

Regional Development Agency (SME) Tirana  
Rruga Ismail Qemali, P 34/1, Ap 2/3  
Tel: 254603, Fax: 235704



**TREGU I PRODUKTEVE USHQIMORE, HIGJENIKE DHE  
INDUSTRIALE  
PER KONSUM FAMILJAR NE SHQIPERI**

Studim i realizuar nga

**AGJENSIA RAJONALE E ZHVILLIMIT  
(SME) TIRANE**

Ky studim eshte kerkuar dhe mundesuar me financim nga

**BANKA KOMBETARE TREGTARE  
TIRANE**



Tirane, Nentor 2004

Tregu i produkteve ushqimore, higjenike dhe industriale te konsumit familjar ne Shqiperi perben nje nga tregjet me komplekse dhe te rendesishme jo vetem per konsumatorin ne pergjithesi, por dhe per prodhuesit vendas, tregetarit e importuesit ne vecanti. Proceset e hapjes ekonomike, liberalizimi tregtar dhe integrimi i japin keij studimi nje karakter emergjent. Ky sektor ze nje peshe te vogel te shpenzimeve familjare pro ka nje rendesi dhe tendence ne rritje per shkak te shijes konsumatore ne evolim.

Si nje nga produktet me te rendesishme te programit te ARZH, ky studim merr shkas nga shqetesimet e vete komunitetit te biznesit, por dhe te bankave per njohjen, mbeshtetjen dhe aktualizimin e problematikes lidhur me oportunitetet qe fsheh ky treg gjithnje ne ndryshim te vazhdueshem si nga stili ashtu dhe nga shija konsumatore.

Per kryerjen e ketij studimi eshte angazhuar stafi i ARZH Tirane: Ilir Rembeci-Drejtori i ARZH (kapitulli i pare, dyte i katert, peste, gjashte dhe shtate); Edmond Sheshi-Kordinator i Rrjetit te ARZH (kapitulli i trete, katert, peste, shtate dhe tete); Dolores Sinanaj –Specialiste Kerkimesh prane ARZH (kapitulli i trete, katert dhe shtate); Jorgo Dhimarko- Konsulent prane ARZH (kapitulli trete, katert dhe shtate); Roland Lami Specialsit kerkimesh prane ARZH (kapitulli i trete dhe tete).

Studimi eshte mbeshtetur ne nje proces mbledhje informacioni, elaborimi te tij, analizash teorike, praktike, nje seri intervistimesh te tregtuesve te vegjel por dhe te medhenj, perdorim te statistikave dhe informacioneve fale bashkepunimit me ACIT/ISB, INSTAT dhe Doganes Tirane.

Drejtues i studimit eshte Z. Ilir Rembeci Drejtor Eksekutiv i Agjensise Rajonale te Zhvillimit (SME) tirane.

# **STRUKTURA E STUDIMIT**

## **I. NJE VESHTRIM I PERGJITHSHEM I TREGUT TE SHITJEVE ME PAKICE**

- 1.1.** Objekti i studimit, metodologjia e tij.
- 1.2.** Pershkrimi dhe historia e tregut
- 1.3.** Demografia.
- 1.4.** Sjellja konsumatore.
- 1.5.** Performanca e sektorit te shitjes me pakice.
  - 1.5.1 Shitesat kryesore me pakice
  - 1.5.2 Shitja me pakice ne menyre elektronike.

## **II. TREGUES TE PERGJITHSHEM EKONOMIK NE VENDET E BALLKANIT JUGLINDOR**

## **III. ANALIZE E SEKTORIT TE PRODUKTEVE**

### **3.1 Produktet ushqimore**

- Cokollata
- Biskota
- Kekra
- Vafera
- Qumesht i kondesuar
- Konserva peshku
- Patatina

### **3.2 Produktet e higjenes**

- Produkte higjenes se trupit
  - Shampo, shkume banjo e dushi,
  - Sapun,
  - Parfume & deodorante
- Produkte te higjenes se gojes
  - Cimcakiza
  - Paste dhembesh,
- Produkte higjenes shtepiake
  - Pastruese pllakash, likuide dhe pluhur
  - Xhamash
  - Mobiljesh
  - Banjosh

### **3.3 Produkte industriale te konsumit familjar**

- Bateri (Pila per radio)
- Mjete shkolle
  - Fletore
  - Lapsa
  - Stilolapsa

#### **IV. MADHESIA E TREGUT**

- 4.1 Konsumi i kategorive te mesiperme te produkteve
- 4.2 Podhimi ne vend, Produkte te importit
- 4.3 Tregu abuziv, Kopje te produkteve markje e njohur
- 4.4 Volumi i importit ne vite
  - 4.4.1 Sipas kategorive te produkteve
  - 4.4.2 Sipas sheteve nga vijne

#### **V. ANALIZA E KONKURENCES**

- 5.1 Firmat importuese sipas kategorive te produkteve dhe volumeve
  - 5.1.1 Grupi i produkteve ushqimore
  - 5.1.2. Grupi i produkteve te higjenes se trupit , gojes dhe shtepiake
  - 5.1.3. Produkte industriale te konsumit familjar
- 5.2 Markat dhe firmat e produkteve te importuara
  - 5.2.1. Firmat me game te ngushte produkti
  - 5.2.2. Firmat me game te gjere produktesh te importuara
- 5.3 Tendencat e konsumit te produkteve ne Shqiperi.
- 5.4 Analiza swot
- 5.5 Distribucioni dhe facilitetet shperndarese e magazinuese.
- 5.6 Reklama dhe promocioni (firmat ne vend)
- 5.7 Rikonceptimi i sektorit te shitjeve

#### **VI. RISQET DHE SFIDAT E SEKTORIT**

- 6.1 Risqet e biznesit dhe risqet ne te ardhmen
- 6.2 Risku qe paraqet vete vendi.
- 6.3 Sfidat e importuesve, shanset e shitesave dhe bleresve me pakice, dhe tendencat per te ardhmen.

#### **VII KONKLUZIONE TE SEKTORIT DHE GRUPIMEVE**

#### **VIII. TABELA DHE ANEKSE**

Shifra dhe te dhena ne vitet 2000-2004