lirë, sepse konsiderohen që kënaqin kushtet për konsum në Bashkimin Evropian.
- ***Procedura e tranzitit*** – kjo procedurë lehtëson lëvizjen e mallrave ndërmjet dy zyrave të ndryshme doganore të vendeve të BE-së, duke pezulluar në mënyrë të përkohshme detyrimet doganore dhe duke i transferuar formalitetet për çdoganim në zyrën e destinacionit. Për lehtësimin e mëtejshëm të kësaj procedure, BE po zbaton Sistemin e Ri të Kompjuterizuar të Tranzitit (NCTS), i cili synon të zëvendësojë sistemin aktual të bazuar në dokumentet letër (OTS), duke realizuar një shkëmbim elektronik të të dhënave ndërmjet zyrës doganore të nisjes dhe asaj të destinacionit final.
- ***Magazimi doganor*** – kjo procedurë lejon magazinimin në një mjedis të caktuar të mallrave të importuar duke i pezulluar përkohësisht nga detyrimet doganore derisa t'u jepet një regjim doganor i miratuar.
- ***Përpunimi aktiv*** – kjo procedurë lejon importimin në BE, pa tarifa doganore dhe taksa të tjera, me qëllim përpunimin doganor për ri-eksport jashtë BE-së. Nëse produktet përfundimtare nuk eksportohen, ato i nënshtrohen detyrimeve doganore.
- ***Lejimi i përkohshëm*** – lejon importin e mallrave në BE pa tarifa doganore për aq kohë sa ato do të ri-eksportohen pa pësuar ndryshime. Periudha maksimale gjatë së cilës mallrat mund të qëndrojnë nën këtë regjim janë 2 vjet.
- ***Hyrja në një zonë ose magazinë të lirë*** – zonat e lira janë zona të veçanta në territorin e BE-së ku mallrat mund të përjashtohen nga detyrimet doganore, TVSH dhe taksa e akcizës deri sa t'u jepet një regjim tjetër ose të ri-eksportohen. Për më tepër, mallrat mund të pësojnë transformime nga përpunimi ose ri-paketimi.

3.3 Kërkesa ligjore në tregun zviceran

Disa nga çështjet kryesore që duhet të dihen kur eksportohet produkt bio në Zvicër¹² janë si më poshtë:

- Eksporti i produkteve organike ndryshon nga ai i produkteve tradicionale. Në të parin kompania merr parasysh përveç objektivave fitimprurëse të kompanisë, edhe kushtet ekologjike dhe sociale ku operon kompania. Këto përbëjnë “*thembrën e Akilit*” për të ndërtuar një mardhënie të besueshme biznesi me klientët.
- Për të ruajtur një mardhënie të qëndrueshme me klientin zvicerian duhet të evitohen luhatjet në furnizim, të ruhet një dokumentacion i hollësishëm për origjinën e lëndëve të para, tokën dhe kushtet e prodhimit (gjë që zvogëlon kostot e inspektimit në doganë), të garantohet procedura e brendshme e kontrollit, të koordinohet sa më mirë inspektimi nga trupat e huaj certifikues, etj.
- Eksportuesi duhet të sigurohet që trupi certifikues i jep autorizimin individual; në një rast të tillë trupi certifikues dhe inspektues i këtij eksportuesi duhet të plotësojë formularin e “*Vërtetimit të Barazvlefshmërisë*”. Nëse produkti i eksportuar do të tregëtohet nën një markë private organike, mund të nevojiten dokumente shtesë nga organizatat për markat private organike. Gjithsesi Zvicra disponon një listë vendesh për të cilat formalitetet e eksportit janë më të thjeshtëzuara.
- Për të tregtuar në Zvicër një produkt organik, duhet të përmbushen formalitetet ligjore zviceriane. Çertifikimi BIO SUISSE është i nevojshëm vetëm nëse klienti dëshiron ta hedhë në treg me këtë etiketë, por ajo nuk e bën marketimin e produktit më të lehtë. BIO SUISSE nuk është i detyrueshëm. Por nëse një eksportues i huaj dëshiron të marrë certifikatën BIO SUISSE ai nuk mund të aplikojë direkt, por nëpërmjet një mbajtësi të licencës BIO SUISSE, licenca që praktikisht i jepen vetëm firmave zviceriane. Etiketa e BIO SUISSE (Knopel) ka një reputacion shumë të mirë ndërmjet konsumatorëve zvicerianë, por mund të tregtohet edhe nëpërmjet distributorëve të mëdhenj, si psh: Migros.
- Legjislacioni për produktet organike në Zvicër është më strikt sesa ai evropian, veçanërisht në detyrimet për një sistem të integruar të të gjithë fermës dhe biodiversitetit.
- Hyrja e produkteve organike në Zvicër nga vendet në zhvillim rregullohet nga legjislacioni përkatës. Ky legjislacion përmban kushtin që prodhimi, përpunimi, inspektimi, certifikimi dhe etiketimi duhet të jenë ekuivalent me ligjin (urdhëresa zviceriane për fermat organike).
- Në Zvicër kuotat e importit nuk vendosen me kriterin nëse janë produkte organike apo tradicionale, por sipas kriterit të disponueshmërisë sezonale të produkteve.
- Trupat certifikues dhe inspektues që njihen në Zvicër janë ato që paraqiten në listen e vendeve (sipas Urdhëresës së Departamentit Federal Zvicerian për Punët e Jashtme dhe Bujqësinë Organike) dhe ato që kanë një akreditim të vlefshëm sipas standartit ISO 65 ose EN 45011 dhe janë të listuar me autoritetet zviceriane.
- Inspektimi dhe i gjithë dokumentacioni është shumë i rëndësishëm sepse konsumatori dëshiron të jetë i sigurtë që etiketa “*organik*” është një tregues i vërtetë. Legjislacioni mbron këtë term me qëllim që të evitohet mallrat kontrabande

¹² Shkeputur nga “Tregu i produkteve organike në Zvicër dhe BE”, SIPPO, 2004

dhe abuzimin. Kjo është arsyeja se pse fermerët dhe prodhuesit duhet të certifikohen pranë një trupi të akredituar. Pjesë përbërëse e kësaj është edhe dokumentimi i të gjithë procesit prodhues, me qëllim që në rast kundërshtimi, të mund t'i kthehet mbrapsht procesit për të gjetur ku qëndron problemi.

- Grupi i Punës për Prodhimet e Shitësave me Pakicë Evropiane (Euro-Retailer Produce Working Group = EUREP) është grupi kryesor evropian i shitësave me pakicë të ushqimeve që ka për qëllim nxitjen dhe promovimin e praktikave më të mira bujqësore në prodhimet bujqësore, blegtorale, të drithrave, luleve, etj. Për këtë arsye ata formuluan një kuadër të praktikave më të mira, të njohur si EUREPGAP, për të garantuar sigurinë e ushqimeve gjatë prodhimit të tyre, por duke i kushtuar rëndësi edhe aspekteve sociale të operimit të fermës. Për momentin nuk është një standart i detyrueshëm, por përmeshja e këtij standarti po bëhet gjithnjë e më shumë një kërkesë nga shitësat me pakicë. Aktualisht, ai kërkohet nga të gjithë supermarketet që janë pjesë përbërëse e kësaj iniciative.

Informacion mbi tregun e produkteve organike në Zvicër mund të merren tek Urdhëresa Zviceriane mbi Bujqësinë Organike www.blw.admin.ch ose and www.admin.ch si edhe në faqen e BIO SUISSE www.biosuisse.ch ku përfshihen edhe adresat e të licencuarve të BIO SUISSE, formularët dhe standartet. Me interes është edhe Instituti i Kërkimeve Për Bujqësinë Organike i cili ofron studime dhe projekte www.fibl.org. Për të kontaktuar partnerë biznesi të mundshëm në Zvicër mund të përdoren të gjitha mënyrat (duke u shkruar, telefonuar ose në takim direkt). Panairët janë gjithashtu një mundësi e mirë për të prezantuar produktet (një nga më të mëdhenjtë BIOFACH në Gjermani). SIPPO (Programi Zvicerian për Promovimin e Importeve) është gjithashtu një burim i mirë informacioni. Për më shumë shih Aneks 5 të kësaj guide. Për formularë të doganës zvicerane dhe aspektet ligjore doganore, mund t'i referoheni faqes zvicerane të Doganes www.ezv.admin.ch.

Tabela 3: Taksa që Zvicra aplikon për importet e vajit të ullirit nga Shqipëria

Kodi i produktit	Përshkrimi i produktit	Tarifa për Shqipërinë	TVSH	Taksë kontrolli për mallrat e çdoganuara	Taksë shtesë
1509	Vaj ulliri dhe fraksionet e tij,:				
1509.10	- I virgjër:				
1509.1010	- - Vaj ulliri I virgjër lampante	0	2.4%	0.15 Fr. për 100 kg bruto; Min. 7.00 Fr.	10% e peshës neto
1509.90	- Të tjera:				
1509.9010	--të tjera	19 Fr. Për 100 kg bruto	2.4%	0.15 Fr. për 100 kg bruto; Min. 7.00 Fr.	10% e peshës neto

Shënim: Ndërsa tarifa prej 19 Fr. është tarifa normale, për disa vende të tjera Zvicra aplikon tarifa më të ulëta: 8.55 Fr për vendet LDC¹³, 13.5 Fr. për Kroacinë, Marokun, Izraelin, Jordaninë, Turqinë dhe Territorët palestineze.

Burimi: www.zoll.admin.ch

¹³ Vendet LDC: Afganistan, Angola, Bangladesh, Benin, Bhutan, Burkina Faso, Burundi, Cambodia, Cape Verde, Central African Republic, Chad, Comoros, Democratic Republic of the Congo, Djibouti, Equatorial Guinea, Eritrea, Fed. Democratic Republic of Ethiopia, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Haiti, Kiribati, Laos, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Maldives, Mali, Mauritania, Mozambique, Myanmar (Burma), Nepal, Niger, Rwanda, Samoa, Sao Tomé and Príncipe, Senegal, Sierra Leone, Solomon Islands, Somalia, Sudan, Tanzania, Togo, Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Yemen, Zambia

3.4 Kërkesa ligjore në tregun serb

Shqipëria ka një marrëveshje preferenciale tregtare me Serbi-Malin e Zi. Kjo marrëveshje nuk parashikon ndonjë trajtim preferencial për produktin “vaj ulliri” (shih Tabelën 2 të kësaj guide). Nëse mendoni se ka arsye për të negociuar me shtetin e Serbisë për liberalizim të mëtejshëm të vajit të ullirit, paraqitni kërkesën tuaj me argumentet pranë Ministrisë së Ekonomisë. Në rast të një koçensionit të dhënë në të ardhmen, siç parashikohet edhe në marrëveshjet e tregtisë së lirë, për të përfituar nga koçensionit eksportuesi shqiptar duhet të paraqesë certifikatën e origjinës, e cila merret sipas procedurave të shpjeguara në seksionin 3.6 të kësaj guide.

Serbi-Mali i Zi aplikojnë një sistem standard të procedurave të importit. Normalisht ata kërkojnë dokumentet e njohura si deklaratën doganore, fletë-ngarkesën, etj.

Fletë-ngarkesa në Serbi duhet të paraqitet në 3 origjinale dhe 3 kopje. E njëjta gjë vlen edhe për faturën tregtare. Gjithashtu, në bazë të ligjit në fuqi, për ushqimet e importuara autoritetet doganore kërkojnë edhe certifikatën e shëndetit të lëshuar nga një autoritet zyrtar i vendit eksportues. Kjo certifikatë kërkohet jo vetëm në rastet kur eksportohet mall, por edhe kur eksportohet thjesht një mostër malli. Legjislacioni serb gjithashtu parashikon kufizime për materialet e paketimit që mund të mbartin sëmundje (si psh: myk ose dru jo i trajtuar mire). Autoritetet doganore do të kërkojnë një listë paketimi e cila i ndihmon ata në procedurën e cdoganimit. Lista duhet të përmbajë informacion mbi markat, peshat, përmasat dhe përmbajtjen. Nuk ka ndonjë formë specifike për listen e paketimit, e rëndësishme është që ajo të jetë në 2 kopje. Për markimin e kutive nuk ka ndonjë rregullore të veçantë. Etiketat e produkteve duhet të përmbajnë emrin e produktit, adresën e plotë të prodhuesit ose të importuesit, peshën, sasinë, vëllimin neto, përbërësit, mënyrën e ruajtjes dhe paralamjerime të tjera për konsumatorin. Çdo produkt i certifikuar në Serbi duhet të mbajë markën e certifikimit. Çdo prodhues që kalon procesin e certifikimit i jepet simboli “C”. Ky simbol serb është i detyrueshëm dhe nuk mund të zëvendësohet as nga marka “CE” e Komunitetit Evropian.

Serbi-Mali i Zi janë anëtarë të Shoqatës Ndërkombëtare të Vajit të Ullirit¹⁴, rrjedhimisht për këtë sektor ata kanë adoptuar normat dhe rregulloret e kësaj shoqate.

Mjetet e transportit të huaja në Serbi duhet të paguajnë tarifën e mëposhtme:

- taksë rruge - për kamionë dhe trailera – 0.003 US\$ për gross-ton kilometër
- tarifë - tarifa për autostradat varet nga mjeti motorrik. Mjetet motorrike ndahen në 4 kategori: Kategoria I – mjet motorrik me 2 akse, deri në 1.3 m i lartë, Kategoria II – mjetet motorrike me më shumë se 2 akse, me apo pa gjysëm-trailer, deri në 1.3 m i lartë, Kategoria III – mjetet motorrike me 2 ose 3 akse, mbi 1.3 m të lartë, Kategoria IV – mjete motorrike me mbi 3 akse dhe mbi 1.3 m të lartë. Vlerat e tarifave janë si më poshtë në DEM:

¹⁴ Shih Aneks 1 të kësaj guide

Distanca	Kategoria e mjetit motorrik			
	I	II	III	IV
Belgrade-Niš	25	40	75	150
Niš-Leskovac (Doljevac)	5	5	10	25
Belgrade-Novı Sad(St.Pazova)	10	15	30	50
Novı Sad-Subotica (Sirig)	15	25	45	90
Niš-Subotica	50	80	150	290
Leskovac-Subotica	55	85	160	315
Šımanovci-Šid	15	25	45	90
Niš – Šid	40	65	120	240
Leskovac Šid	45	70	130	265

- siguracion të detyrueshëm për mjetet që nuk kanë kartë siguracioni ndërkombëtar të aplikueshëm në territorin e Serbi-Malit të Zi - primi i siguracionit të detyrueshëm për mjetet motorrike me targa të regjistruara jashtë dhe që nuk kanë një kartë ndërkombëtare siguracioni të vlefshme në territorin e Serbi-Malit të Zi, për dëmet që u shkaktojnë palëve të treta, janë si më poshtë (për një muaj):

No.	Kategoria e mjeteve	Vlera (DEM)
1.	Autovetura pasagjerësh	150
2.	Mjete transporti	350
3.	Autobuzë	350
4.	Trailera dhe gjysëm-trailera	40
5.	Mjete speciale motorrike	90
6.	Motorra, skutera, etj (me apo pa trailera)	100
7.	Mjete motorrike për t'u tregtuar	110

Shpenzime të tjera në trafikun e transportit varen nga kohëzgjatja e qëndrimit të mjeteve në kufi për qëllime të inspektimit doganor. Vlera e tyre mund të variojë nga DEM 200 - 250.

Për informacione të mëtejshme mund të kontaktoni:

<http://www.fcs.yu/> - faqja zyrtare e Administratës Doganore të Serbi-Malit të Zi ku mund të merret informacion për procedurat doganore.

<http://www.jus.org.yu/> - Instituti i Standarteve ku mund të merret informacion për standartet, metodat e testimit dhe çertifikimin sipas kërkesave të tregut serb.

Dhoma e Tregtisë së Serbisë: Resavska 13-15, 11000 Belgrade. Tel: 00 381 11 3300 900, fax: 00 381 11 3230949, e-mail: predsednik@pks.co.yu, website: www.pks.co.yu

Dhoma e Tregtisë së Beogradit: Kneza Milosa 12, 11000 Belgrade, Serbia and Montenegro. Tel: 00 381 11 641 029, fax: 00 381 11 2642 029. e-mail:

mmj@kombeg.org.yu, website: www.kombeg.org.yu

Bankat: National Bank of Serbia; Centro Bank; Komercijalna Banka; Agroindustrijska Komercijalna Banka; EFG Eurobank; Raiffeidsenbank; Societe Generale; Vojvodjanska Banka; Volksbanka; Euromarket Banka; Opportunity Bank.

3.5 Kërkesa ligjore në tregun kroat

Kroacia njih përjashtim nga taksat për mallra të caktuar¹⁵ (si psh mallrat që do të çohen në ekspozitë). Nene të tjera në Aktin Doganor shpjegojnë procedurën sesi mund të merret përjashtimi nga taksat.

Kroacia si anëtare e OBT njih vlerësimin doganor me 6 metodat duke cilësuar metodën me vlerën e transaksionit si metoda e parë e vlerësimit.

Kroacia njih në kodin e saj doganor marrëveshjet preferenciale tregtare me vendet e tjera, përfshirë Shqipërinë, me të cilën janë shkëmbyer konçesione (shih Tabelen 2 të kësaj guide).

Neni 55 i Aktit doganor kroat kërkon paraqitjen e Deklaratës Përmbledhëse Doganore për të gjitha mallrat e paraqitura në zyrën doganore. Ajo duhet të depozitohet dhe zyra doganore mund ta shtyjë kohën e depozitimit të deklaratës përmbledhëse, por jo më shumë se brenda ditës së parë të punës të paraqitjes së mallrave.

Metoda e rekomanduar e pagesës është nëpërmjet një letre krediti të parevokueshme. Nuk ka ndonjë rregullore të posaçme për fletë-ngarkesën. Çertifikata e origjinës kërkohet sipas procedurës të shpjeguar në marrëveshjen e tregtisë së lirë të Shqipërisë me Kroacinë (shih gjithashtu seksionin 3.6 të kësaj guide). Në lidhje me faturën tregtare, nuk ka ndonjë formë të detyrueshme, mjafton të jepen detaje mbi markën, numrin e paketimeve, përshkrimin e plotë të mallit, peshat dhe për përmasat si edhe vendi i origjinës. Originali duhet të jetë i nënshkruar. Gjithashtu, në bazë të ligjit në fuqi, për ushqimet e importuara autoritetet doganore kërkojnë edhe çertifikatën e shëndetit të lëshuar nga një autoritet zyrtar i vendit eksportues. Kjo çertifikatë kërkohet jo vetëm në rastet kur eksportohet mall, por edhe kur eksportohet thjesht një mostër malli. Për importin e shumë ushqimeve kërkohen çertifikata sanitare dhe cilësie të lëshuara nga autoritetet kroate. Në lidhje me etiketimet, ato duhet të jenë në gjuhën kroate dhe duhet të specifikojnë detajet në lidhje me vendin e origjinës. Për ushqimet gjithashtu kërkohen detaje të tjera si lista e përbërësve të ushqimit, aditivët, datat e prodhimit dhe të skadencës dhe informacione të tjera që lidhen me përgatitjen e ushqimit. Paketimet që pëmbajnë kashtë duhet të shoqërohen me çertifikatë fitosanitare.

Mostrat e importuara për qëllime jo-tregtare dhe për ekspozita/panaire mund të hyjnë në Kroaci pa doganë. Gjithashtu mostrat, pajisjet profesionale dhe mallrat për ekspozitë mund të importohen përkohësisht nën një Carnet ATA (shih seksionin 3.2 të kësaj guide), por vetëm nëse mallrat dalin nga Kroacia brenda 12 muajve nga data e lëshimit të Carnet ATA.

Për informacione të mëtejshme mund të kontaktoni:

<http://www.carina.hr/engindex.htm> - Faqja zyrtare e administratës doganore kroate
Dhoma e Tregtisë: 1000 Zagreb, Rooseveltov trg 2, Croatia. Tel: 00 385 1 4561 555, fax: 00 385 1 4828 380, e-mail: hgk@hgk.hr — website: www.hgk.hr

¹⁵ Neni 35 i Aktit Doganor Kroat

Bankat: Croatian National Bank; Centar Banka; Credo Banka; Kaptol Banka; Kreditna Banka Zagreb; Pozeska Banka; Promdei Banka; Cakovecka Banka; Raiffeisenbank; Riadria Banka; Rijecka Banka; Slavonska Banka.

3.6 Rregullat e origjinës në BE dhe rajon

Për të përfituar nga statusi preferencial tarifor në vendet e rajonit dhe të BE, një nga kushtet bazë është plotësimi i rregullave të origjinës.

Koncepti i rregullave të origjinës së mallit është një koncept që mund të gjendet në shumë marrëveshje preferenciale që vendet i japin njëri-tjetrit. Rregullat e origjinës garantojnë që produktet e tregtuara mes palëve që përfitojnë nga regjimi i liberalizuar tregtar i rënë dakord në marrëveshje, të jenë realisht produktet e palëve dhe jo të vendeve të tjera. Për shkak të nevojës së kësaj garancie, palët bien dakord për rregullat që kanë të bëjnë me origjinën e mallrave që do të përfitojnë nga marrëveshjet preferenciale.

Kodi doganor i RSH tashmë i përafuar me atë të BE ka adoptuar shumë nga dispozitat përkatëse¹⁶ në lidhje me rregullat e origjinës, të reflektuara këto edhe në marrëveshjet tregtare preferenciale të Shqipërisë me BE-në dhe me vendet e rajonit. Sipas tyre, produkt origjinues nga pala përkatëse, njihet:

- a. ai që është përftuar plotësisht në vendin përkatës, ose
- b. ai është përpunuar pjesërisht, por mjaftueshmërisht, sipas kushteve të caktuara mbi shkallën e përpunimit.

Përsa i përket a:

Produktet e përftuara plotësisht në vend janë ato të parashikuara në nenin 48(1) të DZKD të RSH. Ato përfshijnë të gjitha produktet që vijnë nga burimet ujore, nëntokësore, shtazore, etj, pra ato produkte që kanë si të përbashkët faktin që asnjë proces përpunimi nga dora e njeriut nuk është kryer mbi to.

Shembull: një mineral i nxjerrë nga nëntoka shqiptare merr automatikisht statusin e origjinës nga Shqipëria ose kokrrat e ullirit.

Përsa i përket b:

Produktet e përpunuara pjesërisht që përfitojnë statusin origjinues nënkuptojnë që disa përpunime janë kryer mbi produktin, të tilla që vlera e materialeve jo-origjinuese (materiale që nuk kanë origjinë shqiptare) (i) si rregull i përgjithshëm: të mos kalojë 10% të çmimit *ex-works* (çmimi që ka përpunuesi i fundit i produktit, pasi i janë zbritur taksat, dhe (ii) si rregull specifik: të mos kalojë një vlerë sipas kushteve të përcaktuara në një aneks të posaçëm ku listohen produktet dhe shkalla e proceseve të përpunimit që ato duhet të kalojnë.

Shembull: një lingotë që ka origjinë jo-shqiptare, është përpunuar në Shqipëri dhe ka rezultuar në një përzierje çeliku të shkrirë (7224). Proçesi i shkrirjes në Shqipëri, në bazë të

¹⁶ Shih Neni 47 (2) i Dispozitave Zbatuese të Kodit Doganor (DZKD)

kushtit të vendosur si rregull specifik në aneksin e posaçëm të MSA, e bën 7224 automatikisht produkt me origjinë shqiptare. 7224 mund të përdoret si lëndë e parë për prodhimin e një motorri (8407). Rregulli i vendosur për 8407 që të fitojë origjinë shqiptare është që vlera e materialeve jo-origjinuese që mund të trupëzohen në të nuk mund të kalojë masën prej 40% të çmimit *ex-works*. Nëse çeliku i mësipërm (7224) do të përdorej për prodhimin e këtij motorri, atëherë motorri përfiton origjinë shqiptare, pra edhe status preferencial në BE.

Marrëveshja parashikon disa proçese përpunimi të cilat nuk konsiderohen të mjaftueshme që produkti të përfitojë statusin origjinues (si psh: operacione që kanë për qëllim ruajtjen gjatë transportit dhe magazinimit, operacione pastrimi, klasifikimi, ndryshimi i ambalazheve, ambalazhimi, vendosja e etiketave, montimi i thjeshtë i pjesëve të një produkti, therrja e bagëtive, etj raste të parashikuara edhe në DZKD, neni 49(3).

Dy koncepte të rëndësishme në marrëveshjet preferenciale janë kumulimi bilateral dhe ai diagonal. Kumulimi bilateral në MSA dhe marrëveshjet bilaterale me vendet e rajonit njohin që materialet me origjinë nga BE, nëse pësojnë një transformim në Shqipëri (përtej transformimeve minimale të përmendura në paragrafin e mësipërm), fitojnë origjinë shqiptare. E njëjta gjë vlen edhe për mallrat shqiptare që pësojnë transformime në BE. Pra, në kuadrin e këtyre marrëveshjeve preferenciale, në origjinën e mallit akumulohet edhe vlera e mallrave me origjinë nga pala partnere.

Shembull: nëse nga Italia importohet lëkurë me origjinë nga BE, pritët, qepët dhe paketohet në Shqipëri, atëherë vlera e lëkurës me origjinë nga BE i shtohet vlerës së produktit final (këpucës) dhe këpuca merr origjinë shqiptare. Por nëse lëkura vjen e prerë, dhe vetëm montimi i pjesëve bëhet në Shqipëri, atëherë, siç u përmend edhe në paragrafin e mësipërm, transformimi është i pamjaftueshëm për të fituar origjinë shqiptare.

Ndërkohë kumulimi diagonal i referohet njohjes së origjinës nëse materialet ose përpunimet e një produkti janë kryer në një vend të tretë me kusht që të tre vendet kanë marrëveshje preferenciale me njëri-tjetrin. Koncepti do të ketë vlerë pas përfundimit të skeduleve kohore të reduktimeve tarifore që vendet e rajonit kanë nënshkruar me njëra-tjetrën, reduktime të cilat do të çojnë në krijimin e një zone të lirë tregtare me rregulla tregtare të harmonizuara me ato të BE. Aktualisht, marrëveshjet e tregtisë mes vendeve të rajonit parashikojnë rregulla të harmonizuara të origjinës, të cilat stimulojnë shkëmbimet tregtare ndërmjet këtyre vendeve në përpjekjet për hyrjen e tyre në tregun evropian, por BE aktualisht asnjë prej vendeve të Ballkanit Perëndimor nuk i njeh kumulimin diagonal.

Shembull: nëse lëkura importohet nga Maqedonia, përpunohet në Shqipëri dhe eksportohet në BE, vlera e lëkurës nga Maqedonia do të njihet si origjinuese dhe lëkura e përpunuar merr status preferencial (hyn me tarifë zero) në BE.

Për të vërtetuar origjinën e mallit, MSA dhe marrëveshjet bilaterale me vendet e rajonit prashikojnë një proçedurë sipas së cilës eksportuesi duhet të dorëzojë ose një çertifikatë EUR.1¹⁷ ose një deklaratë faturore. Për secilin nga dokumentat, janë parashikuar kushtet e marrjes, forma dhe dispozita të tjera përkatëse.

¹⁷ Shih Aneks 6 për një model të certifikates EUR.1

Çertifikata EUR.1 lëshohet nga autoritetet doganore sipas kërkesës me shkrim¹⁸ të bërë nga eksportuesi apo përfaqesuesi ligjor i tij. Formulari i EUR.1 dhe i kërkesës është i gatshëm pranë autoriteteve doganore dhe plotësohet nga eksportuesi me të dhënat mbi produktin dhe pyetjet e tjera në formular. Në çdo kohë, eksportuesi duhet të jetë i gatshëm të ofrojë informacionet dhe dokumentacionin e duhur që provon origjinën e mallit të tij, nëse i kërkohen nga autoritetet doganore. Në këtë kuptim, autoritetet doganore kanë të drejtë të ndërmarrin çdo lloj inspektimi të llogarive të eksportuesit ose kontrole të tjera, si edhe kontrollin e plotësimit të saktë të formularëve. EUR.1 mund të lëshohet në momentin e eksportimit të mallit ose pas eksportimit të tij (nëse nuk ka qenë i mundshëm lëshimi i saj në kohën e duhur për shkak gabimeve apo rrethanave të caktuara, ose për shkak të mospranimit të saj nga dogana importuese për arsye teknike, raste në të cilat lëshohet një certifikatë *a posteriori* – ose *issued retrospectively*).

Deklarata fatureore mund të përdoret në rastin e eksportuesit të aprovuar¹⁹ ose nga një eksportues për dërgesa që nuk e kalojnë vlerën 6,000 Euro. Teksti i një deklarate të tillë është i gatshëm dhe i vendosur si aneks në MSA. Eksportuesi duhet të shtypë këtë tekst mbi faturën, dokumentin tregtar apo atë të lëvrimin të mallit. Ai gjithashtu duhet të jetë i gatshëm të ofrojë të gjithë dokumentacionin e duhur që vërteton origjinën e mallit, nëse autoritetet doganore ia kërkojnë këtë gjë. Deklarata duhet të ketë nënshkrimin origjinal të eksportuesit. Megjithatë, eksportuesi i aprovuar nuk ka nevojë të nënshkruajë këtë deklaratë, sepse ai ka dorëzuar në momentin e marrjes së aprovimit, një deklaratë me shkrim për përgjegjësinë e tij të plotë për çdo deklaratë fatureore.

Dokumentet shtesë që mund të kërkohen për verifikimin e origjinës së mallit mund të përfshijnë: (i) dokumente të kontabilitetit që vërtetojnë proceset prodhuese që kanë ndodhur, (ii) dokumente që vërtetojnë origjinën e materialeve të përdorura, nëse ato janë konform ligjeve. Eksportuesi duhet t'i ruajë për të paktën tre vjet dokumentet e EUR.1 apo deklaratën fatureore dhe të gjitha dokumentet që vërtetojnë origjinën e mallit. Nga ana tjetër, edhe autoriteti doganor në vendin e eksportit do të ruajë për të paktën tre vjet formularin e kërkesës që dorëzon eksportuesi për nxerrjen e dokumentit të origjinës dhe ai i vendit importues, do të ruajë po për të paktën tre vjet certifikatën EUR.1 dhe deklaratën fatureore që i është dorëzuar nga importuesi.

Dokumenti i origjinës do të jetë i vlefshëm katër muaj nga momenti i lëshimit të tij në vendin eksportues dhe mund t'i paraqitet autoritetit doganor në vendin importues vetëm brenda kësaj periudhe. Çdo vend anëtar i BE ka rregullat përkatëse në importin e mallrave me origjinë preferenciale, rregulla të cilat mund të kërkojnë që dokumenti që vërteton origjinën të jetë në gjuhën e vendit importues, apo importuesi të bashkëngjisë një deklaratë se mallrat plotësojnë kushtet e kërkuara nga marrëveshja e Shqipërisë me BE. Marrëveshja parashikon edhe dispozita të tjera të veçanta mbi rregullat e origjinës.

¹⁸ Shih Aneks 7 për një model të kërkesës me shkrim për marrjen e certifikatës EUR.1

¹⁹ Biznese që eksportojnë shpesh dhe që u është dhënë nga autoriteti doganor një numër autorizimi doganor për monitorim

3.7 Cfarë janë INCOTERM-at?

INCOTERM janë shkurtime e fjalëve në anglisht *International Commercial Terms* (Termet e Tregtisë Ndërkombëtare), ndryshe të njohura si termat e lëvrimin të mallrave në transaksionet ndërkombëtare që përfshijnë transportimin e mallrave të tregtueshme. Ato përdoren për të përcaktuar se kush (blerësi apo shitësi) do të mbulojë shpenzimet e transportit si edhe për të përcaktuar qartë momentin në të cilin pronësia e mallrave kalon nga shitësi tek blerësi. Ato përcaktojnë gjithashtu edhe llojet e dokumenteve që duhet të shoqërojnë mallin, llojin e siguracionit dhe mënyrën e pagesës.

Origjina e INCOTERM-ave vjen nga transporti detar i mallrave. Duke qenë se ato mund të marrin kuptime të ndryshme në vende të ndryshme, Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë i ka unifikuar në mënyrë që interpretimi i tyre të jetë i njëjtë nga partnerët tregtarë mes vendeve të ndryshme. Megjithatë, partnerët e biznesit mund t'u shtojnë atyre veçori specifike sipas nevojave që mund të kenë. Por në përgjithësi ato mbeten gjuha me ane të së cilës dy partnerë në vende të ndryshme mund të kuptohen për termat e lëvrimin, pagesës dhe sigurimit të mallit. INCOTERM-at bëhen pjesë integrale e kontratës mes dy partnerëve (blerësit dhe shitësit) dhe nuk ka të bëjë aspak me mardhënien kontraktuale me palë të treta (psh një kompani transporti). INCOTERM-at mund të gjenden në shumë gjuhë në faqen e ICC <http://www.iccwbo.org/>.

Le të shohim se cilat janë INCOTERM-at në gjuhën e biznesit ndërkombëtar:

Kategoria E – Nisja e mallit: Shitësi i vë në dispozicion mallin blerësit në fabrikën e shitësit

- EXW – Ex Works ...emri i vendit (psh: Ex Works fabrika në Tiranë): Shitësi e vë në dispozicion mallin në fabrikën e tij (ose magazinë). Blerësi merr të gjithë riskun dhe kostot për transportimin e mallit nga fabrika e shitësit deri në destinacionin final.

Kategoria F – Transporti kryesor i papaguar: Shitësi e çon mallin deri tek një transportues i caktuar nga blerësi

- FCA – Free Carrier...emri i vendit (psh: FCA ShegaTrans): Kosto dhe risku i kalojnë blerësit menjëherë sapo shitësi ia dorëzon mallin një transportuesi
- FAS – Free Alongside Ship...emri i portit ku ngarkohet (psh: FAS Durres): Kosto dhe risku i kalojnë blerësit menjëherë pasi shitësi e kalon mallin në vendin e portit poshtë anijes për çdoganim
- FOB – Free on Board...emri i portit (psh: FOB Durres): Kosto dhe risku i kalojnë blerësit sapo shitësi e ngarkon mallin në anije.

Kategoria C – Transporti kryesor i paguar: Shitësi duhet të kontraktojë transportuesin por pa marrë përsipër riskun e humbjes apo dëmtimit të mallrave apo kosto shtesë që vijnë nga ngjarje që ndodhin pas transportimit dhe dorëzimit.

- CFR – Cost and Freight...porti i destinacionit (psh: CFR Bari): Shitësi mbulon detyrimet e transportit deri në portin e destinacioni por risku i kalon blerësit që në momentin e ngarkimit të mallit në bordin e anijes

- CIF – Cost, Insurance, Freight..porti i destinacionit (psh: CIF Bari): Shitësi mbulon kostot e transportit deri në portin e destinacionit dhe duhet të nxjerrë siguracionin e mallit deri në vendin e destinacionit; por risku i kalon blerësit që në momentin e ngarkimit të mallit në bord
- CPT – Carriage paid to...vendi i destinacionit (psh: CPT supermarketi X në Bernë): Shitësi paguan transportin deri në destinacionin final. Në momentin e dorëzimit të mallit nën kujdesin e transportuesit, risku i humbjes ose dëmtimit si edhe çdo kosto tjetër që lind nga ndonjë ngjarje që mund të ndodhë pasi i është dorëzuar malli transportuesit, transferohet nga shitësi tek blerësi.
- CIP – Carriage and Insurance Paid to ...vendi i destinacionit (psh: CIP supermarketi X në Bernë): Shitësi mbulon shpenzimet e transportit deri në destinacionin final dhe duhet të nxjerrë një siguracion transporti deri në vendin e destinacionit final; sidoqoftë risku i kalon blerësit sapo mallrat i dorëzohen transportuesit.

Kategoria D – Mbërritja: Shitësi duhet të mbulojë të gjitha kostot dhe riskun për të çuar mallin në vendin e destinuar (kufi, port apo destinacion final)

- DAF – Delivered at Frontier...emri i vendit
- DES – Delivered Ex Ship..emri i destinacionit
- DEQ – Delivered Ex Quay (Duty Paid)...porti i destinacionit
- DDU – Delivered Duty Unpaid...vendi i destinacionit
- DDP – Delivery Duty Paid ...vendi i destinacionit: shitësi duhet të mbulojë të gjitha kostot dhe riskun deri në momentin e mbërritjes së mallit në destinacionin final.

Në këtë kuptim, Ex Works përfaqëson detyrimin minimal të shitësit dhe DDP përfaqëson ekstremin tjetër të detyrimit minimal të blerësit. Këto INCOTERM-a nuk janë ligj, pra të detyrueshme, ndonëse përdoren shumë në praktikën e biznesit. Ato gjithashtu revizionohen nga ICC, rrjedhimisht sa herë që ato përdoren duhet të shoqërohen me referencën, psh: *FOB Tirana, në konformitet me INCOTERMS 1990.*

Çdo eksportues mund të ndërtojë strukturën e çmimit me referencë ndaj INCOTERM-ës përkatëse. Më poshtë ndodhet një shembull hipotetik se si ndërtohet çmimi në tregtinë ndërkombëtare:

Kategoria e shpenzimit	Vlera	Vlera e akumuluar	Korrespondenca me INCOTERM-at
Çmimi i prodhuesit	500	500	
+ paketimi për eksport	2	502	Ex Works
+ transporti lokal	10	512	FCA
+ spedicioni (ngarkimi në anije)	5	517	FOB
+ transporti ndërkombëtar	50	567	CFR
+ siguracioni	6	573	CIF
+ taksa doganore	127	700	-
+ shkarkimi + transporti lokal	15	715	DDP
Çmimi i blerësit	715		
+ fitimi	185		
+ TVSH	100		
Çmimi për konsumatorin	1,000		

Siç mund të shihet, çmimi për konsumatorin mund të shkojë edhe sa dyfishi i çmimit të prodhuesit. Në këtë kuptim, marrëveshjet e tregtisë së lirë dhe tarifat preferenciale ndikojnë në çmimin konkurrues në tregun e eksportit, jo vetëm me vlerën e tyre direkte, por edhe duke ndikuar në bazën mbi të cilën llogaritet fitimi dhe TVSH.

3.8 Si mund të shkruajmë një oferte dhe një kontratë?

Përpara se të përgatisni një ofertë ju duhet të informoheni për sa më poshtë:

- kufizime ose ndalime për importin e produktit tuaj në vendin ku doni të eksportoni. Kërkesa të tjera të vendit importues mund të jenë edhe lejet apo liçencat.
- Rregulla të tjera teknike për mbrojtjen e konsumatorit apo standarte teknike të shoqëruar me çertifikata të lëshuara nga institucione të autorizuar apo të legalizuara nga konsullata të vendit importues.
- Taksa dhe tatime; si rregull blerësi dhe shitësi paguajnë taksat dhe tatimet në vendet e tyre përkatëse. Por sigurisht palët mund të bien dakord edhe ndryshe në kontratë. Psh: ata mund të bien dakord që shitësi të paguajë detyrimet doganore dhe TVSH në vendin importues. Në këtë rast, ka një procedurë, psh disa vende kërkojnë që kompania që do të paguajë TVSH të jetë një kompani e regjistruar në këtë vend. Zgjidhja mund të jetë edhe duke përdorur një zyrë përfaqësuese taksash në vendin importues. Për informacion mbi tarifatat doganore dhe TVSH në vendet e BE-së dhe rajonit, konsultoni Tabelën 2 të kësaj guide.

Formulimi i kontratës mund të bëhet duke iu referuar Koventës mbi Kontratat për Shitjen Ndërkombëtare të Mallrave, të nënshkruar në Vjenë në 1980 dhe të botuar nga Komisioni i Kombeve të Bashkuara në Ligjin Ndërkombëtar Tregtar. Nenet 14 deri 24 të kësaj Konvente trajtojnë çështjen e formulimit të kontratës bazuar mbi aktin e ofertës, porosisë dhe pranimit të porosisë. Një kontratë bëhet ligjërish e vlefshme edhe nëse ajo nuk është shkruar apo nënshkruar, por oferta është pranuar pa kushte nga pala tjetër ose porosia është pranuar nga shitësi pa kushte. Arsyeja e njohjes së kësaj forme është për të shkurtuar kohë sipas rastit në formulimin e kontratës. Në faqen e internetit të ICC mund të gjeni modele kontratash për transaksionet ndërkombëtare (shih gjithashtu një model tipik në Aneksin 8 të kësaj guide).

Ofertat mund të jenë të disa llojeve:

- oferte direkte – oferta i drejtohet direkt blerësit me të dhëna të sakta për cilësinë dhe sasinë
- ofertë pjesore – ofertë vetëm për një pjesë të mallrave që ka kërkuar blerësi
- ofertë me sasi të papërcaktuar – oferta mbulon një sasi të papërcaktuar të sasisë së mallit
- Ofertë tenderi – bazuar mbi një kërkesë tenderi

Oferta në fund të fundit përbën një angazhim të shitësit për ato që ka shkruar. Ajo përbën një mjet të rëndësishëm marketingu në mardhëniet me klientët potencialë. Një ofertë e shkruar mirë është prova e parë që prezanton efikasitetin e kompanisë prandaj është e

rëndësishme që blerësi të tërhiqet profesionalisht nga oferta, si nga përmbajtja, edhe nga paraqitja e saj.

Rekomandohet që në ofertë të përdoret e njëjtja gjuhë si në kërkesën e paraqitur nga blerësi. Nëse kjo nuk është e mundur, atëherë një gjuhë e njohur ndërkombëtare, si anglishtja, do të ishte më e rekomandueshme.

Oferta duhet të jetë e shkruar thjeshtë dhe lehtësisht e lexueshme, në mënyrë të tillë që blerësi të marrë të gjithë informacionin e nevojshëm për të bërë një porosi. Disa nga elementët më të rëndësishëm të ofertës janë si më poshtë:

- produkti: emri, përmasat, pesha, vëllimi, kodi doganor (HS), materiali, ngjyra, etj si edhe sasia (në rast se e keni të kufizuar)
- çmimi: çmimi për njësi, monedha, skonto, rabatet sasiore, sasia minimale për porosi me çmimin e deklaruar
- koha e lëvrimit: të jetë sipas kërkesës së blerësit ose sipas sugjerimit tuaj (duke llogaritur në të edhe kohën që ju nevojitet për të marrë leje/liçenca të mundshme në atë vend)
- termat e lëvrimit: Incoterm-a që ju deklaroni lidhet direkt me çmimin e ofruar (shih Incoterm-at në 3.7 të kësaj guide).
- termat e pagesës: koha, vendi dhe metoda e pagesës. Rekomandohet të sqarohet praktika e zonës së tregut në fjalë, besueshmëria e blerësit dhe situata e tregut
- informacioni për paketimin: lloji i paketimit dhe materialit. Peshat neto dhe bruto të produktit, vëllimi kubik, përmasat e paketimit
- vlefshmëria e ofertës: data e skadencës së ofertës
- informacione shtesë: nëse termat e pagesës janë me psh: letër kredie, duhet të shënohen kërkesat specifike që duhet të plotësojë blerësi. Kjo për arsye sepse korrigjimet e një letre kredie të hapur janë të kushtueshme
- nënshkrimi: tradicionalisht oferta nënshkruhet nga shitësi, por edhe mund të mos nënshkruhet

Pasi dërgohet oferta, eksportuesi duhet të interesohet nëse oferta i ka mbërritur blerësit të mundshëm si edhe të përpiqet të kuptojë reagimin e tij dhe nëse ka ndërmend të bëjë një porosi.

Nëse oferta pranohet, është sjellje etike në biznes të dërgohet një konfirmim pranimi të porosisë nga klienti. Në këtë rast, duhet të krahasohet nëse porosia e dhënë është identike me ofertën e bërë. Nëse nuk janë, atëherë do të thotë që kemi të bëjmë me një kundra-ofertë për të cilën duhet të ketë një reagim të menjëhershëm (duke e pranuar ose refuzuar).

3.9 Standartet ndërkombëtare të cilësisë

Çfarë është ISO?

ISO është një emër që i jepet familjes së standarteve që përbëjnë kuadrin për ndërtimin e një sistemi të manaxhimit të cilësisë në kompani, me qëllim manaxhimin me efektivitet dhe kënaqjen e klientëve.

Familja ISO përbëhet nga:

- ISO 9000:2000 – jep konceptet dhe fjalorin e standartit ISO
- ISO 9001:2000 – është standarti me të cilin çertifikohen kompanitë dhe kërkesave të të cilit i përmbahet kompania e çertifikuar
- ISO 9004:2000 – standart që jep udhëzime për përmirësime të vazhdueshme në sistemin e manaxhimit të cilësisë

Drejtimet kryesore që mbulon standarti ISO9001:2000 janë si më poshtë:

- Sistemi i Manaxhimit të Cilësisë
- Përgjegjësia e Manaxhimit
- Manaxhimi i Burimeve
- Realizimi i Produktit
- Analiza e Matjes dhe Përmirësimi i Vazhdueshëm

Për më shumë për standartin ISO, mund t'i referoheni www.iso.ch ose kompanive të konsulencës brenda apo jashtë Shqipërisë.

Çfarë është HACCP?

Hazard Analysis and Critical Control Point (HACCP) është një metodë sistematike që garanton sigurinë e ushqimeve duke parandaluar rreziqet fizike, kimike dhe biologjike dhe duke mos ia lënë kontrollin vetëm inspektimit të produkteve përfundimtare.

Për më shumë për këtë metode mund të konsultoni:

Guiden e US FDA HACCP (<http://www.cfsan.fda.gov/~lrd/haccp.html>)

Informacione nga Agjencia e Standartave të Ushqimeve HACCP
(<http://www.food.gov.uk/foodindustry/hygiene/>)

Udhëzime mbi HACCP
(<http://www.food.gov.uk/multimedia/pdfs/haccpguidancetable.pdf>).

Çfarë është EUREPGAP dhe “gjurmimi”?

Eurepgap është një dokument normativ i nxjerrë nga Grupi i Punës për Prodhimet e Shitësave me Pakicë në Evropë (EUREP) për çertifikim ndërkombëtar të frutave dhe perimeve EUREPGAP. Ai ofron një kuadër për verifikim ndërkombëtar. Shumica e shitësave me pakicë aktualisht në BE importojnë sipas këtij standarti. Aspektet kryesore që trajton EUREPGAP janë:

- Standartet teknike të prodhimit – objektivi është të përdoren sa më pak pesticide në mënyrë që të reduktohet impakti mbi njeriun dhe natyrën. Zakonisht këto janë lehtësisht të arritshme nga prodhuesit e produkteve organike
- Standartet e higjenës – këto standarte garantojnë mungesën e ndotjeve kimike, bakterologjike dhe fizike tek bimët
- Mjedisi i punës – objektivi është të evitohet abuzimi social tek punonjësit në bujqësi

EUREP është fokusuar shumë edhe në konceptin e “traceability” i cili ka të bëjë me gjurmimin e problemeve në mënyrë që ato të izolohen dhe largohen.

Standartet dhe rregulloret e EUREPGAP mund të gjenden në gjuhë të ndryshme në www.eurep.org.

Çfarë është IFS dhe BRC?

IFS dhe BRC janë dy standarte dominante që kërkohen nga importuesit dhe shitësat me pakicë në Evropë. Përveç tyre, EFSIS është i vlefshëm dhe i njohur gjerësisht. IFS përdoret kryesisht në Gjermani, ndërkohë që BRC është i kërkuar në Angli, Hollande, Francë, Zvicër. Megjithatë gjithnjë varet nga tregtari/importuesi se çfarë standarti kërkojnë. Psh: Migros në Zvicër i kërkon furnitorëve të tij, brenda dhe jashtë Zvicrës, të jenë të pajisur me njërin nga këto dy standarte. Karakteristika kryesore e këtyre standarteve është që kompania të ketë një dokumentacion ISO ose të ngjashëm, certifikatë të përgjegjshmërisë sociale për punëtorët e saj dhe HACCP/kontroll të sigurisë së ushqimeve. Pra të tre këto sisteme janë të kombinuar në IFS dhe BRC. Ndryshimi mes tyre është në mënyrën e dokumentimit dhe miratimit të kriterëve të përputhshmërisë.

Rekomandohet që të pyeten gjithnjë blerësit e mundshëm se çfarë standarti kërkojnë dhe më pas të gjendet me kujdes një trup certifikues/inspektues i cili të njihet nga blerësit në vendin përkatës.

Për më shumë informacion për IFS, BRC dhe EFSIS mund të konsultoni faqet e mëposhtme: **BRC:** <http://www.brc.org.uk> dhe për të porositur standartin BRC <http://www.brc.org.uk/Techstds.asp>. **IFS:** <http://www.food-care.info>, **EFIS:** <http://www.efsis.com/>

4. Aneks

Aneks 1: Marrëveshja Ndërkombëtare për Vajin e Ullirit

Aneks 2: Tregues botërorë të vajit të ullirit

Aneks 3: Burime çmimesh

Aneks 4: Burime ligjore të huaja për importin e vajit të ullirit

Aneks 5: Kontakte të huaja me interes

Aneks 6: Çertifikata EUR.1

Aneks 7: Kërkesa për marrjen e certifikatës EUR.1

Aneks 8: Model kontrate të ICC

Referenca:

- www.fas.usda.gov/psd/complete_tables/OIL-table2-162.htm
- http://www.ppionline.org/ppi_ci.cfm?knlgAreaID=108&subsecID=900003&contentID=251898
- http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/DOCREP/006/Y4890E/y4890e0f.htm
- <http://www.internationaloliveoil.org/>
- http://www.buyusa.gov/yugoslavia/en/70.html#_section8
- <http://www.mfa.gov.yu/Visas/custom.htm#CHARGES>
- The Olive Oil Market Outlook in EU, SRI International
- Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë, Incoterm-at
- Legjislacion evropian nga <http://eur-lex.europa.eu/en/index.htm>
- www.sippo.ch – Qendra zvicerane për promovimin e importeve
- <http://xtares.admin.ch> – Administrata zvicerane doganore
- ACIT dhe faqe interneti të UNSTAT dhe EUROSTAT, etj.

Aneks 1: Këshilli Ndërkombëtar për Vajin e Ullirit (IOOC)

Historiku

Këshilli Ndërkombëtar për Vajin e Ullirit është një organizatë që u themelua me nënshkrimin e Marrëveshjes nga vendet themeluese në vitin 1956. Kjo njësi operuese ishte materializimi i dëshirës dhe nevojës së antarëve për të mirë-organizuar tregun ndërkombëtar, për të promovuar tregëtinë dhe për të mbrojtur produktet e ullirit dhe ullirin si pemë.

IOOC ka si detyrë administrimin dhe implementimin e Marrëveshjes Ndërkombëtare mbi Vajin e Ullirit (momentalisht në fuqi Marrëveshja e 2005) dhe në vite është kthyer në një organizatë të rëndësishme në këtë kontekst.

Vendet Anëtare të Këshillit

Algjeria (29.06.1963), Komunitetit Evropian (27.04.1999), Egjipti (21.05.1964), Irani (6.01.2004), Izraeli (10.09.1958), Jordania (2.12.2002), Libani (10.11.1973), Libia (28.01.2003), Maroku (11.08.1958), Serbi-Mali i Zi (16.12.1974), Siria (30.07.1968), Tunizia (14.02.1956)

Zyrat Qendrore: Madrid, Spanjë

Janë nënshkruar disa marrëveshje ndërkombëtare për vajin e ullirit nga ky këshill.

- Marrëveshja e 1956 - kishte si objektiv kryesor inkurajimin e koordinimit të prodhimit, industrializimit dhe marketingut në rang ndërkombëtar në industrinë e vajit të ullirit. Kjo marrëveshje me gjithë amendimet e mundshme mbeti në fuqi deri në Korrik 1963, vit në të cilin u firmos marrëveshja e dytë.
- Marrëveshja e 1963 - zëvendësoi atë të 1956-ës duke shënuar një serë ndryshimesh, por duke i qëndruar objektiveve të marrëveshjes së 1956 në lidhje me zgjerimin dhe stabilizimin e tregut ndërkombëtar të vajit të ullirit. Marrëveshja u nënshkrua në 30 Korrik 1963, qendroi në fuqi deri në 1963 dhe u shfuqizua përfundimisht në 1979.
- Marrëveshja e 1979 - e njohur si Marrëveshja e 1979 i zëvendësoi dy të parat. Kjo ishte marrëveshja e dytë ndërkombëtare e nënshkruar për mallra të veçantë (pas asaj të sheqerit) që mori parasysh masat e Rezolutës 93 (IV) të UNCTAD. Për me teper ajo që gjithashtu e para që i referohej elementeve themelore të Rezolutës 1 (III) të Konferencës së Kombeve të Bashkuara mbi një Fond të Përbashkët nën një program të integruar për mallra specifike një prej të cilave është dhe vaji i ullirit.
- Marrëveshja e 1986 - objektivat e Marrëveshjes së 1986 inkurajojnë bashkëpunimin ndërkombëtar dhe veprimtarinë e përqendruar për të arritur një zhvillim të integruar të ekonomisë botërore të ullirit dhe të vajit të ullirit. Qëllime të tjera të Marrëveshjes janë dhe promovimi dhe zgjerimi i tregëtisë, vendosja e standarteve për produktet e ullirit, modernizimi i rritjes së ullirit si aktivitet, prodhimit të vajit të ullirit dhe procesimit të ullirit të tavolinës, transferimi i teknologjisë dhe mbrojtja dhe promovimi i vajit të ullirit dhe i ullirit të tavolinës.
- Marrëveshja e 2005 - kjo marrëveshje u nënshkrua në Gjenevë në korrik të 2005 dhe është akoma në fuqi.

Objektivat ndahen sipas fushave:

- Objektiva që lidhen me bashkëpunimin teknik
- Objektiva që lidhen me standartizimin e tregëtisë ndërkombëtare të produkteve të ullirit
- Objektiva që lidhen me zgjerimin e tregëtisë ndërkombëtare dhe promovimin e produkteve të ullirit

Masat institucionale

Kjo pjesë merret me vendosjen e zyrës qendrore dhe strukturën organizative të Këshillit. Trupi veprues i Këshillit perbehet nga:

1. **Kryetari** përveç detyrave të cilat i janë ngarkuar nga Rregullorja e Procedurave duhet ta përfaqësojë ligjërisht Këshillin dhe të drejtojë seancat e mbledhjeve të Këshillit Ndërkombëtar për Vajin e Ullirit
2. **Sekretariati ekzekutiv** ka një rol implementues në kuadrin e detyrave që dalin nga marrëveshja si edhe rol administrativ
3. **Këshilli i Anetareve** - Antarët caktojnë përfaqësuesit e tyre në Këshill të cilet sipas rastit mund të jenë dhe organizata ndërqeveritare që kanë të drejtë të negociojnë dhe aplikojnë marrëveshje ndërkombëtare. Këshilli ka personalitet ligjor dhe ka shtrirje veprimi dhe performancë në territorin e vendeve anetare në përputhje me legjislaionin e vendeve antare. Këshilli i Antarëve është organi më i rëndësishëm vendimmarrës i Këshillit dhe duhet të ushrojë fuqinë e vet për të arritur rezultatet dhe objektivat e vendosura në Marrëveshje. Këshilli formohet nga një delegat për vend antar.

Masat Financiare

Këshilli ka një buxhet administrativ për kooperimin teknik dhe promovimin. Ky buxhet administrativ financohet nga kontributet e antarëve. Kontributi i antarëve vendoset në bazë të aksioneve të pjesëmarrjes së secilit vend anetar. Në këtë pjesë të marrëveshjes rregullohet kontrolli financiar, likuidimi si dhe kontribute nga të tretë.

Masat ekonomike

Këtu përkufizohen edhe njëherë termat e përdorur në industrinë e prodhimit të vajit të ullirit për të specifikuar llojrat e vajrave dhe ullinjve. Këshilli duhet të vendosë disa standarte kriteresh cilësie të aplikueshme për tregëtinë ndërkombëtare të antarëve të specifikuar në nenin 25 për standartizimin e tregut të produkteve të ullirit.

Gjithashtu detyrë e Antarëve të Këshillit është ekzaminimi i situatës dhe zhvillimeve të tregut të vajit të ullirit dhe produkteve të ullirit duke marrë parasysh të dhënat dhe statistikën e marra nga vendet anetare dhe të dhëna të tjera nga vendet jo anetare për të kontinuar në standartizimin e tregjeve dhe për të korrigjuar balancën midis kërkesës dhe ofertës.

Masat teknike

Keto masa lidhen me studimin dhe zhvillimin e metodave me të përparuar të kultivimit, të prodhimit të vajit të ullirit dhe industrinë e ullirit për tavoline dhe promovimin e tyre si dhe implementimin e disa masave duke kontribuar edhe financiarisht pjesërisht për këtë në një masë të lejueshme.

Masat promovionale

Anetarët marrin përsipër të ndërtojnë aktivitete promovionale në formën e fushatave edukative dhe informative në lidhje me karakteristikat kimike e biologjike të produkteve të ullirit si dhe efektet pozitive për shëndetin për të rritur konsumin e produkteve të ullirit në botë. Programet promovionale vendosen nga Këshilli i Anetareve.

Aneks 2: Tregues botërorë për vajin e ullirit (në milion US\$)

	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004	2004/2005 (p)	2005/2006 (f)
Prodhimi						
BE-25	1,871	2,402	1,944	2,351	2,098	1,650
Tunizi	135	50	75	290	130	250
Siri	180	105	185	120	200	140
Turqi	190	65	170	65	175	105
Marok	40	65	50	85	60	60
Algjeri	30	25	33	60	30	30
Jordani	26	16	28	11	27	27
Izrael	7	4	9	3	7	7
Libi	4	7	7	7	7	7
Liban	6	5	6	4	6	6
Të tjerë	1	1	1	1	1	1
Totali Botëror	2,490	2,745	2,508	2,997	2,741	2,283
Eksportet						
BE-25	311	350	340	349	361	325
Tunizi	101	25	38	211	100	190
Turqi	95	26	72	50	95	60
Siri	11	13	26	28	48	35
Shtetet e Bashkuara	4	5	5	7	11	14
Marok	2	2	1	26	15	15
Liban	1	1	2	2	2	2
Australi	0	0	0	1	1	1
Të tjerë	0	0	0	0	0	0
Totali Botëror	525	422	484	674	633	642
Importet						
Shtetet e Bashkuara	212	218	220	245	248	265
BE-25	128	45	93	238	165	190
Australi	28	29	28	33	29	32
Kanada	24	24	25	27	28	29
Brazil	24	22	21	24	23	23
Libi	14	16	13	15	15	15
Zvicër	8	11	9	10	10	11
Arabi Saudite	9	8	7	7	7	7
Liban	3	5	5	6	5	5
Izrael	5	3	2	2	3	3
Të tjerë	5	6	12	2	3	3
Totali Botëror	460	387	435	609	536	583
Konsumi						
BE-25	1,790	1,874	1,903	1,934	1,946	1,791

Shtetet e Bashkuara	209	214	216	239	238	252
Siri	139	106	139	122	137	125
Turqi	85	53	66	48	67	58
Tunizi	65	35	32	57	57	55
Marok	45	58	62	53	52	52
Algjeri	34	32	33	40	35	35
Australi	28	29	28	32	28	31
Jordani	23	19	23	16	23	31
Kanada	24	24	25	27	28	29
Të tjerë	77	81	74	78	79	84
Totali Botëror	2,519	2,525	2,601	2,646	2,690	2,543

(p) preliminar; (f) parashikim

Burimi: FSA, Vlerësime zyrtare të USDA për Maj 2006

Aneks 3: Burime çmimesh

<http://www.internationaloliveoil.org/> - Këshilli Ndërkombëtar i Vajit të Ullirit, ofron të reja dhe raporte mujore për tregjet dhe çmimet

<http://www.oilworld.de> – Bota e Vajit, ofron çmime për vajrat vegjetale

<http://www.fao.org/es/ESC/en/20953/20996/index.html> - Departamenti i Tregtisë dhe Mallrave të FAO-s, çmimet e mallrave tradicionale

<http://www.public-ledger.com> – Shërbim me pagesë për çmimet e shumë lloje mallrash

http://www.zmp.de/produkte/fax_online/gbg_oekomarkt.htm - shërbim me pagesë 21 Euro/muaj për produkte organike. Çmimet ofrohen në nivel ferme, shumice dhe konsumatori. Shërbimi ofrohet falas për provë 3 javë.

<http://www.tbc-world.com/> - Portal për tregtinë ndërkombëtare

Aneks 4: Burime ligjore të huaja për kërkesat ligjore për vajin e ullirit

Legjislacion evropian

- Rregullore 1019/2002 e 13 qershorit 2002 mbi standartet e marketingut të vajit të ullirit
- Rregullore 2568/91 e 11 korrik 1991 për karakteristikat e vajit të ullirit dhe vajit nga bërsite e ullirit dhe metodat përkatëse të analizave
- Direktivën e Këshillit 2000/13/EC mbi etiketimin
- Rregullore 1513/2001 e 23 korrik 2001 për strategjinë e promovimit dhe regjimin e ndihmës.
- Direktiva e Këshillit 76/211/EEC (e amenduar nga Direktiva e Komisionit 78/891/EEC) mbi gabimet maksimale të tolerueshme ndërmjet peshës aktuale dhe peshës së shënuar në etiketën e produktit
- Direktiva e Këshillit 94/62/EC për ripërdorimin dhe riciklimin e materialeve paketuese
- Vendim i Komisionit 97/129/EC për identifikimin në paketime të sistemit të grumbullimit, ripërdorimit dhe riciklimit të materialeve paketuese.
- Direktiva e Këshillit 89/109/EEC për rregullat e përgjithshme për materialet që vihen në kontakt me ushqimin
- Rregullorja e Këshillit 2092/91 mbi produktet organike

Legjislacion zviceran

- http://www.admin.ch/d/sr/c910_181.html - Urdhëresa e Departamentit Federal Zvicerian për Punët e Jashtme dhe Bujqësinë Organike
- www.eurep.org/guidelines - udhëzime mbi EUREPGAP
- Ligji për Rregulloren e Ushqimeve – SR 817.0 dhe SR 817.02
- Rregullore për përbërësit e ushqimeve – SR 817.021.22 dhe SR 817.021.23
- Rregullore për kërkesat higjienike dhe mikro-organizmat në ushqime – SR 817.051
- Rregullore për etiketimin e ushqimeve – SR 817.021.55
- Rregullore për deklarimin e origjinës së lëndëve të para – SR 817.021.51

Të gjitha këto rregullore dhe direktiva mund të gjenden pranë ACIT.

Annex 5: Lista e Distributoreve dhe Importuesve kryesore ne sektorin ushqimor ne BE

Kompanite Kryesore Shumekombeshe te Industries se Ushqimit te vendosura ne BE

PRODHUESI	VENDI I ORIGJINES	XHIRO TOTALE NE 2000 (miliard USD)	SEKTORI	NR I TE PUNESUAREVE
UNILEVER	Hollande/Angli	48.7	Perpunues ushqimesh	295,000
DIAGEO	Angli	17.4	Distilues dhe tregtar vere	66,668
DANONE	France	12,9	Perpunues ushqimesh	N/A
ERIDIANA BEGHIN SAY	France	8.9	Perpunues ushqimesh	N/A
HEINEKEN	Hollande	7.3	Fabrike birre	N/A
INTERBREË	Belgjike	7.2	Fabrike birre	34,203
CADBURY SCHËPPES	Angli	6.7	Perpunues ushqimesh	N/A
PARMALAT	Itali	6.6	Perpunues ushqimesh	N/A
ASSOCIATED BRITISH FOODS	Angli	6.5	Perpunues ushqimesh	34,372
SCOTISH & NEËCASTLE	Angli	5.2	Fabrike birre	57,745
Burimi: CIAA				

Anglia: Kompanite Kryesore te Shitjes me Pakice ne Angli

Emri i Shitesit me Pakice	Lloji i pikave te shitjes	Emri me te cilin prezantohet	Lloji i dyqanit	Pronesia	Shitjet 1998 (milion US\$)	Numri i pikave te shitjes	Vendodhja	Lloji i Agjentit Bleres
Tesco	Tregtar pakice i fuqishem	Tesco Superstore Tesco Express Tesco Metro Tesco Compact	Large Store Gas Mart Mini Metro Toën Store	UK	24010	479 15 40 51	Ne te gjithë vendin Ne jug Ne te gjithë vendin Ne te gjithë vendin	Importues, Direkt
Sainsbury	Tregtar pakice i fuqishem	Sainsbury's Sainsbury Local Savacentre	Large Store Mini Store Large Store	UK	20380	391 2 13	Ne te gjithë vendin Londer Ne te gjithë vendin	Importues, Direkt
Asda/Ëal-Mart	Tregtar pakice i	Asda Dales	Large Store Discount Store	US	11401	210 7	Ne te gjithë vendin Ne te gjithë vendin	Importues, Direkt

	fuqishem							
Somerfield	Tregtar pakice i fuqishem	Somerfield d/Gateëay Food Giant Këik Save	Toën Store Discount Store Discount Store	UK	10185	533 24 871	Ne te gjithe vendin Ne te gjithe vendin Ne te gjithe vendin	Importues, Direkt
Safeëay	Tregtar pakice i fuqishem	Safeëay	Large Store	UK	9953	422	Ne te gjithe vendin	Importues, Direkt
Marks & Spencer	Magazine departamenti	Food section	Large Store	UK	5178	289	Ne te gjithe vendin	Importues, Direkt
Morrisons	Tregtar pakice jo-i fuqishem	n/a	Large Store	UK	3765	95	Angli	Importues, Direkt
Ëaitrose	Tregtar pakice jo-i fuqishem	n/a	Large Store	UK	2742	117	Angli	Importues, Direkt
Iceland	Tregtar pakice jo-i fuqishem	n/a	Large Store	UK	2568	734	Ne te gjithe vendin	Importues, Direkt
Aldi	Discounteri	n/a	Large Store	Germany	1036	180	Kudo pervec jugut	Importues, Direkt
Budgens	Tregtar pakice jo-i fuqishem	n/a	Large Store	UK	634	177	Pjesa qendrore dhe juglindore	Importues, Direkt
Netto	Discounteri	n/a	Large Store	Denmark	486	113	Angli	Importues, Direkt
Lidl	Discounteri	n/a	Large Store	Germany	448	100+	Ne te gjithe vendin	Importues, Direkt

Federata e Mbreterise se Bashkuar per Ushqimin dhe Pijet /UK Food and Drink Federation

6 Catherine Street, London EC2B 5JJ
Tel: 011 44 20 7836 2460 Fax: 011 44 20 7836 0580
Ëeb: <http://www.fdf.org.uk>

Instituti i Shperndarjes se Produkteve Ushqimore /Institute of Grocery Distribution

Letchmore Heath, Eätford ED2 8DQ
Tel: 011 44 1923 85 7141 Fax: 011 44 1923 852531
Ëeb: <http://www.igd.org.uk>

Konsorciumi i Produkteve te Fresketa/Fresh Produce Consortium

Importuess Division, 266-270 Floëer Market
Neë Covent Garden Market, London SE8 5NB
Tel: 011 20 76273391 Fax: 011 20 7498 1191
Ëeb: <http://freshproduce.org.uk>

Agjencia Angleze e Standardeve te Ushqimit / UK Food Standards Agency (FSA)

Room 306C, Ergon House
PO Box 31037
London SE1P 3EG
Telephone: 011 44 20 72 38 65 50
Fax: 011 44 20 72 38 63 30
E-mail: helpline@foodstandards.gsi.gov.uk
Ëebbsite: www.foodstandards.gov.uk

Direktoria Londineze e Importuesve/London Importues's Direktory,

US Embassy homepage: <http://www.usda.org.uk>

HOLLANDE

Albert Heijn BV

Provinciale ëeg 11
1506 MA Zaandam
Tel: 075 65 99 111
Fax: 075 65 98 360
Ëebbsite: www.ah.nl

Laurus N.V.

Parallelëeg 64
5223 AL Den Bosch
Tel: 073 62 23 622
Fax: 073 62 23 636
Ëebbsite: www.laurus.nl

TSN (Sherbimi Tregtar Hollande)

(Trade Service Nederland)
Plotterëeg 4
3821 BB Amersfoort
Tel: 033 45 33 6 00
Fax: 033 45 50 172

Lidl Nederland

Huizermaatëeg 45

1273 NA Huizen
Tel: 035 52 42 411
Fax: 035 52 64 139

Superunie, C.I.V

Industrieëg 22b
4153 BË Beesd
Tel: 0345 68 66 66
Fax: 0345 68 66 00

Ëbsite: www.superunie.nl

Aldi Nederland

Erasmusëg 3
4104 AK Culemborg
Tel: 0345 47 29 11
Fax: 0345 41 93 83

Ëbsite: www.aldi.nl

Koopconsult B.V

Flemingëg 1
2408 AV Alphen aan de Rijn
Tel: 0172 44 82 00
Fax: 0172 47 46 36

ITALI

UNAPROL (Shoqata e Prodhuesve te Vajit te Ullirit)

(Olive Oil Producers Association)

Raniero Filo della Torre, Direktor

Via Rocca di Papa 12

00179 Roma

Tel: +39 06 784 6901

Fax: +39 06 7834 4373

unaprol@unaprol.it

**Konsorciumi Kombetar i Kultivuesve te Ullirit / Consorzio Nazionale degli
Olivicoltori (CNO)**

Dott. G. Mercuri, Presidente

Via Piave, 8

00187 ROMA (Italia)

Tel: +39 06 48 77 41

Fax: +39 06 488 33 09

**Federata Kombetare e Tregtimit te Ullirit / Federazione Nazionale del Commercio
Oleario (FEDEROLIO)**

Dott. Tullio Forcella

Direttore Generale

Via delle Conce, 20

00154 ROMA (Italia)

Tel: 39 06 57 54 201

Fax: 39 06 57 81 813

e-mail: federoli@tin.it

FEDERAGROALIMENTARE

Francesco De Leo
Via Gigli d'Oro 21
00186 Roma
Tel: +39 06 689 641
Fax: +39 06 689 3409
Federagroalimentare@confcooperative.it
Deleo.f@confcooperative.it

ANIPO (Shoqata Kombetare e Importuesve/Eksportuesve te Produkteve te Hortikultures)

(National Importues/Exporters Horticultural Association)
Fausto Ratto, Secretary General
Largo Brindisi 5
00182 Roma
Tel: +39 06 77 26 401
Fax: +39 06 700 44 28
Anipo0@concommercio.it

Shoqata Italiane e Industrise se Vajit /Associazione Italiana Industria Olearia (ASSITOL)

(Veg Oil)
Giorgio Cilenti, Direktor General
Piazza Campitelli 3
00186 Roma
Tel: +39 06 6994 0058
Fax: +39 06 6994 0118
<http://www.foodarea.it/associazioni/assitol>
assitol.it@iol.it

Unioni Kombetar i Shoqatave te Prodhuesve te Ullirit / Unione Nazionale Associazioni Produttori Olivicoli (UNAPOL)

Dott. Giuseppe Ardito, Direttore
Via San Damaso, 13
00165 ROMA (Italia)
Tel: 39 06 393 65 210
Fax: 39 06 393 65 211

GJERMANI

Federata Kombetare e Industrise Gjermane te Ushqimit / BVE – National Federation of the German Food Industry

BE Godsberger Allee 132 – 148
53175 Bonn, Germany
Tel: (0228) 30829-0
Fax: (0228) 30829-99
Bve@be-online.de
www.be-online.de

Federata Kombetare e Tregtise me Shumice dhe asaj te Jashtme Gjermane National Federation of German Wholesale and Foreign Trade

www.bga.de

SPANJE

Shoqata Spanjolle e Industrise dhe Tregtise se Vajit te Ullirit
Asociacion Espanola de la Industria Y
Comercio Exportador de Aceite de Oliva (ASOLIVA)
Sr. D. Juan Vicente Gomez Moya
Direktorc/José Abascal,
4028003 MADRID (Espana)
Tel: 34 91 44 688 12
Fax: 34 91 59 31 918
E-mail: direccion@asoliva.com

PORTUGALI

Shoqata e Prodhuesve te Vajit te Portugalise / CASA DO AZEITE Associação de
Azeite de Portugal
M.J. Arouca, President
1250 LISBOA (Portugal)
Tel : 351 1 3863054/38633633
Fax : 351 1 3861970

GREQI

Shoqata Greke e Industrise dhe Perpunuesve te Vajit te Ullirit
Greek Association of Industries and Processors of Olive Oil (SEVITEL)
Dr. Gregory Antoniadis
President
15a, Xenophontos Street
10557 ATHENS (Greece)
Tel: 30 1 3238856/3223165/3223402
Fax: 30 1 3246408
E-mail: sevitel@oliveoil.gr

Shoqata Greke e Ambalazhuesve te Vajit te Ullirit
Hellenic Association of Olive Oil Packers (ESVITE)
Mr Panayotis Dimitropoulos, President
64, L. Riancour Str.
Ampelokipi
11523 ATHENS (Greece)
Tel: 30 1 6924086/6912422
Fax: 30 1 6912935

FRANCE

Agjencia pergjegjese per rregullat ne lidhje me etiketen/perberesit e produkteve franceze:
Agency responsible for French label/product ingredient regulations:

Drejtoria e Pergjithshme e Konkurences, Konsumit dhe Luftes kunder Mashtrimit Ekonomik

Ministria e Ekonomise, Financave dhe Industrise

Direktion Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF)

Ministère de L'Economie, des Finances et de l'Industrie

59, boulevard Vincent Auriol

75703 Paris Cedex 13

Tel : (33-1) 44 87 1717/Fax : (33-1) 44 97 3031

Internet :

Agjencia pergjegjese per promovimin dhe kontrollin e cilesise se ushqimit:

Agency responsible for promotion and control of food quality:

Drejtoria e Pergjithshme e Ushqimit

Ministria e Bujqesise dhe Peshkimit

Direktion Générale de l'Alimentation (DGAL)

Ministère de l'Agriculture et de la Pêche

251, rue de Vaugirard – 75015 Paris

Tel : (33-1) 49 55 4955 Fax : (33-1) 49 55 48 50

Internet : www.agriculture.gouv.fr

Per informacion mbi tarifata doganore, taksat dhe dokumentacionin :

For information on duties, taxes, and documentation :

Qendra e Udhezimeve Doganore

Centre de Renseignements Douaniers

84, rue d'Hauteville

75010 Paris

Tel : (33-1) 53 24 6818/ Fax : (33-1) 53 24 68 30

SUEDI

Bordi Suedez i Agrikultures

Sæedish Board of Agriculture

S-551 82 JONKOPING

Sæeden

Tel: (46-36) 15 50 00

Fax: (46-36) 19 05 46

E-mail: jordbruksverket@sjv.se

www.sjv.se

Zyra Kombetare per Administrimin e Ushqimit

National Food Administration

Box 622

S-751 26 UPPSALA

Sæeden

Tel: (46-18) 17 55 00

Fax: (46-18) 10 58 48

www.slv.se

Zyra Doganore e Suedise

Sëedish Customs

Box 12854

S-112 98 STOCKHOLM

Sëeden

Tel: (46-771) 23 23 23

Fax: (46-8) 20 80 12

www.tullverket.se

Zyra Statistikore e Suedise

Statistics Sëeden

Box 24300

S-104 51 STOCKHOLM

Sëeden

Tel: (46-8) 506 940 00

Fax: (46-8) 661 5261

E-mail: scb@scb.se

ëëë.scb.se

Shoqata e Dhomave Suedeze te Tregtise

Association of Sëedish Chambers of Commerce

Box 16050

S-103 21 STOCKHOLM

Sëeden

Tel: (46-8) 555 100 00

Fax: (46-8) 566 316 35

www.cci.se

Federata Suedeze e Tregtise

Sëedish Federation of Trade

S-103 29 STOCKHOLM

Sëeden

Tel: (46-8) 767 7700

Fax: (46-8) 767 7777

ëëë.svenskhandel.se

FINLANDE

Federata e Industrise Suedeze te Ushqimit dhe Pijeve

Finnish Food and Drink Industries' Federation

PL 115

FIN-00241 HELSINKI

Finland

Tel: (358-9) 148 871

Fax: (358-9) 1488 7201

E-mail: info@etl.fi

www.etl.fi

Instituti Kombetar per Veterinarine dhe Studimet ne fushen Ushqimore
National Veterinary and Food Research Institute (EELA)

P.O. Box 45

FIN-00580 HELSINKI

Finland

Tel: (358-9) 393 101

Fax: (358-9) 393 1811

E-mail: webmaster@eela.fi

www.eela.fi

Qendra e Inspektimit te Prodhimit te Bimeve
Plant Production Inspection Centre

P.O. Box 42

FIIN-00501 HELSINKI

Finland

Tel : (358-9) 5765 111

Fax : (358-9) 5765 2734

www.kttk.fi

Ministria e Bujqesise dhe Pyjeve
Departamenti i Ushqimit dhe Shendetit
Ministry of Agriculture & Forestry
Food and Health Department

P.O. Box 30

FIN-00230 HELSINKI

Finland

Tel: (358-9) 1605 3336

Fax: (358-9) 1605 3338

www.mmm.fi

Bordi Kombetar i Doganave
National Board of Customs

P.O. Box 512

FI-00101 Helsinki

Finland

Tel: (358-9) 6141

Fax: (358-9) 20492 2852

www.tulli.fi

Zyra Kombetare per Administrimin e Ushqimit
National Food Administration

P.O. Box 28

FIN-00581 HELSINKI

Finland

Tel: (358-9) 3931 500

Fax: (358-9) 3931 590

www.elintarvikevirasto.fi

ZVICER

Zyra zviceriane per tregëti dhe promovim OSEC

Swiss Office for trade and Promotion OSEC

CH-8035 Zurich

Tel: (41- 1) 365 52 21

Fax: (41-1) 365 52 21

Email: info.zurich@osec.ch

Internet: www.osec.ch

Association of Swiss Foreign Trade Chambers – SwissCham

Shoqata e Dhomave e Jashtme të Tregëtisë

Alderstrasse 49

CH-8034 Zurich

Tel: (41-1) 421 41 65

Fax: (41-1) 421 41 61

Email: union@swisstrade.com

Internet: www.swisstrade.com

European Institute for External Trade EIAB

Instituti Evropian për Tregëtinë e Jashtme EIAB

Elisabethenstrasse 44

PO. Box

Ch-4002 Basle

Tel: (41) 61 205 98 05

Fax: (41) 61205 9801

Swiss Organisation for Facilitating Investments SOFI

Organizata Zviceriane për Lehtësimin e Investimeve SOFI

Stauffacherstrasse 45

PO. Box

CH-8026 Zurich

Tel: (41-1) 249 30 50

Fax: (41-1) 249 31 33

Email: contact@sofi.ch

Internet: www.sofi.ch

Federation of the Swiss Food Industry FIAL

Federata e Industrisë Zviceriane të Ushqimit Fial

Thunstrasse 82

CH-3000 Berne 16

Tel: (41) 31 356 21 21

Fax: (41) 31 351 00 65

Email: finfo@advo-emmenegger.ch

Swiss Importers and Wholesale Traders VSIG

Importuesit zvicerianë dhe Tregtarët me shumicë VSIG

Güterstrasse 78

P O. Box 656

CH- 4001 Basle

Tel: (41) 61 228 90 30

Fax: (41-1) 61 228 90 39

Email: finfo@vsig.ch

Internet: www.vsig.ch

Schweizerischer Verband der Internationalen Handelsfirmen

Shoqata zviceriane e firmave të tregëtisë ndërkombëtare

Herrn Dr. M. Pfeifer, Postfach 526, 4010 Basel

Tel: (41) 61 279 33 91

Fax: (41) 61 279 33 10

Verband kaufmännischer Agenten der Schweiz VKA

Shoqata e Agjentëve të shitjeve të Zvicrës VKA

c/o Beglinger Consulting AG, Ackersteinstrasse 164

8049 Zürich

Tel: (41-1) 340 18 88

Fax: (41-1) 341 78 94

Verband Schweizerischer Agenten der Lebensmittel-Branche

Shoqate e Agjentëve Zvicerianë të Sektorit të Mallrave Ushqimore

c/o Alfred Meili, Weststrasse 20, 9320 Arbon

Tel: (41) 71 446 54 46

COLGRO, Verband der Gross- und integrierten Einzelhandels mit Lebensmitteln und Gebrauchsgütern

COLGRO, Shoqata e Tregëtisë me shumice e pakicë të Mallrave ushqimore dhe të konsumit

Herr Chr. Huwier

Kirchbergstrasse 105, Postfach 544, 3401 Burgdorf

Tel: (41) 34 420 22 01

Fax: (41) 34 420 22 20

Infomacion mbi ekspozita tregëtare të rëndësishme evropiane

FRANCË

SIAL 2002

Paris-Nord Villepinte

Tetor 22-26, 2006

Tel: (704) 365 0041

Fax: (704) 365 8426

Internet: <http://ëëë.sial.fr>- Event cdo 2 vjecar (Bienale)

Email: exposium@imexmg.comOrganizator

Ekspozitë ndërkombëtare e prodhimeve

SIRHA INTERNATIONAL

Ekspozitë Tregëtie Mallrash Ushqimore

Panair ndërkombëtar i ushqimit dhe gatronomisë

Lyon- Eurexpo

Janar 20-24, 2007

Organizator: Sepelcom

Tel: (33-4) 72 22 3255

Fax: (33-4) 72 22 3218

Kontakti: Marie Odile Fondeur

Email: mofondeu@sepelcom.com

Salon International de L'agriculture

Paris Porte de Versailles
3-11 Mars, 2007
Organizatori: Comite des Expositions de Paris
Tel: (33-1) 49 09 6000
Fax: (33-1) 49 09 6158
E-mail: agriculture@comite-expo-paris.asso.fr
Internet: <http://ëë.comite-expo-paris.asso.fr>

Ekspozitë vjetore

Ekspozitë bujqësore

Foire International de Paris

Paris Porte de Versailles
28 Prill deri 8 Maj 2006
Organizator: Comite des Expositions de Paris
Tel: (33-1) 49 09 6000
Fax: (33-1) 49 09 6158
E-mail: agriculture@comite-expo-paris.asso.fr
Internet: ëë.foiredeparis.fr

Ekspozitë vjetore

Panair ndërkombëtar Ushqimi, Pije dhe Turizmi

World Ethnic Food & Speciality Show

Porte de Versailles, Paris
14-15 Qershor, 2006
Organizator: Algodoal
Tel: (33-1) 44 74 5010
Fax: (33-1) 44 74 5067
Email: ABonnel@aol.com
Internet: ëë.ethnicfoodshoë.com

Ekspozitë vjetore

Ushqime dhe specialitete etnike nga e gjithë bota

VINEXPO

Bordeaux-Lac
17 - 27 Korrik 2007
Organizator: Vinexpo
Kontakt: Philippe Dufan
Tel: (33-5) 56 56 0022
Fax: (33-5) 56 56 0000
E-mail: info@vinexpo.fr
Internet: <http://ëëë.vinexpo.fr>
Ekspozitë ndërkombëtare e verërave dhe pijeve më të forta

ITALI

Quality Show – Fiera Agricola

Vendodhja: Verona, Itali
Data: Mars 3-6, 2007
Frekuenca: Vjetore
Organizatori: Verona Fiere
Kontakt: Flavio Piva, Assistant to the General Direktor-Planning and Development

Email: piva@veronafiere.it

Ëebsite: ëëë.veronafiere.it

Tel: (011) (39) 045 829 8178

Fax: (011) (39) 045 829 8174

Ekspozitë ushimore

9th International Exhibition of Extre-Virgin and Virgin Olive Oil

Prill 6-10, 2006

Organizator: Veronafiere

Verona, Itali

Tel: (011) (39) 045 829 8178

Fax: (011) (39) 045 829 8174

Internet: veronafiere.it/sol

Ekspozitë vajrash ulliri

Mediterranean Seafood Show

Vendodhja: Rimini, Itali

Data: 10-13 Shkurt, 2007

Frekuenca: Vjetore

Organizator: Ente Fiera Rimini

Via della Fiera, 52-C.P.300

47037 Rimini

Tel. (011) (39) 541 711711

Fax: (011) (39) 541 786686

Website: ëëë.fierarimini.it

Ekspozitë ushqimi dhe pijesh

Salone del Gusto

Vendodhja: Turin, Itali

Data: 26-30 Tetor 2006

Frekuenca: Dyvjecare

Organizatori: Expo CTS

Via Londonio 2

20154 Milan

Tel. (011) (39) 0172 436711

Fax: (011) (39) 0172 411299

Interneti: ëëë.sloëfood.com

Ekspozitë ushqimore

Expo Food

Vendodhja: Milano, Itali

Data: Nëntor,

Frekuenca: Vjetore

Organizatori: Expo CTS

Via Londonio 2

20154 Milano

Tel. (011) (39) 02 349841

Fax: (011) (39) 02 33600493

Ekspozitë ushqimi dhe pijesh

Sana

Vendodhja: Bologna, Itali
Data: Shtator
Organizator: Fiere e Comunicazione srl
Via S. Vittore 14
20123 Milano Tel. (011) (39) 0286451078
Ekspozitë ushqimesh organike

GJERMANI

ANUGA

Vendodhja Koeln, Gjermani (Interval 2 vjetor)
Koelnmesse GmbH
Messeplatz 1
D-50679 Köln
Datat: 13-17 Tetor 2007
Nje nga ekspozitat tregëtare për ushqimin dhe pijet ndërkombëtare udhëheqse në botë dhe në Gjermani
<http://www.anuga.de/>

Fruit Logistica

Vendodhja: Berlin Germani (interval vjetor)
Data: 8-10 Shkurt 2007
Vend i mirë për të ekspozuar fruta të freskëta dhe të thata, si dhe produkte të tjera.
Ekspozita tregëtarë organizohet në lidhje me Javën Ndërkombëtare Greke.
Internet: www.fruitlogistica.de

IPM (Ekspozita ndërkombëtare e pentarisë)

Essen, Gjermani
Datat: 25-27 Janar 2007
Ekspozita Evropiane tregëtare për pentarinë.
Internet: <http://ipm.messe-essen.de/>

Bio Fach, 2006

Nürnberg, Gjermani
Datat: 19 Shkurt 2006-06-20 Ekspozita tregtare Evropiane udhëheqëse në botë për prodhimet organike dhe produktet **non food**
Internet: <http://www.naturkost.de/biofach/>

Internorga

Hamburg, Gjermani (Internvali: vjetor)
6-14 Mars 2007
Ekspozitë për hotelet, restorantet, catering, prodhimet e bukes dhe konfeksionet
Interneti: http://www.hamburg-messe.de/internorga/in_de/start_main.php

InterCool 2006

Dusseldorf, Gjermani (Intervali 2 vjecar)
Datat: 24-27 Shtator 2006
Ekspozitë tregëtare për ushqime të ngrira, akulllore dhe teknologjine e ngrirjes.
Internet: http://www.intercool.de/cipp/md_intercool/custom/pub/content,lang,1/oid,155/ticket,g_u_e_s_t

Burime te tjera me interes ne internet

- Komisioni Evropian faqja e internetit Eur-lex: <http://europa.eu.int/eur-lex/> që ofron lista të përditësuar të direktivave/regulloreve që lidhen me industrinë e ushqimit.
- Legjislacioni i EU në fuqi tek: <http://europa.eu.int/eur-lex/en/lif/index.html>
- KE Fletorja Zyrtare: <http://europa.eu.int/eur-lex/en/oj/index.html>
- “EU Practical Guide“ që shpjegon direktivat për paketimin mund të downloadohet tek www.useu.be/agri/packaging.html
- Informacion i dobishëm mbi rregullat e importit si dhe informacion për kuotat dhe taksat e inimportit mund të gjehet në faqen e USDA/FAS <http://www.useu.be/agri/usda.html>
- Raportet e FAIRS të përgatitura nga zyrat e USDA për ceshtjet bujqësore kanë informacion mbi rregullat specifike të secilit vend antar dhe mund të gjenden tek www.useu.be/agri/fairs.html
- Rregullorja për Ushqimet organike gjendet tek: www.useu.be/agri/fairs.html

Aneks 6 : ÇERTIFIKATE E QARKULLIMIT TE MALLRAVE EUR.1

1. Eksportuesi (emri, adresa e plote, vendi)	EUR. 1 No A 000.000	
	Perpara se te plotesohet formulari duhet te konsultohen me kujdes shenimet e bera prapa kesaj flete	
3. Marresi (emri, adresa e plote, vendi) (Plotesohet ne menyre fakultative)	2. Certificate qe perdoret ne shkembimet preferenciale ndermjet <div style="text-align: center;">dhe</div> (Vendor vendet ose grupet e vendeve ose territoret e papershtatshme)	
	4. Vendi, grupi i vendeve apo territori ku konsiderohet se mallrat kane origjinen	5. Vendi, grupi i vendeve apo territori i destinacionit
6. Informacione qe lidhen me transportin (Plotesohet ne menyre fakultative)	7. Verejtje	
8. Nr. Rendor; markat, numrat; Numri dhe natyra e kolive (1); Pershekrimi i mallrave	9. Pesha bruto (kg) ose ndonje madhesi tjeter (litra, m3, etj)	10. Faturat (Plotesohet ne menyre fakultative)

11. Kontrolli i autoriteteve doganore

Deklarate e verifikuar ne perputhje me Dokumenti i eksportimit (2)

Stamp

Model

Nr

Zyra doganore :

.....

Vendi ku eshte leshuar certifikata:

.....

.....

Ne, me

.....

.....

.....

.....

(Firma)

12. Deklarimi i eksportuesit

Une, i nenshkruari, deklaroj qe mallrat e sipershenuar plotesojne te gjitha kushtet e kerkuara per te perfituar kete certifikate.

Kryer

me

....., date

.....

.....

.....

(Firma)

13. KERKESA PER KONTROLL:

Kerkohet kontrolli i vertetesise dhe rregullshmerise se kesaj certifikate

Kryer ne,

me

Vula

.....

.....

(Firma)

14. REZULTATI I KONTROLLIT

Kontrolli i kryer ka bere te mundur te konstatohet se kjo certifikate 1)

- o Eshte leshuar faktikisht nga Zyra Doganore e treguar dhe te dhenat qe permbahen aty jane te sakta.
- o Nuk i pergjigjet kushteve te vertetesise dhe rregullshmerise se kerkuar (shiko verejtjet bashkelidhur)

Kryer

ne

.....,

me

.....

.....

(Firma)

(1) Vendors X ne kutine e pershtatshme

(1) Neqoftese mallrat nuk jane te pakeluar, vendosni numrin e artikujve ose deklaroni "ne total" ne menyre te pershtatshme

(2) Kompletohet vetem kur rregulloret e vendit te eksportimit ose territori jane plotesuar

SHENIME

1. Çertifikata nuk duhet te kete as fshirje as korrigejme. Te gjitha modifikimet e mundshme duhet te kryhen duke u hequr vize te dhenave te gabuara, nese jane te nevojshme te dhena te reja. Çdo modifikim i bere ne kete menyre duhet te firmoset nga personi qe e ka plotesuar çertifikaten dhe duhet te miratohet nga autoritet doganore te vendit ku leshohet.
2. Ndermjet artikujve ne Çertifikate nuk duhet te lihen rreshta te zbrazet dhe cdo artikull duhet te paraprihet me nje numer rendor, menjehere pas shenimit te fundit duhet te hiqet nje vize horizontale. Hapesirat e paperdorura duhet te vijezen ne menyre te tille qe te bejne te pamundur çdo shtese te mevonshme.
3. Mallrat duhet te pershkruhen sipas perdorimit tregtar dhe me saktësime te tjera qe lejojne identifikimin e tyre.

**Aneks 7: KERKESA PER MARRJEN E ÇERTIFIKATES SE QARKULLIMIT
TE MALLRAVE EUR.1**

1. Eksportuesi (emri, adresa e plote, vendi)	EUR. 1 No A 000.000	
	Perpara se te plotesohet formulari duhet te konsultohen me kujdes shenimet e bera prapa kesaj flete	
	<p align="center">2. Certificate qe perdoret ne shkembimet preferenciale ndermjet</p> <p align="center">..... dhe</p> <p align="center">(Vendor vendet ose grupet e vendeve ose territoret e papershtatshme)</p>	
3. Marresi (emri, adresa e plote, vendi) (Plotesohet ne menyre fakultative)	4. Vendi, grupi i vendeve apo territori ku konsiderohet se mallrat kane origjinen	5. Vendi, grupi i vendeve apo territori i destinacionit
	6. Informacione qe lidhen me transportin (Plotesohet ne menyre fakultative)	
7. Verejtje		
8. Nr. Rendor; markat, numrat; Numri dhe natyra e kolive (1); Pershkrimi i mallrave	9. Pesha bruto (kg) ose ndonje madhesi tjeter (litra, m3, etj)	10. Faturat (Plotesohet ne menyre fakultative)

(1) Neqoftese mallrat nuk jane te pakeluar, vendosni numrin e artikujve ose deklaroni "ne total" ne menyre te pershtatshme

Aneks 8: KONTRATE PER SHITJE MALLI

Neni 1 PALET

Shitesi

Emri: _____

Adresa: _____

Tel: _____ Fax: _____ Email: _____

Firma e personit te autorizuar (emer dhe pozicion): _____

Bleresi

Emri: _____

Adresa: _____

Tel: _____ Fax: _____ Email: _____

Firma e personit te autorizuar (emer dhe pozicion): _____

Neni 2 MALLI

Pershkrimi i mallit (perفشire detajet perkatese ne lidhje me cilesine, certifikatat dhe vendin e origjines) _____

Sasia (duke perfshire njesine matese)

- sasia totale _____
- kesti per cdo levrim _____
- perqindja e tolerances: plus ose minus x% _____

Inspektimi i mallit

(nese bihet dakord per inspektim malli, specifiko detajet e organizates pergjegjese per inspektimin e cilesise dhe/ose sasise, vendin dhe daten/periudhen e inspektimit, pergjegjesine per kostot e inspektimit) _____

Detaje ne lidhje me paketimin dhe aspekte te tjera te ngjashme _____

Specifikime te tjera _____

Neni 3

LEVRIMI

Inkotermat që aplikohet (sipas inkotermave te ICC) _____

Vendi i levrimit _____

Data e levrimit _____

Emri dhe adresa e transportuesit (sipas rastit) _____

Neni 4 CMIMI

Cmimi (specifiko cmimin per njesi ne shifra, fjale dhe monedhe) _____

Neni 5 PAGESA

Menyra e pageses _____

Detaje te bankes se shitesit _____

Detaje te bankes se bleresit _____

Menyra e pageses:

a. Pagesa me leter kredi te parevokueshme e te konfirmuar.

Bleresi duhet te hape nje leter kredi te parevokueshme e te konfirmuar ne favor te shitesit ne nje banke te njohur e qe eshte subjekt i ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits. Hapja e letres se kredise duhet t'i njoftohet shitesit te pakten 14 dite para dates se rene dakord per levrimitin e mallit ose para fillimit te periudhes se levrimit.

Data me e vone per nxjerrjen e letres se kredise _____

Letra e kredise duhet te skadoje 14 dite pas dates se levrimit, ose pas perfundimit te periudhes, nese nui eshte rene dakord ndryshe _____

Letra e kredise se parevokueshme duhet te konfirmohet nga _____

Te gjitha kostot ne lidhje me konfirmimin do te mbulohen nga shitesi, ne rast se nuk eshte rene dakord ndryshe _____

Nese nuk eshte rene dakord ndryshe, letra e kredise duhet te jete e pagueshme ne te pare dhe te lejoje partial shipments and transshipments

b. Pagesa me garanci bankare

Bleresi do te vendose nje garanci bankare, te pakten 30 dite para dates se rene dakord per levrimitin ose fillimit te periudhes se levrimit, nese nuk eshte rene dakord ndryshe. Garancia bankare do te jete ose first demand bank guarantee subjekt te ICC Uniform Rules for Demand Guarantees, ose nje standby letter kredie subjekt te ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credit, ose te leshuar nga nje banke me reputacion te mire.

Neni 6 DOKUMENTET

Shitesi do ti dorezoje bleresit (ose do te paraqese ne banke), dokumentet e meposhtme (percakto edhe numrin e kopjeve):

- fatura e mallit
- dokumentet e ndryshme te transportit
- listen e paketimit
- dokumentet e siguracionit

- certifikaten e origjines
- certifikaten e inspektimit
- dokumentet doganore
- dokumenta te tjera _____

Neni 7

MOSPERMBUSHJA E AFATIT TE PAGESES

Nese bleresi nuk paguan shumen e parave brenda afatit, shitesi perfiton edhe interesat mbi shumen qe nga periudha e afatit deri ne daten kur kryhet pagesa. Nese palet nuk kane rene dakord per nje norme tjeter interesi, kjo norme do te jete 2% mbi normen mesatare te kredive afatshkurtra te bankave ne vendin ku kryhet pagesa, per monedhen me te cilen do te kryhet pagesa, dhe nese nje norme e tille nuk egziston, atehere do te perdoret e njejta norme ne shtetin e monedhes me te cilen do te kryhet pagesa. Ne mungese te nje norme te tille ne secilin shtet, dhe nese palet nuk kane rene dakord per nje norme specifike, atehere norma e interesit do te jete norma perkatese e fiksuar me ligj ne shtetin e monedhes me te cilen do te kryhet pagesa.

Shitesi ka te drejte te perfundoje kete kontrate duke njoftuar bleresin ne lidhje me mallrat per te cilat nuk eshte kryer pagesa per cfaredolloj arsyeje, pas kalimit te afatit te pageses (duke perjashtuar pengesat e perkohshme ne rastin e forcave madhore brenda 14 diteve apo te ndonje kohe tjeter te rene dakord mes paleve).

Neni 8

MOSPERMBUSHJA E AFATIT TE LEVRIMIT

Kur ka vonese ne dorezimin e mallit, bleresi ka te drejte te rimburohet per demin ne vleren 0.5% (ose per nje perqindje tjeter per te cilen mund te bien dakord palet) te cmimit te atij malli per cdo dite vonese pas dates se levrimit apo sipas rastit dates se fundit te periudhes se levrimit, ne rast se bleresi e njofton shitesin per vonesen dhe si subjekt i cdo arsyeje pervec forcave madhore.

Kur bleresi njofton shitesin brenda 7 diteve prej dates se rene dakord per levrim ose dites se fundit te periudhes se levrimit, demet do te llogariten prej dates se rene dakord per levrim ose prej dites se fundit te periudhes se rene dakord per levrim. Kur bleresi e njofton shitesin brenda me shume se 7 diteve prej dates se rene dakord per levrim ose prej dites se fundit te periudhes se rene dakord per levrim, demet do te llogariten prej dates se njoftimit. *Palet jane te lira te ndryshojne afatin prej 7 ditesh sipas deshires se tyre.*

Demet e likuiduara per vonesen nuk duhet te kalojne 20% te cmimit te mallit te levruar me vonese, *ose kjo shume maksimale mund te ndryshoje nese palet bien dakord.*

Bleresi ka te drejte te perfundoje kete kontrate duke njoftuar shitesin ne lidhje me mallrat qe nuk jane levruar per cfaredolloj arsyeje (duke perjashtuar pengesat e perkohshme ne rastin e forcave madhore Brenda 14 diteve pas dates se rene dakord per levrim ose perfundimit te periudhes se rene dakord per levrim), *pervecse ne rast se palet bien dakord per ndonje periudhe tjeter pervec asaj 14-ditore.*

Neni 9

FORCAT MADHORE

Secila nga palet nuk eshte e detyruar te permbushet ndonje nga detyrimet, nese arrin te vertetoje:

- se deshtimi ndodhi per shkak te nje pengese pertej kontrollit te saj, dhe
- qe llogjikisht nuk pritej te merrej ne konsiderate pengesa dhe efektet e saj mbi aftesine per te permbushur ne kohe konkluzionet e kesaj kontrate, dhe
- llogjikisht nuk mund te evitohet ose kapercehet efekti i nje pengese te tille

Pala qe kerkon clirimin nga detyrimi per shkak te forcave madhore duhet qe sapo te njihet me pengesen dhe efektet e saj ne aftesine per te ekzekutuar, te njoftoje palen tjeter per kete pengese dhe efektet e saj ne aftesine per te ekzekutuar, se bashku me te gjitha dokumentet qe e mbeshtesin kete gje. Njoftimi do te jepet nese dhe kur pushon (ndalon) ngjarja e forces madhore. Nese nuk jepet njoftimi ose keto dokumente, pala nuk clirohet nga detyrimi i demit per humbjen e cila ne te kunderten do te ishte menjauar.

Nese pengesa eshte e perkohshme, dmth nese pengesa nuk shkakton patjeter pamundshmerine e ekzekutimit dhe mund te perfundoje brenda nje periudhe prej 30 ditesh (*ose palet mund te bien dakord per nje periudhe tjeter*), atehere periudha e ekzekutimit do te zgjatet deri sa pengesa te perfundoje ose afati i permundur me siper te skadoje (cili nga afatet te mbaroje me pare).

Nese ekzekutimi eshte serisht i pamundur me kalimin e afatit te kesaj periudhe ose nese dhe sapo ekzekutimi te behet perfundimisht i pamundur, secila pale ka te drejten te zgjidhe kontraten me njoftimin per zgjidhjen e kontrates derguar pales tjeter.

Neni 10

MOS-EKZEKUTIMI THEMELOR

Secila nga palet, me njoftim derguar pales tjeter, mund te zgjidhe kete kontrate ne rastin e mos-ekzekutimit themelor nga ana e pales tjeter.

Rrethanat e meposhtme perbejne shembujt e mos-ekzekutimit themelor:

- bleresi nuk permbush sipermarrjen e tij per hapjen e nje letre kredi te parevokueshme apo sipas rastit te garancise banakre sipas dates se afatit te specifikuar ne nenin 5 te kesaj kontrate;
- Bleresi nuk paguan asnje shume ne daten sipas se ciles pala tjeter ka te drejte te zgjidhe kontraten sipas nenit 7 te kesaj kontrate;
- Shitesi nuk levron mallin ne daten sipas te ciles bleresi ka te drejte te zgjidhe kontraten sipas nenit 8 te kesaj kontrate;
- Manifestim I paafesise se seciles pale per permbushjen e detyrimeve kontraktuale per shkak te falimentimit ose proceseve te likudimit ose cdo lloj pezullimi apo nderprerjeje te aktivitetit;

Ne rastin e nje mos-ekzekutimi themelor, pala ankuese mund te:

- zgjidhe kontraten dhe rimbursone demet nga pala fajtores; dhe/ose
- shet ose blen, sipas rastit, mallin, rast ne te cilin pala fajtores e ben mall cdo lloj humbje qe I ka shkaktuar pales ankuese.

Cdo mosmarreveshje ne lidhje me demet e shkaktuara me zgjidhjen e kotnates, dhe/ose humbjet e shkaktuara sipas rastit, do te zgjidhet ne perputhje me proceduren e zgjidhjes se mosmarreveshjeve te rene dakord ne kete kontrate.

Neni 11

PROCEDURA E EKSPERTIZES

Ne rast se bleresi nuk eshte i kenaqur me cilesine e mallit te levruar ose qe do te levrohet, ai duhet te informoje shitesin per kete pakenaqesi sa me shpejt te jete e mundur, dhe ne cdo rast brenda 7 diteve nga levrimi i mallit *ose ne nje periudhe kohe qe bien dakord palet*.

Bleresi do t'i drejtohet menjehere insitucionit te meposhtem _____ qe t'I caktoje nje ekspert. Nese palet nuk kane rene dakord per ndonje institucion, atehere bleresi do te procedoje me emerimin e nje eksperti. Cdo ekspert I emeruar do te jete I pavarur nga palet.

Eksperti do te marre ne considerate dhe do t'i raportoje paleve mbi mos-konformitetin e gjetur tek malli.

Per kete qellim, eksperti ka te drejte te inspektoje te tere mallin ose mostra te marra nen mbikqyrjen e tij dhe mund te beje cdo lloj testi qe ai e mendon te arsyeshem.

Eksperti do t'i dorezoje raportin e tij te dy paleve me poste te regjistruar. Raporti do te jete perfundimtar per periudhen 45-ditore pasi ai eshte marre (*ose nje afat tjeter kohe te rene dakord nga palet*), pervecse ne rast se ai kundershohet nga njera nga palet me fillimin e procedurave ne perputhje me proceduren e zgjidhjes se mosmarreveshjeve te pershkruar ne kete kontrate.

Pagesat dhe shpenzimet e ekspertit do te mbulohen nga bleresi deri ne perfundimin e procedures se ekspertizes, por do t'i rimbursohen bleresit nga shitesi nese percaktohet mos-konformiteti i mallit me kerkesat e kontraktuara.

Neni 12

KALIMI I DEMIT

Ne rastin e te mosqenurit te kenaqur me cilesine e mallit te levruar, bleresi duhet te marre te gjitha ato masa qe jane te arsyeshme me rrethanat per te ruajtur mallin. Shitesi do te jete i detyruar te rimbursoje koston e ketyre masave nese percaktohet mos-konformiteti i mallit me kerkesat e kontraktuara.

Nese mallrat jane subjekt i perkeqesimit te shpejte, ose ruajtja e tyre shkakton shpenzime te paarsyeshme, bleresi duhet te marre masa te arsyeshme per t'I shitur ato me termat me te mira te mundshme, pasi ta kete njoftuar shitesin per qellimin e tij per t'I shitur. Bleresi duhet megjithate te ruaje mostra per qellime te procedures se ekspertizes dhe duhet t'i jape shitesit (dhe cdo lloj eksperti ne perputhje me nenin 11 te kesaj kontrate) mundesine te jene te perfaqesuar kur merren keto mostra.

Neni 13

KOMUNIKIMI MIDIS PALEVE

Te gjitha komunikimet midis paleve ne lidhje me kete kontrate duhet te behen me shkrim dhe te dergohen me poste te zakonshme (*ose me forma te tjera postale te rena dakord*), me faks ose poste elektronike. Cdo komunikim i derguar me poste elektronike duhet te jete ne format "read only" ose ne cdo lloj formati net e cilin nuk eshte e

mundur te modifikohet mesazhi I marre. Komunikimi me fax ose poste elektronike eshte i teri me risk te derguesit.

Ne kete kontrate, me dite kuptohen ditet kalendarike.

Neni 14 **LIGJI RREGULLUES**

Per ceshtjet e pambulura nga kjo kontrate, ato do te zgjidhen nga te meposhtmet me precedencen e shkruar:

1. Konventa e Kombeve te Bashkuara mbi Kontratat per Shitjen Nderkombetare te Mallrave
2. Parimet e UNIDROIT te Kontratave Nderkombetare Tregetare
3. Per ceshtjet e pa-trajtuar ne tekstet e mesiperme, ligji qe zbatohet ne _____ ose ne mungese te zgjedhjes se ligjit, ligji qe zbatohet ne vendin e biznesit te shitesit nepermjet te cilit do te ekzekutohet kjo kontrate.

Neni 15 **ZGJIDHJA E MOSMARREVESHJEVE**

Ne rast te cdo lloj vesh tiresi ne lidhje me ekzekutimin e kesaj kontrate, palet marrin persiper se ato do te procedojne nen frymen e negocimit me besim te mire ne perpjkje per te gjetur zgjidhjen me te pershtatshme per situaten. Nese vesh tiresia lidhet me konformitetin e mallrave, palet marrin persiper t'i drejtohen procedures se ekspertizes te sepcifikuar ne nenin 11 para se te fillojne cdo lloj procedure tjeter. Nese keto hapa nuk jane te suksesshme, secila pale mund t'i drejtohet procedures se zgjidhjes se mosmarreveshjeve te percaktuara me poshte.

Nese nuk eshte rene dakord ndryshe, te gjitha mosmarreveshjet e lindura nga ose ne lidhje me kete kontrate do te zgjidhen se fundmi nga rregulli i arbitrazhit i Dhomes Nderkomebtare te Tregetise me ane te nje aritri te vetem te caktuar ne perputhje me kete rregull.

Nese shuma ne mosmarreveshje eshte me pak se US 100,000, palet bien dakord qe arbitri do te marre vendimin per ceshtjen bazuar vetem ne dokumentat e paraqitura nga palet dhe waive the right to require a hearing, including a procedural hearing.

Nese shuma ne mosmarreveshje eshte me e madhe se 1 milion USD, palet bien dakord qe Gjykata e Arbitrazhit te ICC do te jete nje gjykate arbitrale e perbere nga tre arbitra nese njera nga palet e kerkon kete gje.

Kesaj procedure, mund t'i shtohen modifikime te rena dakord nga palet _____

Procedura te tjera te zgjedhura nga palet per zgjidhjen e mosmarreveshjeve _____

Neni 16 **DATA DHE NENSHKRIMI I SHITESIT DHE BLERESIT**

Shitesi

Date _____
Emer _____
Nenshkrimi _____

Bleresi
Date _____
Emer _____
Nenshkrimi _____