

ECONOMICUS NR 11/2013

REVISTË SHKENCORE E FAKULTETIT EKONOMIK
DHE TË TEKNOLOGJISË SË INFORMACIONIT

Kryeredaktor

Prof. Dr. ADRIAN CIVICI

Redaktore

BESARTA VLADI, Doktorante

Këshilli botues

Prof. Dr. SULO HADËRI

Prof. Dr. LULJETA MINXHOZI

Prof. Dr. ENGJELL PERE

Prof. As. Dr. KRESHNIK BELLO

Prof. As. Dr. NEVILA XHINDI

ARJAN KADAREJA, PhD

ENIEL NINKA, PhD

Dr. ARBI AGALLIU

Dr. ZEF PREÇI

Dr. ELVIN MEKA

Dr. SELAMI XHEPA

Arti grafik

Besnik FRASHNI

ISSN 2223-6295

Miratuar si revistë shkencore nga komisioni i vlerësimit të titujve
akademikë në Ministrinë e Arsimit dhe Shkencës nr. 153 datë 08.10.2010

UNIVERSITETI EUROPIAN I TIRANËS / TIRANË

Bulevardi "Gjergj Fishta" / www.uet.edu.al / info@uet.edu.al



Përmbajtja

ANALIZA DHE DEBATE

<i>Kultura financiare e të rinjve shqiptarë dhe ndikimi në ekonomi</i>	5
Arbi Agalliu - Sara Hafizi	
<i>Leku përballë Euros dhe Dollarit Amerikan. A mund të interpretohet kursi i artë i këmbimit përtej politikës zyrtare?</i>	13
Besart Kadia	
<i>Modelimi me agjentë heterogjenë ndërveprues si një qasje moderne ndaj kompleksitetit të ekonomisë</i>	20
Eniel Ninka	
<i>Monedha, inflacioni dhe kushtëzimet që vijnë prej modelit neoklasik</i>	34
Florjan Salaj	
<i>Asetet e paprekshme – pjesa e padukshme e biznesit</i>	43
Kreshnik Bello	
<i>Sistemi parandalues shqiptar dhe vështirësitë e luftës kundër pastrimit të parave</i>	55
Naim Mëçalla	
<i>Pensioni suplementar: “Kontribut për vete, jo solidaritet”</i>	63
Aurora Binjaku - Hysen Binjaku	
<i>Avantazhet dhe pengesat e investimeve të huaja direkte në Kosovë (Analizë strukturore)</i>	74
Naim Fetahu	
<i>Një qasje analitike mbi sigurinë energjetike në Ballkan</i>	81
Fatri Morina - Përparim Fuga	

DOSSIER: Aplikimet e Teknologjisë së Informacionit në Ekonomi, Biznes dhe Shoqëri

<i>Teknologji të informacionit në ndihmë të menaxhimit të një biznesi</i>	92
Aurora Binjaku - Tamara Luarasi	
<i>Aplikimi i Sistemeve MyAvis dhe Converge një risi e re në menaxhimin e sistemit të matjes, në CEZ Shpërndarje</i>	99
Anni Dasho Sharko - Indrit Baholli - Mariglen Nora	
<i>Ndikimi i Sistemi të Informacionit shëndetësor në menaxhimin financiar të kujdesit shëndetësor parësor në Shqipëri</i>	106
Gazment Koduzi - Tomi Thomo - Paulin Kodra	
<i>Qeverisja e TI-së: Problemet dhe sfidat e sektorit publik në Shqipëri</i>	113
Ilir Kurti - Ezmolda Barolli	
<i>Adaptimi i TIK nga ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në Shqipëri.</i>	
<i>Një rishikim literature dhe analizë të dhënash dytësore</i>	125
Erind Hoti	
<i>Mënyrat e reja për të ndihmuar Sistemin e Shpërndarjes së informacionit turistik</i>	136
Mimoza Durrësi - Kostaq Bezhani	
<i>Internet banking, evolucioni me një klik mes të shkuarës dhe të ardhmes</i>	142
Oltjana Zoto	
<i>Interoperabiliteti në shërbimet e e-qeverisjes (rast studimor në Kosovë)</i>	149
Lulzim Shabani - Fakije Zejnullahu - Kyvete Shatri	

<i>Platforma MOSKITT në zhvillimin e sistemeve të informacionit si një implementim i paradigms "Model driven architecture"</i>	159
Oskeol Gjoni - Petraq Papajorgji	
<i>Telefoni celular, kanali i ri i pagesave elektronike</i>	172
Erdet Këlliçi - Indrit Baholli	
<i>Modernizimi i shërbimeve publike nëpërmjet teknologjisë së informacionit dhe komunikimit. Rasti i Qeverisë Shqiptare</i>	183
Valmira Osmanaj - Bashkim Ruseti	
<i>"Computer Vision" & "Audio Finger printing" dhe monitorimi i vazhdueshëm automatik i reklamave radio-televizive në tregun mediatik shqiptar</i>	194
Andi Erebara	
<i>Një model hibrid për eksplorimin e të dhënave dhe përcaktimi i planeve tarifore për abonentët e telefonive celulare</i>	203
Adriola Faqolli	
<i>Ndërtimi i një aplikimi për të kontrolluar dhe për të menaxhuar harxhimet e derivateve në një automjeti transportues në distancë</i>	213
Muhamet Avdyli	
<i>Përdorimi i fotoelementeve në Shqipëri: Përfitimi ekonomik dhe ekologjik</i>	221
Luciana Toti	

ZHVILLIME TE TJERA EKONOMIKE

<i>Fuga e reklamës mbi shitje: Sfidat e industrisë së duhanit në Shqipëri</i>	231
Jonida Këllezi	
<i>Rritja ekonomike dhe pabarazia në të ardhura në Kosovë; implikimet, mësimet dhe mundësitë për ndryshime</i>	239
Muhamet Sadiku	
<i>Tatimi mbi biznesin e vogël dhe kapacitetet financiare të njërive vendore në Shqipëri</i>	245
Ornela Shapo (Këmbora)	
<i>Sfidat Ekonomike të vendeve të Ballkanit Perëndimor drejt anëtarësimit në Bashkimin Europian, në përputhje me kriteret e Kopenhagës, implikimet mbi investimet e huaja direkte</i>	254
Ismet Voka - Bardhyl Dauti	
<i>Zbatimi i programeve pyjore dhe i mekanizmave financiare në vend, në funksion të zhvillimit të qëndrueshëm ekonomik</i>	264
Jonka Ceka	
<i>Politikat e donatorëve dhe veprimtaria e organizatave të shoqërisë civile</i>	274
Denisa Ahmetaj	
<i>Kredia bankare si titull ekzekutiv dhe praktika gjyqësore përkatëse</i>	283
Valentina Memini	
<i>Zgjidhja e mosmarrëveshjeve tregtare ndërmjet shteteve midis qasjes shumëpalëshe dhe rajonale/ La soluzione delle controversie commerciali tra Stati tra multilateralismo e regionalismo. Laura Zoppo 2013, Jovene Editore</i>	295
Recensë nga Erjona Canaj	

Kultura financiare e të rinjve shqiptarë dhe ndikimi në ekonomi

Dr. Arbi **AGALLIU**

Universiteti Europian i Tiranës,
Fakulteti i Ekonomisë dhe
Teknologjisë së Informacionit
arbi.agalliu@uet.edu.al

Msc. Sara **HAFIZI**

Abstrakt: *Njohuritë financiare të konsumatorit, sidomos ditët e sotme, kanë marrë një rëndësi të veçantë për shkak të ndryshimeve me hapa galopantë që kanë ndodhur në tregun financiar në një kontekst global. Kriza ekonomike dhe ndryshimet aktuale shtojnë kompleksitetin e vendimeve financiare me të cilat ndeshen individët. Nga ana tjetër, kultura financiare është një element shumë i rëndësishëm që ndikon në jetën ekonomike dhe zgjedhjet që bëjnë konsumatorët. E me tej kjo ndikon në ekonominë e një vendi. Për këtë arsye, individët me një bazë të fortë njohurish financiare, do të marrin vendime më të përgjegjshme dhe të sakta, duke kontribuar jo vetëm në rritjen e mirëqenies personale por edhe në mirëqenien e të gjithë vendit. Edukimi financiar jep rezultate pozitive në periudha afatgjata për ekonominë e një vendi. Për këtë arsye, ky studim është fokusuar tek testimi i kulturës financiare të të rinjve (studentëve) shqiptarë të cilët përfaqësojnë familjarin dhe konsumatorin e ardhshëm financiar (short run).*

Por a janë gati të rinjtë shqiptar të menaxhojnë dhe zgjidhin problemet financiare? Pra, a kanë ata njohuri të mjaftueshme financiare? A janë të aftë të marrin vendime në lidhje me paratë, si të kursejnë dhe sesi duhet të shpenzojnë? Sa i njohin të rinjtë shqiptar produktet financiare? Nga se varet kultura financiare e studentëve? Ky punim do të trajtoj pikërisht këtë gjë, mangësitë që kanë të rinjtë në edukimin financiar dhe problemet që ata hasin.

Metoda bazë e përdorur është anketimi dhe të dhënat janë përpunuar më pas në programin SPSS për t'i analizuar më tej me anë të një regresioni të shumëfishtë linear. Gjithashtu punimi ngrihet mbi një analizë teorike (literature review) duke zhvilluar një analizë krahasuese dhe përshkruese.

Fjalë kyçe: *Edukimi financiar, produktet financiare, sektori bankar*

Abstract: *Consumer financial literacy, especially these days, has a special importance due to the great changes that have occurred in the financial market in a global context. Current economic crisis and changes increase the complexity of financial decisions faced by individuals. On the other hand, financial literacy is a very important element that affects economic life and the choices that consumers make. Furthermore it affects the entire economy of a country. For this reason, individuals with a strong financial knowledge, make more responsible and accurate decisions, contributing not only to the growth of personal welfare but also the welfare of the whole country. Financial education provides*

long-term positive results for the economy of a country. For this reason, the present study is focused on testing the financial culture of Albanian youth (students) who represent the future family member and financial consumer (in short run).

But, are Albanian youth ready to manage and resolve financial problems? Hence, do they have sufficient financial knowledge? Are they able to make decisions about money; how to save and how to spend? Do young people recognize the Albanian financial products? On which factors depends the financial literacy of students? This paper will address exactly that; the deficiencies in youth financial education and the problems they face.

First, the theoretical framework of the paper will be laid out. The method used is survey based, then data are processed through a SPSS program to be further analyzed by a multiple linear regression. The paper also builds on a theoretical analysis (literature review) by developing a comparative and descriptive analysis.

Key words: *Financial education, financial products, banking sector*

Hyrje

Një individ duhet të mësojë që të kujdeset për financat e tij qysh në momentin që fillon të menaxhojë paratë në mënyrë individuale. Sistemi monetar në ditët e sotme i ka forcuar lidhjet e konsumatorit me paratë dhe kjo është një arsye themelore pse të rinjtë duhet ta dinë si fitohet paraja, si kursehet ose si investohet ajo. Por ndërkohë bota financiare po përparon me hapa galopantë dhe po bëhet gjithnjë e më tepër komplekse për t'u kuptuar lehtësisht nga njerëzit, sidomos kur ata nuk kanë formim ekonomik. Në vitet e fundit bota e shërbimeve financiare për bizneset dhe familjet ka ndryshuar në mënyrë të konsiderueshme. Globalizmi i ka lidhur tregjet financiare të të gjithë botës me njëri-tjetrin dhe tashmë ka jo vetëm shumë ofrues, por edhe shumë produkte e shërbime financiare nga më të thjeshtat deri te më ndërlikuarat, të cilat shpesh herë nuk kuptohen nga konsumatorët se çfarë ato përbëjnë apo se çfarë iu sjellin atyre. Individët duhet të zgjedhin jo vetëm midis llojeve të ndryshme të produkteve, por edhe midis ofruesve të ndryshëm. Numri i madh i ofruesve dhe produktet e shumëllojshme që ata sjellin në treg bëjnë që konsumatori i tyre potencial të vihet përballë një zgjedhjeje të vështirë. Niveli i njohurive që këta konsumatorë kanë ndikon drejtpërsëdrejti në nivelin e vështirësisë së kësaj zgjedhjeje. Edukimi financiar është mënyra më e mirë për t'u dhënë njerëzve njohuritë financiare që u nevojiten dhe për t'i shtyrë ata që t'i përdorin këto njohuri në përzgjedhjen e produkteve dhe shërbimeve financiare për të bërë një zgjedhje sa më eficiente. Këto njohuri duhet të induktohen që në moshë të re sepse është e rëndësishme të edukohen sepse ata do të jenë konsumatorët e ardhshëm financiarë të vendit. Për këtë arsye ky studim është zhvilluar për të testuar kulturën financiare të studentëve shqiptarë.

Rishikim i literaturës ekzistuese

Sot ka shumë përkufizime për kulturën financiare që hasen në literatura të ndryshme, por përkufizimi i përdorur në këtë punim është i zhvilluar nga OECD-ja:

“Edukimi financiar është procesi me të cilin konsumatorët apo investorët financiarë përmirësojnë të kuptuarit e produkteve dhe koncepteve financiare, dhe me anë të këtij informacioni, udhëzime dhe / ose këshilla objektive, zhvillojnë aftësitë dhe besimin për t'u bërë më të vetëdijshëm për rreziqet financiare dhe mundësitë, në mënyrë që të bëjnë zgjedhje të informuar, të dinë se ku të drejtohen për ndihmë, por edhe për të marrë masa të tjera efektive

me qëllim përmirësimin e mirëqenies së tyre financiare”.

Shumë studime dhe punime shkencore kanë treguar se kultura financiare, sjellja konsumatore dhe tregu financiar janë një trinom shumë i rëndësishëm për rritjen e mirëqenies së individëve dhe si rrjedhojë për rritjen ekonomike të vendit.

Kultura financiare ndikon në sjelljen konsumatore. Hilgert, Hogarth dhe Beverly (2003) pohon se ekziston një lidhje e fortë midis kulturës financiare dhe vendimeve të përditshme për menaxhimin e financave. Të njëjtën teori demonstroi Hilgert, Schuchardt (2002) në një sondazh, që shprehu sesa më e lartë të ishte njohuria financiare e konsumatorëve, aq më e madhe ishte mundësia që ai të kishte sjellje pozitive për menaxhimin financiar dhe të përdorte më shumë produkte e shërbime. Në punimin e saj, Lusardi (2008) shprehet se aftësia e individëve për të marrë vendime financiare të informuara është shumë e rëndësishme për zhvillimin e financave personale duke kontribuar kështu në një alokim më eficient të resurseve financiare dhe në një stabilitet ekonomik në nivel mikro dhe makro më të madh. Informacioni dhe njohuritë ndikojnë në uljen e vulnerabilitetit të individëve ndaj skemave financiare mashtruese.

Në fillim të viteve '90 Shqipëria filloi tranzicionin nga një ekonomi e centralizuar në një ekonomi tregu. Pjesa më e madhe e popullsisë njihje shumë pak ose pothuajse aspak tregun financiar dhe institucionet përbërëse. Për këtë arsye, gjatë viteve 1996 – 97, Shqipëria u përfshi nga rritja dhe rënia e skemave financiare piramidale. Në punimin e tij “The Rise and Fall of Albania's Pyramid Schemes, Jarvis, (1999) shprehet se njohuritë e pakta financiare të publikut përmenden pjesërisht si shkakta të krizës.

Sot, sektori financiar në Shqipëri është ende në fillimet e tij. Në konferencën IX të Bankës së Shqipërisë, ekspertët u pajtuan me idenë se rritja e informimit financiar, rritja e informacionit në përgjithësi dhe e transparencës përbën kushtin themelor të zhvillimit të tregjeve. Kjo është shumë e rëndësishme sepse kontribuon në mirëqenien financiare të shqiptarëve. Ekziston një asimetri informacioni e cila është në avantazh të institucioneve financiare. Kjo asimetri është shumë e dëmshme për konsumatorët që nuk kanë njohuritë e duhura me qëllim që të vlerësojnë plotësisht kushtet dhe termat të produkteve të tyre financiare. Klapper, Lusardi and Panos (2012) thonë se konsumatorët e informuar mund të sjellin inovacion duke rritur kërkesën në tregun financiar dhe mund të luajnë një rol të rëndësishëm monitorimi që ndihmon në përmirësimin e transparencës, por edhe të ndershmërisë së institucioneve financiare. Dëshira për të kursyer dhe investuar rrit kërkesën në tregun financiar duke sjellë kështu inovacion, transparencë dhe ndershmëri. Sipas Christelis, Jappelli, and Padula (2010) dhe Lusardi (2008) individët me kulturë financiare më të lartë kanë më shumë gjasa që të marrin pjesë në tregun financiar dhe të investojnë në aksione. Injorimi i koncepteve financiare bazë mund të lidhet me mungesën e planeve të kursimit të pensionit, me mungesën e pjesëmarrjes në tregun financiar. Për këtë arsye është shumë e rëndësishme që çdo person të ketë informacion dhe njohuri në lidhje me mundësitë e ndryshme që tregu financiar i ofron atij.

Analiza e anketimit: modeli ekonometrik

Për t'u njohur më mirë me kulturën financiare të të rinjve, i jemi drejtuar një pyetësori të zhvilluar nga OECD, por të përshtatur për targetgrupin në fjalë. Studimi është bërë me një zgjedhje prej 400 studentësh të cilët kishin karakteristikat e mëposhtme:

- Mosha 18 – 25 vjeç dhe frekuentonin studimet e programit Bachelor ose Master;
- 200 studentë studionin për degë të ekonomikut dhe 200 studentë nuk studionin për degë të ekonomikut;
- 59% ishin studentë nga Tirana dhe pjesa tjetër nga rrethet;
- 81,8% e studentëve nuk punojnë dhe 18,2% e tyre janë në marrëdhënie pune.

TABELA (1)

Përmbledhje e Modelit

Modeli	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,386 ^a	,149	,111	,472

TABELA (2)

ANOVA

Modeli	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1,474	4	,368	5,855	,000 ^a
Total	65,932	89			
Error	57,128	85			

a. Predictors: (Constant), Mashkull, Deje, Rrethet, Qyteti

TABELA (3)

Koeficientë

Modeli	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
	Beta	Std. Error	Beta	t	
1 (Constant)	,202	,140		1,374	,165
Qyteti	,248	,109	,248	2,255	,024
Rrethet	,102	,140	,102	,727	,468
Deje	,280	,100	,280	2,743	,007
Mashkull masë	-,262	,111	-,262	-2,364	,022

a. Variabla e referencës: Kulturë Financiare

Nga regresioni i shumëfishtë linear përftojmë këtë ekuacion matematikor që na shpjegon modelin:

$$Y = 0.202 + 0.248X_1 + 0.102X_2 + 0.280X_3 - 0.262X_4 \quad \text{ku:}$$

Y – përfaqëson nëse studentët kanë kulturë financiare (Y=1) ose nuk kanë (Y=0);

X₁ – tregon gjininë e studentit, mashkull (X₁=1) ose femër (X₁=0);

X₂ – tregon nëse studentët janë nga Tirana (X₂=1) ose nga rrethet (X₂=0);

X₃ – tregon nëse është student ekonomie (X₃=1) ose student i një dege tjetër (X₃=0);

X₄ – tregon nëse studenti punon (X₄=1) ose nuk punon (X₄=0);

Modeli i ndërtuar shpjegon fenomenin në mënyrë statistikisht të rëndësishme ku 11,1% e kulturës financiare të studentëve shpjegohet nga faktorët e marrë në shqyrtim të ky model. (TABELA 1).

TABELA (2) tregon se variablat e pavarur ndikojnë te variabli i varur (Sig. = ,006^a).

Faktori i parë ndikues, gjinia e studentit, tregon se individ i mashkull krahasuar me individin femër, kur të gjithë faktorët e tjerë mbahen konstantë, ka 24,8% më shumë probabilitet që të ketë kulturë financiare. Kjo do të thotë që ka më shumë gjasa që meshkujt të kenë njohuri më të mëdha financiare sesa femrat.

Në modelin tonë, faktori i dytë, nëse studentët vijnë nga Tirana ose nga rrethet, nuk ndikon në mënyrë statistikisht të rëndësishme por përkundrazi e përmirëson atë, (p = ,338 > ,05).

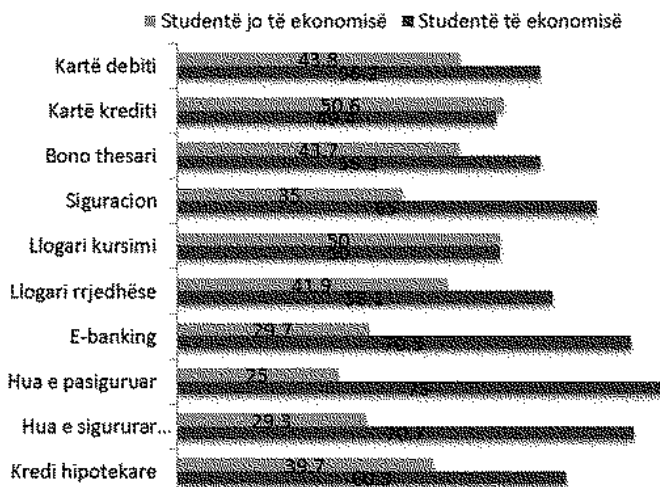
Faktori i tretë i këtij modeli, të qenurit student ekonomie apo jo, tregon se kur faktori merr vlerën 1, pra studenti ndjek fakultetin e ekonomisë, kur të gjithë faktorët e tjerë mbahen konstantë, probabiliteti që të ketë kulturë financiare rritet me 28%. Kjo është lehtësisht e shpjegueshme me faktin që studentët e ekonomisë i kanë trajtuar më shumë dhe më mirë çështjet që lidhen me tregun financiar.

Shohim se faktori i katërt i modelit, nëse studentët janë në marrëdhënie pune ose jo, tregon një rënie të probabilitetit me 26,2% për zgjedhjen, por nuk ndikon në mënyrë statistikisht të rëndësishme për të gjithë popullatën. (p = 5,2% > 5%)

Rezultatet sipas degës së studimit

Regresioni, i ndërtuar në këtë punim, ka treguar se një nga faktorët që ndikon në modelin ekonometrik është fakulteti që ndjek studenti. Për këtë arsye, për ta konkretizuar këtë rezultat është vendosur të bëhet një krahasim i rezultateve midis studentëve të ekonomisë dhe studentëve të tjerë për 2 komponentë të rëndësishëm të këtij sondazhi: njohuria e produkteve financiare dhe konceptet më të rëndësishme financiare. Rezultatet janë paraqitur nëpërmjet grafikëve. Shohim se pothuajse në të gjitha rastet produktet financiare njihen më shumë nga studentët e ekonomisë sesa nga studentët e degëve të tjera. Ky rezultat është më se i parashikueshëm dhe i kuptueshëm, sepse studentët e ekonomisë janë vazhdimisht në kontakt me produkte të tilla dhe i trajtojnë më hollësisht këto terma dhe koncepte. Nga ana tjetër, ky rezultat nuk është edhe aq i justifikueshëm sepse produktet financiare që janë vendosur në studim luajnë një rol të rëndësishëm, madje thelbësor, në mirëqenien financiare të popullsisë në tërësi, pra jo vetëm të ekonomistëve në veçanti.

Grafiku 1: Njohja e produkteve financiare



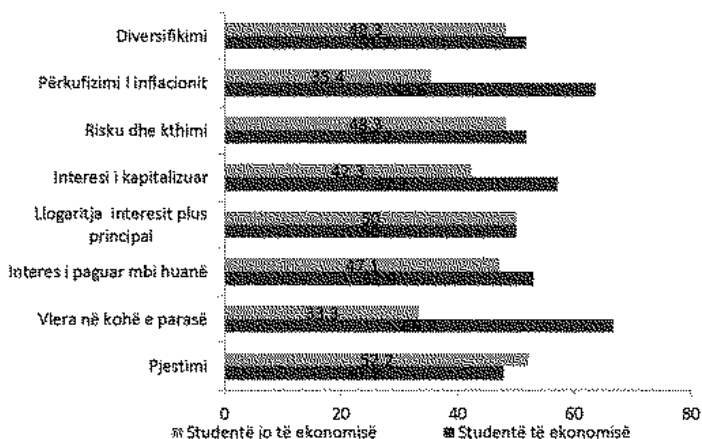
Burimi: Studimi i drejtuar nga autorët me studentët, në Qershor 2013–
Pyetja: Cilat nga këto produkte financiare njihni?

Megjithatë, gjatë anketimit, vihej re se studentët nuk e kishin shumë të qartë rolin që luan secili prej produkteve financiare. Ata i njihnin si terma sepse i kishin dëgjuar shpeshherë, por një pjesë e madhe e tyre nuk ishin në gjendje të përshkruanin rolin dhe përdorimin e këtyre produkteve financiare. Kur u është bërë pyetja se cilat nga produktet financiare, që ata i njohin, i përdor familja e tyre, vetëm 40% kanë pohuar për kartën e debitit kundrejt 57,9% të studentëve që kanë pohuar për kartë krediti. Kjo shifër është disi e çuditshme nëse marrim të mirëqenë se pothuajse të gjithë ata që punojnë dhe kanë një llogari rrjedhëse, kanë edhe një kartë debiti për tërheqjen e parave nga ATM.

Është e qartë se numri i personave që përdorin kartë debiti duhet të jetë më i lartë ose të paktën i barabartë me numrin e atyre që përdorin kartë krediti. Sigurisht, rezultati i mësipërm, nuk është i pamundur të ndodhë sepse gjithçka varet edhe nga përzgjedhja e rastësishme e grupit të marrë në studim. Megjithatë, mund të supozojmë se të rinjtë ngatërrojnë kartën e kreditit me kartën e debitit.

Studentët janë intervistuar edhe për konceptet financiare më të rëndësishme duke i shtruar ato në formë ushtrimesh dhe pohimesh. Edhe në këtë rast është bërë një dallim mes studentëve të fakultetit të ekonomisë dhe fakulteteve të tjera. Këto rezultate paraqiten në grafikun 2.

Grafiku 2: Njohja e koncepteve financiare



Burimi: Studim i drejtuar nga autorët me studentët në Qershor 2013 – Pyetja në sondazh: ushtrime të formave të ndryshme për testimin e njohurive

Shihet se përgjithësisht konceptet financiare janë më të njohura nga studentët e ekonomisë sesa nga studentët e tjerë. Ky rezultat është i kuptueshëm sepse studentët e fakultetit të ekonomisë i kanë trajtuar këto çështje shpesh gjatë programin Bachelor ose Master. Pyetjet që u janë drejtuar janë përzgjedhur që të prekin fusha të ndryshme të kulturës financiare dhe kanë shkallë vështirësie të ndryshme. Megjithatë pyetjet janë hartuar në mënyrë të tillë që nuk janë më shumë sesa të tjerat nuk kërkojnë njohuri eksperte ose profesionale, pra për këtë arsye disbalanca mes përgjigjeve nga studentët e ekonomisë dhe përgjigjeve nga studentët e tjerë nuk është plotësisht e justifikueshme.

Në një rang të përgjithshëm të studentëve është vënë re se 94,7% (379 studentë) janë të aftë të bëjnë veprime të thjeshta matematike si pjesëtimi, por vetëm 65,3% ishin të aftë të llogarisnin interesin e thjeshtë të një llogarie kursimi. Kjo shifër tregon se 261 studentë nga 400 nuk arritën të llogarisnin interesin prej 2% të 100 lekëve. Veçanërisht shqetësuese është përqindja e madhe e studentëve që nuk arrinin të llogarisnin interesin e thjeshtë për një vit e më pas të identifikonin efektin e interesit të përbërë për 5 vjet. Pyetjes për përlllogaritjen e interesit të përbërë i janë përgjigjur saktë 36,8% e studentëve, pra vetëm 147 studentë nga 400. Gjithashtu studentët kanë hasur vështirësi edhe te pyetjet që lidhen me inflacionin. Qëllimi i tyre ishte të testonin aftësinë e të rinjve për të përcaktuar ndikimin e inflacionit në çmimet dhe koston e jetesës. Përgjigjet e sakta janë përkatësisht 44,2% dhe 57,9%.

Këto shifra janë relativisht të ulëta duke pasur parasysh që inflacioni është një fenomen shumë i rëndësishëm i jetës së përditshme dhe për të flitet shpesh dhe kudo.

Rezultatet sipas gjinisë

Modeli ekonometrik i mësipërm tregoi se gjinia është një faktor statistikisht i rëndësishëm për modelin. Pamë se duke lëvizur nga vlera 0 në 1, ku 0 është për femrat dhe 1 për meshkujt,

probabiliteti që studenti të ketë kulturë financiare rritet me 24,8%. Është kjo arsyeja që, për ta treguar më qartë ndikimin e këtij faktori, është bërë një krahasim midis dy gjinive edhe në studimin me të rinjtë. Ndër 219 femra që janë intervistuar, 40% e tyre (88 femra) kanë rezultuar se kanë kulturë financiare. Kjo përqindje është më e lartë në rastin e meshkujve. Ndër 181 meshkuj të intervistuar, 53% e tyre (96 meshkuj) kanë rezultuar se kanë njohuri financiare.

I njëjti përfundim është dhënë edhe nga rezultatet e sondazhit të bërë në Shqipëri para dy vitesh: meshkujt kanë më shumë gjasa sesa femrat që të kenë një edukatë financiare më të lartë.

The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), ka zhvilluar një anketim për krahasimin ndërkombëtar të kulturës financiare midis vendeve të ndryshme. Në vitin 2011 ky studim u bë edhe në Shqipëri i drejtuar nga Banka e Shqipërisë dhe INSTAT. Sipas këtij sondazhi rezultoi se në Shqipëri femrat kishin shumë më pak njohuri financiare sesa meshkujt. 35% e femrave arritën një rezultat të lartë për sa i përket njohurive financiare, krahasuar me një përqindje mjaft më të lartë të meshkujve që arrinte deri në 51%.

Familja dhe edukimi financiar

Të rinjtë fitojnë aftësinë e menaxhimit të parave ende pa mbaruar arsimin 9- vjeçar. Përgjithësisht duke filluar që nga kjo moshë, të rinjtë shpenzojnë si të rritur, por pa qenë të informuar për pasojat reale të shpenzimeve që bëjnë. Kjo vjen si pasojë e ndryshimeve në tregun financiar global që shtojnë kompleksitetin e vendimeve financiare me të cilat ndeshen individët.

Si për çdo gjë tjetër, familja duhet të jetë burimi fillestar informativ për të rinjtë por duket se në familjet shqiptare tema “para” mbetet ende një tabu. 26,2 % e të rinjve kanë pohuar se nuk diskutojnë kurrë ose diskutojnë rrallë me familjen për çështje që lidhen me paranë. Në fakt, 21.6% e tyre nuk janë në dijeni nëse familja e tyre kursen para e në çfarë mënyre i kursen ato, 13.6% nuk e dinë se çfarë produktesh financiare përdor familja dhe një shifër mjaft e lartë, 55.7%, nuk i dinë të ardhurat familjare. Këto përqindje janë relativisht të larta duke pasur parasysh edhe fashën e moshës të të intervistuarve e cila varion nga 18 deri në 25 vjeç. Gjatë jetës studentore të rinjtë janë pothuajse tërësisht të pavarur në vendimet financiare që ndërmarrin dhe në menaxhimin e parasë, sidomos kur bëhet fjalë për studentë që vijnë nga rrethet dhe jetojnë vetëm. Si menaxhues “të rinj” të parasë ata janë pa përvojë dhe nuk kanë njohuritë e duhura për të marrë vendime efikase.

Për këtë arsye është shumë e rëndësishme që të rinjtë, si konsumatorë të ardhshëm financiarë, të fitojnë nga njohuria dhe përvoja e prindërve për të marrë vendime efektive. Megjithatë për disa prindër është shumë e vështirë të flasin me fëmijët e tyre për paratë dhe ekonominë familjare. Tema e menaxhimit të parave, në ditët e sotme, është një temë e cila anashkalohet shpesh nga prindërit dhe nuk i jepet rëndësia e duhur.

Përfundime dhe rekomandime

Ky punim u nis me qëllimin për të bërë një fotografi të situatës aktuale të edukimit financiar të të rinjve në Shqipëri. Pas studimit të bërë mund të themi në mënyrë të përmblodhur se:

- Përgjithësisht familjet shqiptare e konsiderojnë ende si tabu që të flasin me fëmijët e tyre për paranë. Si rrjedhim një pjesë e tyre nuk janë të informuar për vendimet financiare që merren në familje.
- Studentët e intervistuar i kishin të dëgjua pjesën më të madhe të produkteve financiare, por hasnin vështirësi në përcaktimin e rolit dhe të funksionit të secilit produkt.
- Te pyetjet për identifikim e koncepteve financiare studentët hasën më shumë vështirësi.

Studentët ishin të aftë të bënin veprime elementare matematike si pjesëtimi dhe gjetjen e interesit të thjeshtë nga një llogari kursimi. Por nuk ishin po aq të aftë në përllogaritjen e efektit të interesit të përbërë ndër vite. Probleme hasnin edhe me konceptin e inflacionit dhe efektet që ai shkakton.

- Kultura financiare e studentëve shqiptarë ndryshon në varësi të gjinisë së studentit. Sipas të dhënave empirike rezultoi se meshkujt kanë më shumë gjasa sesa femrat që të kenë një edukatë financiare më të lartë. Gjithashtu një faktor tjetër, që ndikon, u pa të ishte edhe dega e studimit që ndiqnin të rinjtë: një student i ekonomisë ka më shumë njohuri financiare sesa studentët e degëve të tjera

Nisur nga konkluzionet e mësipërme, kuptojmë se është shumë e rëndësishme që të merren nisma për rritjen e ndërgjegjes ekonomike, veçanërisht kur bëhet fjalë për studentët. Sistemi bankar, si përfaqësuesi kryesor i tregut financiar në Shqipëri, duhet të ndërmarrë fushata të ndryshme për injektimin e informacionit ekonomik. Kjo mund të bëhet nëpërmjet broshurave, seminareve dhe leksioneve në shkolla të ndryshme.

Shumë efektive janë diskutimet e drejtpërdrejta që bëhen nga stafi i çdo banke me klientët e tyre. Për këtë arsye këto takime duhet të zhvillohen edhe jashtë mjediseve të këtyre institucioneve.

Përveç aspektit teorik duhet të ketë programe shkollore që të nxisin fëmijët dhe të rinjtë të mësojnë më shumë rreth menaxhimit të parave. Në kuadër të kësaj, të gjitha bankat në Shqipëri, mund të marrin një nismë për organizimin e takimeve me nxënësit dhe studentët dhe të zhvillohen konkurse me tematikë edukatën financiare.

Të gjithë e dimë shumë mirë, se këto ndryshime do të kërkojnë një kohë të gjatë, por gjithashtu do të kenë rezultate pozitive afatgjata.

Bibliografia

- Atkinson, A. Messy, F (2012) - "Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study".
- Bank of Albania (2011) IX International Conference of the Bank of Albania – "Building the future through financial culture".
- Hilgert, M, J. Hogarth, and S. Beverly (2003). Household Financial Management: "The Connection between Knowledge and Behavior".
- Hogarth, J. Hilgert, M. And Schuchardt, J (2002) "Money managers: The good, the bad and the lost".
- Jarvis, C. (1999). "The Rise and Fall of the Pyramid Schemes in Albania".
- Klapper, L. Lusardi, A. Panos, A. G (2012) "Financial Literacy and the Financial Crisis" NBER working paper No. 17930.
- Lusardi, A. (2008). "Overcoming the Saving Slump: How to Increase the Effectiveness of Financial Education and Saving Programs".
- Lusardi, A. (2008) "Financial Literacy: An Essential Tool for Informed Consumer Choice?".
- OECD (2005) "Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies"
- <http://www.bankofalbania.org>.

Leku përballë Euros dhe Dollarit Amerikan. A mund të interpretohet kursi i artë i këmbimit përtej politikës zyrtare?

Besart KADIA, Doktorant
Universiteti Europian i Tiranës,
Fakulteti i Ekonomisë dhe
Teknologjisë së Informacionit
besart.kadia@uet.edu.al

Abstrakt: *Shqipëria aktualisht ndjek një regjim fleksibël të kursit të këmbimit. Tradicionalisht argumenti kryesor në favor të kësaj politike është që politika monetare nuk është e ndikuar nga niveli i paracaktuar i kursit të këmbimit. Studimet teorike në lidhje me ndikimin e qëndrueshmërisë së kursit të këmbimit në rritjen ekonomike është e përzier. Argumentet teorike, në favor të normave fleksibël të këmbimit, janë kryesisht të natyrës makro-ekonomike meqenëse norma fleksibël e këmbimit të kursit të ndryshëm fleksibël lejon rregullimin më të lehtë të goditjeve të veçanta asimetrike, reale të vendit. Në perspektivë lubatshmëria e ulët e kursit të këmbimit mund të shoqërohet me kosto më të ulëta të transaksionit për tregtinë ndërkombëtare, por edhe të flukseve të kapitalit. Në këtë mënyrë kontribuojnë në rritjen më të lartë. Në këtë kuptim ky studim analizon nëse kursi i këmbimit në Shqipëri ka shfaqur volatilitet të lartë gjatë periudhës 2002-2013.*

Fjalë kyçe: *norma e këmbimit, dollarizim, krizë ekonomike*

Abstract: *Albania currently applies a flexible exchange rate regime. Traditionally the main argument in favour of this policy is that monetary policy is not constrained by the predetermined level of the exchange rate. Thus, monetary policy sets interest rates in order to achieve domestic equilibrium (ie. price stability) while the nominal exchange rate adjusts to balance the external accounts. Theoretical evidence concerning the impact of exchange rate stability on growth is mixed. The theoretical arguments in favour of flexible exchange rates are mainly of macroeconomic nature, as flexible exchange rates allow for an easier adjustment in response to asymmetric country specific real shocks. From a microeconomic perspective low exchange rate volatility can be associated with lower transaction costs for international trade and capital flows thereby contributing to higher growth. Therefore this study endeavors to understand the volatility of the exchange rate in Albania and to see if there are sign of "fear of floating" present.*

Keywords: *Exchange rate, dollarization, economic crisis.*

Hyrje

Ky studim mundohet të analizojë sjelljen e Lekut ndaj dy monedhave kryesore të huaja me të cilat operon sot ekonomia shqiptare, Euro dhe Dollari amerikan. Shqipëria është një vend i vogël dhe i hapur dhe ka zgjedhur një kurs zyrtar të këmbimit fleksibël të monedhës vendase.

Kjo e fundit pranohet nga teoria ekonomike se mund të sjellë përfitime për ekonominë vendase duke lejuar një politikë monetare të pavarur, një ekonomi më fleksibël për të amortizuar goditjet negative, që mund të vijnë nga jashtë, lejon forcat e ekonomisë së tregut të vendosin për çmimin e monedhës vendase si dhe nuk promovon tregti të jashtme me kurs këmbimi të nënvlerësuar në mënyrë që të rrisë eksportet vendase.

Megjithatë, nga ana tjetër, një ekonomi e vogël si ajo e Shqipërisë mund të ekspozohet ndaj presionit të çmimeve të mallrave të importuara duke sjellë inflacion në ekonominë vendase. Për këtë arsye duke qenë se shumica e tregtisë së Shqipërisë kryhet me vendet e Eurozonës ky studim ngre si hipotezë se; kursi i këmbimit mes Lekut dhe Euros duhet të tregojë fluktuacion më të ulët sesa ai që tregon kursi i këmbimit të Lekut me Dollarin amerikan. Për këtë arsye studimi do të analizojë sjelljen e Lekut ndaj Euros dhe Dollarit.

Regjimi i Kursit të Këmbimit

Në kërkimet empirike, regjimet e kursit të këmbimit klasifikohen shpeshherë në të fiksuara, të ndërmjetme si dhe fleksibël. Së fundmi ka dhe literaturë e cila mundohet t'i japë përgjigje pyetjes nëse vendet me ekonomi në zhvillim mund të gjejnë një metodë të ndërmjetme e cila është e ndryshme nga regjimi de jure i përcaktuar nga Banka Qendrore apo jo. Ky dallim gjithashtu mbështetet dhe nga studime të tjera si Calvo dhe Reinhart (2002), Gosh (1997) dhe Levy-Yeyati dhe Sturzenegger (2005). Të tria këto studime tregojnë sesi ndërhyrjet në kursin e këmbimit mund të çojnë në një kurs këmbimi i cili është i ndryshëm nga ai që pretendohet nga zyrtarët. Megjithatë duhet theksuar se edhe nëse de fakto mund të gjendet një ndryshim mes vlerave të kursit të këmbimit, të vërejtura në studim, dhe asaj se çfarë pretendohet nga autoritetet, ne nuk mund të pretendojmë se kjo politikë është sistematike nga ana e politikëbërësve.

Sipas studimit të Levy-Yeyati-it dhe Sturzenegger-it (2005), shumica e punimeve mbi kursin e këmbimit i klasifikojnë regjimet e kursit të këmbimit mbështetur mbi klasifikimin *de jure* të FMN-së (kjo e fundit është e bazuar mbi të dhënat e qeverive), pavarësisht se ka një ndryshim mes asaj që pretendohet dhe asaj që vihet re në realitet. Sipas tyre *de facto* shumë prej kurseve fikse janë në operim dhe vihet re një fenomen i cili klasifikohet prej tyre si “frika për të fiksuar” monedhën vendase. Ficher (2001), nga ana tjetër, në një analizë të politikave të kursit të këmbimit shprehet se shumë prej krizave që kanë ndodhur në tregjet ndërkombëtare si Meksika në 1994–ën, Tailanda, Indonezia dhe Koreja në 1997–tën, Rusia dhe Brazili në 1998–ën si dhe Argjentina dhe Turqia në vitin 2000, kanë pasur një kurs këmbimi fiks. Ndërkohë nga ana tjetër shtete të cilat kishin kurs fleksibël të këmbimit shmangën kriza të ngjashme me ato të shteteve me kurs fiks këmbimi. Për këtë arsye shpesh politikëbërësit kanë bërë rekomandime kundër mekanizmave që do të çonin në kurs fiks të lehtë ose të përshtatshëm, për shtete të cilat janë të hapura për flukse ndërkombëtare të kapitalit. Në këtë sens shpeshherë rekomandimet duket se duhet të jenë ose për kurs fiks ose për një kurs fleksibël.

Sipas Fischer-it, por edhe sipas studiuesve të tjerë si Calvo dhe Reinhart (2000), autoritetet kombëtare nuk mund të jenë indiferente ndaj fluktacioneve të kursit të këmbimit në rast se ai do të ishte krejtësisht fleksibël. Në këtë rast politikat monetare, por edhe ato politika që do të ndërhyjnë drejtpërdrejt në kursin e këmbimit, mund t'i përgjigjeshin presionit që mund të

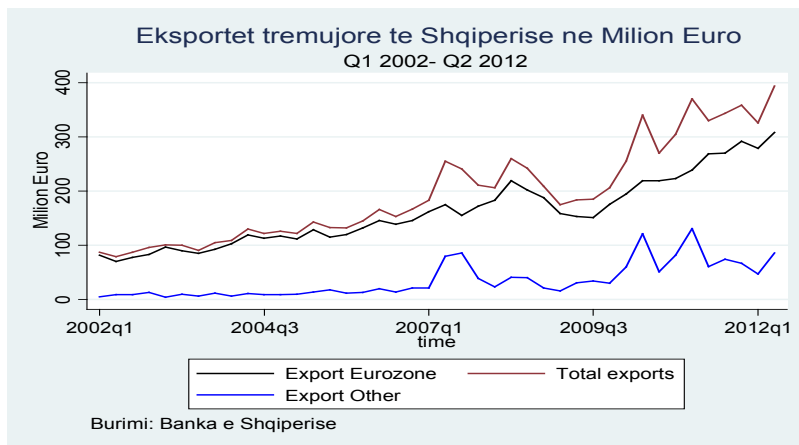
vinte nga tregu. Në këtë këndvështrim nuk është çudi që autoritetet të mund të ndjekin ose një kurs këmbimi të fiksuar ose një kurs këmbimi fleksibël, por të menaxhuar.

Siç u përmend dhe më sipër, Calvo dhe Reinhart analizojnë si sillen kursi i këmbimit, rezervat dhe norma e interesit, për të analizuar nëse shtetet që pretendojnë se kanë një regjim fleksibël a e kanë realisht një kurs të tillë. Sipas tyre shumë shtete që janë në tranzicion dhe që pretendojnë se kanë një kurs fleksibël në fakt nuk e kanë një të tillë. Këto sjellje ata i përkufizojnë si me një term të vetin “frika për të pasur kurs këmbimi fleksibël”. Në këtë këndvështrim ky studim do të mundohet të analizojë sesi sillet Leku ndaj dy monedhave kryesore Euros dhe Dollarit amerikan, duke ditur që kursi i këmbimit, i deklaruar zyrtarisht, është tërësisht fleksibël. Ka shumë studime që tregojnë se balanca tregtare preket drejtpërdrejt nga niveli i kursit të këmbimit. Huchet-Bourdon dhe Korinek (2011) kanë bërë një studim mbi efektin që ka kursi i këmbimit në volatilitetin e volumit tregtar në sektorin e bujqësisë dhe industrisë mes Eurozonës, Kinës dhe SHBA-së. Gjetja e tyre është mjaft interesante pasi tregon që nëse Dollari amerikan do të zhvlerësohej me 10% kundrejt Juan-it kinez atëherë kjo do të sillte përmirësim në tregtinë e jashtme me Kinën prej 13%, ose ulje të deficitit tregtar me 35 miliardë Dollarë.

Disa të dhëna të ekonomisë shqiptare

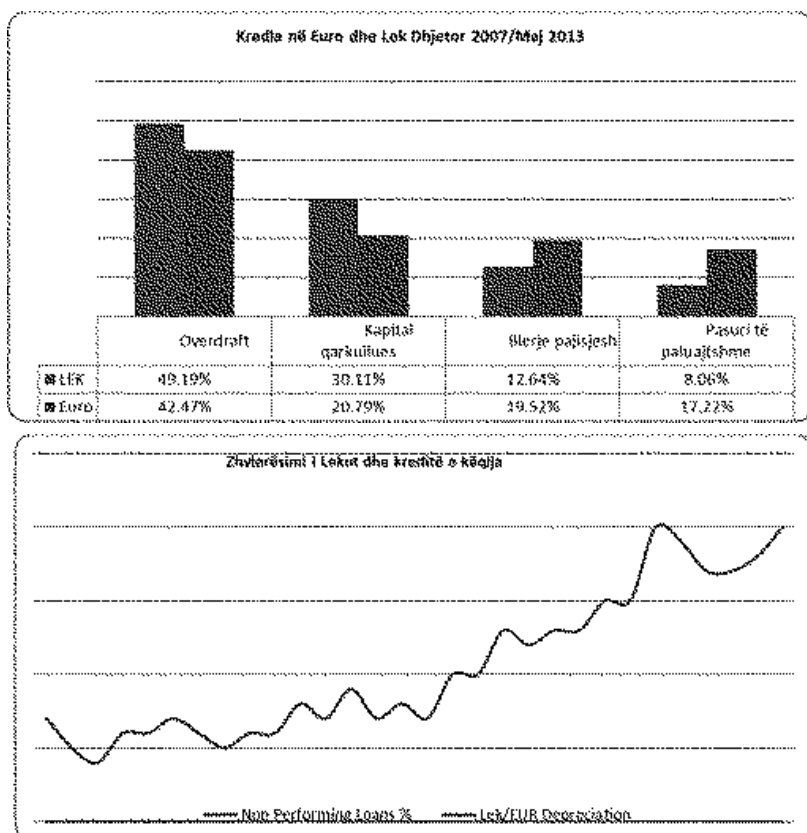
Për arsyet e mësipërme ky studim mundohet të shohë sesi ka evoluar volumi tregtar i Shqipërisë me Eurozonën, krahasuar me vendet e tjera që nuk përdorin Euron. Të dhënat janë marrë nga Banka e Shqipërisë për secilin shtet dhe më pas këto shtete janë grupuar në dy grupe të mëdha, atë të Eurozonës, ku përfshihet edhe Mali i Zi dhe Kosova, dhe vendeve të tjera, ku përfshihet çdo shtet me të cilin Shqipëria kryen tregti, por nuk përdor monedhën Euro.

Të dhënat paraqiten grafiksht si më poshtë. Të dy grafikët tregojnë që si për eksportet ashtu dhe për importet Shqipëria ka si partner kryesor vendet e Eurozonës dhe për këtë arsye duket se Shqipërisë i intereson që kursi i këmbimit mes Lekut dhe Euros të ketë sa më pak volatilitet që të jetë e mundur, në mënyrë që të ofrojë siguri sa më të lartë tek importuesit dhe eksportuesit vendas.



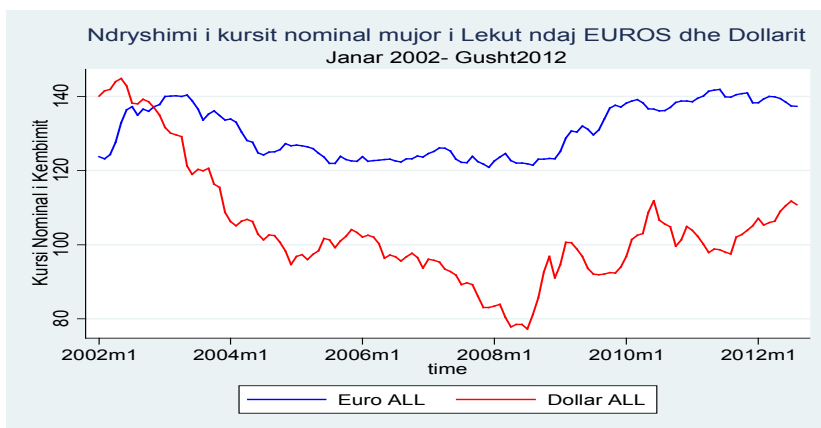
Duke qenë se volumi tregtar me vendet e Eurozonës zë pothuajse 70% të tregtisë së Shqipërisë, atëherë kjo tregon një arsye më shumë për të mbajtur një kurs këmbimi sa më të qëndrueshëm. Por nga ana tjetër një ndër arsyet përse në një ekonomi ka nivel të lartë

të kreditimit në monedhë të huaj është kostoja e huamarrjes në monedhën vendase dhe në monedhën e huaj. Sipas të dhënave, mesatarisht nga janari i vitit 2001 deri në maj 2013, kostoja e marrjes hua në Lek, në krahasim me monedhën Euro ka qenë mesatarisht 5.44% më e lartë. Siguria e perceptuar e kredimarrësve vendas për mungesën e volatilitetit të monedhës Euro ka bërë që shumë prej tyre të marrin hua afatgjata për blerje pajisjesh ose për pasuri të patundshme, më shumë në Euro sesa në monedhën vendase.

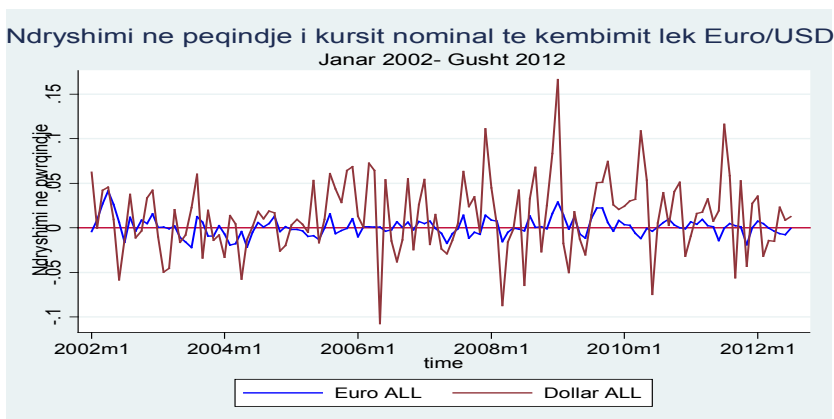


Luhatjet e kursit të këmbimit

Sipas Bankës së Shqipërisë, kursi mesatar i këmbimit të monedhave të huaja kundrejt Lekut përfaqëson mesataren e thjeshtë të kurseve zyrtare ditore të këmbimit përkundrejt monedhës vendase Lek, përgjatë një muaji. Në grafik është paraqitur ky kurs mesatar mujor nga muaji janar 2002 deri në muajin Gusht 2012, për dy monedhat kryesore Euron dhe Dollarin amerikan. Në pamje të parë vihet re se volatiliteti i kursit Lek-Dollar është më i lartë se volatiliteti Lek-Euro. Vlera më e ulët historike e kursit të këmbimit Euro-Lek ka qenë në vlerën 120.9 në Dhjetor të vitit 2007. Ndërkohë që kursi më i lartë i Euros karshi Lekut ka qenë 141.97 në Qershor të vitit 2011. Nga ana tjetër Dollari amerikan shfaq më pak qëndrueshmëri se kursi i këmbimit Euro-Lek. Për të njëjtën periudhë kursi i këmbimit Dollar-Lek ka një vlerë minimale prej 77.24 Lek në korrik të vitit 2008 dhe një maksimum historik prej 144.91 në maj të vitit 2002.



Për të kuptuar më mirë se cila monedhë paraqet volatilitetin (luhatshmërinë) më të lartë është matur ndryshimi në përqindje i monedhave. Vihet re nga grafiku 2 se kursi i këmbimit Dollar-Lek paraqet dhe volatilitetin më të madh. Siç dhe konfirmohet nga koeficienti i variancës që ka një vlerë prej 0.05 për kursin e këmbimit Euro-Lek dhe 0.15 për kursin e këmbimit Dollar-Lek. Pra koeficienti i variacionit është pothuajse tri herë më i lartë për kursin Dollar-Lek.



Statistika	Euro ALL	Dollar ALL
Mesatare	130.68	103.98
Varianca	50.16	240.54
Devijim Standard	7.08	15.51
Koeficienti i variacionit	0.05	0.15

Koeficienti i variacionit, i cili tregon raportin mes devijimit standard dhe mesatares së të dhënave, tregon se kursi i këmbimit të Dollarit amerikan me Euron ka variacion më të lartë. Ky koeficient është i rëndësishëm pasi lejon krahasimin mes dy monedhave pavarësisht se ato kanë mesatare të ndryshme nga njëra-tjetra.

Testi tjetër që duhet parë për të vërtetuar nëse seritë kohore të kursit të këmbimit shfaqin variacion të ndryshëm nga njëri-tjetri, ne do të përdorim testin Dickey Fuller. Ky test shërben për të treguar nëse të dhënat janë stacionare apo jo, ose e thënë ndryshe shërben për të kuptuar nëse kanë mesatare dhe variancë konstante. Një model i thjeshtë AR(1) është:

$$y_t = \rho y_{t-1} + u_t$$

Ku y_t është ndryshorja me interes, t është indeksi i kohës, ρ është koeficienti dhe u_t është gabimi. Një “unit root” është i pranishëm nëse $\rho = 1$ dhe në këtë rast modeli nuk do të ishte stacionar, pra të dhënat e shkuara kanë një efekt në vlerën e monedhës sot. Në rast të kundërt kur të dhënat janë stacionare atëherë të dhënat kthehen në mënyrë frekvente drejt një mesatareje.

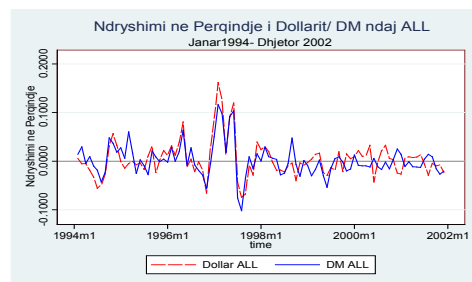
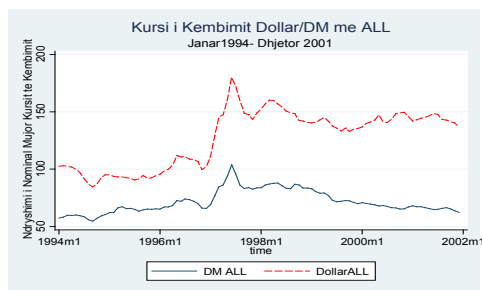
Regresioni mundet të jepet në këtë formë

$$\nabla y_t = (\rho - 1) y_{t-1} + \delta u_t + u_t$$

Ku ∇ është diferenca e parë, pra ne testojmë nëse $\delta = 0$ (ku $\delta = \rho - 1$).

Periudha para Euros

Nga ana tjetër ne shohim se gjatë periudhës kur përdorej Deutschmark-a si monedhë kryesore.



	Dollar/ Lek	DM/Lek
Varianca	618.6	100.5
Mesatare	127.5	71.6
Devijim standard	24.9	10.0
Koeficienti i variancës	5.1	7.1

Variacioni i madh në kursin e këmbimit i atribuohet periudhës së tranzicionit dhe periudhës së falimentimit të firmave rentiere në Shqipëri ku Dollari amerikan arriti dhe vlerësimin e tij maksimal me 180.3 Lek në qershor të vitit 1997, ndërkohë që vlerën më të ulët e kishte në shtator 1994 me 84.6 Lek. Të njëjtin volatilitet vëmë re edhe për monedhën Deutschmark ku vlera më e lartë ishte 103.7 Lek në qershor 1997 dhe vlera më e ulët ishte në shtator 1994 me 54.6 Lek. Kjo vëhet re dhe nga të dhënat e koeficientit të variacionit.

Përfundime

Rëndësia e studimit të impaktit në performancën makro-ekonomike të regjimit të kursit të këmbimit bëhet më e rëndësishme kur mendojmë sesa të ekspozuara janë vendet e Ballkanit

Perëndimor ndaj krizës financiare në Eurozonë veçanërisht me Greqinë. Tregtia me Greqinë mbetet shumë e rëndësishme për Malin e Zi, Maqedoninë, Bullgarinë dhe Shqipërinë. Ajo zë rreth 12 % të eksporteve totale. Nga ana tjetër, siç dhe theksuam më parë, kreditimi në monedhë të huaj është gjithashtu i lartë; 50% të kredive totale në vende si Maqedonia ose Bullgaria dhe deri në 70% në vende të tjera si Shqipëria, Bosnja dhe Kroacia. Duke parë këto të dhëna kuptohet sa i rëndësishëm bëhet studimi i impaktit që ka regjimi i kursit të këmbimit në performancën makro-ekonomike.

Tsangarides (2010) mbetet i vetmi studim që mundohet të identifikojë impaktin që pati lloji i regjimit të kursit të këmbimit në ekonomitë e vendeve në zhvillim gjatë krizës financiare të 2007-08-ës. Sipas këtij studimi vendet që kishin kurs këmbimi fiks patën performancë më të dobët sesa ato vende që kishin kurs fleksibël, duke shtyrë më tej rëndësinë e studimeve në të ardhmen për llojin e kursit të këmbimit.

Bibliografia

- Barro, R.J., Gordon, D.B., 1983. Rules, discretion and reputation in a model of monetary policy. *Journal of Monetary Economics* 12, 101–121.
- Calvo, G., Reinhart, C., 2002. Fear of floating. *Quarterly Journal of Economics* 117, 379–408.
- Chamberlain, G., 1980. Analysis of covariance with qualitative data. *Review of Economic Studies* 47, 225–238.
- Collins, S.M., 1996. On becoming more flexible: Exchange rate regimes in Latin America and Caribbean. *Journal of Development Economics* 51, 117–138.
- Dickey, D.A. and W.A. Fuller (1979), “Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root,” *Journal of the American Statistical Association*, 74, p. 427–431.
- Elliott, G., Rothenberg, T. J. & J. H. Stock (1996) “Efficient Tests for an Autoregressive Unit Root”, *Econometrica*, 64 (4), 813–836.
- Fischer, S., 2001. Exchange rate regimes: Is the bipolar view correct? *Journal of Economic Perspectives* 15, 3–24.
- Gosh, A.R., Gulde, A.-M., Ostry, J., Wolf, H., 1997. Does the nominal exchange rate regime matter? Working paper 5874. NBER, Cambridge, MA.
- Huchet-Bourdon, M. and J. Korinek (2011), “To What Extent Do Exchange Rates and their Volatility Affect Trade?”, *OECD Trade Policy Papers*, No. 119, OECD
- Levy-Yeyati, E., Sturzenegger, F., 2005. Classifying exchange rate regimes: Deeds vs. words. *European Economic Review* 49, 1603–1635.
- Moroñ, Eduardo, Edwin González, and Arturo Ormeniz, “Central Bankers’ Fear of Floating: The Peruvian Evidence,” mimeograph, Universidad del Pacífico, 1999.
- Mundell, R., 1961. A theory of optimal currency areas. *American Economic Review* 51, 657–665.
- Obstfeld, Maurice, and Kenneth Rogoff, “The Mirage of Fixed Exchange Rates,” *Journal of Economic Perspectives*, IX (1995), 73–96.
- Tsangarides, C. (2010). *Crisis and Recovery: Role of the Exchange Rate Regime in Emerging Market Countries*. IMF working Paper. Publishing.
- <http://dx.doi.org/10.1787/5kg3slm7b8hg-en>

Modelimi me agjentë heterogjenë ndërveprues si një qasje moderne ndaj kompleksitetit të ekonomisë

Eniel NINKA, PhD

Universiteti Europian i Tiranës,

Fakulteti i Ekonomisë dhe

Teknologjisë së Informacionit

eniel.ninka@uet.edu.al

Abstrakt: Paradigma Neoklasike dominoi shkencën ekonomike të shekullit XX. Elementet themeluese të saj janë konsumatorë dhe prodhues plotësisht racionalë dhe largpamës që maksimizojnë dobinë dhe fitimin dhe bëjnë zgjedhje në një botë me burime të kufizuara, gjë që e drejton ekonominë drejt një pike të ekuilibrit. Kjo paradigmë bazohet në vizionin mekanicist dhe reduksionist të shkencës ku mbizotëron përdorimi i mjeteve matematikore në studimin e fenomeneve ekonomike. Qasja reduksioniste u materializua në përdorimin e agjentit përfaqësues në ekonomi, gjë që është kritikuar nga një pjesë e ekonomistëve që sugjerojnë se ekonomia duhet parë si një sistem kompleks në të cilin janë ndërveprimet e agjentëve heterogjenë në nivel mikro që gjenerojnë shfaqjen e fenomeneve në nivel makro. Kjo është dhe filozofia e qasjes së Modelimit Bazuar në Agjentë që e konsideron sistemin ekonomik si një Sistem Adaptiv Kompleks. Qëllimi i këtij artikulli është të përshkruajë një model i cili, nëpërmjet rregullash të thjeshta të sjelljes së agjentëve në nivel individual, arrin të riprodhojë disa rregullsi empirike në nivel mikro dhe makro. Modeli përshkruan një ekonomi të përbërë nga Firma, Familje dhe Banka. Firmat u përkasin dy industrive të ndryshme: një industri Upstream e cila kryen Kërkim dhe Zhvillim dhe prodhon mjete prodhimi me anë të burimeve njerëzore me kualifikim të lartë dhe një industri Downstream e cila prodhon një të mirë homogjene, jo të konservueshme, me anë të burimeve njerëzore me kualifikim të ulët dhe me anë të mjeteve të prodhimit. Familjet ofrojnë punën e tyre në tregun e punës dhe përpiqen të shpenzojnë plotësisht të ardhurat nga paga për të Mirën e Konsumit. Simulimet e modelit tregojnë se një ekonomi plotësisht e decentralizuar, pa ndihmën e Drejtuesit të Ankandit Walrasian, është në gjendje të shfaqë sjellje të rregullta në një shkallë makro-ekonomike. Kjo ekonomi “në epruvetë” arrin të replikojë disa rregullsi dhe fakte të stilizuara si në nivelin e dinamikës industriale, ashtu dhe në shkallë makro-ekonomike. Mesazhi që ky artikull do të përcjellë është metodologjik: teknika të bazuara në agjentë paraqesin një qasje praktike dhe të realizueshme për të bërë hulumtime në botën e ekonomisë së kompleksitetit.

Fjalë kyçe: Sistem Adaptiv Kompleks, Modelim me agjentë, Agjentë Heterogjenë Ndërveprues, Makro-ekonomi që shfaqet.

Abstract: The Neoclassical Paradigm dominated the XX century Economics. Its foundational elements

are fully rational and long-sighted consumers and producers who maximise their utility and profits and make choices in a world with finite resources which eventually moves the economy towards the point of equilibrium. This paradigm builds on the mechanistic and reductionist view of science which makes use of mathematical tools on the study of economic phenomena. The reductionist approach is materialized in the use of the representative agent which has been criticized by several economists. They suggest to consider the economy as a complex system in which the interactions of a multitude of heterogeneous agents at a micro level generates the emergence of phenomena at a macro level. This is the philosophy of the Agent-based Modelling Approach which considers the economy as a Complex Adaptive System. The aim of this paper is to build a model which, through simple rules of behaviour of agents at an individual level, manages to produce some empirical regularities at a micro and at a macro level. The model describes an economy composed of firms, households and banks. Firms belong to two distinct industries. There is an upstream industry which performs R&D and produces Intermediate Goods by means of high skilled human resources. And there is a downstream industry which produces a homogeneous, non-storable, Consumption Good by means of low skilled human resources and Intermediate Goods. Households offer their labor in the Labor Market and try to fully spend their income in Consumption Good. Simulations of the model reveal that a fully decentralized economy, with no help from the Walrasian Auctioneer, is able to display regular behaviour on a macroeconomic scale. We grow an economy that replicates some interesting stylized facts both at the industrial dynamics level and at a macroeconomic scale. At the end, the message that this work would like to bring is methodological: agent-based techniques represent a practical and feasible approach of doing research in the world of complexity economics.

Keywords: *Complex Adaptive System, Agent-based modelling, Heterogeneous Interacting Agents, Emerging Macroeconomics*

1. Hyrje

Shkenca Ekonomike e shekullit XX u dominua nga Paradigma Neoklasike. Kjo qasje, e quajtur Tradicionale, u bë qasja kryesore e shkencës ekonomike. Elementet themelore të saj janë konsumatorë dhe prodhues racionalë dhe optimizues të cilët bëjnë zgjedhje në një botë me burime të kufizuara. Ky kombinim, i interesit vetjak me kufizimet e burimeve ekonomike, drejton ekonominë drejt pikës Pareto optimale të ekuilibrit.

Paradigma Neoklasike bazohet në vizionin mekanicist dhe reduksionist të shkencës ku mbizotëron përdorimi i mjeteve matematikore në studimin e fenomeneve ekonomike. Në fakt, metodologjia e analizës ekonomike është karakterizuar në mënyrë thelbësore nga përdorimi i logjikës matematike, që fillon me një grup supozimesh mbi të cilat ngrihet një strukturë logjiksht e vlefshme deri në arritjen e një sere përfundimesh. Qasja reduksioniste u materializua në përdorimin e agentit përfaqësues pasi të gjithë agentët konsiderohen homogjenë mes tyre. Përdorimi i agentit përfaqësues në ekonomi është kritikuar, fillimisht, nga Alan Kirman (1992). Vizioni i Kirman-it sugjeron që ta konsiderojmë ekonominë si një sistem kompleks në të cilin ndërveprimet e një morie agentësh heterogjene në nivel mikro gjenerojnë shfaqjen e fenomeneve në nivel makro (e ashtuquajtura makroekonomi që shfaqet).

Në anën tjetër kemi qasjen e Modelimit Bazuar në Agjentë, shkurtimisht ABM¹. Kjo qasje është një mjet i dobishëm dhe i fuqishëm në modelimin e ekonomisë si një sistem kompleks (Tsfatsion, 2002, 2003). Sistemi ekonomik konsiderohet si një sistem i hapur dhe, në veçanti,

¹ Në anglisht "Agent-based Modelling".

² Në anglisht "Complex Adaptive System".

si një Sistem Adaptiv Kompleks (CAS)². ABM-ja bazohet në përdorimin e simulimeve në kompjuter për zgjidhjen e modeleve të përbëra nga ndërveprime dhe ekuacione të shumta jolineare (dhe si pasojë, vështirë për t'u zgjidhur në mënyrë analitike). Në këto modele agentët janë heterogjenë, ndërveprimi i tyre ndodh në një nivel individual dhe karakterizohet nga reagime (feedback) si pozitive ashtu dhe negative. Botë të tilla virtuale janë veçanërisht të fuqishme, fleksibël dhe të dobishme për kryerjen e eksperimenteve mbi politikat ekonomike. Ato janë laboratorë të përsosur për testimin, në një mjedis të kontrolluar të hamendjeve, supozimeve dhe hipotezave të ndryshme mbi fenomene ekonomike (Tsfatsion, 2002). Kjo degë e Ekonomisë është quajtur Ekonomia Komputacionale e Bazuar në Agentë (ACE)³.

Në këtë artikull ne lëmë mënjanë teorinë e Ekuilibrit të Përgjithshëm Ekonomik e cila karakterizohet nga Drejtuesi i Ankandit Walrasian dhe agentë ekonomikë plotësisht racionalë dhe përkryeshmërisht largpamës. Në të kundërt, ne përshkruajmë një rrjet, që zhvillohet dhe evoluon në kohë, tregjesh plotësisht të decentralizuara midis agentësh adaptivë dhe me racionalitet të kufizuar, ku shpjegimet e fenomeneve ekonomike nuk nxirren në mënyrë deduktive me anë të logjikës matematike, por rrjedhin nga analiza e bashkëveprimit ndërmjet agentëve ekonomikë. Në Seksionin 3 përshkruhet një model i një ekonomie të thjeshtuar me Agentë Heterogjenë Ndërveprues (HIA)⁴. Edhe pse agentët nuk përpigjen të maksimizojnë rezultatet e tyre dhe nuk karakterizohen nga sjellje plotësisht racionale, por shumë më realisht përpigjen të arrijnë rezultate “*të kënaqshme*”, fenomene komplekse në nivel makro shfaqen si pasojë e ndërveprimit të agentëve në nivel individual.

Qëllimi i këtij artikulli është të përshkruajë një model i cili, nëpërmjet rregullash të thjeshta të sjelljes së agentëve në nivel individual, arrin të riprodhojë disa rregullsi empirike në nivel mikro dhe makro. Objektivi kryesor është që modele të tilla të përdoren si laboratorë komputacionalë për kryerjen e eksperimenteve të politikës ekonomike.

Pjesa e mbetur e këtij artikulli është strukturuar në këtë mënyrë. Në Seksionin 2 merren në shqyrtim disa veçori të qasjes ABM në Shkencën Ekonomike. Më tej, në Seksionin 3, përshkruhet shkurtimisht një model i thjeshtë me Agentë Heterogjenë Ndërveprues. Disa rezultate të simulimit të modelit në kompjuter jepen në Seksionin 4. Së fundmi, në Seksionin 5 bëhen disa konsiderata përfundimtare.

2. Veçori të Modelimit Bazuar në Agentë në Shkencën Ekonomike

Modelet me agentë ofrojnë një rrugë të re teorike për eksplorimin e sistemeve sociale adaptive komplekse. Si çdo mjet teorik këto modele kanë përparësi dhe mangësi. Natyrisht, asnjë mjet teorik nuk mund të jetë i përshtatshëm për të tëra nevojat. Megjithatë, avantazhet e tyre krahasuese rezultojnë të jenë shumë të përshtatshme sepse na lejojnë të kuptojmë më mirë llojet e problemeve që shfaqen në studimin e sistemeve sociale adaptive komplekse. Në vijim do të diskutojmë disa nga këto avantazhe krahasuese. Një nga tiparet më të rëndësishme të një mjeti teorik është *trade-off* midis fleksibilitetit dhe precizonit. Një model quhet fleksibël nëse ai ia del të përshkruajë një gamë të gjerë sjelljesh. Në anën tjetër, një model është preciz kur elementët e tij janë të përcaktuar saktësisht. Një mënyrë për të arritur nivelin më të lartë të fleksibilitetit është përdorimi i përshkrimeve verbale të fenomeneve që na interesojnë. Kjo mënyrë duke filluar nga vepra thelbësore e Adam Smithit, pothuajse dy shekuj më parë është bërë tashmë një traditë. Megjithatë, kjo qasje vuan nga dykuptimësia dhe mungesa e precizonit

³ Në anglisht “Agent-based Computational Economics”.

⁴ Në anglisht “Heterogeneous Interacting Agents”.

i cili, në fakt, është veçori e mjeteve të matematikës. Metodën matematike i mundësojnë shkencëtarit të përcaktojë saktësisht një sërë fenomenesh dhe pastaj të zgjidhë sistemin që rezulton duke përdorur teknika standarde. Kuptohet, shpesh çmimi i paguar për këtë gradë saktësie është mungesë e fleksibilitetit në fenomenet që shkencëtari do të eksplorojë. Por, përdorimi i këtyre teknikave të zgjidhjes së sistemeve nënkupton/kërkon që të tëra elementet e modelit të jenë sa më të thjeshtuara në mënyrë që të manipulohen lehtësisht. Rreziku i kësaj qasjeje qëndron në faktin që thjeshtimi i tepërt i pjesëve të modelit do ta bënte sistemin më pak interesant ose më pak të përdorshëm.

Modelet kompjuterike përfaqësojnë një *trade-off* të mirë midis fleksibilitetit dhe saktësisë. Nga njëra anë, modelet kompjuterike janë shumë fleksible në aftësinë e tyre për të kapur një shumëllojshmëri sjelljesh. Në anën tjetër, modelet kompjuterike kërkojnë një shkallë të lartë saktësie. Sistemi ekonomik mund të kodohet mjaft mirë në një gjuhë të përgjithshme programimi. Në ekonomi, pothuajse të gjitha fenomenet mund të studiohen me anë të programeve kompjuterike, të cilat do të përmbanin, në një formë kompakte dhe logjike, të gjithë informacionin mbi supozimet e modelit. Të gjitha aspektet e bashkëveprimit të agjentëve duhet të jenë të mirëspecifikuara: kur të veprohet, me kë të bashkëveprohet dhe gama/bashkësia e veprimeve të mundshme. Për më tepër, nevojitet një specifkimi i informacionit të aksesueshëm nga çdo agjent. Gjithashtu, hulumtuesi duhet të specifikojë sesi agjentët mund ta përdorin informacionin në dispozicion të tyre, dhe si të përballen me procese të njëkohshme vendimmarrjeje, etj..

Një tjetër tipar i modelimit të bazuar në agjentë është ai i përmendur më lart, domethënë ABM-ja është shumë e orientuar nga proceset. Për shembull, në modelin e përshkruar në Seksionin 3 na kërkohet të përcaktojmë me kujdes çdo aspekt të ndërveprimit të agjentëve. Ne përcaktojmë sesi, dhe kur, agjentët (në rastin tonë familjet, firmat dhe bankat) veprojnë dhe me kë ata ndërveprojnë. Për më tepër, ne përcaktojmë tërësinë e veprimeve dhe vendimeve të mundshme që do të merren. Ne specifikojmë se ndaj çfarë informacioni ka qasje secili agjent, sesi mund të përdoret ky informacion, etj..

Çështje të tilla janë injoruar shpesh në modelet matematikore. Në fakt, një mënyrë e mirë për të krijuar një ide mbi mungesën e saktësisë në procesin e modelimit tradicional është të marrim një model standard dhe ta zbatojmë atë në mënyrë komputacionale. Programimi i të tilla modeleve është shpesh një përvojë ndriçuese në aspektin e sasisë së procesit që ne e injorojmë kur përdorim mjete tradicionale (Miller dhe Peixh, 2007).

Modelet tradicionale kërkojnë që agjentët të jenë homogjenë. Ky homogjenitet është më shumë një domosdoshmëri (ose teknikë) e modelimit sesa një tipar i vërtetë i botës. Për më tepër, modelet tradicionale janë të thjeshtëzuara në llogaritjet e tyre nga supozime të forta mbi simetrinë e sistemeve sociale edhe kur është asimetria tipar dallues. Modelet kompjuterike që përdorin objekte të bazuara në agjentë mund të përfshijnë lehtësisht agjentë heterogjenë dhe të bëjnë vend për asimetritë.

Një tjetër tipar i modeleve të bazuara në agjentë është se ata janë të përsëritshëm dhe të rikuperueshëm. Në të vërtetë, ata ofrojnë disa mundësi unike si një mjet eksperimental (Miller dhe Peixh, 2007). Ndryshe nga eksperimentet e botës reale, modelet kompjuterike mund të ekzekutohen sa herë gjejmë një anomalë në model dhe kjo gjë mund të përsëritet lehtësisht. Gjendja fillestare e sistemit mund të rikuperohet dhe sistemi mund të vrojtohet nga perspektiva të reja në mënyrë që të zbulohet shkaku i anomalisë. Kjo aftësi për ta përsëritur dhe për ta rikuperuar sistemin lehtëson shumë zhvillimin dhe përmirësimin e shpejtë të ideve teorike (Miller dhe Peixh, 2007). Për më tepër, ne gjithashtu mund ta përsërisim disa herë eksperimentin mbi të njëjtin model pa e ndryshuar gjendjen fillestare ose të ekzekutojmë modelin vetëm me disa ndryshime të vogla në parametrat e tij.

Metodat kompjuterike po bëhen gjithnjë e më të dobishme krahasuar me ato tradicionale për sa u përket kostove. Për shkak të rënies drastike të kostos së programeve informatike (*software*), të pajisjeve elektronike (*hardware*) dhe, në përgjithësi, të fuqisë kompjuterike, ndërtimi dhe drejtimi i eksperimenteve kompjuterike është bërë më efektiv në kosto. Është më se e vërtetë që kostot fikse të zhvillimit të modelit kompjuterik fillestar mund të jenë të larta, por kostot marginale të drejtimit dhe/ose modifikimit të tij janë mjaft të ulëta. Në fakt, pasi modeli është zhvilluar ekzekutimi i tij, aq herë sa është e mjaftueshme, bëhet më i lehtë.

3. Një model me Agjentë Heterogjenë Ndërveprues

Në këtë seksion do të paraqesim një model *CAS* multi-sektorial. Modeli është mjaft i thjeshtë në mënyrë që të tregojmë se një model i tillë jolinear mund të gjenerojë një grup të pasur faktesh të stilizuara. Megjithatë, modeli vetë ka një gradë të lartë kompleksiteti të brendshëm. Modeli përshkruan një ekonomi të përbërë nga Firma, Familje dhe Banka. Firmat u përkasin dy industrive të ndryshme: një industri *Upstream* e cila kryen Kërkim dhe Zhvillim (K&Zh) dhe prodhon mjete prodhimi (le t'i quajmë këto të Mira të Ndërmjetme) me anë të punonjësve me kualifikim të lartë (p.sh. inxhinierë); një industri *Downstream* e cila prodhon një të mirë homogjene, jo të konservueshme⁵ (la ta quajmë të Mirë Konsumi) me anë të punonjësve me kualifikim të ulët (p.sh. punëtorë) dhe mjeteve të prodhimit. Familjet ofrojnë punën e tyre në tregun e punës dhe përpiqen të shpenzojnë plotësisht të ardhurat nga paga në të Mirën e Konsumit.

3.1 Modeli

Le të konsiderojmë një ekonomi *sekuenciale*⁶ të populluar nga një numër i madh firmash F , një numër i madh familjesh (të cilat përbëhen nga punonjës-konsumatorë) H , dhe disa Banka (B). Firmat janë të dy llojeve dhe operojnë në dy industri të ndryshme: një industri *Downstream* e populluar nga firma (F^d), që prodhojnë një të Mirë Konsumi homogjene (MK), dhe një industri *Upstream* në të cilën firmat (F^u) prodhojnë të Mira të Ndërmjetme heterogjene (MN). Natyrisht, numri i përgjithshëm i firmave në ekonomi është $F = F^d + F^u$.

Të gjithë agjentët marrin vendime në kohë diskrete $t = 1 \dots T$ në tregjet e të Mirave të Ndërmjetme dhe të Konsumit dhe në tregjet e punës dhe të shërbimeve financiare (të kredive).

Çdo firmë është e drejtuar nga një menaxher. Të gjithë menaxherët ndajnë karakteristikat në vijim. Së pari, ata përdorin rregulla vendimmarrjeje me racionalitet të kufizuar. Kjo do të thotë që menaxherët nuk maksimizojnë ndonjë funksion prodhimi. Më saktë, firmat i përcaktojnë çmimet e të mirave dhe sasinë e prodhuara duke iu përshtatur së shkuarës së tyre më të afërt. Së dyti, menaxherët përpiqen të financojnë shpenzimet e tyre operative, së pari, me fondet e brendshme. Nëse këto fonde nuk mbulojnë të gjithë kostot, firmat i drejtohen Tregut të Kredisë duke kërkuar një kredi në sektorin bankar.

Tri lloje tregjesh janë të përfshira: Tregu i Punës (TP), Tregu i të Mirave (TM) dhe Tregu i Kredive (TK). Tregu i të Mirave është i ndarë në dy tregje: Tregu i të Mirës së Konsumit (TMK) dhe Tregu i të Mirave të Ndërmjetme (TMN). Modeli riprodhon një ekonomi të vertikalizuar sepse firmat F^u prodhojnë MN dhe investojnë në *K&Zh*, ndërsa firmat F^d blejnë inovacione teknologjike në Tregun e të Mirave të Ndërmjetme për të prodhuar për tregun e të Mirës së Konsumit.

⁵ Firmat mbajnë shënim sasinë dhe pastaj shkatërrojnë mallin e pashitur në fund të periudhës.

⁶ Në kuptimin e Hahn-it (1982).

Të gjitha tregjet janë të karakterizuara nga procese të decentralizuara të kërkimit dhe të zgjedhjes (*matching*). Ndërveprimet dhe përshtatjet përfshijnë dinamika në nivel individual. Rregullsitë makroskopike shfaqen nga bashkëveprimet e agjentëve në nivel mikro. Kështu, për shkak të mungesës së mekanizmave për pastrimin e tregut, ekonomia është e karakterizuar nga prania e njëkohshme e papunësisë së padëshiruar të vazhdueshme, prodhimit të pashitur dhe tejkalimit të kërkesës individuale.

Ne supozojmë se firmat në industrinë *Downstream* (F^d) prodhojnë *MK* duke përdorur inovacione teknologjike (*MN*) nga firmat *Upstream* (F^u) dhe punonjës me kualifikim të ulët. Në të kundërtën, firmat F^u prodhojnë *MN* duke përdorur punonjës me kualifikim të lartë. Për më tepër, ne supozojmë se F^u prodhojnë me rregullin "*just in time*". Firmat dhe Punonjësit bashkëveprojnë në Tregun e Punës dhe supozimi i mëparshëm kërkon që ky treg të ndahet në dy nëntregje: tregu i punës i punonjësve me kualifikim të lartë (TP^d) dhe ai i punonjësve me kualifikim të ulët (TP^u).

Në tregun e *MK*-së ka një bashkëveprim midis F^d dhe H si konsumatorë. Ndërsa në *TMI* ka një bashkëveprim midis F^d , në rolin e blerësit, dhe F^u si furnizues i *MI*-së. Siç do ta shohim më tej, kjo rritje e produktivitetit të makinave të prodhimit është pasojë e drejtpërdrejtë e investimeve në $KE&Zh$, të cilat financohen me fonde të brendshme nga firmat.

Kërkesa e F^u -ve për *MI* shtyhet, së pari, nga nevoja për të zëvendësuar kapitalin e amortizuar dhe, së dyti, nga ambicia për të zgjeruar kapitalin në mënyrë që të plotësojnë pritshmëritë e kërkesës. Kërkesa e F^u -ve për *MI* financohet me anë të kapitalit vetjak dhe kredisë. Në përgjithësi, firmat bashkëveprojnë me bankat, sepse, meqenëse pagat paguhën paraprakisht, firmat mund të përballen me një mungesë likuiditeti. Për këtë arsye, ato aplikojnë për kredi afatshkurtra në tregun e kredisë për të mbuluar shpenzimet për pagat.

Për më tepër, firmat F^d përpiqen të marrin kredi për të blerë makineri të reja kur nuk arrijnë të mbulojnë shpenzimet për investime me kapitalin e tyre. Për të gjitha firmat hyrja në *TK* do të përcaktohen nga performanca e tyre në tregun e të mirave. Përveç drejtimit vertikal, të përmendur tashmë, në model ka edhe një drejtim horizontal; ai i kërkesës dhe ofertës. Ky dimension është i tërthortë për të gjithë modelin.

Për të përfunduar përshkrimin e modelit, vërejmë se familjet (H) ndërveprojnë me Firmat (F) në *TP* duke ofruar punën për të fituar një pagë. Edhe pse kemi dy lloj punëtorësh (inxhinierë me kualifikim të lartë dhe punëtorë me kualifikim të ulët), në të dyja tregjet e punës, LM^d dhe LM^u , mekanizmi i përputhjes kërkesë-ofertë do të jetë i ngjashëm.

Paga supozohet të shpenzohet plotësisht në konsum. Në qoftë se konsumatori nuk do të arrijë të shpenzojë të gjithë të ardhurat, ai kursen atë që mbetet për periudhën në vijim. Për të mos i ndërlikuar gjërat më tej, do të supozojmë që mbi këtë shumë parash nuk përfitohet interes.

3.2 Rendi i ngjarjeve

Në këtë nënseksion do të përshkruajmë shkurtimisht rendin e ngjarjeve pa hyrë në shumë detaje të modelit i cili, në fakt, përbëhet nga një numër i madh funksionesh matematike ku secila prej tyre përshkruan një sjellje të agjentëve ose një mënyrë vendimmarrjeje. Rendi i ngjarjeve që ndodhin në secilën periudhë kohore $t = 1 \dots T$ është si më poshtë:

Ngjarja 1: Qëndrueshmëria financiare e firmave

Në fillim të periudhës t , firmat kontrollojnë qëndrueshmërinë e tyre financiare, të trashëguar nga e kaluara dhe vazhdojnë të veprojnë, nëse kapitali i tyre neto (*Net Wealth NW*) është pozitiv, ose mbyllen për shkak të falimentimit nëse *NW*-ja e tyre ose *Likuiditeti* (në rastin e firmave *Downstream*) është më e ulët ose e barabartë me zero. Në këtë rast, një

varg firmash të reja, i barabartë në numër me firmat e falimentuara, hyjnë në treg.

Ngjarja 2: Përzgjedhja Upstream – Downstream

Firmat *Downstream* kryejnë një hulumtim të tregut në mënyrë që të gjejnë një furnizues për mjete prodhimi. Mes dy firmave nënshkruhet një kontratë. Kohëzgjatja e kontratës do të zgjasë një ose më shumë periudha (gjatë simulimit janë hetuar efektet e kohëzgjatjes së kontratës përtej një periudhe). Zgjedhja e furnizuesit varet nga çmimi që furnizuesi do të zbatojë duke pasur parasysh çmimin mesatar të tregut të mjeteve të prodhimit në rrethin/distriktin ku vepron secila firmë *Downstream*.

Ngjarja 3: Aktiviteti K&Zh i firmave Upstream

Firmat *Upstream* kryejnë aktivitete Kërkimi dhe Zhvillimi. Aktivitete të tilla kanë si qëllim të kursejnë punë. Firmat investojnë në këtë veprimtari një pjesë të fitimeve të tyre.

Ngjarja 4: Vendimi për prodhim në Sektorin e të Mirës së Konsumit

Firmat e sektorit, që prodhon të Mirën e Konsumit, marrin vendim për prodhimin dhe investimet. Në bazë të kërkesës së pritshme për mallrat e tyre, firmat vendosin sa do të prodhojnë dhe, si pasojë, për sa kapital dhe punë do të kenë nevojë.

Ngjarja 5: Vendimi për investim i firmave Downstream

F^d marrin vendimin për investime të reja në mjete prodhimi. Normalisht, firmat në këtë sektor do të vendosin për të zgjeruar kapitalin e tyre në qoftë se pritshmëria e kërkesës së tyre për periudhën e ardhshme është më e lartë se kapaciteti i tyre i prodhimit.

Ngjarja 6: Vendimet e prodhimit të Sektorit Upstream

Sektori *Upstream* merr vendimin për prodhim dhe investim në teknologji. Siç e kemi përmendur më parë, ky sektor prodhon me rregullin “just in time”.

Ngjarja 7: Tregu i punës i punëtorëve me kualifikim të lartë

Një treg pune, tërësisht i decentralizuar, hapet. Firmat *Upstream* vendosin fillimisht nivelin e pagës së ofruar si funksion i nivelit të kaluar të pagave të secilës dhe të përmirësimeve të produktivitetit, por dhe hapin vendet e lira të punës në bazë të kërkesës së tyre për punë. Punonjësit me kualifikim të lartë, nga ana tjetër, kërkojnë punë vetëm në qoftë se janë të papunë. Në Tregun e Punës nuk ka bisedime për pagën. Rregulli në fakt është: merre ose lëre. Megjithatë, paga kurrë nuk mund të jetë më e ulët se paga minimale e sektorit, vendosur nga sindikata dhe përditësuar periodikisht për ta indeksuar me inflacionin. Një procedurë kronologjike përputhjeje përcakton nëse, pasi tregu i punës mbyllet, mbeten vende të lira pune të paplotësuara dhe inxhinierë të papunë.

Ngjarja 8: Kërkesa për punë e Firmave Downstream

Kërkesa e firmave F^d për fuqi punëtore do të varet nga sasia e kapitali fizik që do përdoret, nga kërkesa e pritshme për të mirën e konsumit dhe nga produktiviteti i punës dhe i kapitalit.

Ngjarja 9: Tregu i kredive

Të gjitha firmat llogaritin nevojat e tyre financiare dhe aplikojnë për kredi pranë bankave në tregun e kredisë.

Ngjarja 10: Rishikimi i planit të prodhimit nga firmat Upstream

F^u rishikojnë planet e tyre të prodhimit duke marrë parasysh burimet financiare dhe njerëzore.

Ngjarja 11: Prodhimi dhe dorëzimit i të mirës së Ndërmjetme

Pasi prodhohen të mirat për investime u dorëzohen firmave *Downstream*

Ngjarja 12: Tregu i punës i punëtorëve me kualifikim të ulët

F^d gjithashtu hapin pozicione të reja në tregun e punës. Ky i fundit ka karakteristika të ngjashme me tregun e punës të inxhinierëve (shih Ngjarjen 7): nuk ka negociim për

pagën dhe ekziston një pagë minimale e cila përditësohet periodikisht për shkak të inflacionit.

Ngjarja 13: Rishikimi i planit të prodhimit nga firmat Downstream

F^d rishikojnë planet e tyre të prodhimit duke marrë parasysh disponueshmërinë e kapitalit dhe të fondeve.

Ngjarja 14: Prodhimi i së Mirës së Konsumit

Prodhimi i së Mirës së Konsumit merr të gjithë periudhën t , pa marrë parasysh shkallën e prodhimit. Në fillim të çdo periudhe firmat u paguajnë pagat punëtorëve në mënyrë që të fillojë prodhimi.

Ngjarja 15: Tregu i së Mirës së Konsumit

Pas përfundimit të procesit të prodhimit hapet tregu i të Mirës së Konsumit. Ky është një treg me çmime të afishuara. Konsumatorët bledhin në tregun e tyre lokal duke kërkuar për oferta të mira. Pasi kanë gjetur ofertën më të mirë në tregun lokal konsumatorët përpiqen të shpenzojnë të gjithë të ardhurat e tyre në dyqanin e firmës e cila ka ofruar çmimin më të mirë. Nëse konsumatori nuk arrin të shpenzojë të gjitha paratë në dyqanin e parë, ai do të vizitojë dyqanin me çmimin e dytë më të mirë e kështu me radhë.

Ngjarja 16: Të ardhurat, Fitimi, Kapitali Neto

Firmat mbledhin të ardhurat, përlogarisin fitimin dhe përditësojnë Kapitalin e tyre Neto.

4. Disa rezultate të simulimit

Në këtë seksion do prezantojmë shkurtimisht disa nga rezultatet kryesore të simulimit të modelit. Këto rezultate rrjedhin nga dy simulime të vetme: i pari, pa aktivet $K&Zb$, prej 3000 periudhash dhe, i dyti, me aktivitet $K&Zb$ prej 1600 periudhash. Të dyja simulimet u kryen me një seri të paracaktuar të dhënash fillestare. Në shumicën e figurave 100 periudhat e para, që përkohën me dinamikën tranzitore të modelit, nuk do të shfaqen⁷. Meqenëse interesi ynë qëndron kryesisht në karakteristikat cilësore të modelit, modeli vetë nuk është kalibruar me vlera reale.

4.1 Dinamika makro që shfaqen nga ndërveprimet në nivel mikro

Ashtu si dhe pritej, pa përmirësime në teknologji ekonomia stabilizohet shpejt dhe vazhdon të luhet, në një periudhë afatgjatë, përgjatë një shtegu gjendjeje të qëndrueshme (*steady state*). Figura 1 tregon Prodhimin Agregat të vjetorizuar (mund ta konsiderojmë si *PBB*-në e kësaj ekonomie) dhe normën e rritjes së prodhimit për sektorin *Downstream*. Norma mesatare e rritjes së ekonomisë është shumë pranë zeros. Duke ditur që popullsia mbetet konstante (numri i familjeve nuk ndryshon) ky rezultat është në linjë me modelet tradicionale të rritjes ekonomike.

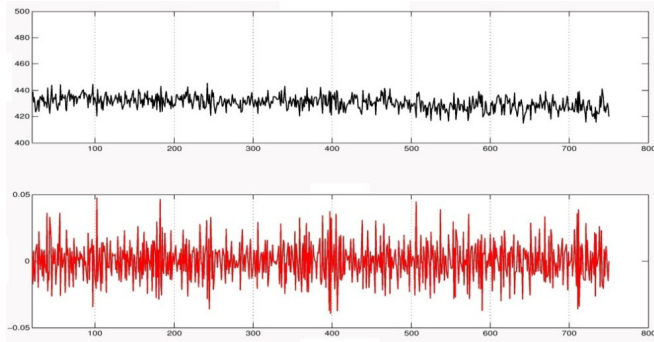
Figura 2 raporton seritë kohore të çmimit mesatar real dhe çmimit më të ulët të MK-së. Është interesante të vërehet që, edhe pse firmat vendosin çmimin nëpërmjet një procedure shumë të thjeshtë dhe rutinë, që konsideron vetëm stoqet e kaluara të pashitura të mallit dhe Indeksin e Çmimeve të Konsumit, ato arrijnë të vendosin një çmim i cili është mesatarisht më i lartë sesa çmimi i cili do t'i lejonte firmave të mbulonin kostot e prodhimit.

Ndryshore të tjera, të cilat karakterizohen nga luhatje stacionare, janë pagat reale dhe norma e papunësisë. Dy panelet e Figurës 3 tregojnë nivelin e pagave reale të punonjësve me kualifikim të lartë (paneli sipër) dhe atyre me kualifikim të ulët (paneli poshtë). Pagat janë të

⁷ Nëse supozojmë që një periudhë simulimi përkon me një tremujor atëherë 4 periudha do të përkonin me një vit. Për këtë arsye në njërin nga figurat do të shfaqen seri kohore të vjetorizuara.

lidhura ngushtë me çmimin e të Mirës së Konsumit. Në fakt, koeficienti i korrelacionit midis pagës mesatare nominale të punëtorëve dhe inxhinierëve dhe çmimit të së Mirës së Konsumit është $= 0.985$.

Figura 1. Prodhimi Agregat i vjetorizuar (lart) dhe Norma e Vjetore e Rritjes së tij (poshtë). Koha në vite.



Norma e papunësisë për punëtorët raportohet në Figurën 4. Siç e kemi përmendur tashmë, kurrfarë kalibrimi nuk i është bërë modelit. Prandaj, norma e papunësisë (mesatarisht 19%), në dukje jo shumë realiste për një ekonomi normale, varet kryesisht nga kushtet fillestare të modelit.

Figura 2. Çmimi real (vija blu) kundrejt çmimit më të ulët të MK-së (vija e gjelbër) në kohë.

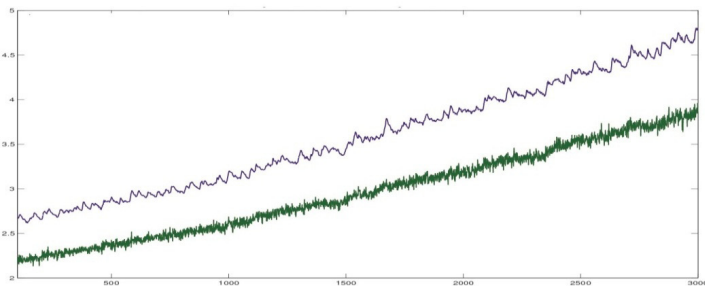


Figura 3. Pagat reale mesatare në kohë (inxhinierët fig. sipër, punëtorët fig. poshtë)

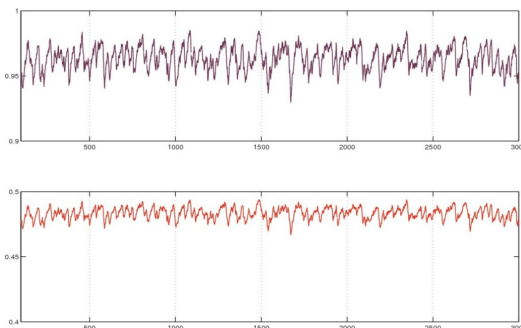
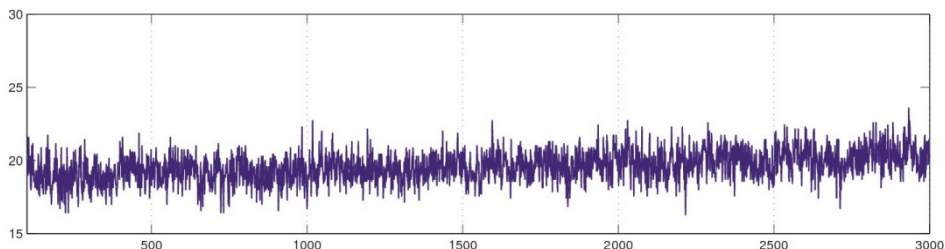


Figura 4. Norma e papunësisë së punëtorëve në kohë (në %)



Aktiviteti i Kërkimit dhe Zhvillimit dhe, si pasojë, përmirësimet punëkursyese të teknologjisë janë motori i rritjes së ekonomisë. Në fakt, sapo i lejojmë firmat të kryejnë veprimtari kërkimore, ekonomia lëviz nga shtegu i gjendjes së qëndrueshme drejt një shtegu në rritje të Prodhimit Agregat. Për më tepër, firmat arrijnë të përshtasin pritshmëritë e tyre mbi kërkesën e ardhshme dhe, duke vepruar kështu, ato janë në gjendje të operojnë shumë afër nivelit të prodhimit me kapacitet të plotë.

Modeli arrin të replikojë disa rregullsi empirike në nivel makro. P.sh. modeli gjeneron një marrëdhënie pozitive ndërmjet pagës reale dhe produktivitetit të punës (Figura 6).

Gjithashtu, modeli arrin të riprodhojë vijën e Okunit, e cila përshkruan një marrëdhënie negative, më shumë se proporcionale, midis variacionit në normën e papunësisë dhe normës së rritjes së PBB-së, dhe vijën e Beverixhit, e cila përshkruan një marrëdhënie negative midis normës së papunësisë dhe normës së hapjes të vendeve të lira të punës (Figurat 7 dhe 8 respektivisht).

Figura 5. Prodhimi Agregat Real (vija e blu) kundrejt atij me Kapacitet të Plotë (vija e kuqe) në kohë.

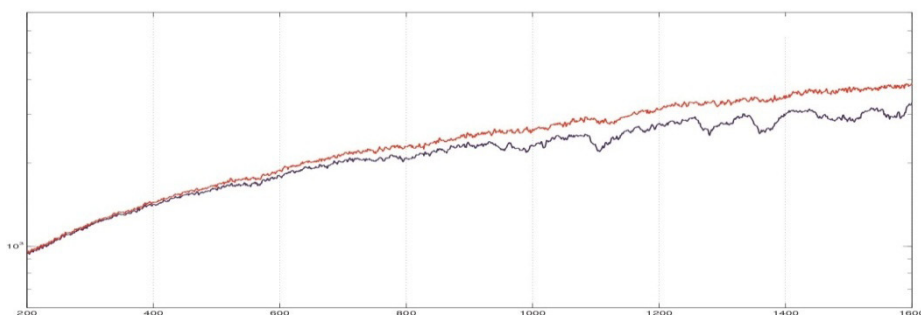


Figura 6. Lidhja midis Pagës Reale mesatare (boshti vert.) dhe Produktivitetit mesatar (boshti horiz.)

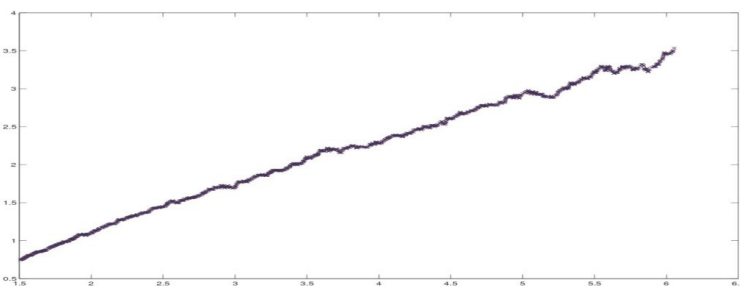


Figura 7. Vija e Okunit. Lidhja midis Normës së rritjes të papunësisë (boshti horiz.) dhe Normës së rritjes të Prodhimit Agregat (boshti vert.). Sektori DnStr majtas, UpStr djathtas

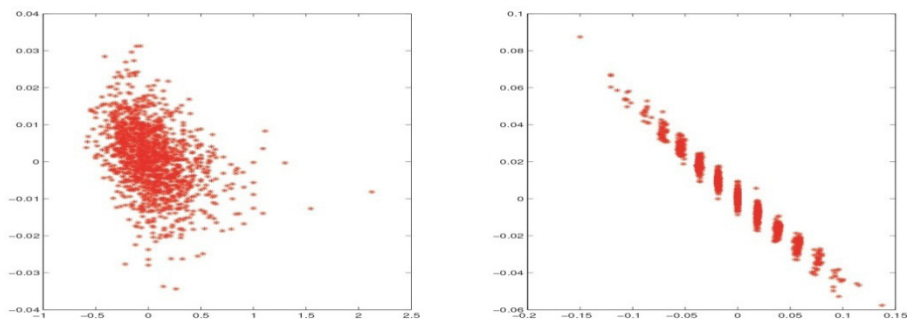
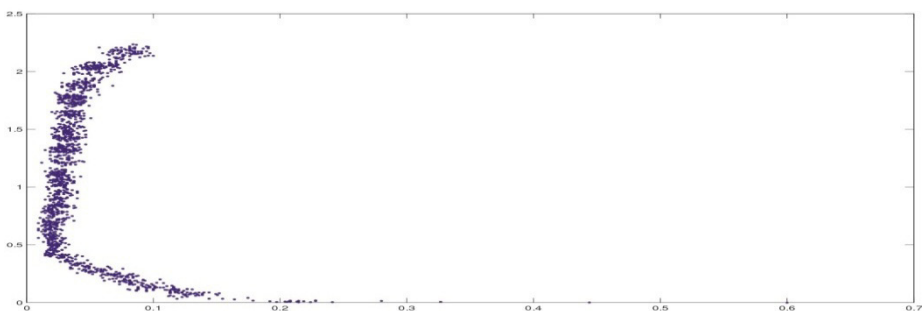


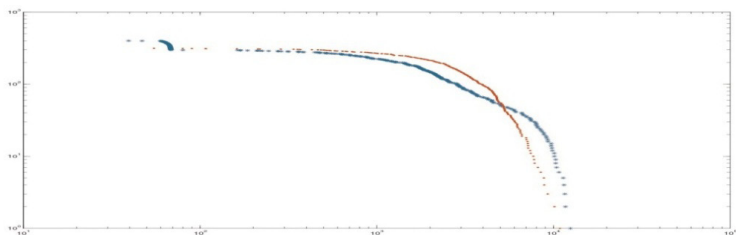
Figura 8. Vija e Beverixhit. Lidhja midis Normës së papunësisë (boshti horiz.) dhe Normës së Hapjes së vendeve të punës (boshti vert.) për punonjësit pa kualifikim



4.1 Shpërndarja e madhësisë së firmave

Shpërndarja e madhësisë së firmave nuk ndjek ligjin e shpërndarjes normale, por përshkruhet më mirë nga Ligji i Fuqisë (*Power Law*). Normalisht kemi një zhvendosje djathtas gjatë ciklit ekonomik (Gafeo *et al*, 2003). Shpërndarja e fitimit, po ashtu, ndjek Ligjin e Fuqisë (Deli Gati *et al*, 2003). Normat e rritjes së prodhimit agregat dhe prodhimit të firmave ndjekin shpërndarje Laplas të ngjashme (Stenli *et al*. 1996). Figurat që vijnë tregojnë shpërndarjen e madhësisë së firmave duke përdorur tregues të ndryshëm për sa i përket madhësisë (Figurat 9 - 11). Figurat e fundit i referohen shpërndarjes së pasurisë neto të familjeve (Figurat 12 dhe 13).

Figura 9. Shpërndarja e madhësisë së firmave sipas Kapitalit Neto në periudhën e fundit të simulimit T = 1600 në një grafik logaritëm në logaritëm: log i madhësisë (boshti horiz.) - log i renditjes (boshti vert.). Me blu paraqiten të dhënat e simuluar, me të kuqe ato të një shpërndarje normale.



Fillimisht ndërtojmë një grafik, logaritëm në logaritëm, të Kapitalit Neto të firmave në periudhën e fundit të simulimit. Siç mund të shihet nga Figura 9, shpërndarja e firmave sipas madhësisë së tyre është më e spostuar djathtas në krahasim me shpërndarjen normale, fakt ky i provuar në mënyrë empirike nga shumë studime, disa prej të cilave i cituam pak më sipër. Në fakt shpërndarja më e përshtatshme për të dhënat është Pareto e Përgjithshme duke hedhur poshtë hipotezën e shpërndarjes normale.

Në Figurën 10 tregohet evolucioni në kohë i Kapitalit Neto, ndërsa në Figurën 11 tregohet spostimi djathtas, gjatë fazave të ciklit ekonomik, të madhësisë së firmave duke marrë si matës të madhësisë prodhimin e firmave *Downstream*. Sjella që shfaqet është e ngjashme me evidencën e marrë nga të dhëna reale siç është konfirmuar nga studime të shumta (p.sh Gafeo *et al.*, 2003).

Figura 10. Evolucioni në kohë i Kapitalit Neto të firmave
(Kapitali Neto në boshtin horizontal dhe nr. i Firmave në boshtin vertikal).

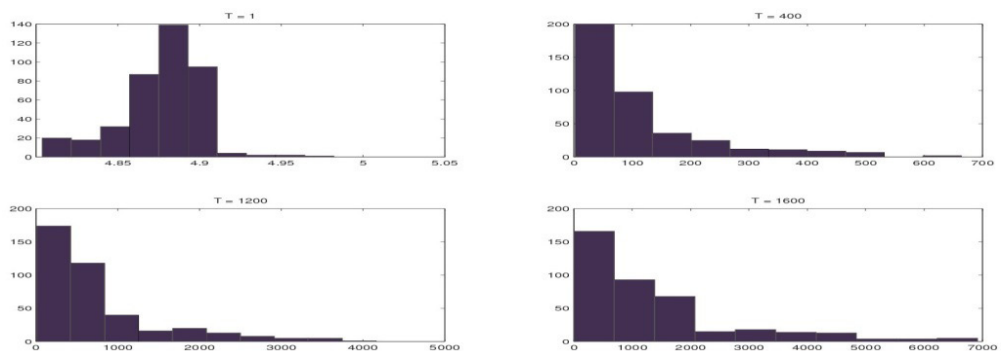
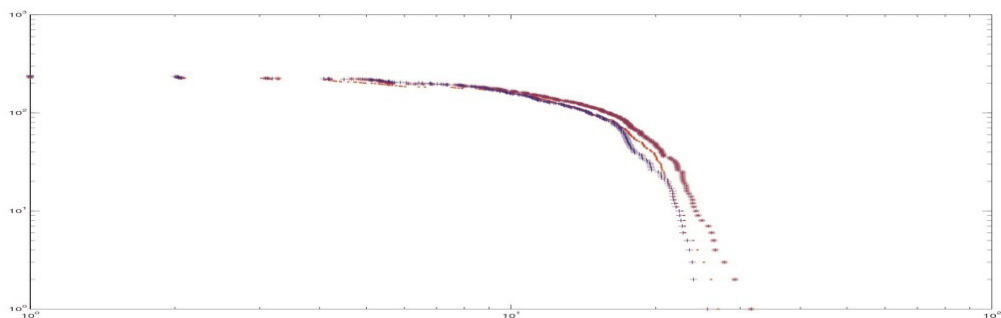


Figura 11. Zhvendosjet e shpërndarjes së madhësisë së firmave në një grafik log-log (* T=1600, * T=1590, * T=1580)



Si një dëshmi të fundit të vetive të modelit tregojmë shpërndarjen e pasurisë së familjeve në periudhën e fundit të simulimit (Figurat 12 dhe 13). Ajo që del në pah është se edhe në një ekonomi kaq të thjeshtëzuar vërehet një fenomen aq i njohur i botës reale si ai i shpërndarjes së pabarabartë të pasurisë ku një pakicë zotëron pjesën më të madhe të saj.

Figura 12. Shpërndarja e pasurisë së familjeve në periudhën e fundit $T = 1600$. Me blu paraqiten të dhënat e simuluar, me të kuqe ato të shpërndarjes normale. Grafik log-log.

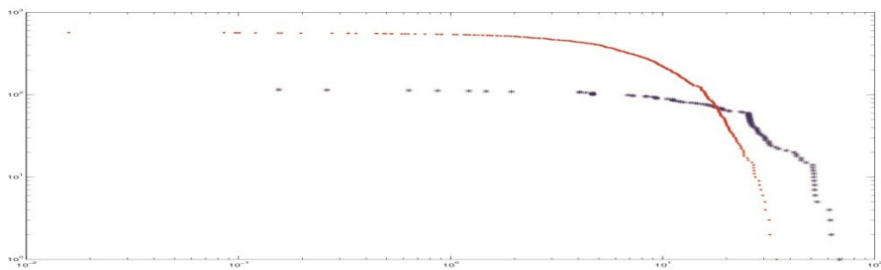
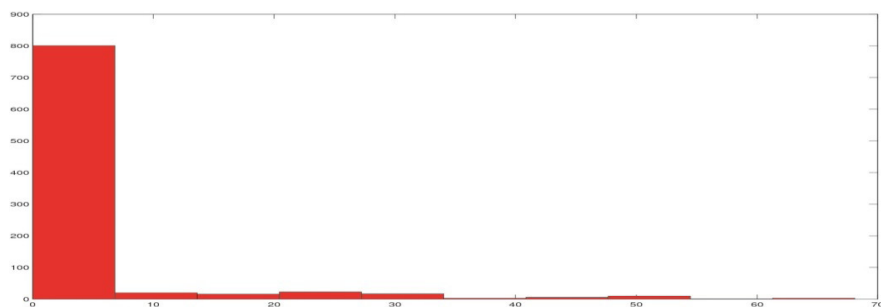


Figura 13. Histogram i shpërndarjes së Pasurisë së Familjeve në fund të simulimit.



5. Konsiderata përfundimtare

Në këtë artikull u paraqit një model komputacional me agentë heterogjenë ndërveprues në të cilin makroekonomia është modeluar si një “[] sistem kompleks, sjellja e përgjithshme e të cilit përcaktohet nga ndërveprimi i ndërlikuar mes individëve që veprojnë në një mënyrë të thjeshtë në nivelin mikro” (Kirman, 1999, f.5). Në model një numër i madh firmash heterogjene ndërveprojnë mes tyre në tregun e mallrave të ndërmjetme, ndërsa firma të tjera dhe familjet bashkëveprojnë në tregjet lokale të mallrave të konsumit dhe të punës. Ndërveprime të tjera hasen ndërmjet firmave dhe bankave në tregun e kredisë. Të gjitha këto shkëmbime janë të shpërndara dhe të përcaktuara në mënyrë rastësore. Agentët karakterizohen nga një racionalitet i kufizuar. Ata përdorin strategji të thjeshta, në mënyrë rutinë, për të përditësuar mënyrat e zgjedhjes, ndërsa mekanizmat e përzgjedhjes i detyrojnë firmat me humbje të dalin nga tregu.

Simulimet e modelit tregojnë se një ekonomi plotësisht e decentralizuar, pa ndihmën e Drejtuesit të Ankandit Walrasian, është në gjendje të shfaqë sjellje të rregullta në një shkallë makroekonomike. Kjo ekonomi “e kultivuar” arrin të replikojë disa rregullsi dhe fakte interesante të stilizuara si në nivelin e dinamikës industriale, ashtu dhe në shkallë makroekonomike. Në përfundim mund të themi se mesazhi që ky punim do të përcjellë është metodologjik: teknikat e bazuara në agentë paraqesin një qasje praktike dhe të realizueshme për të bërë hulumtime në botën e ekonomisë së kompleksitetit.

Bibliografia

- Deli Gati, D., Gallegati, M., Xhulioni, G. and Palestrini, A. (2003). Financial fragility, patterns of firms' entry and exit and aggregate dynamics. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 51(1), f. 79-97.
- Gafeo, E., Gallegati, M., Xhulioni, G. and Palestrini, A. (2003). Power laws and macroeconomic fluctuations. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 324(1-2), f. 408-416.
- Hahn, F. (1982). *Money and Inflation*. Blackwell Publishing, Oxford.
- Kirman, A. P. (1992). Whom or what does the representative individual represent? *Journal of Economic Perspectives*, 6 (2), f. 117-36.
- Kirman, A. P. (1999). Beyond the representative agent, chap. *Interaction and Markets*, f. 1-44. Edward Elgar, Çeltenham.
- Miller, J. H. dhe Peixh, S. E. (2007). *Complex Adaptive Systems. An Introduction to Computational Models of Social Life*. Princeton University Press.
- Stenli, M., Amaral, L. A. N., Buldyrev, S. V., Havling, S., Leshorn, H., Maas, P., Salinger, M. A. and Stanley, H. E. (1996). Scaling behaviour in the growth of companies. *Nature*, 379, f. 804-806.
- Tesfatsion, L. (2002). Agent-based computational economics: Growing economies from the bottom up. *Artif. Life*, 8(1), f. 55-82.
- Tesfatsion, L. (2003). Agent-based computational economics: modeling economies as complex adaptive systems. *Information Sciences*, 149(4), f. 262-268.

Monedha, inflacioni dhe kushtëzimet që vijnë prej modelit neoklasik

Florjan SALAJ, PhD
Universiteti Europian i Tiranës
florjan.salaj@uet.edu.al

Abstrakt: Gjatë vitit 2013 e në vazhdim, si asnjëherë tjetër, në Shqipëri, është ndezur debati ekonomik, që tërhoqi për herë të parë gjithë vëmendjen e opinionit publik. Vendimi i qeverisë për ndryshimin e strukturës së taksimit nga i sheshtë në progresiv hasi në kundërshti të forta të grupeve të interesit. Por, masat shtrënguese, të ndërmarra nga qeveria, u paraqitën si të domosdoshme për shkak të gjendjes së “rënduar” ekonomiko-financiare të vendit, për shkak të “borxhit të lartë” publik, rritjes së kreditë bankare me probleme ndaj totalit të portofolit, uljes së kreditimit të ekonomisë, dhe pritshmërive negative në lidhje me prodhimin e brendshëm. Prej saj nuk u eksploruan rrugëzgjidhje të tjera, të brendshme, përpos financimit të borxhit publik me anë të fondeve të siguruara prej FMN-së. Mënyrat e financimit të brendshëm me masa të Quantitative Easing ose prerje të monedhës nuk janë marrë në konsideratë nga frika e Inflacionit. Ndërkohë, nuk parashikohet asnjë stimul publik në ekonomi duke ia lënë rritjen ekonomike në dorë privatëve dhe bankave, duke u bazuar në politika që kufizohen në mbarëvajtjen financiare dhe që përputhen me idetë që dalin prej shkollës neoklasike. Qëllimi i këtij shkrimi është të paraqesë një teori të brendshme të monedhës, të mbështetur në të dhëna empirike, e tillë që të eliminojë tabutë ekzistente, të bazuara në teoritë neoklasike, mbi lidhjet e drejtpërdrejta të inflacionit dhe bazës monetare, derivat i drejtpërdrejtë i monetaristëve, në mënyrë që të jetë një shtysë drejt eksplorimit të modeleve bazuar në lidhje të tjera dinamike shkak pasojë të variablave ekonomike.

Fjalët kyçe: teoria e brendshme e monedhës, inflacioni, borxhi, kritikë ndaj teorisë neoklasike.

Abstract: Since 2013 and after, an economic debate has been initiated in Albania with unprecedented records, encapsulating the entire public opinion. The government's decision to change the entire structure of taxation from flat tax to progressive tax was encountered with harsh contradiction by different interest groups. Although, the austerity measures taken by the Albanian government, were justified as necessary, as result of aggravated economic-financial conditions, high levels of public debts, increase of problematic loans related to the entire bank portfolio, decrease of fundings to the private economic sector and also negative expectations in relation to the gross domestic production, still the only solution taken in consideration by the Albanian government, despite endogeneous alternatives, was to finance the Albanian public debt by the IMF funds. Due to inflation fear, solutions like “Quantitative Easing” or printing new banknotes were left aside. As a consequence, in the economy, not even a single public incentives was taken in consideration, leaving the

performance of the economy, in the hands of banks and private investors, based on restricted financial policies according to the neoclassical school of thoughts. The aim of this paper is to present the endogenous theory of money, based on empirical data, in order to remove existing neoclassical theory taboos, like the existence of direct links from monetary basis to inflation, direct result of the monetary school, so to provide an additional hint toward the exploration of other dynamic supply/demand economic variable models.

Keywords: *endogeneous theory of money, inflation, public debt, criticism of the neoclassical theory*

Hyrje

Tashmë është praktikë e njohur që në të gjitha vendet ku financon FMN, në mënyrë të imponuar ose “vullnetare”, si në rastin e Shqipërisë, politikat ekonomike janë të përqendruara në anën fiskale të reduktimit të investimeve dhe/ose rritjes së ngarkesës tatimore, duke mos marrë për asnjë moment në konsideratë aspektin monetar. E njëjta histori është përsëritur në Shqipëri, ku nën kushte ekonomike shtrënguese është marrë borxh nga FMN-ja, dhe janë hedhur poshtë mënyra të tjera alternative financimi që konsistojnë në sigurimin e fondeve në tregun e brendshëm. Në mendimin tim, marrja e borxhit të huaj në valutë, qoftë edhe me kosto sado të ulët, për të paguar borxhet e biznesit, është tejet i gabuar në kushtet e shtrëngesës fiskale.

Më poshtë do të përpiqem të shpjegoj, duke u bazuar në teori, arsyet e qëndrimit tim kundër, duke hedhur poshtë lidhjen e drejtpërdrejtë midis inflacionit dhe rritjes së bazës monetare. Do të riinterpretohet ekuacioni i monedhës së Fisherit duke identifikuar një korrelacion monedhë stok–inflacion, vetëm për kohën e gjatë, të mjaftueshme për të riekulibruar raportin midis monedhës dhe shpejtësisë së qarkullimit të saj me vlerën monetare të të mirave në treg.

Politikat e miratuara shtrënguese, mbështeten në teorinë e ashtuquajtur “teoria neoklasike”, sot mbisunduese, të promovuar dhe prej FMN-së. Në lidhje me këtë do të tentohet të shpjegohet pse kemi të bëjmë me shumë me një “ideologji” sesa me një teori shkencore. Ndaj dhe duhen kërkuar alternativa, bazuar në teori, sa më afër realitetit, gjithëpërfshirë ose jo.

Monedha dhe inflacioni

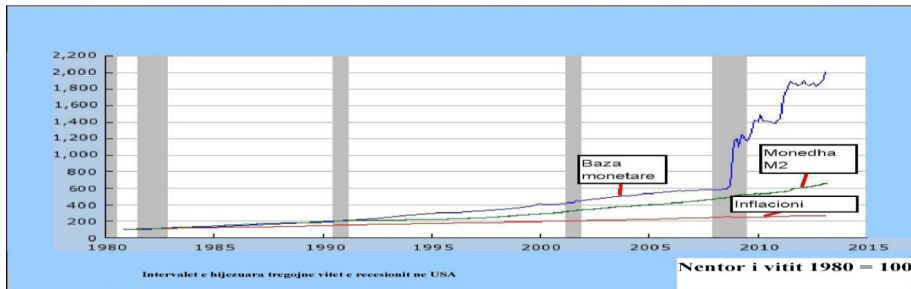
Borxhi mund të jetë në valutë (i huaj) ose i brendshëm në lekë. Nëse ne do të kërkonim një rritje të borxhit në lekë, pra një rritje të bazës monetare nga ana e Bankës Qendrore, (theksoj, në lidhje me borxhin e biznesit) menjëherë rryma kryesore e ekonomistëve në Shqipëri, dhe jo vetëm, do të na akuzonte për herezi, pasi automatikisht, sipas tyre, do të rritej inflacioni. Nuk po ndalem te pikëpyetja përse rritja e borxhit në valutë nuk shkakton inflacion; unë do të paraqes një analizë më të thellë për të hedhur poshtë mitin e lidhjes së drejtpërdrejtë midis bazës monetare të krijuar nëpërmjet Bankës Qendrore dhe inflacionit. Sipas deklaratës së zëvendëspresidentit të Bankës Qendrore Europiane (<http://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2011/html/sp111208.en.html>) citoj: “Nuk ekzistojnë prova që, domosdoshmërisht lidhin krijimin e Bazës Monetare me inflacionin”.

Mungesa e lidhjes së drejtpërdrejtë midis Bazës Monetare dhe Inflacionit

Si fillim duhet të dallojmë konceptin e Bazës Monetare, të krijuar nga Banka Qendrore, me atë të Monedhës Stok në qarkullim (Masës Monetare). Nëse rritja e Bazës Monetare do të krijonte inflacion arsyeja kërkon që cikli i cili duhej të ndiqet është: Krijim i Bazës Monetare që sjell rritje të Masës Monetare në qarkullim e prej këtej në inflacion.

Duke vërejtur ecurinë e këtyre variablave në lidhje me njëra-tjetrën, nga 1980 e në vazhdim në USA, ku hallkat e ekonomisë dhe të financës janë ngushtësisht të lidhura, bazuar në database “Fred”, në grafikët e bazës monetare, monedhës stok dhe inflacionit, shohim qartësisht që një lidhje e bazës monetare me masën monetare dhe inflacionin, në realitet nuk vihet re.

Figure 1: Grafiku i indeksuar i Bazës Monetare. Monedhës Stok dhe Inflacionit

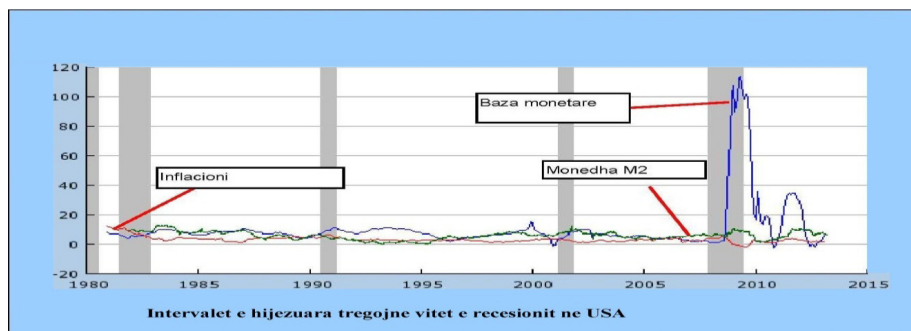


Burimi: Database FRED

Për më shumë në USA janë ndërmarrë në 2008-ën ndërhyrje gjigante në rritjen e Bazës Monetare nga ana e FED-it, e megjithatë edhe pas 5 vitesh nuk janë verifikuar variacione konsistente të monedhës stok (masës monetare) dhe të inflacionit.

Edhe po të shohim variacionet e këtyre variablave vëmë re se ecuria e Bazës Monetare nuk lidhet me masën monetare dhe inflacionin.

Figure 2: Variacionet në përqindje të Bazës Monetare. Monedhës Stok dhe Inflacionit



Burimi: Database FRED

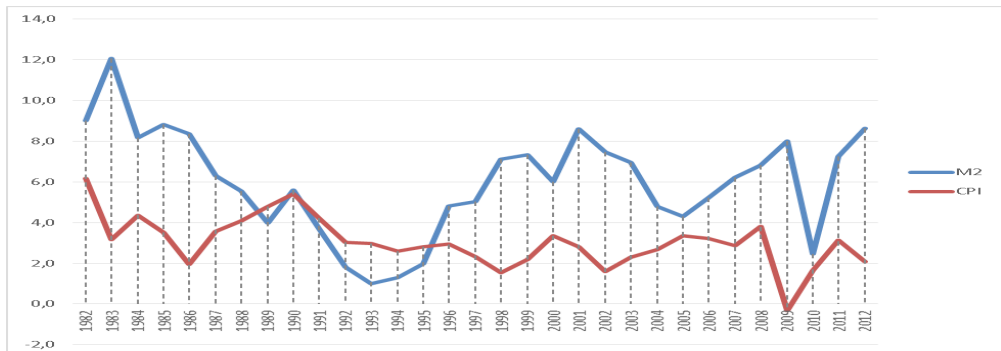
Pra nuk ekziston një lidhje e drejtpërdrejtë midis Bazës Monetare dhe monedhës e që këtëj inflacionit. **Nuk duket që Banka Qendrore me ndërhyrjet e saj në Bazën Monetare të shkaktojë inflacion me anë të ciklit të monedhës.**

Raporti Masë Monetare – Inflacion

Por midis **Masës Monetare** (monedhës stok) dhe **inflacionit** a ekziston një lidhje e drejtpërdrejtë? Nëse do të vlente **teoria neoklasike**, sipas së cilës me një rritje të monedhës

stok do të kishim automatikisht inflacion, atëherë korrelacioni midis masës monetare dhe çmimeve do të ishte i fortë. Por, duke parë të dhënat vjetore të Bankës Qendrore Europiane, për variacionet vjetore të monedhës dhe të inflacionit, nga viti 1997 deri në 2011-ën një fakt i tillë nuk bie në sy. Pra nuk ka një korrelacion të drejtpërdrejtë afatshkurtër midis monedhës dhe inflacionit. Kjo nuk do të thotë që nuk vlen identiteti i Fisherit sipas të cilit $M^*V = P^*Q$ (ku M = Masë monetare; V = shpejtësi e qarkullimit të monedhës; P = Çmimi; Q = Sasia e produkteve/shërbimeve të shitura), por vetëm që, në periudha të shkurtra lidhja midis monedhës dhe inflacionit nuk është e drejtpërdrejtë.

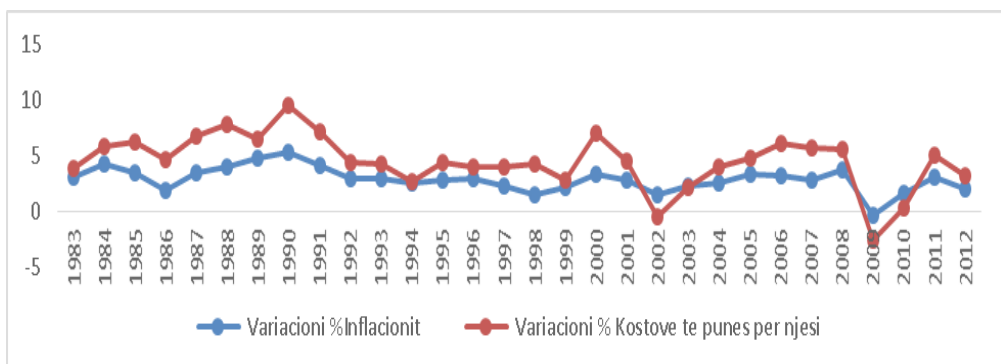
Figura 3: Variacionet vjetore në përqindje të monedhës (M2) dhe inflacionit (CPI). Ecuri vjetore



Burimi: Board of Governors of the Federal Reserve System/U.S.
Department of Labor: Bureau of Labor Statistics/FRED

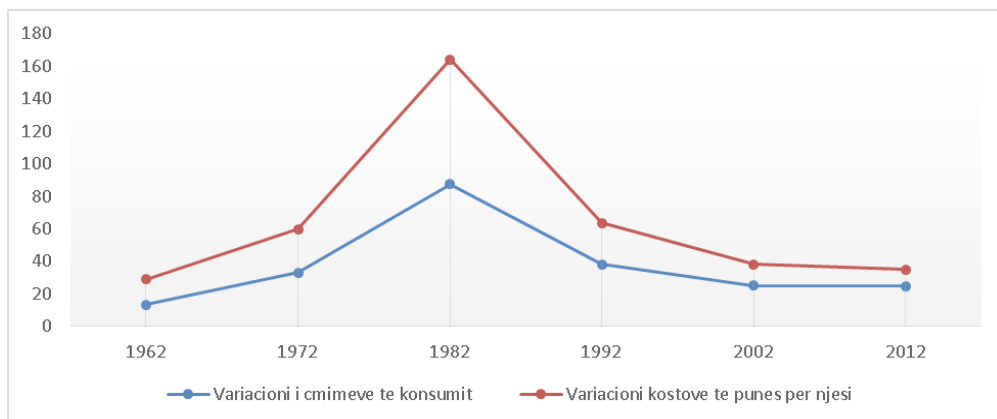
Po të shprehim GDP-në me kosto, do të kishim vlerën monetare të prodhimit të brendshëm (P^*Q) të barabartë me shumën e pagesave të shlyera për punë të kryera (W) me shumën e fitimeve të operatorëve të ndryshëm (U). Pas veprimesh të thjeshta matematikore nxjerrim që $P = W/Q + U/Q$, pra që çmimet janë të lidhura me vlerën unitare të koston së punës së kryer dhe të fitimit për njësi prodhimi. Duke qenë se, të gjithë operatorët do të tentojnë me çdo mënyrë të mbajnë fitimin konstant përballë rritjes së koston së punës, kemi analizuar kostot unitare të punës në USA, dhe ecurinë e inflacionit. Në këtë rast korrelacioni është tepër i përafërt në intervale afatshkurtra dhe perfekt në intervale të gjata (10 vjeçare).

Figura 4: Variacionet % vjetore midis koston unitare të punës dhe inflacionit në USA



Burimi: Database FRED

Figura 5: Variacione 10 vjeçare mesatare midis kostos unitare të punës dhe inflacionit në Usa

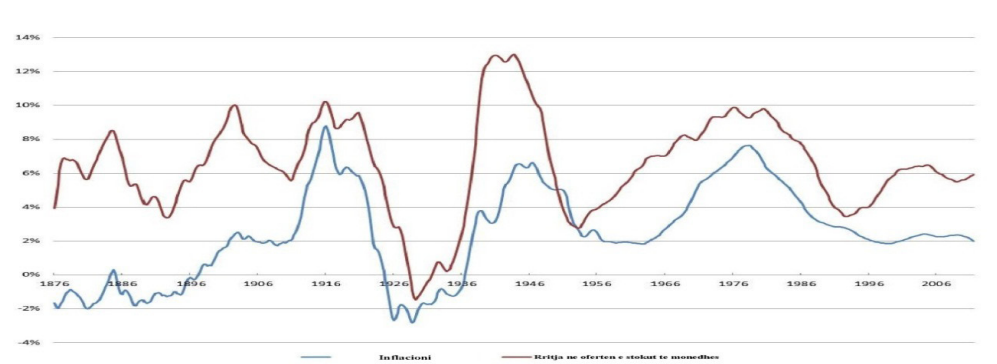


Burimi: Database FRED

Mund të themi që, faktori kryesor që ndikon në inflacion, më shumë sesa rritja e stokut monetar, është rritja e kostove të punës.

Masa monetare, ndryshe me sa pamë në intervale afatshkurtra, në segmente kohore më të gjata, duket se ka një korrelacion më të fortë me inflacionin. Por cikli nuk shkon nga monedha te çmimet por, në drejtimin e kundërt; janë efektet e akumuluar të ndryshimit të çmimeve, së bashku me variacionet e GDP-së reale dhe të shpejtësisë së qarkullimit të monedhës që shtynë rritjen e kërkesës së monedhës dhe që këtej të masave monetare.

Figura 6: Grafiku në dhjetëvjeçarë i Inflacionit (GNP deflator) dhe shtimit të masës monetare.



Burimi: Database Fred

Ky këndvështrim lidhet me vlerësimin e monedhës në sistemin ekonomik, si një faktor i brendshëm, që nuk ndikohet nga elemente të jashtme si, për shembull, një ndërhyrje nga Banka Qendrore në bazën monetare. Banka Qendrore nuk arrin dot të kontrollojë masën monetare me anë të kontrollit të normave të interesit dhe me uljen e rezervave pranë saj. Për këta ekonomistë është kërkesa për monedhën nga ana e sektorit real dhe propensioni i bankave të nivelit të dytë për kreditim, që përcakton masën monetare në ekonomi. Është dhënia hua, që përcakton depozitat dhe jo e kundërta. Sipas kësaj pikëpamjeje masat e tipit të rritjes së bazës monetare (stampimit

të monedhës) nga ana e Bankës Qendrore nuk kanë efekt as në masat monetare, as në inflacion. Pra, përkthyer, në rastin shqiptar rritja e bazës monetare për pagesat e detyruara të borxhit ndaj privatëve, ose masa të tjera të tipit quantitative easing nuk do të kenë efekt në inflacion.

Mbështetësit e kësaj pikëpamje janë ekonomistët në zë si Basil Moore, Hyman Minsky, Kaldor, Kalecki, çmime Nobel në ekonomi si James Tobin, Finn Kydland dhe Ed Prescott, dhe mbi të gjitha, bankierë të Bankave Qendrore e personalitete financiare:

- a. William Dudley, president dhe CEO i Federal Reserve Bank të New Yorkut,
- b. Jaime Caruana, General Manager i Bank for International Settlements,
- c. Seth B. Carpenter e Selva Demiralp, Federal Reserve Bank (2010),
- d. Charles Goodhart, anëtar i komitetit për politikën monetare i Bankës së Anglisë.
- e. Alan R. Holmes, Federal Reserve Bank të New Yorkut.

Një rezultat imediat i kësaj teorie është që zhvillimi, kërkon rritjen e masës monetare, pra tërthorazi mund të themi me bindje se një masë monetare e ulët është tregues i një prapambetjeje ekonomike të theksuar.

Duke u lidhur me rastin shqiptar, në mbështetje të idesë që ndërhyrjet në bazën monetare nuk shkaktojnë inflacion, marrja e borxhit nga jashtë, duke rritur riskun e këmbimit me ekspozimin ndaj sektorit të jashtëm, dhe në të njëjtën kohë, me një kosto më të lartë sesa shlyerja nga brenda sistemit, është një gabim që ka një **kosto të lartë oportune**. Kjo, për arsye se, këto fonde në valutë, mund të drejtoheshin si ndihma, subvencione, garanci, etj., në ata sektorë ose ndërmarrje që krijojnë vlerë të shtuar, që kanë shkëmbim relacionesh ekonomike me jashtë, që kanë nevojë për teknologji, etj.

Sigurisht është e nevojshme dhënia e limfës sistemit ekonomik, por efektet pozitive të shlyerjes së borxhit do të jenë afatshkurtra, nëse ekonomia nuk rimëkëmbet dhe nuk i përgjigjet këtij stimuli, duke shkaktuar rritje të GDP-së. Pagesa me borxh të huaj është problematike edhe për faktin se, ndër bizneset, ekzistojnë një pjesë e tyre që janë klienteliste dhe joeficiente, dhe që disa prej tyre gjithsesi do të falimentojnë. Kjo do të thotë se efekti pozitiv në anën e kërkesës agregate do të ketë një shtrirje dhe një kohë më të shkurtër.

Si përfundim nxjerrim se financimi i borxhit nga Banka e Shqipërisë me anë të bashkëpunimit të pushtetit dhe pavarësisë së tij, duke rritur Bazën Monetare nuk do të kishte efekte negative.

Kushtëzimet që vijnë prej Teorisë Ekonomike frymëzuese të politikave ekonomike

Por pse kjo kundërshti nga ana e aktorëve përgjegjës të politikës ekonomike (Qeveria) dhe të politikës monetare (Banka e Shqipërisë) në moskonsiderimin e politikave alternative, të financimit të brendshëm?

Për t'i dhënë përgjigje kësaj pyetjeje duhet të konsiderojmë ndikimin e fortë në krijimin e figurave drejtuese në ekonomi prej institucioneve ndërkombëtare dhe në veçanti prej FMN-së (*Fondi Monetar Ndërkombëtar ka qenë prezent vazhdimisht në Shqipëri. Formimi dhe specializimi i figurave profesionale në Bankën e Shqipërisë është kryer nën ndikimin e drejtpërdrejtë të FMN-së*). Teoria dominuese e induktuar në Shqipëri, nën ndikimin e FMN-së, është ajo neoklasike, që presupozon paaftësinë e shtetit në rregullimin e inefiçencave të tregut, vetërregullimin e raporteve të operatorëve në mënyrë autonome, krijimin e një ekuilibri unik ideal, që korrespondon me momentin e një punësimi të plotë (*Punësim i të gjithë atyre që kërkojnë punë*).

Në rangjet akademike, me gjithë pavërtetësinë e asnjë prej kushteve bazë në të cilën bazohet kjo teori, gjykimi racional, informacion perfekt (mungesë oportunizmi dhe eksternalitetesh), realizimi i maksimizimit të dobishmërisë individuale dhe maksimizimi i fitimit të ndërmarrjeve,

në pikën e ekuilibrit ideal të punësimit të plotë, kjo teori mbizotëron ende, duke ndikuar që këtë politikë ekonomike.

Banka e Shqipërisë funksionon, nën ndikimin monetarist, me aprovimin e plotë të FMN-së, me qëllimin e vetëm të kontrollit të inflacionit. Por, me sa trajtuam në paragrafin e dytë, vëmë re se inflacioni nuk do të ishte një risk, po të financohej borxhi i ndërmarrjeve me bono ose me prerje monedhe (sidomos po të mendojmë që investimet prej firmave janë kryer tashmë). Megjithatë prerja e monedhës dhe/ose masa të quantitative easing, në kushte të veçanta, krize, janë ende **“tabu”**, për përgjegjësit e politikës monetare, të cilët nuk kanë lënë mundësi tjetër veçse t'i drejtohesh borxhit të huaj.

Mbështetësit e borxhit me FMN-në ngrenë argumente mbrojtëse duke nënvizuar rolin stabilizues makroekonomik të politikave ekonomike prezente, kudo ku vepron FMN. Argumenti i tyre konsiston në krijimin e një tregu privat, të qëndrueshëm, në ekuilibër. Stabiliteti afatgjatë dhe ekuilibri “unik ideal” janë fundamentet mbështetëse të teorisë së tyre.

Por në të vërtetë a ndodh kështu?

Si në fizikë, një teori e ngritur, vlen deri në momentin që nuk kundërshtohet nga matjet konkrete në realitet (*Sipas Albert Ajnshtajnit dallimi ndërmjet shkencës fizike dhe një teoreme aksiomatike është shumë mirë i evidentuar: “Mund të jetë e vërtetë që sistemi i ekuacioneve është i arsyeshëm nga ana logjike. Por, kjo nuk vërteton ekzistencën dhe konfirmimin në realitet të saj. Vetëm eksperiencia mund të vendosë për vërtetësinë e një teorie”*).

Tashmë, realiteti ka treguar instabilitetin e sistemit ekonomik, të dalë prej kësaj teorie. Kriza e fundit globale ekonomike – financiare, është një shprehje e qartë e dështimit neoklasik, me indiferencën ndaj çështjeve etike, morale dhe të interesit publik. Problemet e informacionit asimetrik, të “Moral Hazard” (çështja Enron, dhe fitimet e likuidimet astronomike të menaxherëve përgjegjës të bankave në vështirësi, etj), dhe të evidentimit të ushtrimit të fortë lobist në ekonomi dhe në financë, duke devijuar dhe duke penguar në këtë mënyrë funksionimin eficient të tregut, janë faktorët kryesorë të lindjes së krizës më të rëndë ekonomike pas vitit 1929.

Sado e plotë që të duket teoria dominante në aspektin teorik, tashmë nga ana praktike kemi material empirik të mjaftueshëm për të krijuar një ide mbi vlefshmërinë e saj. Teoria dominante neoklasike, nuk ka asnjë përputhje empirike me të dhënat nga realiteti, asnjë kapacitet parashikues (*Krugman është një nga kundërshtarët më të ashpër të teorisë neoklasike*), dhe ka marrë kritika të ashpra nga ekonomistë të njohur të Çmimeve Nobel si: Paul Kraugman, Joseph Stiglitz etj. *Stiglitz thotë: “Si mund të shpjegohet jetëgjatësia e një teorie kaq të kufizuar? Ndoshta për shkak se, me gjithë limitet e saj, teoria neoklasike ofron thellime për shumë fenomene ekonomike... Por nuk mund të mohohet se, mbijetesa e kësaj teorie mbështetet në një anë të Besimi në këtë paradigmë dhe në tjetrën të recetat politike, që kanë shërbyer disa interesa”*.

Artikuj dhe libra të ndryshëm të Nicolas Kaldor-it (The Irrelevance of the Equilibrium Economics), Stiglitz-it në (Information and the change in the paradigm in economics; në librin “The price of Inequality) hedhin poshtë efikasitetin e teorisë neoklasike. (Sipas Stiglitz, për sa i përket mësimin të ekonomisë nëpër universitete, ideologjia ia ka zënë vendin shkencës, duke u përqendruar vetëm në modelin neoklasik. Kritikat më të ashpra ndaj këtij modeli, përqendrohen në kundërshtimin me forcë të ekzistencës së ekuilibrit unik, të vetërregullimit të raporteve mes operatorëve privatë dhe formimit të funksionit të tepriçës së kërkesës agregate si një shumatore e funksioneve individuale, bazuar kjo në mikroekonominë Walrassiane, Për këtë, Krugman, nuk harron t'i referohet Teoremës së Sonnensein-Mantel-Debreu (SMD), sipas së cilës “supozimet e racionalitetit në nivel mikro nuk kanë ekuivalencë ose impikacione në nivel makro”. “SMD” vërteton nga ana teorike paqëndrueshmërinë e brendshme të tregjeve. Sipas kësaj teoreme, kur kemi të bëjmë me tregje që ndërveprojnë, mund të kemi të bëjmë me

më shumë se me një pikë ekuilibri. Ekuilibri “unik” Walrassian nuk është tjetër veçse një prej rasteve të përfshira në teoremë, dhe që të verifikohet, hipotezat duhet të jenë jashtëzakonisht të kufizuara (jashtë realitetit).

Paqëndrueshmëria e brendshme e tregjeve, paaftësia e tyre për t'u rregulluar, konkretisht, është vërtetuar me studimin e Robert J. Schillerit (Çmim Nobel për ekonominë për vitin 2013) mbi ecurinë e çmimeve në bursa duke nxjerrë në pah tendencën e tregjeve për të krijuar fluska financiare, dhe për të funksionuar irracionalisht sipas të ashtuquajturit “instinkti shtazor”, të cekur dhe prej Keynes-it, dhe jo sipas gjykimit racional të hipotizuar prej neoklasikëve.

Krugman, së bashku me ekonomistë të tjerë në zë si Robert Barro e James Galbraith, kanë nënvizuar rolin negativ të FMN-së; imponimin e politikave shtrënguese të derivuara prej teorisë neoklasike, të ashtuquajturat politika të austeritetit. Sesi po shkon implementimi i politikave të tilla, të imponuara nga Gjermania e shohim në Europën Perëndimore. Kemi një dështim të plotë për vendet në krizë, me borxhin që vazhdon të rritet dhe GDP-në që vazhdon të jetë në ritme rënëse.

Si do të jenë efektet e politikave fiskale shtrënguese në Shqipëri mbetet për t'u parë. Por ama, ekziston frika që një politikë e tillë, e mbështetur në një model që tashmë ka dështuar, tendencialisht të paqëndrueshëm dhe të paaftë për t'u vetërregulluar, të jetë falimentare. Dhe falimenti nuk konsiston vetëm në verifikimin e recesionit, por dhe në mundësitë e pashfrytëzuara të zhvillimit nga sipërmarrësit vendas, me moskrijimin e ndonjë avantazhi krahasues me vendet e rajonit, dhe në përfundim me bllokimin e kapitalit njerëzor (ide të reja, shtysa inovative, dijet teknike etj.)

Përfundime

Duke pasur parasysh elementet e evidentuara:

- a. Banka Qendrore nuk duket të ndikojë me ndërhyrjet e saj në ciklin e monedhës.
- b. Inflacioni i lidhur ngushtë me kostot unitare të punës.
- c. Identiti i Fisherit verifikohet në kohën e gjatë duke u përshtatur masa monetare me vlerën monetare të të mirave në treg.
- d. Nuk është e thënë që tregjet në Shqipëri të rregullojnë vetveten, ndaj dhe nevojitet një qasje tjetër e funksionit të qeverisë në ekonomi dhe do të propozoja:
 1. Përfshirjen e politikave monetare në formën e Quantitative Easing dhe/ose stampimit të monedhës, në alternativat e mundshme të aksionit Qeveritar dhe të Bankës së Shqipërisë.
 2. Ndryshimi me ligj i objektivave të Bankës së Shqipërisë duke bërë të saj in objektivin e zhvillimit dhe punësimit.
 3. Duke qenë se tregjet e kanë të vështirë të vetërregullohen, sipas argumenteve të paraqitura në paragrafin e tretë, nevojitet që qeveria të lehtësojë komunikimin midis aktorëve dhe të mundohet të eliminojë faktorët e ineffiçences. Le të marrim shembullin e kredidhënies bankare, e cila është ndalur për shkak të një perceptimi të riskut maksimal nga ana e bankave për subjektet private, e lidhur kjo si me pritshmëritë e tyre ekonomike ashtu dhe me kapacitetet projektuale dhe organizative të bizneseve. Që këta aktorë të rifillojnë komunikimin me njeri-tjetrin duhet, medoemos një katalizator, që në rastin tonë mund të përfaqësohet nga një ndërhyrje e qeverisë, në promovim ose në mbështetje të projekteve që vlerëson të rëndësishme, duke vepruar në drejtimin e uljes së perceptimit të riskut bankar me qëllim uljen e asimetrive informative, ndoshta dhe duke dalë garant për sipërmarrje të veçanta. Nën këtë prizëm shkon dhe ideja e një goditjeje pozitive masive në ekonomi me drejtimin e fondeve ekzistente drejt projekteve madhore.
 4. Një ndër faktorët e falimentimit të tregjeve është oportunizmi individual dhe fuqia lobuese e grupeve të veçanta. Oportunizmi si faktor është gjithëpërfshirës dhe mund të

prekë çdo individ, pse jo dhe individë qeveritarë, që mund të operojnë në mënyrë jo të përshtatshme (mjafton të përmendim korrupsionin etj.) të tillë që mund të rezultojnë në shtrembërime ose falimentime të tregjeve të caktuara, me rritjen e kostove të transaksionit. Ky është dhe elementi kryesor që ngre hijen e dyshimit mbi vlefshmërinë e projekteve të nxitura dhe të mbështetura nga Qeveria. Sipas mendimit tim veprimi aktiv i qeverisë, në mbështetje të projekteve të veçanta, mund të ketë sukses nëse ia del të zbusë ose të eliminojë oportunitetin e nëpunësve të saj. Dhe, mënyra e vetme për t'ia arritur është të zbatohet kriteri i meritokracisë dhe përgjegjshmërisë në caktimin dhe në kontrollin e tyre.

Sipas opinionit tim, nuk duhet kundërvënë roli i Qeverisë ndaj rolit të privatëve në ekonomi. Duhet gjetur një e mesme e përpjesshme që të konsiderojë limitet e teorive që mbështesin ekstremisht “Laissez Faire” me ato keynesiane të ndërhyrjes, gjithsesi, të shtetit në ekonomi.

Konsiderimi i deritanishëm i ekonomisë si një funksion neoklasik duhet të ndryshojë për arsytet që përmendëm në paragrafin e tretë. Teori të reja duhen eksploruar, megjithëse jo aq të plota dhe gjithëpërfshirëse sa modeli neoklasik por, më pranë realitetit dhe për këtë më të dobishme në evidentimin e politikave të duhura ekonomike/monetare, hap pas hapi.

Megjithëse sipas Krugman-it “Ne nuk dimë sesi funksionon ekonomia dhe si formohen çmimet” në mendimin tim Teoritë e Reja Komportamentale për sa i përket mënyrës së krijimit dhe transferimit të çmimeve në ekonomi, dhe Teoritë e ashtuquajtura Postkeynesiane (Cikli i monedhës, paraqitur në paragrafin 2, mbështetet fort, nga shumë prej këtyre ekonomistëve) do të ndihmonin në kuptimin më të mirë të saj.

Në mbyllje, duke marrë në konsideratë që në universitete mësohet vetëm konstrukti i teorisë neoklasike duke e paraqitur gabimisht si mënyrën e vetme të funksionimit të ekonomisë, shpresoj që ky artikull të nxisë edhe eksplorimin e teorive të tjera, në funksion të Dijes dhe Njohurive.

Bibliografia

- Arestis, P. and Sawyer M. (eds). 2006. *A Handbook of Alternative Monetary Economics*, Edward Elgar, Cheltenham, UK and Northampton, Mass. (n.d.).
- Graziani, Augusto. 2003. *The Monetary Theory of Production*, Cambridge University Press, Cambridge. (n.d.).
- Howells, P. 2006. “The Endogeneity of Money: Empirical Evidence,” in P. Arestis and M. Sawyer (eds), *A Handbook of Alternative Monetary Economics*, Edward Elgar, Cheltenham, UK and Northampton, Mass. 52–68. (n.d.).
- Kaldor, N. 1939. “Speculation and Economic Activity,” *Review of Economic Studies* 7: 1–27. (n.d.).
- Kaldor, N. 1982. *The Scourge of Monetarism*, Oxford University Press, Oxford and New York. (n.d.).
- Kaldor, Nicholas. 1972. “The Irrelevance of Equilibrium Economics” *The Economic Journal*, Vol 82, No.328, 1237–1255. (n.d.).
- Krugman, Paul. “End this Depression Now (A call for stimulative expansionary policy and an end to austerity)”, ISBN 0-393-08877-4. (n.d.).
- Lavoie, Marc. 1985. “The Post Keynesian Theory of Endogenous Money: A Reply,” *Journal of Economic Issues* 19.3: 843–848. (n.d.).
- Lavoie, Marc. 1992. *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*. Elgar, Aldershot. (n.d.).
- Moore, B. J. 1988. *Horizontalists and Verticalists: The Macroeconomics of Credit Money*, Cambridge University Press, Cambridge and New York. (n.d.).
- Moore, Basil J. 1979. “The Endogenous Money Stock,” *Journal of Post Keynesian Economics* 2.1: 49–70. (n.d.).
- Rizvi, S. Abu Turab (2006). “The Sonnenschein-Mantel-Debreu Results after Thirty Years”. *History of Political Economy* (Duke University Press) 38. (n.d.).
- Robert J Shiller, “Irrational Exuberance”, Princeton University Press (2000), ISBN 0-691-05062-7. (n.d.).
- Stiglitz, Joseph. “Information and the change in the Paradigm in Economics” *American Economic Review*, 92(3), June 2002, pp.460–501. (n.d.).

Asetet e paprekshme – pjesa e padukshme e biznesit

Prof. Asoc. Dr. Kreshnik **BELLO**

Universiteti Europian i Tiranës,

Fakulteti i Ekonomisë dhe

Teknologjisë së Informacionit

nikbello@yahoo.com

Abstrakt: Në tregjet e sotme me dinamikë të lartë, krahas sistemeve të avancuara të informacionit, teknologjive të përparuara, mënyrave dhe mjeteve të sofistikuara të logjistikës ndërkombëtare, burimeve njerëzore tepër të përgatitura, proceseve komplekse të kërkim-zhvillimit, etj, instrumente konkurrueshmërie janë edhe asetet e paprekshme të kompanisë. Kompanitë kanë disa lloje asetesh dhe asetet e paprekshme janë pjesë e asetëve të kompanisë. Kontratat, patentat, dizenjt, listat e klientëve, sistemet operacionale, marrëdhëniet furnitor – shpërndarës, emri i mirë, etj, janë asete të cilat rrisin vlerën e biznesit dhe hyjnë në kategorinë e asetëve të biznesit, të cilat quhen asete të paprekshme. Ato janë një element i rëndësishëm i biznesit të saj dhe mund të kuptohen vetëm brenda kontekstit të sipërmarrjes së biznesit ku ato krijohen. Asetet e paprekshme janë të lidhura me kapitalin intelektual. Kapitali intelektual është shuma totale e të gjitha njohurive në një sipërmarrje, ashtu siç gjendet në mendjet e punonjësve të vet. Kapitali intelektual nuk mund të ekzistojë jashtë kontekstit të një sipërmarrjeje të veçantë, ose i pavarur prej strategjisë së saj. Por çfarë janë asetet e paprekshme? Cili është vendi që ato zënë midis asetëve të tjera të biznesit? Çfarë dallimi apo të përbashkëta kanë ato me asetet e prekshme të kompanisë? Nga burojnë asetet e paprekshme? Si lidhen ato me kapitalin intelektual? Janë pikërisht këto, disa nga çështjet që do të trajtohen në këtë artikull. Qëllimi i këtij artikulli është të diskutojë dhe të hedhë një vështrim mbi atë pjesë të asetëve të kompanive, që përgjithësisht është e padukshme, por që kontribuon në mënyrë të drejtpërdrejtë në vlerën e përgjithshme të kompanisë duke i siguruar asaj avantazh konkurrues. Gjithashtu synohet ofrimi i një informacioni teorik në lidhje me këtë fushë relativisht të parrahur në vendin tonë.

Fjalë kyçe: asetet e prekshme, asetet e paprekshme, kapitali intelektual, asetet intelektuale

Abstract: In the today highly dynamic markets, besides advanced information systems, avantgarde technologies, international logistic sophisticated means and ways, highly educated human resources, very complex processes of research & development, etc, firms intangible asstes are also instruments of competitiveness. The firms have some differenet categories of assets, and intangible assets are part of those asstes. Contracts, patents, industrial designs, lists of clients, operational systems, supplier-distributor relationships, goodwill, etc, are all assets that enhance the value of the business. These assets belong to the category of the intangible assets. Intangible assets are an important element of the firms' business, and can be only understood within the general context of the business that they are created. Intangible

assets are related to the intellectual capital. Intellectual capital is the total of the overall knowledge within a business, as it is found in the minds of its employees. Intellectual capital can neither exist outside of the contexts of a special business, nor be independent of its overall strategy. What are intangible assets? What is their proper place among other assets of the business? What different or common aspects do they have relative to other assets? Where do they stem of in a company? How do they relate to the intellectual capital? These are some of the issues that we will discuss in this paper. The purpose of this article is to discuss and take a general look over that part of the company assets, that is generally invisible, but that directly contributes to the overall value of the company by offering competitive advantage. It also aims to offer some valuable theoretical information about this relatively new field of knowledge in our country.

Keywords: *tangible assets, intangible assets, intellectual capital, intellectual assets*

Asetet e një kompanie

Çdo sipërmarrje biznesi, që nga ato më të voglat dhe më të thjeshtat, deri te kompanitë shumëkombëshe më të mëdha, përbëhet nga tri elemente kryesore: asetet monetare, asetet e prekshme dhe asetet e paprekshme (Gordon V. Smith, Russell L. Parr, 2005). Ato janë elementet që formojnë një biznes, dhe vlera e tyre totale është e barabartë me vlerën e sipërmarrjes së biznesit.

Asetet monetare

Asetet monetare, të quajtura gjithashtu kapitali qarkullues neto, përcaktohen në bilancin e një kompanie si asetet korrente minus detyrimet korrente. Asetet korrente përfshijnë: cash-in, investimet afatshkurtra, të tilla si letrat me vlerë të marketueshme, të ardhurat prej të gjitha burimeve minus rezervat, inventari që përfshin lëndët e para dhe produktet gjysmë të gatshme dhe parapagesat. Detyrimet korrente përfshijnë: llogaritë e pagueshme dhe detyrime të tjera të pagueshme, këstin aktual për borxhin afatgjatë, taksat e të ardhurave dhe detyrimet e tjera.

Asetet e prekshme (të trupëzuara)

Asetet e prekshme zakonisht tregohen në bilanc si “fabrikat, pronësia, dhe pajimet”. Të përfshira normalisht në këtë kategori asetesh janë klasifikimet e mëposhtme:

- Ndërtimi i infrastrukturës: Shtrimi i tokës, rrethimi i tokës, punimi i tokës, ndriçimi, shtrimi i kanalizimeve, mbrojtja nga zjarri.
- Ndërtesat: Ndërtimet e godinave të reja apo restaurimet e të vjetrave dhe shërbimet.
- Përmirësimet e pronave të marra me qira: Përmirësime strukturore, shërbime në godinë, përmirësimi i elektricitetit, shtrimi i kanalizimeve etj.
- Makineritë dhe pajisjet: Makineritë, shtrimi i kabllave dhe i kanalizimeve, laboratorët dhe mjetet.
- Mjetet të veçanta: Pajisjet e zyrës dhe furniturat, konstruksionet në progres. etj.

Asetet e paprekshme

Asetet e paprekshme përkufizohen si asetet që nuk janë fizike në natyrë. Llojet e thjeshta të aseteve të paprekshme janë sekretet tregtare, e drejta e autorit, patentat, marka etj. Përkufizimi më i gjerë i shikon asetet e paprekshme, si ato asete që nuk kanë substancë fizike ose që janë të

pandjeshme nga shqisat. Teoria e kontabilitetit i përkufizon të paprekshmet, si asetet që nuk kanë substancë fizike, që i ofrojnë të drejta dhe privilegje një zotëruesi të biznesit, dhe që janë të pandashme prej sipërmarrjes. Teoria e kontabilitetit gjithashtu, i përcakton ato si asetet, për të cilat, përcaktimi dhe kohëzimi i përfitimeve të ardhshme është shumë i vështirë.

Asetet e paprekshme janë të gjitha elementet e një sipërmarrje biznesi, që ekzistojnë në mënyrë të pavarur prej aseteve monetare dhe atyre të preکشme. Ato janë elementet, të ndara prej kapitalit qarkullues dhe aseteve fikse, që i japin sipërmarrjes karakterin e saj dhe shpesh, janë kontribuesit parësorë të fuqisë fituese të sipërmarrjes. Vlera e tyre varet nga prania, ose pritshmëria e fitimeve të sipërmarrjes. Në mënyrë tipike ato shfaqen të fundit në zhvillimin e një biznesi, dhe shpesh zhduken të parat me shuarjen e tij. Asetet e paprekshme mund të kategorizohen si: të drejtat, marrëdhëniet, të paprekshmet e papërcaktuara, etj.

Të drejtat

Çdo sipërmarrje biznesi i siguron të drejtat, nëpërmjet vendosjes së marrëveshjeve kontraktuale me bizneset, individët ose qeveritë. Minimalisht, një biznes vendos të drejtat e tij për të vazhduar operacionet, duke siguruar një licencë ose duke u regjistruar në instancat përkatëse. Një sipërmarrje e madhe, mund të sigurojë të drejtat kontraktuale që përfshijnë me mijëra elemente. Këto të drejta, ekzistojnë në lidhje me termat e një kontrate të shkruar që përcaktojnë: palët në marrëveshje; natyrën e të drejtave, të mirat ose shërbimet që transferohen; mënyrat e transferimit; dhe kohëzgjatjen e marrëveshjes. Një kontratë mund të ketë shumë pak vlerë nëse parashikimet e saj nuk rezultojnë në një shkëmbim, që është me përfitim ekonomik për biznesin. Kemi disa lloje kontratash:

- Kontratat për të marrë (pranuar) të mira ose shërbimeve
- Kontratat për të siguruar (ofruar) të mira ose shërbime
- Franshizat

Kontratat për të marrë të mira ose shërbime. Disa kontrata kanë vlerë sepse ato i mundësojnë një sipërmarrjeje sigurimin e të mirave ose shërbimeve me një çmim të favorshëm. Një metodë që ndihmon për të identifikuar kontratat e favorshme është ajo që t'i krahasosh ato me kontratat e negociuara kohët e fundit, që kanë një natyrë të ngjashme, duke u fokusuar në termat ekzistues që u korrespondojnë atyre që do të negociohen sot. Një shembull, është një kontratë midis një biznesi të një firme kontabiliteti për të përfituar shërbime auditimi. Vlera rritet, prej një kontrate që i mundëson biznesit marrjen e të mirave ose shërbimeve të një niveli më të mirë sesa ai i tregut.

Kontratat për të ofruar të mira ose shërbime. Disa të drejta kontraktuale kanë vlerë, sepse ato i japin biznesit mundësinë për të siguruar të mira ose shërbime kundrejt të tjerëve me një përfitim. Këto lloj kontratash, mund të përfshijnë për shembull, marrëveshjet për të siguruar shërbime ushqimi, kujdesi shëndetësor, procesim të dhënash, reklamim, ose shërbime konsulence.

Franshizat. Një marrëdhënie franshise krijohet kur zotëruesi i një aseti të paprekshëm, kontraktet me një organizatë tjetër për të shpërndarë produktet ose shërbimet e mbështetura prej atij aseti, i siguron asistencë marketingu asaj organizate, por dhe ushtron një farë kontrolli mbi operacionet e asaj organizate. I franshizuari paguan një sasi parash, më të madhe sesa çmimet e tregut për produktet ose shërbimet specifike dhe ajo shtesë është një pagesë për përdorimin e asetit të paprekshëm, të zotëruar prej franshizuesit, dhe që i është licencuar të franshizuarit.

Marrëdhëniet

Çdo biznes vendos marrëdhënie të brendshme dhe të jashtme me agjenci, kompani të tjera dhe individë të tjerë të jashtëm. Këto nuk janë kontraktuale dhe në të njëjtën kohë, mund të jenë

si kalimtare, ashtu dhe tepër të rëndësishme për sipërmarrjen. Kemi disa lloje marrëdhëniesh:

- Marrëdhëniet e brendshme
- Marrëdhëniet e jashtme
- Marrëdhëniet me shpërndarësit

Marrëdhëniet e brendshme. Një prej marrëdhënieve më të qarta të një sipërmarrje, është ajo me punonjësit e vet. Ajo mund të jetë shumë e kushtueshme për t'u gjetur, për t'u marrë me qira, trajnuar si fuqi punëtore, sikurse mund të evidentohet prej shpenzimeve të bëra për të mbajtur punonjësit dhe reduktuar qarkullimin. Sa më e specializuar të jetë forca punonjëse, aq më e madhe është kostoja e përzgjedhjes së saj, dhe aq më e madhe është vlera e saj potenciale për sipërmarrjen.

Marrëdhëniet e jashtme. Çdo biznes ka klientë, por jo çdo biznes ka marrëdhënie me klientët, p. sh., një kioskë gazetash në një qytet të madh ka të ngjarë të ketë një numër klientësh, të cilët në mënyrë të zakonshme blejnë një gazetë ditore. Ndoshta, lëvizja prej stacionit të autobusit deri në vendin e tyre të punës, i bën ata që të kalojnë pranë kësaj kioske. Sidoqoftë, ekzistojnë edhe vende të tjera të përshtatshme për të bërë blerjen, por cilido qoftë shkaku, ata përdorin këtë kioskë. Pronari i kioskës, nuk e di identitetin e klientëve ose vendin e punës së tyre, nuk mban llogari për këta klientë, dhe nuk mund të kontaktojë me ta për të mësuar interesin e tyre për sa i përket publikimeve ose shërbimeve të tjera. Nëse pronari i kioskës e lëviz kioskën në një vend tjetër, këta klientë ka të ngjarë mos ta kërkojnë atë, por do të shkojnë te një kioskë që është e lokalizuar në përshtatje me lëvizjen e tyre. Kjo nuk është një marrëdhënie me klientët, në sensin që ne po e përdorim këtë term.

Marrëdhëniet me shpërndarësit. Një biznes, që varet prej të tjerëve, për të shitur ose shpërndarë produktet e veta, mund të ketë ndërtuar marrëdhënie me vlerë të konsiderueshme. Ekzistojnë kompani, përfaqësuesit e të cilave shesin produkte kozmetike, produkte kuzhine dhe produkte pastrimi në pika të hapura shitje. Këto kompani nuk kanë një dyqan fizik, prandaj dhe marrëdhënia me përfaqësuesit e tyre është tepër e rëndësishme.

Biznese të tjera, mund të shesin produkte komplekse, në një treg tepër teknik, nëpërmjet përfaqësuesve të prodhuesve. Ndërsa mund të ekzistojë një kontratë midis kompanisë dhe përfaqësuesve të vet, asaj mund t'i jepet fund në një afat të shkurtër, dhe rrjedhimisht ajo nuk siguron një vazhdimësi të marrëdhënieve. Lokalizimi, marrja me qira, trajnimi dhe mbajtja e një përfaqësimi të tillë mund të jetë një proces shumë i kushtueshëm. Është e rëndësishme të vihet re, që në këtë situatë marrëdhënia midis shpërndarësit dhe klientit mund të jetë më e fortë sesa marrëdhënia midis kompanisë dhe klientit. Rrjedhimisht marrëdhënia kompani shpërndarës mund të jetë shumë thelbësore për mirëqenien e biznesit.

Të paprekshmet e papërcaktuara

Pavarësisht faktit që vlerësuesit vitet e fundit, kanë analizuar, identifikuar, dhe vlerësuar shumë asete të paprekshme të dallueshme, një krahasim i vlerës së sipërmarrjes me vlerën e bashkuar të aseteve të saj të identifikueshme, shpesh, nxjerr një tepricë të vlerës së sipërmarrjes. Kjo tepricë shpesh quhet “emri i mirë (goodwill)” dhe/ose “vlera e punës në vazhdim (going concern value)”. Ndërsa disa individë i kombinojnë këto dy asete, ne gjykojmë se është më e dobishme që t'i marrim ato në konsideratë në mënyrë të ndarë.

Ne mund të identifikojmë, me një farë përafërsie, vlerën totale të kësaj vlere shtesë, por nuk jemi në gjendje, që të përcaktojmë në mënyrë specifike elementet individuale që e përbëjnë atë. Kjo nuk është një situatë e zakonshme në biznes, ose madje edhe në shkencat fizike. Si një shembull, ekonomistët bujqësorë, mund të vlerësojnë me përafërsi drithërat e siguruar prej një operacioni të madh bujqësor. Por ata nuk dinë, dhe as që kanë nevojë për ta ditur, sasinë e siguruar prej çdo parcele individuale, me qëllim që të bëjnë një vlerësim të përafërt të vlefshëm të totalit.

“Vlera e punës në vazhdim”. Vlera e emrit të mirë është identifikuar si elementi shtesë i vlerës, i cili i shtohet pronësisë për shkak të ekzistencës së saj, si rezultat i një “pune në vazhdim”. Ky është një term, që nënkupton, se ekziston një aset i quajtur “punë në vazhdim”. Ekziston një gjë e tillë, si një “punë në vazhdim”, për të bërë dallimin prej një pune joekzistuese ose të falimentuar.

Ndoshta një shembull, do të ndihmonte për të përshkruar vlerën e “punës në vazhdim”. Supozoni që dikush, duhet të vendosë në një godinë fabrike, të gjithë asetet e prekshme dhe të paprekshme për një biznes që ende nuk është në fazën operacionale. Kjo përfshin elementet e mëposhtme:

- Punonjësit (dita e parë në punë, pa ndonjë qëllim specifik)
- Makineritë (në kuti)
- Mobiliat dhe pajisjet e zyrës (në vendin e shkarkimit)
- Kompjuterët dhe aksesorët (të paketuara)
- Cash (në çanta)
- Software kompjuterësh (në disketa ose CD)
- Furniturat e zyrës (të shpërndara)
- Shitësit (në pritje për të ardhur)
- Klientët (që presin në hollin e kompanisë)
- Reklamat në televizion dhe radio (gati për t’u publikuar).

Duhet bërë shumë, por përpara sesa kjo mbledhje asetesh të jetë një biznes i organizuar gati për të shitur produktet e tij. Në krahun tjetër të rrugës ndodhet një biznes identik, që ka legalizuar veten, ka vendosur marrëdhëniet me firmat financiare, ligjore, kontabël dhe bankat, ka kontraktuar me furnitorët, ka dizenuar një produkt, ka siguruar një inventar, ka zhvilluar një plan biznesi, ka përgatitur programin e vet të reklamës, ka shkruar procedurat e operimit, dhe është i ekuilibruar dhe gati për të filluar. Sidoqoftë ajo ka ende për të bërë një shitje, kështu që ende nuk ka “emër të mirë”. Diferenca midis vlerës së këtyre dy sipërmarrjeve është që njëra i ka gati elementet e një “pune në vazhdim”. Këto elemente nuk janë aq misterioze, sa që ato nuk mund të identifikohen dhe të kuantifikohen.

Emri i mirë (goodwill). Biznesmenët, gjykatësit, kontabilistët dhe prokurorët janë përpjekur që të bëjnë një përkufizim të kësaj të paprekshmeje nga më të paprekshmet. Shumë individë e barazojnë emrin e mirë me patronazhin, ose me tendencën e klientëve për t’u kthyer te një biznes dhe për ta rekomanduar atë tek të tjerët. Kjo rezulton prej shërbimit superior, marrëdhënieve personale, programit të reklamës dhe politikave të biznesit të favorshme në treg.

Një tjetër aspekt i thjeshtë i përkufizimit të emrit të mirë është prezenca e “fitimeve shtesë”. Domethënë një biznes, që zotëron një emër të mirë, ka gjasa të ketë fitime që janë më të mëdha sesa ato të kërkuara për të siguruar një normë kthimi normale prej aseteve të tjera të biznesit. Këto fitime nuk janë “shtesë” në sensin e fitimeve të tepruara, por ato tregojnë praninë e aseteve fituese, përveç atyre monetare, të prekshme dhe të paprekshme që janë të identifikueshme. Emri i mirë shtesë, mund të përfaqësohet prej diferencës midis vlerës së sipërmarrjes si një e tërë, dhe vlerës së të gjitha aseteve të tjera të identifikueshme. Kjo shtesë spikat në shkrirjet dhe blerjet e kompanive.

Marrëdhënia midis aseteve të prekshme dhe aseteve të paprekshme

Asetet e paprekshme zakonisht nuk shfaqen në bilancin e kompanisë, por ato janë në çdo rast të pranishme. Kjo kategori asetesh mund të përfshijë: fuqinë punëtore të mbledhur, marka tregtare, kontratat, patentat, dizenjot, listat e klientëve, regjistrimet dhe sistemet operacionale dhe kontabël, marrëdhëniet furnitor/shpërndarës, si edhe emrin e mirë (goodwill). Asetet e kompanisë funksionojnë së bashku duke mundësuar zgjerimin e biznesit dhe rritjen e vlerës së tij.

Ato qëndrojnë në harmoni me njëra-tjetrën, duke funksionuar jo vetëm në vetvete, si rezultat i karakteristikave dalluese që kanë, por edhe duke ndërvepruar me kategoritë e tjera, duke i shtuar vlerë jo vetëm kategorisë me të cilën bashkëpunojnë, por duke rritur edhe vlerën e biznesit.

Një aset i prekshëm i ka të gjitha të drejtat dhe privilegjet mbi pronën, p.sh ofron mundësi për pronësi private dhe mbrojtje ligjore. Pronësia e një aseti të prekshëm është ligjërisht e transferueshme. Të drejtat e një aseti të prekshëm mund të shkëmbehen në gjyq, sipas ligjit. Përveç këtyre atributive të përgjithshme të pronës, një aset i prekshëm zotëron një ose disa kushte që një aset i paprekshëm nuk i zotëron të tilla si:

- Një aset i prekshëm duhet të ketë ekzistencë fizike dhe formë substanciale; duhet të jetë trupor.
- Një aset i prekshëm duhet të jetë i aftë të preket dhe të shihet.
- Një aset i prekshëm duhet të jetë i perceptueshëm në prekje; ai duhet të jetë i ndijueshëm.

Sidoqoftë një aset i prekshëm mund të jetë si i palëvizshëm (për shembull i fiksuar në tokë), ashtu edhe i lëvizshëm (jo i fiksuar në tokë). Deri tani dallimi midis një aseti të prekshëm dhe një aseti të paprekshëm nuk është i plotë, sepse një prej kushteve për ekzistencën e asetit të paprekshëm është një provë e prekshme e të paprekshmes. Atëherë, cila është diferenca e plotë midis aseteve të prekshme dhe të paprekshme? Natyrisht që nuk është diferenca e tyre fizike. Sigurisht, dikush mund të prekë dhe të shikojë makineritë dhe pajisjet, kamionët dhe automobilat, tokat dhe godinat, etj. Të gjitha këto janë asete të prekshme. Megjithatë, dikush mund të prekë dhe të shikojë një kontratë, një licencë, një marrëveshje francize, një regjistrim të një marke tregtare, një regjistrim të një patente, një regjistrim të një të drejte autori e të tjera dhe a janë të gjitha këto asete të prekshme gjithashtu?

Për asetet e paprekshme, ne mund të shikojmë qartësisht paraqitjet e prekshme të dokumentimit, format, dosjet, disketat, listat, marrëveshjet etj. Këto paraqitje janë të ndijueshme, trupore dhe të dukshme. Këto paraqitje janë elemente thelbësore për krijimin e vlerës së aseteve të paprekshme, sepse pa paraqitjet e prekshme, asetet e paprekshme nuk ekzistojnë, dhe siç e dimë një aset joekzistues nuk mund të ketë vlerë. Vlera e aseteve të prekshme krijohet prej natyrës së tyre të prekshme ndërsa, vlera e aseteve të paprekshme krijohet prej natyrës së tyre të paprekshme, domethënë elementet e ndjeshmërisë, të të qenit truporë dhe vizual të aseteve të prekshme u japin atyre vlerë. Vlera e një aseti të prekshëm rrjedh prej veçorive të tij fizike dhe është tërësisht e varur prej veçorive fizike. Kjo gjë nuk ndodh me asetet e paprekshme.

Së pari, vlera e aseteve të paprekshme, rrjedh prej të drejtave pronësore të lidhura me pronësinë e aseteve të paprekshme. Këto të drejta përfshijnë: të drejtat për të shfrytëzuar, komercializuar, shitur, dhënë me qira, licencuar, përdorur, mospërdorur, hipotekuar, transferuar, etj. asetin e paprekshëm. Si me të gjitha të drejtat ligjore, këto të drejta pronësore janë të paprekshme.

Së dyti, vlera e aseteve të paprekshme, rrjedh prej faktorëve të paprekshëm ose influencave të tilla si: të qenit mistike, të qenit unike, dhe kontributit në avantazhin konkurrues për asetin e paprekshëm. Disa prej këtyre faktorëve ose influencave, përfaqësojnë efektet e asetit të paprekshëm, të tilla si: përfitueshmëria e lartë, pjesa e madhe e tregut, dhe trashëgueshmëria ose jetëgjatësia.

Duke e përmbledhur, mund të themi që, vlera e aseteve të paprekshme, nuk rrjedh dhe nuk zmadhohet prej copës së letrës në të cilën është printuar. Copa e letrës (ose cd e kompjuterit) mund të kopjohet dhe mund të riprodhohet. Vlera e një aseti të paprekshëm, rrjedh prej të drejtave pronësore që lidhen me vlerën e tij të paprekshme dhe me faktorët e paprekshëm që ndikojnë mbi atë, si edhe me influencat e paprekshme që ndikohen prej tij.

Burimi i aseteve të paprekshme në kompani

Asetet e kompanisë nuk vijnë në kompani prej asgjëje. Ato kanë një mënyrë të caktuar sesi mund të gjenerohen. Burimi i aseteve të paprekshme në kompani është prej kapitalit intelektual.

Por çfarë është kapitali intelektual? Si shndërrohet ai në asete intelektuale? Në vijim do të qëndrojmë pikërisht në këto çështje:

- Kapitali intelektual
- Kapitali njerëzor
- Asetet intelektuale

Kapitali intelektual

Kapitali intelektual është një term me përkufizime të ndryshme në teori ekonomike të ndryshme. Ndoshta për shkak të fokusimit të tyre në industri, termi “kapital intelektual” është përdorur më së shumti, prej teoricienëve në teknologjinë e informacionit, në kërkimin inovator, në transferimin e teknologjisë, si dhe në fusha të tjera të lidhura së pari me teknologjinë, standardet dhe kapitalin. Ai ishte mbizotërues në mënyrë të veçantë në vitet 1995-2000, ndërkohë që u përhapën teoritë për të shpjeguar “bumin dot com”.

Kapitali intelektual, në sensin e tij më të thjeshtë përfshin: shumën totale të të gjitha njohurive në një sipërmarrje. Ai është, ajo çka çdonjëri di në një firmë, dhe që rrjedhimisht i sjell firmës avantazhin e saj konkurrues. Kapitali intelektual përfshin njohuritë dhe aftësitë e punonjësve, proceset, idetë, dizenjot, shpikjet dhe teknologjitë që përdoren prej firmës, si edhe marrëdhëniet që ajo ka me klientët ashtu dhe me furnitorët. Ai përfshin software-ët, metodat e biznesit, manualët, raportet, publikimet, por edhe bazat e të dhënave. Gjithashtu përfshin jo vetëm njohurinë dhe informacionin, por edhe infrastrukturën e paprekshme që lehtëson përdorimin, shkëmbimin dhe ruajtjen e tij.

Kapitali intelektual është shuma totale e të gjitha njohurive në një sipërmarrje, ashtu siç gjendet në mendjet e punonjësve të saj. Në kuptimin më të gjerë, kapitali intelektual është ajo çka mbetet në një sipërmarrje, pasi i janë hequr të gjitha asetet e prekshme të saj, të tilla si toka, godinat, makineritë, inventarët dhe cash-i.

Kapitali intelektual nuk mund të ekzistojë jashtë kontekstit të një sipërmarrjeje të veçantë, ose i pavarur prej strategjisë së saj. Kapitali intelektual, i cili mund të jetë në zemër të një biznesi, mund të jetë tërësisht i padobishëm për një biznes tjetër. Ai është një strategji e përcaktuar qartë, që mund të ndajë njohurinë e nevojshme, prej shtrembërimit të informacioneve dhe fakteve që s'kanë lidhje, por është edhe struktura e imponuar prej një strategjie, që krijon rregull dhe kuptim mbi atë çka përndryshe është kaos në informacion. Termi i ri, i përdorur për të përshkruar një kompani që fokusohet në kapitalin intelektual, është një kompani njohurish. Kompanitë e njohurive, përdorin njohuritë e tyre (kapitalin intelektual) si një burim kryesor të avantazhit konkurrues. Ato përdorin njohuritë e produkteve ose tregjeve specifike, për të diferencuar veten e tyre prej konkurrentëve.

Megjithëse ka shumë përshkrime në lidhje me atë çka përbën kapitalin intelektual dhe dikush bie dakord se kapitali intelektual përfshin një mori njohurish, idesh dhe inovacionesh. Ne, gjithashtu, e dimë që njohuria industriale mund të ndahet në dy lloje, e kodifikuar dhe heshtur. Njohuria e kodifikuar është ajo, që është shndërruar në një formë mediumi komunikimi. Mund të jetë një dokument i shkruar, një program kompjuteri, një vizatim etj. Njohuria e pidentifikuar (e heshtur) gjendet brenda një individi, shpesh, si një aftësi, mjeshtëri, njohuri etj. Ajo mund t'u demonstrohet ose mund t'u mësohet të tjerëve. Shembuj të njohurisë së heshtur janë aftësitë artistike të tilla si, punimi në baltë, skulptura dhe piktura. Megjithëse, në kohët moderne, ato janë bërë të kodifikuara, në kohët e hershme këto njohuri kaloheshin nga mësuesi te nxënësi dhe nga mjeshtri te çiraku. Në kompanitë e njohurive, kapitali intelektual përmban si njohurinë e kodifikuar ashtu dhe atë të heshtur. Nga perspektiva e dikujt, që dëshiron të nxjerrë vlerë prej tij, një përkufizim funksional i kapitalit intelektual është njohuria që mund të shndërrohet në përfitime. Ka dy përbërës kryesorë të

kapitalit intelektual, kapitali human dhe asetet intelektuale (Patrick H. Sullivan, 2000).

Kapitali njerëzor

Kapitali njerëzor i firmës mund të përcaktohet si aftësi e punonjësve, kontraktorëve, furnitorëve, por dhe individëve të tjerë, që kanë lidhje me kompaninë, për të zgjidhur problemet e klientëve. Burimi i kapitalit human në firmë është memoria institucionale dhe *know-how*, mbi çështje të rëndësishme në kompani. Kapitali human përfshin: eksperiencën kolektive, aftësitë, si dhe njohuritë e përgjithshme të të gjithë individëve të firmës. Ai është një burim sepse mund të gjenerojë vlerë për kompaninë, dhe do të ishte e vështirë për kompaninë ta ofronte këtë vlerë pa vetë punonjësit. Për shembull, një firmë ligjore mund ta llogarisë stafin e vet të juristëve si kapitalin e vet human, i komercializueshëm ose që gjeneron të ardhura. Juristët shfaqen në gjyq dhe këshillojnë klientët për çështje ligjore. Është e vështirë ta imagjinojmë sesi një firmë ligjore mund t'u ofrojë një shërbim të tillë klientëve të saj pa mbartësin e aftësive, juristin.

Kompani të tjera e përdorin kapitalin e tyre human për të krijuar vlerë në mënyra të ndryshme. Kompanitë e software-ve mund të përdorin programuesit e vet për të krijuar një program të ri (software). Programi, pasi kodifikohet, bëhet një aset intelektual, që mund të riprodhohet, shumëfishohet dhe t'u shitet klientëve. Në këtë rast kapitali human, nuk krijon vlerë drejtpërdrejt për klientët, sikurse bënin juristët, por tërthorzi, duke krijuar një aset intelektual që mund të prodhohet dhe të shitet.

Kodifikimi i njohurisë nuk është i lehtë. Ai kërkon që menaxherët të bindin kapitalin human të firmës, që ata mund dhe duhet, t'i hedhin idetë e tyre për firmën në letër. Por shpesh është e vështirë të dish, se cilët punonjës kanë njohuri të vlefshme dhe nëse ajo njohuri, mund të jetë e mundshme për t'u siguruar. Kur kompanitë janë të vogla, është e lehtë për këdo, të dijë çfarë informacioni është i nevojshëm për një situatë dhe sesi të sigurohet akses te njohuria e zotëruar prej individëve në një firmë. Ndërsa kompanitë rriten dhe bëhen më komplekse, dhe madhësia e kapitalit intelektual rritet, një informacion i tillë është më pak i përhapur dhe bëhet më i konservuar.

Në një botë ideale, korporata do të zhvillohej që të zotëronte një formë të caktuar të inteligjencës kolektive, në të cilën të gjithë anëtarët e organizatës do të kishin akses në të gjitha njohuritë përkatëse të firmës, vazhdimisht disponibël në të gjitha kohët. Me rritjen e firmave rritet edhe rëndësia e motivimit të kapitalit të tyre human. Kodifikimi i njohurive ka si qëllim lehtësimin e procesit të përhapjes dhe implementimit të tyre në firmë.

Kapitali njerëzor është një mënyrë për të përkufizuar dhe për të kategorizuar aftësitë dhe mundësitë e individëve, sikurse përdoren në punësim dhe sikurse do të kontribuonin në ekonomi. Shumë teori të hershme ekonomie, i referohen asaj thjesht si puna, njëra prej tre faktorëve të prodhimit, dhe e konsiderojnë atë si një produkt konsumi – homogjen dhe lehtësisht të shkëmbyeshëm. konceptime të tjera të punës janë më të sofistikuar.

Asetet intelektuale

Asetet intelektuale, komponenti i dytë i kapitalit intelektual, janë përshkrimet e kodifikuara, të prekshme ose fizike, të njohurive specifike, mbi të cilat një kompani mund të ushtrojë të drejta pronësie. Çdo pjesë e kësaj njohurie, që bëhet e përcaktuar, zakonisht në formë të shkruar ose e memorizuar në një kompjuter, mund të quhet aset intelektual dhe mund të mbrohen. Asetet intelektuale janë burim i shpikjeve që firma komercializon.

Asetet intelektuale, mund të mbrohen ligjërisht. Për çdo aset intelektual të mbrojtur, mënyra

dhe sasia e mbrojtjes varion, ashtu si ndodh edhe me shkallën në të cilën kjo mbrojtje zbatohet te një ide ose shpikje. Në fakt, pavarësisht, nëse mbrojtja formale ligjore është kërkuar apo jo, asetet intelektuale mbrohen zakonisht nga parashikimet e ligjit të sekreteve tregtare. Një firmë, mund të zgjedhë, nëse dëshiron t'i mbrojë të gjitha asetet e saja intelektuale ose jo. Megjithatë, asetet intelektuale, janë elementet më të zakonshme të kapitalit intelektual që komercializohen.

Asetet intelektuale shtrihen deri tek ato pasuri të paprekshme, që nuk janë të mbrojtura ligjërisht (legalisht), por që janë të artikuluar ose të kodifikuara, që mund të aplikohen dhe transferohen (domethënë, një përshkrim i formulave, proceseve, ose njohurive të tjera të kodifikuara). Çfarë janë asetet intelektuale të komercializueshme?

Asetet intelektuale të komercializueshme janë ato që mund të shiten në tregun e biznesit ose teknologjisë. Shembuj të tyre mund të jenë markat tregtare, emrat, produktet, veçoritë e produkteve dhe proceset e prodhimit. Ka dy lloje asetesh intelektuale të komercializueshme; ato që janë të mbrojtura ligjërisht dhe ato që nuk janë të tilla.

- Asetet e mbrojtura legalisht. Pjesa e asetëve intelektuale, që mbrohet ligjërisht, quhen pronësia intelektuale e firmës. Pronësia intelektuale mund të përfshijë patentat, të drejtën e autorit, markat tregtare, sekretet tregtare, etj.
- Asetet intelektuale të pambrojtura. Asetet intelektuale të pambrojtura dhe të komercializueshme të një firme njohurish janë zakonisht novacionet e firmës të cilat janë ende në procesin e zhvillimit.

Ndërsa kapitali intelektual është themeli i ndërmarrjes moderne, pjesa më e madhe e tij është njohuri e nënkuptuar (heshtur), që ndodhet në mendjen e punonjësve. Kur një punonjës largohet nga organizata, atëherë, bashkë me të largohen edhe kapitali intelektual, që ndodhet në njohurinë, eksperiencën, aftësitë, dhe në krijimtarinë e punëtorit, si dhe në marrëdhëniet e tij me të tjerët (klientët, furnizuesit dhe punonjës të tjerë). Me pak fjalë, kapitali intelektual është ajo çka del nga dera (kompania) në fund të ditës. Në mënyrë të qartë, ekziston rreziku i moskthimit të këtij kapitali, në ditët e ardhshme. Për më tepër, ndërkohë që një punonjës punon për një organizatë, njohuritë e tij apo të saja, nuk mund të shfrytëzohen efektivisht në qoftë se nuk identifikohen, dokumentohen dhe njëkohësisht bëhen të njohura për të tjerët. Kështu që, objektivat kryesorë të menaxhimit të kapitalit intelektual janë identifikimi, “kapja” dhe dokumentimi i tij, duke e bërë atë disponibël për të tjerët në organizatë. Kapitali intelektual që është “kapur”, ruajtur, kataloguar dhe vënë në dispozicion të të tjerëve, njihet si aset intelektual. Asetet intelektuale janë kapitali intelektual, që është identifikuar, dokumentuar dhe është vënë në dispozicion, për t'u njohur (shpërndarë) dhe shumëfishuar (riprodhuar) brenda organizatës (Alexander I. Poltorak, Paul J. Lerner, 2002).

Një vështrim mbi situatën në vendin tonë

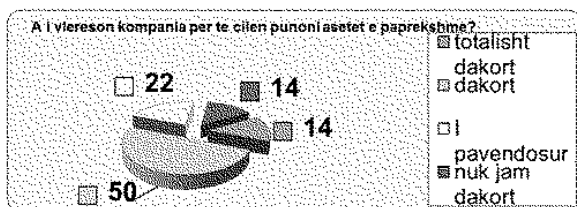
Edhe në vendin tonë, ndërmarrjet e biznesit, kryesisht bizneset e mëdha janë entet më të mëdha shndërruese, të të drejtave që sigurohen prej zotërimit të shumë prej elementeve të asetëve intelektuale, në produkte dhe shërbime të prekshme. Përveç drejtimit të pavarur të kërkim-zhvillimit, nëpërmjet njësive të brendshme të tyre të kërkim - zhvillimit ose mënyrave të tjera të sigurimit të asetëve intelektuale, ato janë aplikuesit kryesorë të gjithë sistemit rregullator, dhe praktikisht aty çdo element i asetëve intelektuale gjen vlerën e tij të vërtetë dhe përfitimin që ai i siguron kompanisë, prej mbajtjes apo komercializimit të tij. Qëllimi i këtij punimi është të diskutojë dhe të hedhë një vështrim mbi atë pjesë të asetëve të kompanive, që përgjithësisht është e padukshme, sikurse janë asetet e paprekshme. Qëllimi i punimit u mbështet prej kësaj hipoteze:

- Njohuri të nivelit nën mesatar, për sa i përket asetëve të paprekshme dhe rolit që ato luajnë në vlerën që i japin biznesit.

Metodologjia për realizimin e kërimit ka pasur dimensionet e veta kryesore: specifikimi i subjekteve të kërimit, mjetet, marrja e kampionit (mostrës), plani i zbatimit, rezultatet e vlerësimit. Duke pasur parasysh burimet e mundshme të të dhënave të kerkuara, si edhe llojin e vlerësimit të nevojshëm, pyetësi u përdorur si instrumenti kryesor. Prej kërimit në disa kompani të mëdha të vendit tonë rezultoi si më poshtë:

Kompanitë nuk e njohin konceptin e plotë të aseteve të paprekshme dhe të atyre intelektuale dhe jo të gjitha kompanitë e dinë që ato janë asete të rëndësishme konkurrueshmërie për ato (kompanitë).

Grafiku 1. Vlerësimi i kompanive për asetet e paprekshme

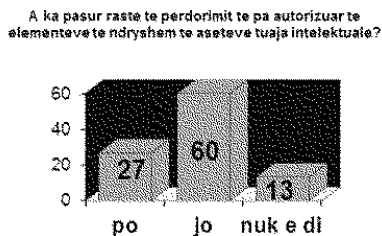


Një numër shumë i madh i tyre nuk e dinë se cili është burimi i aseteve të paprekshme në kompani, me qëllim që t'i menaxhojnë ato siç duhet. Kompanitë duhet të përpiqen që të kuptojnë se asetet e paprekshme janë me shumë vlerë për ato (Grafiku1). Kjo do të bëjë që kompania aseteve të paprekshme duhet t'i kushtojë më shumë vëmendje, si për sa i përket faktit që ato të menaxhohen me efektivitet dhe jo formalisht dhe në mënyrë të kontrolluar, në mënyrë që të përfitohet prej tyre. Natyrisht krijimi i strukturave formale brenda kompanisë është një hap shumë pozitiv, por në shumë pak kompani ekzistojnë hapa të mirëfilltë në këtë drejtim.

Kompani dhe organizata të ndryshme kanë bërë përpjekje që t'i promovojnë asetet e paprekshme (elemente të ndryshme) duke bërë edhe rekomandime të ndryshme që këto koncepte të njihen, madje edhe ligjërisht. Në vendin tonë ligjet ekzistuese janë të një shkalle funksionaliteti jo shumë të lartë, që të mundësojnë një mbrojtje të mirë dhe të plotë të atyre aseteve intelektuale që mund ta gëzojnë atë (mbrojtjen). Kështu është e nevojshme ndjekja në mënyrë të vazhdueshme e praktikës ligjore të vendeve europiane, por dhe atyre më të zhvilluara në këtë drejtim, me qëllim përmirësimin e ligjeve aktuale.

Kompanitë duhet të përballen në mënyrë energjike me çështjet që kanë të bëjnë me shkeljet e të drejtave në lidhje me këto lloj asetesh (Grafiku 2). Ato shpesh nuk luftojnë me efektivitet kundra piraterisë dhe falsifikimeve të produkteve të tyre. Ato duhet të jenë të vëmendshme që të identifikojnë rastet e shkeljeve dhe të ndjekin rrugët ligjore për zgjidhjen e tyre. Sidoqoftë, masat parandaluese të shkeljeve apo dhunimeve, gjithmonë do të ishin më të pëlqyerat si, për shembull, ruajtja e mirë e sekreteve të produkteve ose e sekreteve teknologjike, përfshirja në logot e tyre e elementeve të sigurisë, ndërtimi i etiketave ose e ambalazheve të veçanta etj.

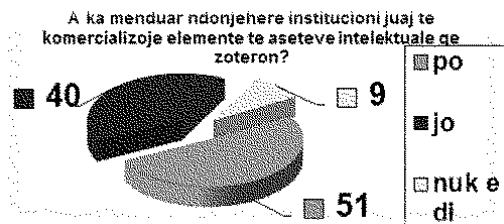
Grafiku 2. Përdorimi i paautorizuar i elementeve të ndryshme të aseteve intelektuale



Shumë kompani nuk e kanë konceptin e menaxhimit të asetëve të paprekshme që ato zotërojnë, në mënyrë që të përfitojnë prej tyre. Ato duhet të kenë politika për t'i menaxhuar siç duhet këto lloj asetesh. Ato duhet të krijojnë strategji në lidhje me këto asete, strategji që duhet të jetë pjesë harmonike e strategjisë së përgjithshme të kompanisë. Gjithashtu, krijimi i strukturave formale efektive, të angazhuara për menaxhimin e tyre, është një element shumë i rëndësishëm në këtë drejtim. Në pjesën më të madhe të kompanive në vendin tonë shumë prej këtyre proceseve mungojnë.

Kompanitë duhet të bëjnë përpjekje për t'i krijuar ato. Për këtë ato mund të mbështeten në praktikat e shumë kompanive të huaja. Kompanitë duhet të gjenerojnë në mënyrë të kontrolluar dhe të planifikuar shumë elemente të asetëve intelektualë, dhe po në të njëjtën mënyrë duhet t'i mbrojnë, t'i menaxhojnë, t'i vlerësojnë ato dhe në fund të shkojnë në rrugën e komercializimit të tyre, duke përfituar nga avantazhet që ato krijojnë (Grafiku 3).

Grafiku 3. Komercializimi i asetëve të ndryshëm të asetëve intelektualë



Për këtë ndërtimi i sistemeve informative dhe aplikimi i software-ve të fuqishëm, të ndërtuar për këtë qëllim, do të ishin një ndihmë shumë e madhe për kompanitë. Natyrisht në këtë drejtim mbetet shumë për t'u bërë.

Përfundime

Asetet e paprekshme janë asetet që nuk kanë natyrë fizike. Disa elemente të asetëve të paprekshme janë sekretet tregtare, e drejta e autorit, patenta, marka etj. Një përkufizim më i gjerë i shikon asetet e paprekshme, si ato asete që nuk kanë substancë fizike ose që janë të pandjeshme nga shqisat.

Asetet e paprekshme kanë vlerë të ndarë dhe të dallueshme prej asetëve të prekshme, megjithëse asetet e paprekshme mund të kërkojnë përdorimin e asetëve të prekshme, me qëllim që të realizojnë vlerën e tyre të plotë.

Asetet e prekshme kanë vlerë të ndarë dhe të dallueshme prej asetëve të paprekshme dhe prej asetëve të tjera të prekshme. Asetet e prekshme mund të kërkojnë përdorimin e asetëve të paprekshme ose të asetëve të tjera të prekshme, me qëllim që të realizojnë vlerën e tyre të plotë.

Kapitali intelektual përfshin shumën totale të të gjitha njohurive në një sipërmarrje. Ai është, ajo çka çdonjëri di në një firmë, dhe që rrjedhimisht i sjell asaj avantazh konkurrues.

Kapitali njerëzor i firmës përcaktohet si, aftësitë e punonjësve, kontraktorëve, furnitorëve, dhe individëve të tjerë që kanë lidhje me kompaninë, për të zgjidhur problemet e klientëve.

Asetet intelektualë janë përshkrimet e kodifikuara, të prekshme ose fizike, të njohurive specifike, mbi të cilat një kompani mund të ushtrojë të drejta pronësie.

Dallimi midis kapitalit human dhe asetëve intelektualë është me rëndësi të veçantë për drejtuesit dhe aksionerët e kompanive të njohurive. Ndryshe nga kapitali human, i cili nuk është

i shkëmbyeshëm dhe nuk mund të zotërohet prej aksionerëve, asetet intelektuale janë të tilla.

Është në avantazhin e kompanisë së njohurive, që të transformojë inovacionet e prodhuara prej kapitalit të saj human, në asetet intelektuale mbi të cilat firma mund të vendosë të drejta ose pronësi. Një detyrë kryesore e menaxherëve të kapitalit intelektual, është të transformojnë kapitalin (e heshtur) human, në asete (të kodifikuara) intelektuale.

Kompanitë në vendin tonë nuk e njohin konceptin e plotë të aseteve të paprekshme dhe atyre intelektuale dhe jo të gjitha e dinë që ato janë asete të rëndësishme konkurrueshmërie. Një numër shumë i madh i tyre nuk e dinë se cili është burimi i aseteve të paprekshme në kompani, me qëllim që t'i menaxhojnë ato siç duhet.

Kompanitë duhet ta kuptojnë që menaxhimi i duhur i aseteve intelektuale kontribuon në rritjen e fitimeve të tyre. Ato duhet të përfitojnë prej aseteve që ato zotërojnë, duke i komercializuar ato. Për këtë, ato duhet të njohin strategjitë e shfrytëzimit të shumë elementeve të këtyre aseteve të paprekshme.

Bibliografia

- Arthur R. Miller, Michael H. Davis, (2000), "Intellectual property, patents, trademarks and copyright", USA, West Group.
- Alexander I. Poltorak, Paul J. Lerner, (2002), "Essentials of intellectual property", John Wiley & Sons, Inc.
- Battersby, Gregory J., Charles W. Grimes, (1996), "An Insider's Guide to Royalty Rates: A Comprehensive Survey of Royalty Rates and Licensed Products", Stamford, Kent Press.
- Bodie, Zvi, Alex Kane, and Alan J. Marcus, (1997), "Investments", New York: McGraw-Hill.
- Bruce Berman, (2002), "From ideas to assets: Investing wisely in Intellectual Property", USA, John Wiley & Sons, Inc.
- Claas Junghans, Adam Levy, (2006), "Intellectual property management", Germany, Wiley – VCH.
- Crosin, K., (2000), "Management of IP Assets", AIPLA Bulletin, Midwinter Issue.
- David A. Burge, (1999), "Patent and trademark tactics and practice", USA, John Wiley & Sons, Inc.
- Ford, David J., (1998), "Intellectual Property Valuation-Part II: Cost and Income Approaches", CPA Litigation Service Counselor.
- Gordon V. Smith, Russell L. Parr, (2005), "Intellectual Property, valuation, exploitation and infringement damages", USA, John Wiley & Sons, Inc.
- Hayes, D., (2003), "Performing and Intellectual Property Audit of Copyrights", Fenwick and West LLP, Palo Alto.
- Joanna R. Jeremiah, (1997), "Merchandising intellectual property rights", England, John Wiley & Sons Ltd.
- Kitching, J. and Blackburn, R., (1999), "Intellectual Property Management in the Small and Medium Enterprises", Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 5, N.4.
- Leonard M. Greene, (2001), "Inventorship, the art of innovation", USA, John Wiley & Sons, Inc.
- Limpert, B. Samiian, A., (2002), "Conducting and Intellectual Property Audit and IP Due Diligence", Conference Proceedings, Intellectual Property Summit.
- Morris, T., (2002), "Intellectual Property Audits" Company Secretary's Review, Vol. 25 No. 22.
- Patrick H. Sullivan, (2000), "Value driven intellectual capital. How to convert intangible corporate assets into market value", USA, John Wiley & Sons, Inc.

Sistemi parandalues shqiptar dhe vështirësitë e luftës kundër pastrimit të parave

Dr. Naim **MËÇALLA**

Zëvendësdekan i Fakultetit të Drejtësisë,
SHLUJ "Wisdom University"
mecalla1963@gmail.com

Abstrakt: Lufta kundër pastrimit të parave mundëson autoritetet ligj zbatuese të konfiskojnë të ardhurat kriminale dhe dënimin e kriminelëve të çdo niveli dhe në veçanti kriminelët e shkallës së lartë, të cilët qëndrojnë kryesisht mënjane nga aktivitetet kriminale, duke iu shmangur kontaktit me të ardhurat e paligjshme, por lëvizja e parave lehtë gjurmë, të cilat mund të përbëjnë prova të implikimit të tyre në këto aktiviteteve kriminale. Në punim është trajtuar në një aspekt teorik ndryshimi i masave parandaluese nga masat penale në luftën kundër pastrimit të parave edhe pse shpesh janë të lidhura thelbësisht ndërmjet tyre. Punimi i jep përgjigje edhe pyetjes nëse masat e imponuara nga legjislacioni kundër pastrimit të parave shkelin të drejtën e privatësisë, e cila është e garantuar jo vetëm nga Kushtetuta, por edhe nga Konventa Europiane për të Drejtat e Njeriut. Më tej në punim trajtohen vështirësitë praktike të luftës kundër pastrimit të parave dhe parashtrohen disa masa për rritjen e efektivitetit të luftës kundër këtij fenomeni.

Fjalë kyçe: Pastrim i parave, masat parandaluese, e drejta e privatësisë, teknikat hetimore dhe informative, etj.

Abstract: The fight against money laundering allows law authorities not only to confiscate the criminal incomes but also to punish criminals of every level and in particular the high level criminals, who remain largely aside from criminal activities, avoiding contact with illegal income they benefit. Nevertheless the movement of money can be traces and this fact may constitute evidence of their involvement in these criminal activities. This paper treats in a theoretical aspect the difference between preventive measures from war criminal measures against money laundering, although they are often intrinsically linked between them. An answer will be given to the question whether the measures imposed by anti-money laundering legislation infringing privacy, which is guaranteed not only by the Constitution, but also by the European Convention on Human Rights. Furthermore this paper covers practical difficulties in the fight against money laundering and forth several measures to increase the effectiveness of the fight against this phenomenon.

Keywords: Money laundering, preventive measures, the right to privacy, investigative and intelligence techniques, etc.

Hyrja

Pastrimi i parave dhe integrimi i kapitaleve të paligjshme shton rrezikun që vjen nga krimet e rënda, por edhe i krijon mundësi krimin të organizohet, fuqizohet dhe të fshihet pas investimeve në dukje të ligjshme. Institucionet ekonomiko – financiare dhe shtetërore mund të bien në duar të krimineleve. Pastrimi i parave përbën një kërcënim për integritetin, besueshmërinë dhe stabilitetin e strukturave financiare dhe atyre shtetërore në mbarë botën. Kjo dukuri lejon një sipërmarrje kriminale që të vazhdojë aktivitetet kriminale në përmasa më të mëdha. Zvogëlon të ardhurat në buxhetin e shtetit dhe mund të krijohet një ekonomi paralele në përmasa të konsiderueshme, që shpesh asfikson bizneset e ligjshme dhe destabilizon sektorët e institucioneve financiare. Nga ana tjetër, futja e parave të pista dëmton zhvillimin ekonomik normal të vendit, dobëson sistemin e tatim – taksave dhe shtetin ligjor, nxit korrupsionin nëpërmjet mitmarrjes dhe financimeve të fshehta të politikës. Vendin kryesor në punim e zë parandalimi i pastrimit të parave, sistemi parandalues shqiptar dhe sfidat përballë pastrimit të parave. Theksohet rëndësia e luftës kundër këtij fenomeni, analizohen ndryshimet e masave parandaluese nga masat penale të luftës kundër pastrimit të parave edhe pse shpesh janë të lidhura thelbësisht ndërmjet tyre. Trajtohen teknikat hetimore dhe informative të kundërvënies si element i rëndësishëm për arritjen e suksesit në luftën kundër pastrimit të parave dhe vështirësitë e kësaj lufte.

Rëndësia e luftës kundër pastrimit të parave

Pastrimi i parave është derivat i krimin të organizuar dhe si i tillë ai është në gjendje për të përhapur pasojat e dëmshme të këtyre aktiviteteve kriminale në shumë pjesë të shoqërisë. Po t'i referohemi R.Kenedit dhe dy prokurorëve të famshëm, për luftën e tyre kundër krimin të organizuar, Xh. Falkone e P. Borsellino, na rezulton, se përfundimet e tyre janë tronditëse “... Nëse ne nuk bëjmë një sulm në shkallë kombëtare ndaj kriminelëve të organizuar me armët dhe teknikat po aq efektive sa ato të tyre, ata do të na shkatërrojnë”(Fijnaut, C and Paoli, L. 2004, f.27). “...Shumë shpejt pjesa më e madhe e ekonomisë së një vendi do të përfundojë dalëngadalë, drejtpërdrejt ose tërthorazi, nën kontrollin e plotë të krimin të organizuar nëse nuk merren në mënyrë të menjëhershme masat efektive për ta luftuar atë”(Poda, Z. 1998, f. 67).

Përse lufta kundër pastrimit të parave është e një rëndësie të veçantë?

Arsyet kryesore pse lufta kundër pastrimit të parave është e një rëndësie të veçantë janë (Mëçalla, N. 2013, f.246) :

- (i) Mundëson autoritetet ligjzbatuese të konfiskojnë të ardhurat kriminale. Këto të ardhura, objekt i konfiskimit, nëpërmjet operacioneve të pastrimit mund të anashkalohen dhe gjetja e tyre bëhet shumë e vështirë. Kriminalizimi i pastrimit të parave ka për qëllim ta minojë atë dhe krimin e organizuar, duke i marrë përfitimet financiare. Pastrimi i parave është “thembra e Akilit” për krimin e organizuar.
- (ii) Arsyeja e dytë për të luftuar kundër pastrimit të parave buron nga vështirësitë e sigurimit të provave për të dënuar kriminelët e çdo niveli dhe në veçanti ata të shkallës së lartë, të cilët qëndrojnë kryesisht larg nga aktivitetet kriminale, i shmangen kontaktit me të ardhurat e paligjshme që ata përfitojnë, por krijojnë një “paper trial”(G. Stessens, 2003, f.86) të të dhënave të cilët ndjekin lëvizjen e parave. Këto gjurmë, mund të përbëjnë prova të implikimit të tyre në këto aktiviteteve kriminale.

(iii) Shtytja më e fuqishme për hartimin e strategjive kundër pastrimit të parave, ka ardhur pa dyshim nga njohja e ndikimeve që “paratë e pista” mund të kenë në sektorin financiar, dhe në përgjithësi në ekonomi si një e tërë. Krimi i organizuar, përmes operacioneve të pastrimit të parave, si një domosdoshmëri për ekzistencën e tij, kontakton me personat ose me institucionet nga ekonomia legjitime. Kjo mund të sjellë korrupsion dhe një deformim të funksionimit të disa institucioneve të tilla, si bankat, etj.. Në një version ekstrem, influenca e krimit të organizuar mund edhe të rezultojë në krijimin e kontrollit mbi institucionet e ligjshme.

Masat parandaluese kundër pastrimit të parave

Masat parandaluese ndryshojnë nga masat penale të luftës kundër pastrimit të parave edhe pse shpesh janë të lidhura thelbësisht ndërmjet tyre. Masat parandaluese janë të rëndësishme për zbulimin e veprimtarisë kriminale të pastrimit të parave. Kjo realizohet nëpërmjet dhënies së informacionit me anë të detyrimeve raportuese, me anë të krijimit të një baze të dhënash që institucionet financiare janë të detyruara të mbajnë sipas rregullave të përcaktuara në kuadër të masave kundër pastrimit të parave. Llojet e masave parandaluese kundër pastrimit të parave janë më të fokusuara në drejtim të parandalimit të keqpërdorimit të institucioneve financiare për qëllim të pastrimit të parave. Ky rol i atribuohet institucioneve financiare, inteligjencës financiare, njësieve dhe autoriteteve mbikëqyrëse të zbatimit të legjislacionit mbi parandalimin e pastrimit të parave.

Legjislacioni penal, ndëshkues kundër pastrimit të parave, në parim vlen për çdo qytetar, ndërsa legjislacioni për parandalimin e pastrimit të parave ka shpesh një fushë të kufizuar të zbatimit të tij, që vlen vetëm për disa kategori specifike të institucioneve dhe profesioneve. Ligji penal fokusohet në pastruesit e parave, subjektet e krimit, ndërsa legjislacioni parandalues është drejtuar ndaj procesit të pastrimit të parave, institucioneve dhe profesioneve që janë të prirura për t’u keqpërdorur për qëllime të pastrimit të parave. Disa karakteristika të institucioneve financiare i bëjnë ato veçanërisht tërheqëse për pastruesit e parave. Në radhë të parë madhësia e të ardhurave të krimit të organizuar, shpesh në formën cash, shpjegon arsyen përse pastruesit e parave kanë një preferencë për institucionet financiare. Intensiteti i madh i qarkullimit të parave në institucionet financiare bën të mundur kanalizimin e shumave të parave në këto institucione pa zgjuar dyshimin e tyre. Për më tepër, sistemi financiar duke qenë i ndërkombëtarizuar, e bën shumë të lehtë transferimin e të ardhurave nga një juridiksion në një tjetër, shpesh në një periudhë shumë të shkurtër kohore. Nga ana tjetër mbrojtja e ofruar nga ligjet e sekretit është pa dyshim një faktor tërheqës për çdo pastrues të parave, pasi ligjet e sekretit e bëjnë procesin e pastrimit të parave shumë më të vështirë për t’u zbuluar nga autoritetet e zbatimit të ligjit. Veç kësaj, në disa juridiksione klientët mund edhe të mbeten anonimë për institucionet financiare, gjë që është mundësi ideale për pastruesit e parave.

Shtrohet pyetja nëse masat e imponuara nga legjislacioni kundër pastrimit të parave shkelin të drejtën e privatësisë?

E drejta e privatësisë është e garantuar jo vetëm nga Nenet 35, 36, 37 e Kushtetutës të Republikës së Shqipërisë dhe nga Ligji për Mbrojtjen e të Dhënave Personale, Nr. 9887, datë 10.3.2008, por edhe me Nenin 8 të Konventës Europiane për të Drejtat e Njeriut (KEDNJ, neni 8) dhe Neni 17 i Paktit Ndërkombëtar mbi të Drejtat Civile dhe Politike. Për sa i përket detyrimeve për identifikimin e klientit konsiderohet, se e drejta për privatësi nuk është në rrezik pasi këto detyrime thjesht kanë të bëjnë me komunikimin për identitetin e klientit dhe si të tilla nuk mbulohen nga e drejta për privatësi (Stessens, 2003, f. 145). Për sa i përket obligimeve raportuese

çështja është më e ndërlikuar, pavarësisht se lloji i informacionit, që raportohet nga institucionet financiare, zakonisht është më shumë i natyrës tregtare ose profesionale, Gjykata Europiane e të Drejtave të Njeriut është shprehur se, nuk ka asnjë arsye që nocioni i jetës private duhet të merret i përjashtuar nga aktivitetet e natyrës profesionale ose tregtare, të cilat në praktikë janë shumë të vështira për t'u ndarë nga aktivitetet private (European Court on Human Rights). Megjithatë, në përputhje me Nenin 8 të Konventës Europiane mbi të Drejtat e Njeriut, në një shoqëri demokratike autoriteti publik mund të ndërhyjë në shkallën e parashikuar nga ligji, kur konsiderohet e nevojshme për rritjen e efektivitetit të luftës kundër krimit dhe në veçanti kundër atij të organizuar. Këtu është rasti për të raportuar për dyshime të bazuara për pastrim parash.

Sistemi parandalues shqiptar dhe sfidat përballë pastrimit të parave

Shqipëria në kuadër të integritetit në familjen europiane, ka ndërmarrë një sërë reformash legjislativë duke ratifikuar konventat europiane dhe ato ndërkombëtare në fushën e pastrimit të parave. Në vijim të rekomandimeve të institucioneve ndërkombëtare dhe atyre europiane u evidentua nevoja konkrete për ndryshime rrënjësore në legjislacionin shqiptar në fushën e parandalimit të pastrimit të parave dhe financimit të terrorizmit, të cilat u realizuan nëpërmjet miratimit të ligjit Nr. 9917, datë 19.05.2008 “Për parandalimin e pastrimit të parave dhe financimit të terrorizmit” dhe të akteve nënligjore në zbatim të tij. Në vitin 2009, Komiteti MONEYVAL (Komiteti i Ekspertëve për Vlerësimin e Masave kundër Pastrimit të Parave dhe Financimit të terrorizmit) i Këshillit të Europës bëri një vlerësim horizontal të raundit të tretë të të gjitha vendeve anëtare, sipas të cilit u evidentua nevoja për pëmbushjen nga Shqipëria të Rekomandimeve 5 dhe 6 të FATF. Mbi këtë bazë janë hartuar dhe miratuar amendimet e duhura me ligjin Nr. 10 391, datë 03.03.2011 “Për disa ndryshime në ligjin Nr. 9917, datë 19.05.2008 “Për parandalimin e pastrimit të parave dhe financimit të terrorizmit”. Ligji fokusohet në dy drejtime kryesore:

- i) Drejtimi parandalues, përmes detyrimit për identifikimin e klientit. Ligji kërkon nga institucionet financiare “të sigurohen për identitetin e klientëve për çdo transaksion në cash në vlerën mbi 200 mijë milionë lekë”. Regjistrimin e operacioneve dhe ruajtjen e dokumentacionit përkatës për një periudhë jo më pak se 5 vite pas ndërprerjes së marrëdhënieve me klientët. Detektimin e veprimeve të dyshimta dhe raportimin e tyre pranë njësisë për parandalimin e pastrimit të parave, nëpërmjet plotësimit të formularit për raportimin e transaksioneve të dyshimta. Komponenti i parandalimit, i përqendruar rreth NJIF-it dhe rjetit të subjekteve të detyruara raportuese ka për qëllim t'i pengojë kriminelët për përdorimin e institucioneve financiare, bizneset dhe profesionet e tjera për të pastruar produktet e krimeve të tyre.
- ii) Drejtimi represiv i ligjit realizohet nëpërmjet përcaktimit të pastrimit të parave që rrjedhin nga veprimtaria kriminale, si vepër penale; zgjerimit të llojit të aktiviteteve kriminale, që gjenerojnë produkte; përcaktimit të masave administrative, nëse nuk është një vepër penale, për rastet kur vërehen mosrespektime të kërkesave të ligjit, për punonjësit e subjekteve të ligjit. Ligji ka për qëllim të dënojë ata kriminelë të cilët kapen në tentativën e pastrimit ose arrijnë të pastrojnë produktet e krimeve të tyre.

Drejtoria e Përgjithshme e Parandalimit të Pastrimit të Parave ushtron veprimtarinë e saj me qëllim parandalimin dhe luftën kundër pastrimit të parave, financimit të terrorizmit e krimit financiar, në përgjithësi. Ajo shërben si qendër kombëtare dhe është përgjegjëse për mbledhjen, analizimin dhe shpërndarjen pranë autoriteteve kompetente të të dhënave për dyshime për pastrim parash dhe financim të mundshëm të terrorizmit. Të dhënat dëshmojnë për konsolidim të kapaciteteve detektuese dhe analizuese të Njesisë së Inteligjencës Financiare, veçanërisht në shtimin e ndjeshëm të analizimit dhe shpërndarjes së informacionit në organet kompetente dhe në forcimin e mëtejshëm të sistemit parandalues në vendin tonë (shih tab. nr.1 dhe 2).

Tabela Nr.1 Raste të referuara në Policinë e Shtetit për ndjekje të mëtejshme ndër vite

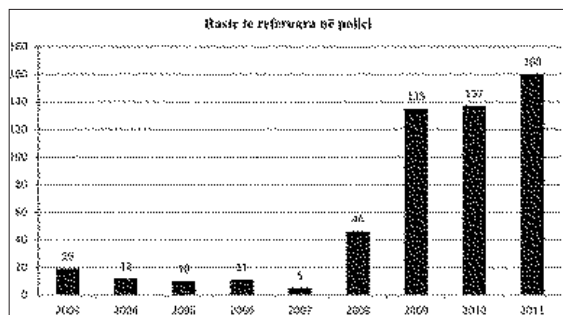
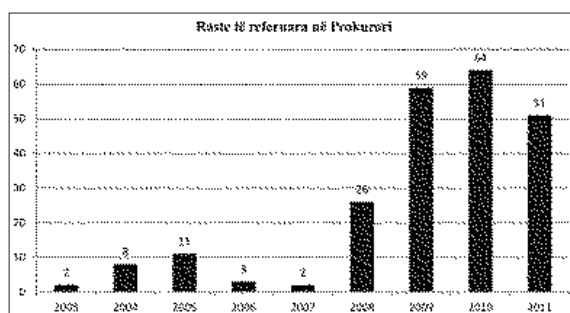


Tabela Nr. 2 Raste të referuara në Prokurori ndër vite



Teknikat hetimore dhe informative të kundërvënies së pastrimit të parave

Krimet ekonomike kryhen për të fituar para, dhe përdoren nga kriminelët për t'i investuar në një krim tjetër, për t'i shpenzuar apo fshehur ose për t'i përdorur më vonë. Pastrimi i parave është jetik për krimin e organizuar dhe për korrupsionin, pasi ai prodhon fitime të mëdha, të vlerësuara rreth 2 trilionë USD në vit (Freyer, E. Aprill 2008), të cilat duhet të pastrohen në sistemin financiar. Metoda më e suksesshme për të hetuar krimet ekonomike është që të ndiqet lëvizja e parave. Kriminelët duan që paratë e fituara nga veprimtaria e kundërligjshme t'i zhvendosin më tej dhe më shpejt, sesa hetuesit mund t'i ndjekin ato. Kohë pas kohe kërkojnë t'i vënë ato në një vrimë të zezë në mënyrë që hetuesit të mund të mos i zbulojnë më.

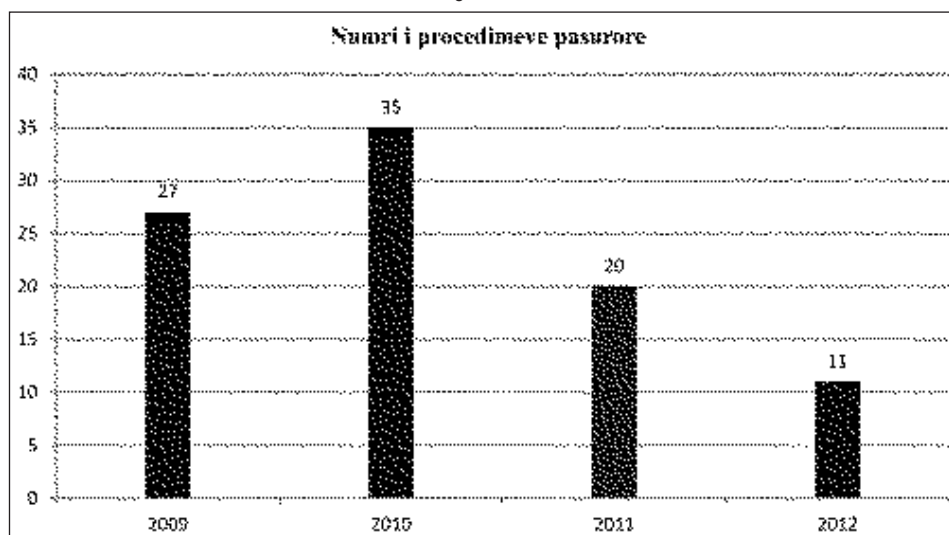
Në thelb hetimi i pastrimit të parave realizohet nëpërmjet dy qasjeve. Njëra rrugë është hetimi i krimit dhe pastaj përpjekja për të gjurmuar paratë. Rruga tjetër është përcaktimi i vendndodhjes së parave dhe përpjekja për t'i gjurmuar ose për t'i lidhur me një krim të veçantë. Teknikat e sofistikuara kriminale i kanë bërë organizimet mafioze të realizojnë veprimtari të mëdha fitimprurëse të paligjshme duke investuar në veprimtari të ligjshme, duke pastruar para dhe duke i shtuar ato. Pra, detyrë e organeve të hetimit, së pari është saktësimi i krimeve tipike kriminale dhe së dyti, zbulimi i kanaleve që mundësojnë pastrimin e parave, që rrjedhin nga veprimtari të paligjshme nëpërmjet futjes së tyre në veprimtari të ligjshme ekonomike. "Gjurmët e lëna pas nga lëvizjet e mëdha të parave që rrjedhin nga veprimtaritë e paligjshme janë "thembra e Akilit" për organizatat kriminale mafioze" (Poda, Z. f.78). Hetimet rreth pasurive me origjinë kriminale, siç ka treguar praktika, kanë qenë ato të drejtuara rreth veprimtarive bankare, rreth shoqërive tregtare, si dhe rreth pasurive të patundshme. Veprimet

që përdoren nga organizatat kriminale janë shumë të ndërlikuara, por nëse hetimet zhvillohen me profesionalizëm, me përpikëmeri, disiplinë e koordinim, arrihet që të gjendet filli sado i ngatërruar të jetë. Tipike kanë qenë hetimet e kohëve të fundit për pasuritë e organizatave të bandave kriminale në Shqipëri, si banda e A. Bares, L. Berishës, etj.

Për arritjen e suksesit në luftën kundër pastrimit të parave është e domosdoshme përdorimi i teknikave speciale të hetimit që konsiston kryesisht në përdorimin e interceptimeve, vëzhgimin e kriminelëve, depërtimin drejtpërdrejt në mjediset kriminale. E rëndësishme është teknika informative e infiltrimit në objektiv. Sipas kësaj teknike shfrytëzohet një burim brenda organizatës kriminale për të futur agjentin në radhët e tyre. Intervistat dhe bashkëbisedimet me persona që mund të kenë dijeni për pasuritë e organizatave kriminale. Marrja e fondeve dhe përdorimi i mjeteve teknike. Elemente të rëndësishme të hetimit të veprës penale të pastrimit të parave janë edhe evidentimi i lëvizjeve të të pandehurve, pjesëtarë të organizatave kriminale. Fjetjet në hotele, udhëtimet me linja të ndryshme, llogaritë e hoteleve, të prezencës. Nga materialet e sekuestruara në hotele mund të nxirren të dhëna me rëndësi, si numra telefoni, fakse, mënyra e pagesës, origjina e dërgesës, etj. Telefoni është një instrument shumë i përdorur nga organizatat kriminale, veçanërisht interurbane dhe ndërkombëtare. Kontrollat telefonike, në përputhje me kërkesat e ligjit procedural, mundësojnë efektivitetin e luftës kundër krimit të organizuar dhe pastrimit të parave.

Rezultatet e luftës kundër pastrimit të parave janë minimale. Referuar statistikave të Prokurorisë së Përgjithshme, në lidhje me të pandehurit që i përkasin veprave penale të pastrimit të parave rezultojnë, se gjatë vitit 2011 në total janë 56 të pandehur, ndërsa në vitin 2010 në total kanë qenë 49 të pandehur. Pra, edhe në këtë tregues vihet re rritje prej 14,28% e të pandehurve në hetim në vitin 2011 në krahasim me vitin 2010. Në vitin 2011 për 30 të pandehur është ngritur akuzë në gjykatë, ndërkohë në vitin 2010 është ngritur akuzë në gjykatë për 22 të pandehur, që do të thotë rritje prej 36,36% në krahasim me vitin 2010. Pesha specifike e veprave penale, që lidhen me pastrimin e parave për vitin 2011 është 0,28 %, dhe për vitin 2010 është 0,33 % përkundërt numrit total të procedimeve penale të regjistruara në shkallë Republike. Ngritje ka pasur edhe në drejtim të procedimeve pasurore dhe të sekuestrimeve (figura nr. 3).

Figura nr. 3



Mundësitë e pastrimit të parave në Shqipëri janë evidente, pavarësisht se nuk është një “parajsë financiare”, por si një vend transit për trafikimin e narkotikëve, armëve, kontrabandës, dhe njerëzve, ajo mbetet në rrezik të vazhdueshëm për pastrimin e parave. Korrupsioni dhe krimi i organizuar përbëjnë burimet më të rëndësishme të pastrimit të parave. Shqipëria ka një treg informal, grupet e krimit të organizuar e përdorin Shqipërinë edhe si një bazë të operacioneve për kryerjen e aktiviteteve kriminale në vende të tjera. Ekonomia informale e bazuar te paratë cash, lehtëson pastrimin e parave dhe gjenerimin e të ardhurave të krimit. Shumë biznese e ushtrojnë aktivitetin duke qarkulluar para në cash. Gjithashtu pastrimi i parave bëhet edhe në transportimin e parave cash jashtë vendit, ku është i përfshirë edhe sistemi financiar i vendit. Pavarësisht se në Shqipëri ka institucione të cilat kanë të licencuara aktivitete financiare, ende tregu i këmbimeve mbetet informal. Kambistët janë një mundësi e pastër për pastrimin e parave. Gjithashtu aktiviteti i kazinove është një nga kanalet themelore, ku pastrohen paratë në Shqipëri dhe organizatat kriminale janë të përfshira në biznesin e lojërave të fatit.

Ka raste, kur bankat në Shqipëri kanë dhënë kredi në vlera të mëdha pa hetuar më parë për aktivitetin e shoqërisë ose të personit që kreditohet. Në raste të tjera është vepruar dhe më keq, ndonëse kredimarrësi ka qenë me histori kriminale, ose i dënuar për trafikim të lëndëve narkotike, apo dhe vepra të tjera penale, i është akorduar kredia dhe kjo nisur thjesht nga leverdia e bankave. Gjithashtu, nga bankat jo gjithmonë hetohet për burimin e pjesës tjetër të parasë që kishte klienti që kërkonte kredi, për të mësuar nëse kjo kredi kishte të bënte me veprime që mbulojnë pastrimin e parave të pista ose jo, detyrim ligjor ky për bankat. Duke mos kryer këto investigime, me dashje ose nga neglizhenca, bankat ndikojnë dhe u japin, përveç të tjerave, mundësi kriminelëve të infiltrohen dhe të korruptojnë ekonominë ligjore, duke ndihmuar e ndikuar që ata të përfitojnë nga një aktivitet kriminal.

Përfundime

Rezultatet e luftës kundër pastrimit të parave janë minimale. Arsytet janë edhe mungesa e vlerësimit të lidhjes ndërmjet pastrimit të parave me krimin e organizuar dhe korrupsionin, si dhe natyra e veçantë dhe pa viktimë të drejtpërdrejta të krimit të pastrimit të parave. Praktika shqiptare tregon, se në shumicën e rasteve ndiqen të shkëputura nga njëra – tjetra. Duhet të jemi të vetëdijshëm, se pastrimi i parave është vazhdim i veprimtarive të tjera kriminale të organizuara, pasi ka një lidhje praktike ndërmjet tyre, por edhe një politikë shkëputjeje të luftës kundër tyre. Duhet të jetë e qartë se pastrimi i parave lidhet me një krim kryesor që prodhon produktin kriminal, i cili përbën objektin e pastrimit të parave. Trajnimet me nëpunësit e bankave dhe të institucioneve të tjera jobankare, subjekte të ligjit, duhet të synojnë që ata të njohin mënyrat e ndryshme që përdorin kriminelët për pastrimin e parave, duke filluar që nga futja e tyre në bankë dhe më pas tërheqjen për investime në pasuri të paluajtshme etj., me qëllim raportimin e tyre në institucionet mbikëqyrëse dhe parandalimin e pastrimit të parave. Armiku më i madh i krimit të organizuar është transparenca bankare dhe jo pagesa e taksave. Për t’iu kundërvënë me sukses krimit të pastrimit të parave nuk duhet të drejtohemi vetëm bankave, por të ndiqet dhe të goditen trafiket e ndryshme dhe format e tjera të krimit të organizuar.

Rritja e masave parandaluese nga institucionet financiare ka sjellë një zhvendosje të fenomenit të pastrimit të parave në sektorë të tjerë të ekonomisë. Në një përpjekje për të parandaluar këtë ndryshim, autoritetet kombëtare duhet të zgjerojnë fushën e aplikimit të masave parandaluese në fushën e profesioneve dhe të institucioneve të tjera jofinanciare.

Masat parandaluese kundër pastrimit të parave mund shkelin të drejtën e privatësisë, në rast se ata nuk zbatohen me korrektesë dhe në përputhje me frymën e akteve ligjore. E drejta për privatësi nuk është në rrezik kur kemi të bëjmë me komunikimin për identitetin e klientit. Ndërsa në rastin e detyrimeve raportuese, për aktivitete të dyshimta të natyrës profesionale ose tregtare, kemi të bëjmë me privatësi. Në çdo rast, raportimet duhet të bëhen për dyshime të bazuara në pastrim parash dhe autoriteti publik mund të ndërhyjë në jetën private aq sa është shkalla e parashikuar nga ligji dhe vetëm kur ka dyshime të arsyetuara se jemi para një veprimtarie kriminale.

Bibliografia

- Fijnaut, C. dhe Paoli, L., 2004. "Organised Crime in Europe". Concepts, Patterns and Control Policies in the European Union and Beyond. Edited by Cyrille, Professor of Criminal Laë and Criminology, Tilburg University, The Netherlands and Paoli Letizia. Published by Springer © 2004. Bottom of Form Page 27.
- Poda, Z., Tiranë 1998. "Krimi i organizuar". Shtëpia Botuese "Libri Universitar", f. 87.
- Stessens, G., 2003. "Money Laundering, A New International Law Enforcement Model", published by Cambridge University Press (<http://www.cambridge.org>, virtual publishing), f. 86, 13 dhe 145.
- Mëçalla, N., 2013. "Pastrimi i parave – elementët juridiko-penal dhe kriminologjik", Shtëpia botuese "Klean", f. 246.
- KEDNj (Konventa Europiane e të Drejtave të Njeriut), Neni8/1. Çdokush ka të drejtën e respektimit të jetës së tij private dhe familjare, banesës dhe korrespondencës së tij. 2. Autoriteti publik nuk mund të ndërhyjë në ushtrimin e kësaj të drejte, përveçse në shkallën e parashikuar nga ligji dhe kur është e nevojshme në një shoqëri demokratike, në interes të sigurisë publike, për mbrojtjen e rendit publik, shëndetit ose moralit, ose për mbrojtjen e të drejtave dhe lirive të të tjerëve. Neni 17. 1. Askush nuk duhet të jetë objekt i ndërhyrjeve arbitrare ose të paligjshme në jetën e tij private, në familje, në shtëpi ose në letërkëmbim, e as duhet t'i shkelet nderi dhe reputacioni i tij në mënyrë të paligjshme. 2. Secili ka të drejtë të ketë mbrojtje ligjore kundër ndërhyrjeve dhe shkeljeve të tilla.
- European Court on Human Rights, Niemetz v. Germany, judgment of 16 December 1992, Publications of the European Court on Human Rights, Series A, No.251—B, paras.29—31. Cf. Huvig v. France, judgment of 24 April 1990, Publications of the European Court on Human Rights, Series A, No.176—B; Chappell v. United Kingdom, judgment of 30 March 1989, Publications of the European Court on Human Rights, Series A, No.152—A, paras.26 and 51 and Kopp v. Sëitserland, judgment of 25 March 1998, Reports of Judgments and Decisions (1998).
- Ligji nr. 9917, datë 19.5.2008 "Për Parandalimin dhe Pastrimit të Parave dhe Financimit të terrorizmit" (ndryshuar me ligjin Nr. 10 391, datë 3.3.2011).
- Freyer, E., 2008. Facultad de Ciencias Economicas Universidad Nacional de Cordoba – Argentina. Case Studies on Globalisation and Money Laundering, presented as an invited conference in the 8th Arnoldshain Seminar- ISCES, at the University of Sao Paulo, Brazil, April 2008. I disponueshëm <http://www.unodc.org/unodc/en/money-laundering/globalization.html>. dt.10.9.2011
- Ekipi i Projektit PACA ECD/32/2010. Dokument Teknik "Vlerësim i regjimit shqiptar kundër pastrimit të parave", përgatitur nga KE dhe BE. I disponueshëm në internet www.coe.int/.../cooperation/.../Technical%20Paper...
- Raport i Prokurorit të Përgjithshëm mbi gjendjen e kriminalitetit 2011. I disponueshëm, <http://www.pp.gov.al>.

Pensioni suplementar: “Kontribut për vete, jo solidaritet”

Aurora **BINJAKU**, Doktorant

Prof. Asoc. Dr. Hysen **BINJAKU**

Abstrakt: *Në kushtet kur pensioni i plegërisë është i pamjaftueshëm për vijimësi normale të jetesës, pensioni suplementar është një skemë pensionesh që u mundëson disa kategorive punonjësish të mund të përfitojnë diçka më tepër sesa pensioni që ata përfitojnë nga skema e përgjithshme e pensioneve, natyrisht duke kontribuar nga paga e tyre gjatë disa viteve të punës.*

Në vendin tonë skema për pensionin suplementar rregullohet me dy ligje: 1) Ligji nr. 8097, datë 21.3.1996, i ndryshuar “Për pensionet shtetërore suplementare të personave që kryejnë funksione kushtetuese dhe të punonjësve të shtetit”. 2) Ligji nr. 10139, datë 15.05.2009 “Për pensionet shtetërore suplementare të punonjësve të Universiteteve, të shkollave të larta, Qendrës së Studimeve Albanologjike, Akademisë së Shkencave dhe të gjitha institucioneve të tjera kërkimore publike në RSH, të cilët kanë tituj shkencorë”. Ne mendojmë se skema e pensionit suplementar duhet të ketë si parim: “kontribut për vete dhe jo kontribut për solidaritet”. Duke qenë kështu, skema duhet të jetë sa më e drejtë, në kuptimin që të gjithë kontributorët duhet t’u jepet mundësia që të marrin mbarsht, në përpjesëtim të drejtë, me sasinë që kanë kontribuar.

Në punim jemi përpjekur t’i analizojmë këto dy ligje në funksion të kësaj ideje dhe të japim përgjigje për këto pyetje: A janë dy ligjet, që rregullojnë skemën e pensionit suplementar, koherent? Sa respektohen normat në caktimin e përqindjeve të kontributeve për grupe të ndryshme punonjësish subjekte të ligjeve? A ruhet për të gjitha subjektet e përfshira në skemë, raporti: kontribut / përfitim? A janë këto ligje stimulues për të gjitha kategoritë që janë subjekt i tyre? Nga analiza arrijmë në përfundimin: Skema e pensionit suplementar, kështu siç është ndërtuar, nuk është koherente, nuk respekton asnjë parim apo rregull në caktimin e kontributeve për grupe të ndryshme punonjësish si edhe në shpërndarjen e përfitimeve që vijnë nga kjo skemë. Kontributet mujore caktohen me përqindje, që variojnë nga 2% deri në 7% të pagës bruto, por pa ndonjë kriter. Po kështu, masa e përfitimit të pensionit suplementar nuk merr parasysh kontributet e derdhura për vite me radhë. Ligji favorizon së tepërmi grupet e punonjësve që kanë status politik dhe ndëshkon së tepërmi grupet e atyre punonjësve që janë të punësuar në Institucione Jopublike siç është rasti i punonjësve me titull “Profesor” ose “Profesor i Asociuar”.

Fjalë kyçe: *pension suplementar, masë pensioni, kontribut, pagë referuese, punonjës*

Abstract: *In conditions when the old-age pension is insufficient for a normal life, supplementary pension is a pension scheme that enables certain categories of employees to benefit something more than compare to general pension scheme, of course, contributing their salary during several years of work.*

In our country the supplementary pension schemes regulated by two laws: 1) Law no. 8097, date 21.03.1996, as amended "for supplementary state pensions of persons performing constitutional functions and state employees". 2) Law no. 10139, date 15.05.2009 "For supplementary state pensions of employees that work in Universities, high schools, Albanological Research Center, Academy of Sciences and all other public research institutions in the RA, who have scientific degrees." We think that supplementary pension schemes should have a principle: "contribution for oneself and not for solidarity". In this way, the scheme should be fair, in the sense all contributors should have the opportunity to receive back in proportion to the amount that they have contributed.

In this paper we try to analyze these two laws and we try to give answers to these questions: Are the two laws of supplementary pension scheme coherent? How are norms respected in determining the contribution rates for different groups of employees, subject to the laws? Is the report: contribution / benefit preserved for all entities involved in the scheme? Are these laws stimulus for all categories that are subject to them? From the analysis we conclude: supplementary pension scheme, so it is built, it is not coherent, does not respect any principle or rule in determining the contributions of various groups of employees as well as the distribution of benefits arising from the scheme. Impurity contributions are determined by a percentage, ranging from 2% to 7% of the gross salary, but without any criterion. Similarly, the size of the supplementary retirement benefit does not take into account taxes paid for years. The law heavily favors the employee groups that have political status and punishes those groups of workers who are employed in non-public institutions such as the employees called "Professor" or "Associate Professor".

Keywords: *supplementary pension, annuity measure, contribution, reference salary, employees*

Hyrje

Para se të bëjmë një analizë të asaj që ndodh po citojmë disa pjesë të ligjit aktual mbi pensionin suplementar në Republikën e Shqipërisë.

1) Ligji nr. 8097, datë 21.3.1996, i ndryshuar "Për pensionet shtetërore suplementare të personave që kryejnë funksione kushtetuese dhe të punonjësve të shtetit".

Kontributet suplementare në zbatim të këtij Ligji janë:

- 4% të shumës bruto të listëpagesave, për personat e grupit të parë (të përcaktuar në Ligjin nr. 8097, datë 21.3.1996, i ndryshuar);
- 3% të shumës bruto të listëpagesave për personat e grupit të dytë, që përmenden në shkronjat "a", "b", "c", të pikës 9, të nenit 1, të këtij Ligji;
- 2% të shumës bruto të listëpagesave për personat e grupit të dytë, ku përfshihen specialistë dhe persona të tjerë në funksion.

Masa e pensionit shtetëror suplementar është:

- Për grupin e parë shkronja "a" (Kryeministri, Kryetari i Kuvendit, Ministrat dhe të barazuar me ta), për 2 vjet shërbim 25 për qind e pagës referuese dhe 5 për qind më shumë për çdo vit shërbim mbi këto 2 vjet. Kjo masë pensioni nuk duhet të jetë më e madhe se 60% e pagës referuese për personat e përcaktuar në shkronjën "a" të grupit të parë.

- Për grupin e parë shkronja "b" (Deputetët e Kuvendit Popullor dhe të barazuar me ta) për 2 vjet shërbim 20 për qind e pagës referuese dhe 5 për qind më shumë për çdo vit shërbim

mbi këto 2 vjet. Kjo masë pensioni nuk duhet të jetë më e madhe se 50% e pagës referuese për personat e përcaktuar në shkronjën “b” të grupit të parë.

- Për personelin drejtues të grupit të dytë sipas shkronjës “a” të pikës 10 të nenit 1 (Sekretarët e shtetit, zëvendësministrat dhe të barazuar me ta) 1.5 për qind në vit të pagës referuese, për çdo vit shërbimi. Kjo masë pensioni nuk duhet të jetë më e madhe se 40% e pagës referuese.

- Për personelin drejtues të grupit të dytë, sipas shkronjës “b” të pikës 10 të nenit 1 (Personat që kryejnë detyra në administratën e Kuvendit Popullor, Presidencës, Këshillit të Ministrave, ministrive dhe të barazuar me ta) dhe “c” të pikës 10 të nenit 1 (Përfshihen drejtorët e drejtorive, përgjegjësit e sektorëve, si dhe personat e tjerë të barazuar me ta), 1.3 për qind në vit e pagës referuese për çdo vit shërbimi.

Kjo masë pensioni nuk duhet të jetë më e madhe se 40% e pagës referuese.

- Për personelin specialist të grupit të dytë, sipas shkronjës “d” të pikës 10 të nenit 1 (Përfshihen specialistët dhe personat e tjerë të barazuar me ta), 1, 1 për qind në vit e pagës referuese për çdo vit shërbimi. Kjo masë pensioni nuk duhet të jetë më e madhe se 40% e pagës referuese.

2) Ligji nr. 10139, datë 15.05.2009 “Për pensionet shtetërore suplementare të punonjësve të Universiteteve, të shkollave të larta, Qendrës së Studimeve Albanologjike, Akademisë së Shkencave dhe të gjitha institucioneve të tjera kërkimore publike në RSH, të cilët kanë tituj shkencorë”.

- Sipas këtij Ligji, përfitojnë pensione suplementare shtetërore, si të ardhura shtesë mbi përfitimet që jepen sipas Ligjit nr. 7703, datë 11.05.1993, i ndryshuar, personat të cilët deri në hyrjen në fuqi të Ligjit të kenë gëzuar titullin shkencor “Profesor”, “Profesor i Asociuar” (“Drejtues kërkimesh”, “Mjeshtër kërkimesh”). Pas hyrjes në fuqi të Ligjit, të kenë gëzuar titullin shkencor “Profesor”, “Profesor i asociuar” (“Drejtues kërkimesh”, “Mjeshtër kërkimesh”), sipas Vendimit të Komisionit të Vlerësimit të Titujve Akademikë të Ministrisë së Arsimit dhe të Shkencës dhe të kenë derdhur kontribut suplementar, duke qenë në marrëdhënie pune me universitetet, shkollat e larta, Qendrën e Studimeve Albanologjike, Akademinë e Shkencave dhe me të gjitha institucionet e tjera kërkimore publike në Republikën e Shqipërisë.

Kontributet suplementare në zbatim të këtij Ligji janë:

3.5% të pagës bruto mujore për personat me titull, të punësuar në institucione publike;

7% të pagës bruto mujore, për personat me titull të punësuar në institucione jopublike, të cilat derdhen në llogaritë e Drejtorive Rajonale të Sigurimeve Shoqërore çdo muaj, me të njëjtat rregulla dhe në të njëjtat afate, si edhe sigurimi i detyrueshëm shoqëror.

Masa e pensionit shtetëror suplementar është:

1,3% e pagës referuese për çdo periudhë njëvjeçare të ushtrimit të titullit “Profesor” dhe 1,1% e pagës referuese për çdo periudhë njëvjeçare të ushtrimit të titullit “Profesor i Asociuar”.

Shuma e këtij pensioni suplementar, bashkë me përfitimet nga Ligji nr. 7703, datë 11.5.1993 “Për sigurimet shoqërore në Republikën e Shqipërisë”, të ndryshuar, nuk mund të jetë më e madhe se 4 pensione bazë pleqërie.

Raporti i masës së pensionit suplementar me masën e kontributit për çdo grup kontribuesish dhe përfituesish

Në kushtet kur pensioni i pleqërisë është i pamjaftueshëm për vijimësi normale të jetesës, pensioni suplementar është një skemë pensionesh që u mundëson disa kategorive punonjësish

të mund të përfitojnë diçka më tepër sesa pensioni që ata përfitojnë nga skema e përgjithshme e pensioneve, natyrisht duke kontribuar diçka nga paga e tyre gjatë disa viteve të punës. Mendojmë se skema e pensionit suplementar, duke qenë se numri i kontributorëve (dhe përfituesve njëkohësisht) është mjaft i kufizuar, krahasuar me numrin e përgjithshëm të atyre që marrin pension pleqërie, duhet të ketë si parim: “kontribut për vete dhe jo kontribut për solidaritet”. Duke qenë kështu, skema duhet të jetë sa më e drejtë, në kuptimin që të gjithë kontributorëve duhet t’u jepet mundësia që të marrin mbarsht në përpjesëtim të drejtë me sasinë që kanë kontribuar. Për të pasur një tablo të plotë në shifra, më poshtë do të paraqesim disa të dhëna ku në qendër është pikërisht raporti i masës së pensionit suplementar me masën e kontributit ose, siç ne e kemi quajtur, koeficient (faktik/potencial). Llogaritjet janë bërë duke marrë një mesatare si pagëreferuese për vitet e kontributeve (pagat ndryshojnë nga viti në vit), duke menduar se vitet e kontributit janë mbi 10 (dhjetë) dhe në llogaritje merret pozicioni më i lartë i vendit të punës.

Grupet kontribuese dhe përfituese sipas ligjit nr. 8097, datë 21.3.1996, i ndryshuar “Për pensionet shtetërore suplementare të personave që kryejnë funksione kushtetuese dhe të punonjësve të shtetit”.

Grupi A.1. (Kryeministri, Kryetari i Kuvendit, Ministrat dhe të barazuar me ta)

Paga mesatare referuese për grupin e parë shkronja “a” (Kryeministri, Kryetari i Kuvendit, Ministrat dhe të barazuar me ta) është diku rreth 220000 (dyqind e njëzetë mijë) lekë në muaj. Kontributi është 4% e 220000 = 8800 lekë në muaj. Masa e pensionit shtetëror suplementar (në varësi të viteve të kontributit) do të jetë deri në 60% e 220000 = 132000 lekë në muaj, dhe kjo masë arrihet me vetëm 10 vjet kontribut, e mundshme që nga koha e hyrjes në fuqi të ligjit. Kësaj mase pensioni i shtohet edhe masa prej rreth 25000 lekë në muaj, që është pensioni maksimal bazë që vjen nga sigurimi i detyrueshëm. Pra, pensioni për këtë grup personash (potencialisht dhe faktikisht) në total është 132000 + 25000 = 157000 lekë në muaj.

Grupi A.2. (Deputetët dhe të barazuar me ta)

Paga mesatare referuese për grupin e parë shkronja “b” (Deputetët dhe të barazuar me ta) është diku rreth 180000 (njëqind e tetëdhjetë mijë) lekë në muaj. Kontributi është 4% e 180000 = 7200 lekë në muaj. Masa e pensionit shtetëror suplementar (në varësi të viteve të kontributit) do të jetë deri në 50% e 180000 = 90000 lekë në muaj, dhe kjo masë arrihet me vetëm 10 vjet kontribut (e mundshme që nga koha e hyrjes në fuqi të ligjit). Kësaj mase pensioni i shtohet edhe masa prej rreth 25000 lekë në muaj, që është pensioni maksimal bazë që vjen nga sigurimi i detyrueshëm. Pra, pensioni për këtë grup personash (potencialisht dhe faktikisht) në total është 90000 + 25000 = 115000 lekë në muaj.

Grupi A.3. (Zëvendësministrat dhe të barazuar me ta)

Paga mesatare referuese për personelin drejtues të grupit të dytë sipas shkronjës “a” (Zëvendësministrat dhe të barazuar me ta) është diku rreth 150000 (njëqind e pesëdhjetë mijë) lekë në muaj. Kontributi është 3% e 150000 = 4500 lekë në muaj. Masa e pensionit shtetëror suplementar (nëse ka dhjetë vite kontribut) do të jetë: 15% (që përfitohet nga 1.5% në vit për 10 vjet) e 150000 = 22500 lekë në muaj. Kjo masë mund të shkojë (në varësi të viteve të kontributit) deri në 40% e 150000 = 60000 lekë në muaj, dhe kjo masë arrihet me 26 vjet kontribut, e pamundur sot për sot që nga koha e hyrjes në fuqi të ligjit, prandaj për këtë grup llogaritjet do t’i bëjmë deri në 10 vite kontribut. Kësaj mase pensioni i shtohet edhe masa prej rreth 25000 lekë në muaj që është pensioni maksimal bazë që vjen nga sigurimi i detyrueshëm.

Pra, pensioni për këtë grup personash faktikisht në total është $22500 + 25000 = 47500$ lekë, ndërsa potencialisht në total është deri në $60000 + 25000 = 85000$ lekë në muaj.

Grupi A.4. (Drejtorë drejtorie, përgjegjës sektori, dhe të barazuar me ta)

Paga mesatare referuese për personelin drejtues të grupit të dytë, sipas shkronjës “b” (Personat që kryejnë detyra në administratën e Kuvendit Popullor, Presidencës, Këshillit të Ministrave, ministrive dhe të barazuar me ta) dhe “c” (Personeli drejtues, ku përfshihen drejtorët e drejtorive, përgjegjësit e sektorëve, si dhe personat e tjerë të barazuar me ta) është diku rreth 100000 (njëqind mijë) lekë në muaj. Kontributi është 3% e $100000 = 3000$ lekë në muaj. Masa e pensionit shtetëror suplementar (nëse ka dhjetë vite kontribut) do të jetë: 13% (që përftohet nga 1.3% në vit për 10 vjet) e $100000 = 13000$ lekë në muaj. Kjo masë mund të shkojë (në varësi të viteve të kontributit) deri në 40% e $100000 = 40000$ lekë në muaj, dhe kjo masë arrihet me 30 vjet kontribut, e pamundshme sot për sot që nga koha e hyrjes në fuqi të ligjit, prandaj për këtë grup llogaritjet do t’i bëjmë deri në 10 vite kontribut. Kësaj mase pensioni i shtohet edhe masa prej rreth 25000 lekë në muaj që është pensioni maksimal bazë që vjen nga sigurimi i detyrueshëm. Pra, pensioni për këtë grup personash faktikisht në total është $13000 + 25000 = 38000$ lekë, ndërsa potencialisht në total është deri në $40000 + 25000 = 65000$ lekë në muaj.

Grupi A.5. (Personeli specialist dhe personat e tjerë të barazuar me ta)

Paga mesatare referuese për personelin specialist të grupit të dytë, sipas shkronjës “d” (Personeli specialist dhe personat e tjerë të barazuar me ta), është diku rreth 80000 (tetëdhjetë mijë) lekë në muaj. Kontributi është 2% e $80000 = 1600$ lekë në muaj. Masa e pensionit shtetëror suplementar (nëse ka dhjetë vite kontribut) do të jetë: 11% (që përftohet nga 1.1% në vit për 10 vjet) e $80000 = 8800$ lekë në muaj dhe kjo masë mund të shkojë (në varësi të viteve të kontributit) deri në 40% e $80000 = 32000$ lekë në muaj, dhe kjo masë arrihet me 36 vjet kontribut, e pamundshme sot për sot që nga koha e hyrjes në fuqi të ligjit, prandaj për këtë grup llogaritjet do t’i bëjmë deri në 10 vite kontribut. Kësaj mase pensioni i shtohet edhe masa prej rreth 25000 lekë në muaj që është pensioni maksimal bazë që vjen nga sigurimi i detyrueshëm. Pra, pensioni për këtë grup personash faktikisht në total është $8800 + 25000 = 33800$ lekë, ndërsa potencialisht në total është deri në $32000 + 25000 = 57000$ lekë në muaj.

Grupet kontribuese dhe përfituese sipas Ligjit nr. 10139, datë 15.05.2009 “Për pensionet shtetërore suplementare të punonjësve të Universiteteve, të shkollave të larta, Qendrës së Studimeve Albanologjike, Akademisë së Shkencave dhe të gjitha institucioneve të tjera kërkimore publike në RSH, të cilët kanë tituj shkencorë”.

Grupi B.1. (Personat me titullin “Profesor” dhe persona të tjerë të barazuar me ta që punojnë në Institucione Arsimore Publike).

Paga mesatare referuese për personat me titull “Profesor” (dhe të barazuar me ta) që punojnë në Institucione Arsimore Publike është diku te 115000 (njëqind e pesëmbëdhjetë mijë) lekë në muaj. Kontributi është 3.5% e $115000 = 3880$ lekë në muaj. Masa e pensionit shtetëror suplementar (nëse ka dhjetë vite kontribut) do të jetë: 13% (që përftohet nga 1.3% në vit për 10 vjet) e $115000 = 14950$ lekë në muaj dhe kjo masë pensioni (në varësi të viteve të kontributit) së bashku me pensionin e pleqërisë nuk mund të jetë më e madhe se 4 pensione bazë pleqërie. Domethënë, masa e pensionit suplementar nuk mund të jetë më e madhe se 4 pensione bazë pleqërie (që është 12000 lekë në muaj) minus 25000 lekë në muaj (që është

pensionin maksimal bazë që vjen nga sigurimi i detyrueshëm) = $4 \cdot 12000 - 25000 = 23000$ lekë në muaj. Pra, pensioni për këtë grup personash faktikisht në total është $14950 + 25000 = 39950$ lekë, ndërsa potencialisht kjo masë pensioni është deri në $23000 + 25000 = 48000$ lekë në muaj.

Grupi B.2. (Personat me titull “Profesor” dhe persona të tjerë të barazuar me ta që punojnë në Institucione Arsimore Jopublike).

Paga mesatare (jo referuese) për personat me titull “Profesor” (dhe të barazuar me ta) që punojnë në Institucione Arsimore Jopublike është diku te 250000 (dyqind e pesëdhjetë mijë) lekë në muaj. Kontributi është 7% e 250000 = 17500 lekë në muaj. Masa e pensionit shtetëror suplementar (nëse ka dhjetë vite kontribut) do të jetë: 13% (që përftohet nga 1.3% në vit për 10 vjet) e 115000 (paga referuese) = 14950 lekë në muaj dhe kjo masë pensioni (në varësi të viteve të kontributit) së bashku me pensionin e pleqërisë nuk mund të jetë më e madhe se 4 pensione bazë pleqërie.

Domethënë, masa e pensionit suplementar nuk mund të jetë më e madhe se 4 pensione bazë pleqërie (që është 12000 lekë në muaj) minus 25000 lekë në muaj (që është pensioni maksimal bazë që vjen nga sigurimi i detyrueshëm) = $4 \cdot 12000 - 25000 = 23000$ lekë në muaj. Pra, pensioni për këtë grup personash faktikisht në total është $14950 + 25000 = 39950$ lekë, ndërsa potencialisht kjo masë pensioni është deri në $23000 + 25000 = 48000$ lekë në muaj.

Grupi B.3. (Personat me titullin “Profesor i Asociuar” dhe persona të tjerë të barazuar me ta që punojnë në Institucione Arsimore Publike).

Paga mesatare referuese për personat me titull “Profesor i Asociuar” (dhe të barazuar me ta) që punojnë në Institucione Arsimore Publike është diku te 101000 (njëqind e një mijë) lekë në muaj. Kontributi është 3.5% e 101000 = 3540 lekë në muaj. Masa e pensionit shtetëror suplementar (nëse ka dhjetë vite kontribut) do të jetë: 11% (që përftohet nga 1.1% në vit për 10 vjet) e 101000 = 11110 lekë në muaj, dhe kjo masë pensioni (në varësi të viteve të kontributit) së bashku me pensionin e pleqërisë nuk mund të jetë më e madhe se 4 pensione bazë pleqërie.

Domethënë, masa e pensionit suplementar nuk mund të jetë më e madhe se 4 pensione bazë pleqërie (që është 12000 lekë në muaj) minus 25000 lekë në muaj (që është pensioni maksimal bazë që vjen nga sigurimi i detyrueshëm) = $4 \cdot 12000 - 25000 = 23000$ lekë në muaj. Pra, pensioni për këtë grup personash faktikisht në total është $11110 + 25000 = 35110$ lekë, ndërsa potencialisht kjo masë pensioni është deri në $23000 + 25000 = 48000$ lekë në muaj.

Grupi B.4. (Personat me titull “Profesor i Asociuar” dhe persona të tjerë të barazuar me ta që punojnë në Institucione Arsimore Jopublike).

Paga mesatare (jo referuese) për personat me titull “Profesor i Asociuar” (dhe të barazuar me ta) që punojnë në Institucione Arsimore Jopublike është diku te 200000 (dyqind mijë) lekë. Kontributi është 7% e 200000 = 14000 lekë në muaj. Masa e pensionit shtetëror suplementar (nëse ka dhjetë vite kontribut) do të jetë: 11% (që përftohet nga 1.1% në vit për 10 vjet) e 101000 = 11110 (paga referuese) lekë në muaj, dhe kjo masë pensioni (në varësi të viteve të kontributit) së bashku me pensionin e pleqërisë nuk mund të jetë më e madhe se 4 pensione bazë pleqërie. Domethënë, masa e pensionit suplementar nuk mund të jetë më e madhe se: 4 pensione bazë pleqërie (që është 12000 lekë në muaj) minus 25000 lekë në muaj (që është pensioni maksimal bazë që vjen nga sigurimi i detyrueshëm) = $4 \cdot 12000 - 25000 = 23000$ lekë në muaj. Pra, pensioni për këtë grup personash faktikisht në total është $11110 + 25000 = 35110$ lekë, ndërsa potencialisht kjo masë pensioni është deri në $23000 + 25000 = 48000$ lekë në muaj.

Për lehtësi në krahasime dhe analizë, të dhënat e përfutuara në llogaritjet e mësipërme i

hedhim në tabela dhe prej tyre, për të dhënë një pamje vizive më të kuptueshme, paraqesim edhe disa grafike. Të dhënat e hedhura në tabela janë marrë nga ligjet e cituara më sipër dhe nga llogaritjet e bëra në punim.

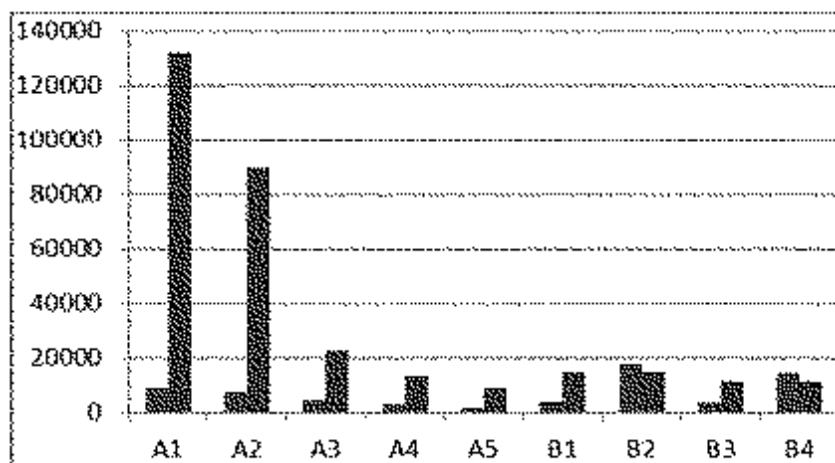
Tabela 1. Raporti (koeficienti) faktik: masë e pensionit suplementar / masë e kontributit

Grupi	Kontributi	Përfitimi Suplementarfaktik	Koeficienti Faktik	Pensioni i plotë faktik
A1	8800	132000	15.00	157000
A2	7200	90000	12.50	115000
A3	4500	22500	5.00	47500
A4	3000	13000	4.33	38000
A5	1600	8800	5.50	33800
B1	3880	14590	3.76	39590
B2	17500	14590	0.83	39590
B3	3540	11110	3.14	36110
B4	14000	11110	0.79	36110

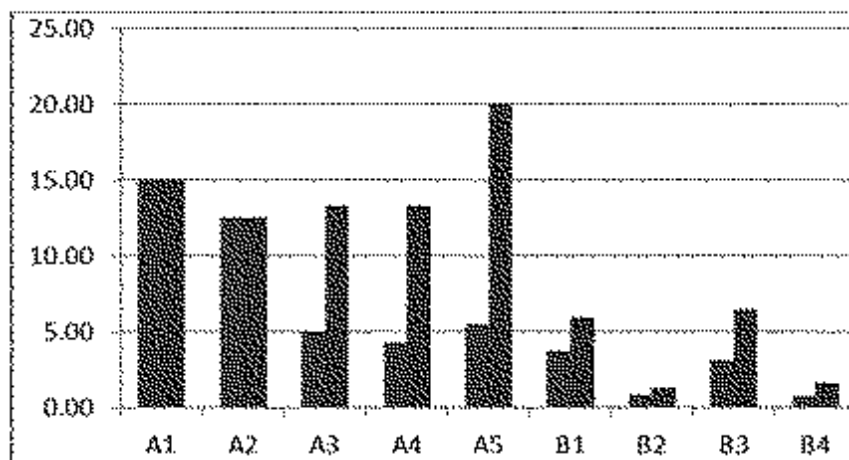
Tabela 2. Raporti (koeficienti) potencial: masë e pensionit suplementar / masë e kontributit

Grupi	Kontributi	Përfitimi Suplementar potencial	Koeficienti potencial	Pensioni i plotë potencial
A1	8800	132000	15.00	157000
A2	7200	90000	12.50	115000
A3	4500	60000	13.33	85000
A4	3000	40000	13.33	65000
A5	1600	32000	20.00	57000
B1	3880	23000	5.93	48000
B2	17500	23000	1.31	48000
B3	3540	23000	6.50	48000
B4	14000	23000	1.64	48000

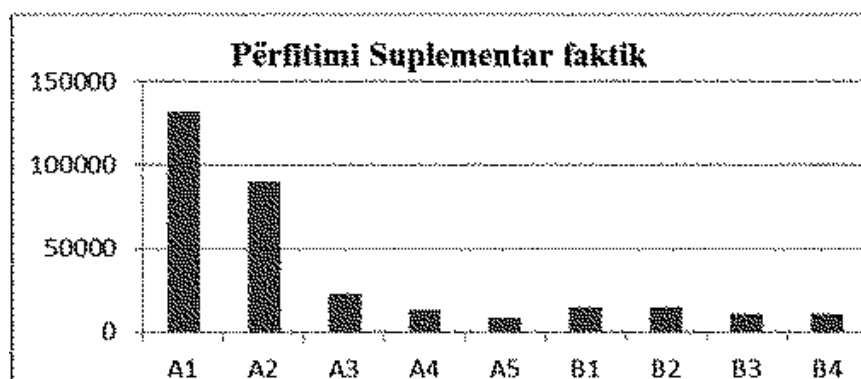
Grafiku 1. Krahasimi i kontributit me përfitimin suplementar faktik



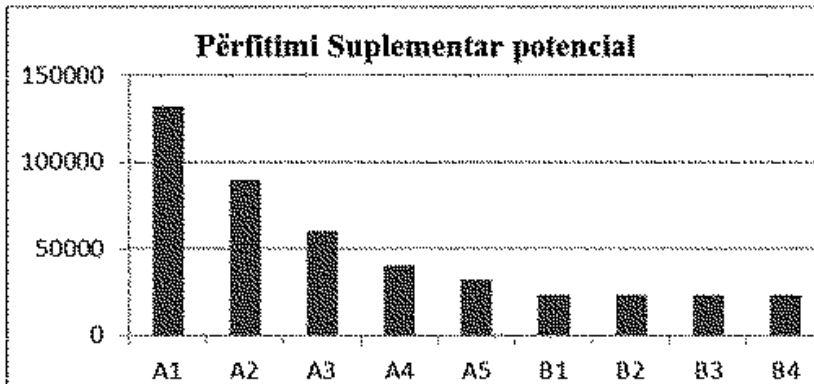
Grafiku 2 . Krahasimi i koeficientëve faktikë dhe potencialë



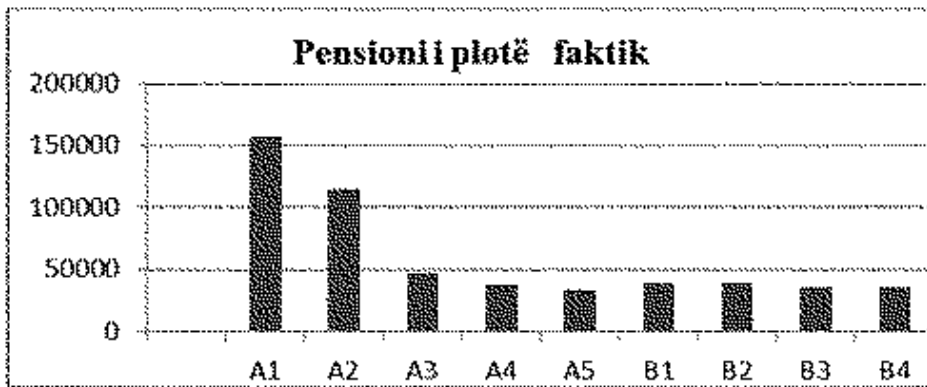
Grafiku 3 .



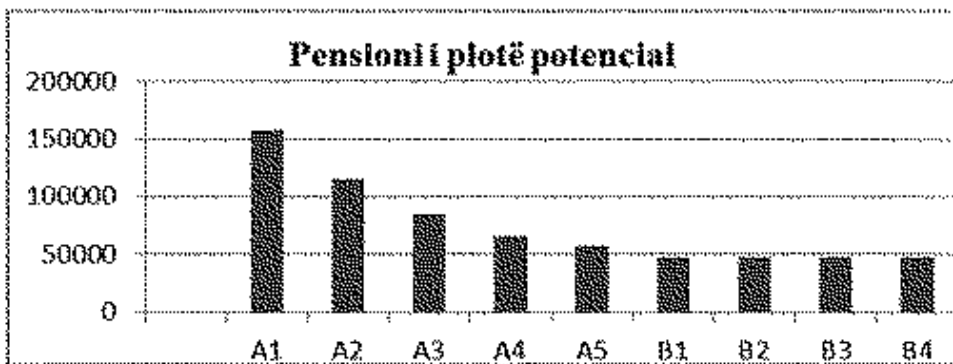
Grafiku 4 .



Grafiku 5 .



Grafiku 6 .



Analizë dhe përfundime

1. Ligji më i plotë dhe më i gjerë për pensionet, në kuptimin e numrit të madh të njerëzve që janë subjekt i ligjit dhe më jetëgjatë, është Ligji nr.7703, datë 11.5.1993 “Për sigurimet shoqërore në Republikën e Shqipërisë”. Në vite ligji është ndryshuar, por në thelb është po ai. Për pensionin suplementar shtetëror janë bërë dy ligje. Është Ligji nr. 8097, datë 21.3.1996, i ndryshuar “Për pensionet shtetërore suplementare të personave që kryejnë funksione kushtetuese dhe të punonjësve të shtetit” dhe Ligji nr. 10139, datë 15.05.2009 “Për pensionet shtetërore suplementare të punonjësve të Universiteteve, të shkollave të larta, Qendrës së Studimeve Albanologjike, Akademisë së Shkencave dhe të gjitha institucioneve të tjera kërkimore publike në RSH, të cilët kanë tituj shkencorë”.

Vetëm fakti që janë bërë dy ligje për të njëjtin objekt, pensionin suplementar shtetëror, kur fare mirë mund të bëheshin ndryshime dhe përmirësime të ligjit nr. 8097, datë 21.3.1996, siç edhe është praktika në raste të ngjashme, tregon se hartuesit dhe miratuesit e këtyre dy ligjeve nuk janë treguar koherentë.

2. Në asnjë ligj tjetër, që ka të bëjë me taksimin për të ardhurat nga puna apo edhe Ligji nr.7703 datë 11.5.1993 “Për sigurimet shoqërore në Republikën e Shqipërisë”, nuk ka diferencim nisur nga fakti nëse kontribuesi (përfituesi) punon në Institucione/Ndërmarrje Publike apo në Institucione/Ndërmarrje Jopublike. Kontributet janë njëjloj dhe përfitimet po njëjloj për çdo kategori punonjësish, pavarësisht nëse punojnë në publik ose jopublik.

Nuk ndodh kështu në Ligjin nr. 10139, datë 15.05.2009 “Për pensionet shtetërore suplementare të punonjësve të Universiteteve, të Shkollave të Larta, Qendrës së Studimeve Albanologjike, Akademisë së Shkencave dhe të gjitha institucioneve të tjera kërkimore publike në RSH, të cilët kanë tituj shkencorë”. Sipas këtij ligji, për të njëjtën masë përfitimi, kërkohet katër herë më shumë kontribut nga punonjësit e punësuar në Institucione Arsimore Jopublike, krahasuar me ata që janë të punësuar në Institucione Arsimore Publike. E të mos harrojmë, nuk bëhet fjalë për tatim mbi të ardhurat, ndaj të cilave mund të aplikohet “taksa e sheshtë” apo “taksa progresive”, por bëhet fjalë për kontribut për sigurim suplementar, domethënë që punonjësi edhe mund të mos përfshihet në këtë skemë. Nuk përfshihet sepse del më për mirë që të vërë mënjane nga paga kontributin e kërkuar për çdo muaj dhe t’i përdorë ato kur të jetë në pension, duke mos harruar që gjatë kësaj kohe ato lekë mund të kenë sjellë edhe interesa bankare.

Pra, ligji nuk është stimulues për përfshirjen e sa më shumë personave në skemë, kur në fakt ky duhej të ishte qëllimi kryesor i tij sepse dihet që skemat e pensioneve janë të suksesshme kur në to përfshihen sa më shumë subjekte.

3. Ka një disproporcion të madh të raportit (koeficientit) të masës së pensionit suplementar me masën e kontributit nga njëri grup personash (kontribues dhe përfitues në këtë skemë) në grupin tjetër. Ligji favorizon së tepërmi grupet e punonjësve që kanë status politik. **Koeficienti faktik për Grupin A.1.** (Kryeministri, Kryetari i Kuvendit, Ministrat dhe të barazuar me ta) është 15 dhe për **Grupin A.2.** (Deputetët dhe të barazuar me ta) është 12.5 ndërsa, po ky raport, për **Grupin B.1.** “Profesor” (dhe të barazuar me ta) që punojnë në Institucione Arsimore Publike është 3.76, dhe, më keq akoma, për **Grupin B.2.** “Profesor” (dhe të barazuar me ta) që punojnë në Institucione Arsimore Jopublike është 0.83.

Kontributet për pensionin suplementar, në finale, janë para që individët e përfshirë në ligj i japin hua Qeverisë së tyre, e cila e përdor këtë hua për nevoja të saj. Në një kohë të dytë (kur kontribuesit dalin në pension) Qeveria e kthen këtë hua të marrë, në një masë të caktuar për çdo muaj, me anën e pensionit suplementar. Por masa e kontributit dhe masa e kthimit, për pasojë raporti i masës së pensionit suplementar me masën e kontributit, nuk mund të caktohen

në mënyrë arbitrare.

Skema e pensionit suplementar, kështu siç është ndërtuar, nuk respekton asnjë parim apo rregull për caktimin e kontributeve dhe shpërndarjen e përfitimeve për grupe të ndryshme punonjësish të përfshirë në skemë. Kontributet caktohen me përqindje, që variojnë nga 2% deri në 7% të pagës bruto, por pa përmendur ndonjë kriter ku bazohet kjo masë. Po kështu, për masën e përfitimit të pensionit suplementar vendosen disa përqindje që variojnë nga 1.1% deri në 1.5% në vit e pagës referuese për çdo vit shërbimi, por nuk merren aspak parasysh kontributet e derdhura për vite me radhë nga kontribuesi. Kështu, masa e përfitimit është 1,1% në vit e pagës referuese për çdo vit shërbimi për personelin specialist të grupit të dytë, sipas shkronjës “d” të pikës 10 të nenit 1 (Përfshihen specialistët dhe personat e tjerë të barazuar me ta); 1.1% e pagës referuese për çdo periudhë njëvjeçare të ushtrimit të titullit për personat me titullin “Profesor i Asociuar”, domethënë është e njëjtë. Ndërkaq, masa e kontributit është 2% të shumës bruto të listëpagesave për personat e grupit të dytë, sipas shkronjës “d” të pikës 10 të nenit 1 (Përfshihen specialistët dhe personat e tjerë të barazuar me ta); 3.5% të pagës bruto mujore për personat me titull “Profesor i Asociuar” të punësuar në Institucione Arsimore Publike; 7% të pagës bruto mujore për personat me titull “Profesor i Asociuar” të punësuar në Institucione Arsimore Jopublike, domethënë ka diferenca që janë deri dy dhe tri herë e gjysmë më të larta.

4. Siç edhe duket qartë në Tabelën 2 kolona “Përfitimi suplementar potencial” ose Grafiku 4, arbitrariteti në këto ligje bën që:

1) Një punonjës i **Grupit A.4.** (Drejtorë drejtorie, përgjegjës sektori, dhe të barazuar me ta) të përfitojë plot 17000 (shtatëmbëdhjetë mijë) lekë në muaj më shumë se një person me titullin “Profesor” edhe pse kontributet e këtij të fundit janë më të larta. Dhe të mos harrojmë që, si çdo vend tjetër demokratik, edhe vendi ynë krenohet me “Profesorët” e tij, për të mos folur për atë që çdo person me titullin “Profesor” mund të bëjë punën e secilit punonjës të **Grupit A.4.** (Drejtorë drejtorie, përgjegjës sektori, dhe të barazuar me ta), e kundra është e vështirë, për të mos thënë e pamundur, të ndodhë.

2) Një punonjës i **Grupit A.3.** (Zëvendësministrat dhe të barazuar me ta) të përfitojë plot 67000 (gjashtëdhjetë e shtatë mijë) lekë në muaj më shumë se një person me titullin “Profesor i Asociuar” dhe “Profesor” i punësuar në Institucione Arsimore Jopublike edhe pse kontributet e këtyre të fundit janë mbi dy herë më të larta.

Referencat

Ligji nr.7703, datë 11.5.1993 “Për sigurimet shoqërore në Republikën e Shqipërisë”.

Ligji nr. 8097, datë 21.3.1996, i ndryshuar “Për pensionet shtetërore suplementare të personave që kryejnë funksione kushtetuese dhe të punonjësve të shtetit”.

Ligji nr.8500, datë 10.6.1999 për disa ndryshime në ligjin nr.8097, datë 21.3.1996 “Për pensionet shtetërore suplementare të personave që kryejnë funksione kushtetuese dhe të punonjësve të shtetit”

Ligji nr .9061, datë 8.5.2003 për disa shtesa dhe ndryshime në ligjin nr.8097, datë 21.3.1996 “për pensionet shtetërore suplementare të personave që kryejnë funksione kushtetuese dhe të punonjësve të shtetit”, ndryshuar me ligjin nr.8500, datë 10.6.2000.

Ligji nr. 9584, datë 17.7.2006 për “Pagat, shpërblimet dhe strukturat e institucioneve të pavarura kushtetuese dhe të institucioneve të tjera të pavarura, të krijuara me ligj”.

Ligji nr. 10139, datë 15.05.2009 “Për pensionet shtetërore suplementare të punonjësve të Universiteteve, të shkollave të larta, Qendrës së Studimeve Albanologjike, Akademisë së Shkencave dhe të gjitha institucioneve të tjera kërkimore publike në RSH, të cilët kanë tituj shkencorë”.

Binjaku Hysen : “Nëse mund të shërbejë për: Do të ketë edhe masa të tjera” Gazeta “Dita”, dt.03.10.2013.

Avantazhet dhe pengesat e investimeve të huaja direkte në Kosovë (Analizë strukturore)

Naim **FETAHU**, Doktorant

Abstrakt. Shkurti i vitit 2008, bashkë me shpalljen e pavarësisë, solli edhe sigurimin e njohjen prej shteteve të tjera të rajonit, por dhe ngritjen e statusit dhe të legjitimitetit të saj. Rezultati i këtij veprimi ishte jo vetëm bashkërendimi politik në terma të përshtatjes së objektivave të zhvillimit, por edhe hapja e potencialit “treg” në Kosovë sipas aspektit të investimeve të huaja direkte, të cilat deri në atë kohë kishin funksionuar në kushte strikte lokale. Për pasojë në terma industrialë dhe tregtarë u mundësua sjellja e kapaciteteve prodhuese të Kosovës në vëmendje të tregjeve financiare dhe kompanive të mëdha. Duke konsideruar faktin se këto përqendrime kapitali ishin edhe më parë prezente në rajonin gjeoekonomik ku funksionon Kosova, por ishte dhe është e rëndësishme që shteti më i ri Ballkanit të ofrojë kushte dhe incentive konkurruese si një anëtar “latecomer” i rajonit.. Në këtë drejtim shteti i Kosovës ka krijuar mundësitë për minimizimin e barrës fiskale kundrejt investimeve. Aktualisht Kosova ofron taksimin dhe administrimin më të lehtë të kapitalit, pronës, të së drejtës së autorit si dhe të kapaciteteve të burimeve njerëzore të të gjithë zonës së Ballkanit Perëndimor.

Fjalë kyçe: investime, IHD, tregje financiare

Abstract: February 2008, together with the declaration of independence, brought recognition by other states in the region and raising the status and legitimacy of Kosovo. The result of this action was not only political coordination, in terms of adapting to the development goals, but also opening the potential “market” in Kosovo under the aspect of foreign direct investment, which until that time had been operating in strict local conditions. Consequently national government and commercial terms enabled the industrial production capacity bringing Kosovo to the attention of financial markets and large companies. Considering the fact that these concentrations of capital were earlier present in geo-economic region where Kosovo works, this was and is important that the newest state of Balkan, Kosovo, to offer competitive conditions and incentives as a “latecomer” member in the region. In this regard the state of Kosovo has created opportunities to minimize the fiscal burden towards investment. Kosovo currently provides easier taxation and management of capital, property, copyright and human

Keywords: investment, FDI, financial markets

Madhësia ekonomike e Kosovës nuk përbën më shumë se 0.43% të ekonomisë së përgjithshme të rajonit, apo thënë ndryshe ajo përbën më pak se 1/20 e saj. Kjo më shumë për shkak të mungesës së zhvillimit të brendshëm ekonomik, gjerësisht mungesës së sektorit të prodhimit dhe industrisë, që nuk arrin as për së afërmi të ngopë konsumin e brendshëm. Ky i fundit mbulohet kryesisht nga importet të cilat për shkak se rrisin deficitin tregtar (më shumë se 2.2 miliardë euro) ndikojnë në zvogëlimin e Prodhimit të Brendshëm Bruto (PBB)₁.

Kjo situatë shpjegon pse Kosova është jo vetëm një ekonomi shumë e vogël, por edhe një ekonomi e cila nuk merr pjesë me prodhim në këtë rajon dhe kryesisht konsumon nga ai.

Investimet e Huaja Direkte (IHD) në Kosovë brenda periudhës 2008-2013 kanë shënuar rënie prej 37.61% (Agjencia e Statistikave të Kosovës 2013), ndërsa IHD nga rajoni kanë shënuar një rënie më të vogël prej 11.55%. Kjo ka bërë që Kosova të jetë më e ekspozuar ndaj investimeve të rajonit sesa nga ato jashtë këtij rajoni, ku në vitin 2008 përfaqësimi i rajonit në raportin e investimeve të Kosovës ishte 27.74%, ndërsa në vitin 2013 rajoni merr pjesë në bilacin vjetor me mbi 40%. Nga ky 40 përqindësh, 28.67% janë investimet nga Turqia, që e bëjnë Turqinë partnerin e parë për IHD-në në Kosovë. Turqia ka zënë vendin e Sllovenisë, e cila deri në vitin 2010 ishte partneri i parë i Kosovës për IHD-në. Shqipëria edhe pse ishte partneri i 3-të i Kosovës për IHD-në, në vitin 2013 këtë vend e mori Bullgaria që në vitin 2008 ishte në vendin e 5-të.

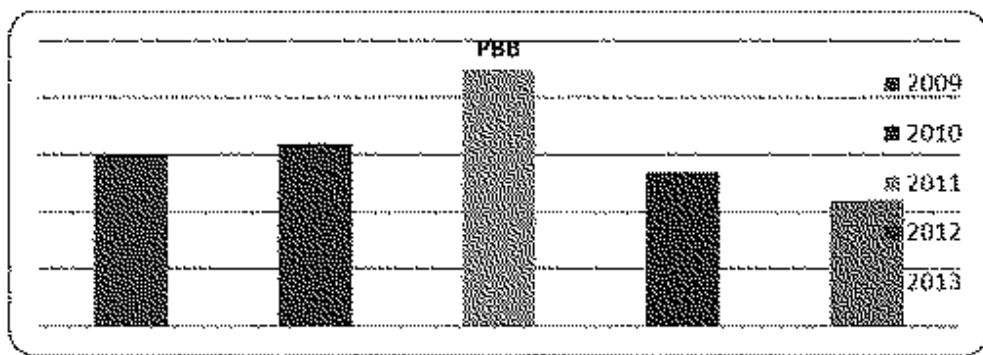
Kështu për sa i përket marrëdhënieve tregtare dhe bashkëpunimit ekonomik me vendet e rajonit dhe ato të Europës duhet të theksojmë se ekziston tregtia e lirë me vendet e rajonit sipas marrëveshjes CEFTA si dhe lehtësitë burokratike për të lidhur dhe për të operuar në pikëpamje tregtare me vendet e Bashkimit Europian.

Për sa i përket aspektit institucional qeveria e Republikës së Kosovës është angazhuar fuqimisht me rezultate konkrete për të ofruar institucione moderne në përkrahje të investimeve nga sipërmarrjet private të huaja dhe kosovare (KPMG 2013). Kjo gjithashtu mbështetet nga ekzistenca e rregullimit strukturor financiar i cili ofron një sistem të sigurt dhe mbi të gjitha të qëndrueshëm bankar. Për më tepër vlen të theksohet se monedha zyrtare e Kosovës është Euro dhe si e tillë lejon kontrollin, sigurinë dhe cilësinë e tregut monetar në Kosovë.

Ashtu si vendet fqinje edhe Kosova është përfshirë në kërkesat e raporteve ndërkombëtare sipas të cilave procedurat e hapjes dhe të mbylljes së një biznesi duhet të cilësohen dyert e sipërmarrjes në shtëpinë e shtetit. Në këtë drejtim është bërë i mundur, edhe pse me pengesa burokratike, krijimi i institucioneve moderne publike dhe i shërbimeve shtetërore. Në terma juridikë përpjekjet e qeverive të ndryshme në Kosovë që nga viti 2008 janë fokusuar përherë në përafrimin e legjislacionit europian duke mbajtur në konsideratë të vazhdueshme mjedisin e të bërit biznes në Kosovë si dhe specifikat ligjore të një shteti të ri (IFC 2013).

Por gjithsesi përtej këtyre përpjekjeve, nëpërmjet reformave administrative, fiskale dhe legjislative, rritja e ekonomisë kosovare, në 10 vitet e fundit është karakterizuar nga një shkallë e lartë volatiliteti. Për këtë mjafton të shihet grafiku i mëposhtëm që shpjegon se pavarësisht cilësisë së dobët të lidhjes së strukturës ekonomike kosovare me tregjet financiare globale, përsëri rënia e rritjes së prodhimit të brendshëm në vitin 2009 vjen qartësisht nga kriza financiare botërore.

¹ Vlera monetare e të gjitha mallrave të gatshme dhe shërbimeve të prodhuara brenda një vendi në një periudhë të caktuar, edhe pse PBB zakonisht llogaritet në baza vjetore.



Burimi: Banka Botërore, treguesit botërorë të zhvillimit, rasti i Kosovës

Kosova, edhe pse nën ndikimin e uljes së investimeve si pasojë e kapitalit të tkurrur europian, në mënyrë konstante ofron kushte më të favorshme sesa fqinjët për të operuar një sipërmarrje, si në rastin e kapitalit të huaj, ashtu dhe në rastin e shoqërive aksionare joint venture (Iniciativa Ekonomike për Kosovën 2013). Për këtë është e rëndësishme të renditen disa nga shumë arsyet pse duhet të investohet në Kosovë.

Mund të përmendim disa nga përfitimet e investitorëve të huaj në Kosovë si taksa të ulëta, burime të pasura dhe mjedis përkrahës për biznesin. Sipas legjislacionit aktual sistemi tatimor është mbajtur jashtëzakonisht i thjeshtë, ndërkohë që duhet të përmendet dhe një fuqi e re dhe e motivuar punëtore (Agjencia e Statistikave të Kosovës 2013) me shpirt dhe aftësi të forta sipërmarrëse dhe gjithashtu me njohuri të përgjithshme të gjuhëve europiane. Nëse në mbështetje të frymës sipërmarrëse të parat konsiderohen burimet njerëzore, atëherë sigurisht duhet të përmendim burimin e këtyre energjive të pasuria e çmuar natyrore në terma të lëndëve të para. Këtu mund të përfshijmë linjit, zink, plumb, ferro-nikel dhe një sipërfaqe prej 10.908 km² pothuajse në 50% të saj të përbërë nga toka bujqësore. Në terma financiarë Kosova gjithashtu ofron një sistem të favorshëm për operimin fiskal të kompanive. Dy struktura shumë të rëndësishme në këta terma konsiderohen sistemi bankar si dhe ai monetar. Sistemi bankar kosovar është i privatizuar, dhe pjesa më e madhe e kapitalit zotërohet nga entitete të huaja (6 nga 8 banka). Numri i bankave të huaja është rritur veçanërisht në 2008–ën, kur u shtuan edhe 2 banka të reja. Gjithashtu bankat me kapital të huaj kanë edhe pjesën më të madhe të aktiveve të sistemit me rreth 90%, ndërkohë që bankat me kapital vendas zënë vetëm 10% të totalit të aktiveve. Një tjetër tregues i rëndësishëm për secilin investitor të huaj, veçanërisht atë europian, është dhe funksionimi i të gjithë tregut me monedhë zyrtare euro. Në këtë drejtim kundrejt normave të interesit, politikave lehtësuese monetare apo rregullave të mbikëqyrjes financiare, investitorët mund të jenë të sigurt dhe të plotë me informacionin që marrin nga politikat e Bankës Qendrore Europiane.

Koordinimi fiskal dhe ekonomik i politikave qeveritare

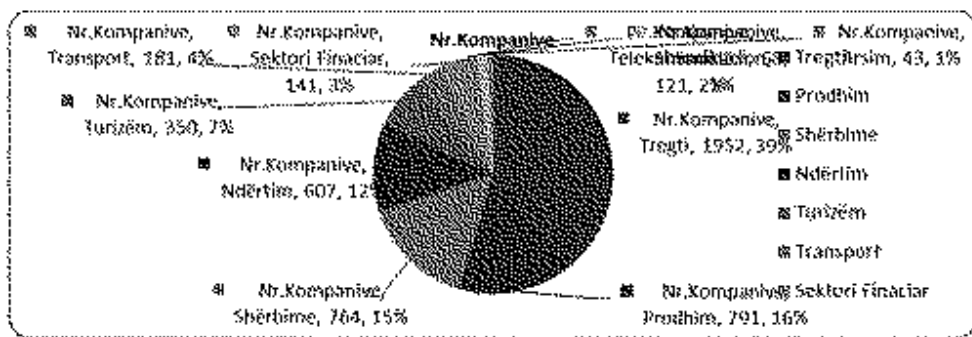
Ministria e Tregtisë dhe Industrisë në bashkëpunim me institucionet e linjës ka hartuar Strategjinë e Zhvillimit të Sektorit Privat 2013–2017. Dokumenti i cili paraqet koordinimin e aktiviteteve të Ministrisë si pjesë përbërëse e orientimit dhe vizionit të Qeverisë së Republikës së Kosovës për zhvillimin e sektorit privat në periudhë afatmesme, si pjesë e rëndësishme e zhvillimit të qëndrueshëm ekonomik të Kosovës.

Me këtë qëllim, duke pasur parasysh klimën e përmirësuar të biznesit, mjedis të qëndrueshëm

makroekonomik dhe mundësi të shkëlqyer në të gjithë sektorët e ndryshëm të biznesit, Kosova po kthehet në një vend përherë e më tërheqës për të bërë biznes. Si rezultat, interesi i investitorëve të huaj është rritur vazhdimisht gjatë viteve të fundit. Kosova ka tërhequr mbi 1 miliard Investime të Huaja Direkte në tri vitet e fundit. Pas një maksimumi të arritur në vitin 2007, me 440 milionë euro të IHD-ve, një rënie është konstatuar në vitin 2008 dhe 2009 dhe kjo kryesisht për shkak të ndikimit të krizës globale financiare. Në vitin 2010 - 2013 Kosova vazhdoi me trend pozitiv të rritjes së IHD-ve.

Sa i përket IHD-ve në Kosovë sipas formës së investimit, 73.2% e tyre janë investime kapitale, të cilat deri në shtator të vitit 2013 ishin për 22.0% më të larta, krahasuar me një vit më parë. Në kuadër të IHD-ve të pranura në Kosovë, 14.2 % janë në formë të investimeve të fitimit të pashpërndarë, ndërsa investimet e formave të tjera, kryesisht të përbëra nga kreditë ndërmjet ndërmarrjeve, janë 12.6 % dhe kanë shënuar rritje të theksuar nga 13.6 milionë euro sa ishin në shtator 2012 në 36.9 milionë euro deri në shtator 2013 (Banka Botërore 2013).

Për sa i përket pranisë së kompanive dhe kapitalit të huaj në sektorë të ndryshëm të ekonomisë në Kosovë ndarja është si më poshtë:



Burimi : Agjencia e Statistikave të Kosovës

Ndërkohë që kuadri strukturor ekonomik në favor të pritjes së kapitalit të huaj si dhe alokimit të duhur të burimeve financiare dhe administrative është ngritur, zbatimi i saktë i ligjeve dhe eliminimi i barrierave burokratike ende përbëjnë problem për vendin. Në këtë drejtim mjedisi i të bërit biznes në Kosovë, i parë në kontekstin e investimeve të huaja, vazhdon të paraqesë problematika të shtuara të cilat theksohen në disa raporte ndërkombëtare. Duke iu referuar raportit të UNCTAD-it mbi investimet botërore 2013 të vendeve që ndodhen në rajonin e Europës Juglindore (UNCTAD 2013), më së miri është vendosur Kroacia me 1.25 miliard dollarë investimeve të huaja për vitin e kaluar, ndërsa Kosova me vetëm 298 milionë dollarë.

Pas Kroacisë, është Shqipëria me 957 milionë dollarë, e pasuar nga Bosnja e Hercegovina me 633 milionë dollarë të investimeve të huaja direkte. Ndër vendet e tjera në rajon, që qëndrojnë mirë, është Mali i Zi, i cili ka regjistruar 609 milionë dollarë investimeve të huaja, dhe pas tij vjen Serbia me 352 milionë dollarë. Ndërsa dy vendet e fundit në rajon janë rezervuar për Kosovën dhe Maqedoninë. Kosova renditet e parafundit, me 298 milion dollarë investime të huaja direkte për vitin që lamë pas, kurse Maqedonia si e fundit me vetëm 135 milionë dollarë. Midis vendeve të tjera nga rajoni më së miri qëndron Hungaria, e cila është renditur e 21-ta në listën globale për thithje të investimeve të huaja, 13,5 miliardë dollarë, pasuar nga Turqia, si e 25-ta me 12.4 miliardë dollarë, ndërsa Sllovenia vitin e kaluar ka arritur të thithë vetëm

145 milionë dollarë investime të huaja. Këto shifra tregojnë se pavarësisht punës së strukturave shtetërore, përfshirjes së kapitalit të huaj bankar si dhe lehtësive të shumta, të ofruara drejt bizneseve, Kosova përsëri mbetet një treg i vogël për kompanitë dhe përqendrimet e mëdha të kapitalit botëror. Në këto kushte bëhet imperative thithja e investimeve të synuara dhe të studiara për të krijuar avantazhe të ndjeshme konkurruese tregtare.

Rasti i sektorit energjetik

Një ndër sektorët të cilët paraqesin problematika të shtuara për sa i përket investimeve të huaja është ai energjetik. Kosova nuk është vend i përshtatshëm për tërheqjen e investimeve të huaja direkte në sektorin e energjisë së ripërtitshme, si pasojë e moskompletimit të skemës së tarifave nxitëse dhe procedurave tejet të ndërlikuara për të investuar në këtë sektor. Sipas analizës së politikave publike të sektorit të energjisë, analizë krahasimore e skemës së tarifave nxitëse mes Kosovës, rajonit dhe vendeve të BE-së, si dhe hapave që Kosova duhet të marrë për promovimin e burimeve të ripërtërishme të energjisë, del qartë se situata aktuale në këtë sektor nuk shtron dukshëm alternativa për investime të huaja direkte.

Për Kosovën, si nënshkruese e Traktatit të Komunitetit të Energjisë, sasia e energjisë nga burimet e ripërtërishme në konsumin përfundimtar bruto të energjisë deri në vitin 2020 duhet të jetë 25%. Për të arritur këtë nivel, si dhe për shkak të efikasitetit të tarifave nxitëse në stimulimin dhe sigurimin e prodhimit të energjisë së pastër, implementimi i investimeve të huaja në këtë drejtim është tejet i rëndësishëm. Tarifat nxitëse në Kosovë janë të përcaktuara për energjinë nga uji (63.3 €/MWh), era (85.0 €/MWh dhe biomasa (71.3 €/MWh). Tarifat nxitëse (të caktuara), edhe pse dallojnë me ato të vendeve të rajonit, janë relativisht të kënaqshme. Sidoqoftë, tarifat e energjisë solare dhe energjisë gjeotermale nuk janë të përcaktuara ende. Nga krahasimi i Kosovës me vendet e tjera, vërehen dallime në kohëzgjatjen e tarifave nxitëse. Kosova aplikon tarifa me kohëzgjatjen më të ulët të tarifave nxitëse në rajon dhe me vendet e BE-së, pasi tarifat nxitëse në Kosovë janë të përcaktuara vetëm për 10 vjet (Demi 2013). Kohëzgjatja e kontratave vlerësohet të jetë shumë e vogël dhe nuk iu garanton investitorëve se kostoja e investimit të tyre do të mbështetet mjaftueshëm nga ana e institucioneve të shtetit.

Por ndërkohë që energjia nuk është ende sektori më i përshtatshëm për investime të huaja, minierat në veçanti përbëjnë industri me potenciale të larta zhvillimi dhe kthimi të investimeve. Kosova ka pasuri të mëdha nëntokësore, me 14,700 milionë tonë, ajo zë vendin e pestë në botë për rezervatelinjitet prej të cilit ajo edhe prodhonsasinë më të madhe të energjisë elektrike. Kosovagjatë vitit 20012 kaprodhuar 4738 miliardë kw/h dhe kashpenzuar 5156 miliardë kw/h energjie elektrike. Rezervat e këtij minerali, që përdoret si burim kryesor i prodhimit energjetik në Kosovë, vlerësohet se do të zgjasin për 650 vjet të tjera, me ritmin e nxjerrjes momentale.

Dy sektorë të tjerë, të cilët ende nuk janë bërë pjesë integrale e investimeve të huaja, janë bujqësia dhe ndërtimi. Kosova është e pasur me tokë bujqësore; 53 për qind e sipërfaqes së tokës është e punueshme. Momentalisht sektori i bujqësisë kontribuon vetëm 19 për qind në PBB-në e përgjithshme dhe 15 për qind në vlerën e eksportit. Procedimi i ushqimit në Kosovë tradicionalisht është udhëhequr nga ndërmarrjet shoqërore, ndërsa sot këto janë joaktive. Ndërkohë kompani të reja private kanë filluar të operojnë në këtë fushë. Pjesa më e madhe e këtyre kompanive janë të vogla dhe nuk janë ende të afta për të mbuluar pjesën më të madhe të kërkesave në treg. Investimi në këto kompani, sigurimi i teknikave të reja të menaxhmentit, do të mund të rilindte industrinë e agro-pronësimit në Kosovë, deri në atë pikë që do të mund të garonte në tregjet ndërkombëtare. Në anën tjetër vitet e fundit industria e ndërtimit është bërë sektori më i rëndësishëm në ekonominë Kosovare. Ky sektor vazhdon të jetë një potencial shumë

i madh ekonomik për Kosovën, duke marrë parasysh nevojën për ndërtime të vendbanimeve të reja dhe infrastrukturës rrugore. Vetë Qeveria e Kosovës ka vendosur me qëllim që të lidhë vendin me korridoret më të rëndësishme në Maqedoni, Shqipëri dhe Serbi. Por ekzistojnë dhe potenciale të ndjeshme zhvillimi në sektorë si industria e tekstilit. Tekstili ka qenë sektori i dytë për nga madhësia në Kosovë, ndërsa në kulmin e zhvillimit të saj 15 ndërmarrjet shoqërore të prodhimit të tekstilit kanë punësuar më shumë se 1,000 njerëz dhe kanë arritur shitje deri në 35 milionë euro (Agjencia e Statistikave të Kosovës 2013). Përkundër zhvillimeve të fundit në rajon, që kanë prishur lidhjet e tregtisë, analizat tregojnë se po të rikthehen këto lidhje do të kemi 55 deri në 65 milionë euro që mund të arrihen nga eksporti. Në këtë sektor ka mjaft hapësirë për investitorë që edhe njëherë tashmë Kosova të prodhojë veshje nga tekstili i prodhuar në rajon dhe në këtë mënyrë të arrijë të kryejë ciklin e plotë të prodhimit.

Në fund, por jo i fundit qëndron sektori turistik i cili lidhet ngushtë me pozitën gjeografike të Kosovës. E rrethuar nga të gjitha anët me male, dhe në qendër të Ballkanit, vendi ka potencial për turizëm dimëror. Malet në jug të Kosovës, vendpushimet si Brezovica dhe Malet e Sharrit krijojnë mundësi shumë të mira dhe interesante për investitorët. Momentalisht vendpushimi i Brezovicës përfshin tri hotele, dy restorante dhe nëntë ski-lifte që momentalisht janë pronë publike. Përpos Brezovicës, vend tjetër malor që shfrytëzohet për turizëm dimëror janë Bjeshkët e Nemuna, të vendosura në perëndim të Kosovës. Mendohet se ky lokacion turistik ka potencial për të pranuar deri në 30,000 vizitorë turistikë.

Investimet në ndërmarrje publike

Parë në këtë prizëm dhe duke vënë re përfshirjen e lartë të shtetit dhe të kapitalit publik në pika kyçi investimi, kthehet në domosdoshmëri kontrolli dhe përmirësimi i investimeve të huaja si nxitëse të cilësisë së qeverisjes, apo administrimit, të korporatave me menaxhim shtetëror.

Mungesa e një qeverisjeje të mirë korporative, posaçërisht e Ndërmarrjeve Publike që kanë karakteristika të monopoleve natyrore, mundësojnë çrregullimin e tregut, por në anën tjetër privojnë qytetarët nga shërbimet publike cilësore. Gjithashtu, në kushtet kur në këto industri planifikohet futja e sektorit privat, mungesa e një qeverisjeje të mirë korporative dekurajon investitorët, veçanërisht investitorët e huaj, dhe në këtë mënyrë ngadalëson zhvillimin e mëtejshëm të pronësisë dhe kontribuon në ngadalësimin e ekonomisë. Rezultatet tregojnë se ka pasur një avancim në kuadrin ligjor dhe institucional, megjithatë zbatimi i dispozitave ligjore, përfshirë mbikëqyrjen e zbatimit, ka një stopim të dukshëm (Riinvest 2012).

Por kritikët e mjedisit ekonomik të Kosovës vazhdojnë të përballen me një raport mbështetës për strukturën e vendit, për Doing Business të Bankës Botërore. Nga analiza e shumë treguesve të rëndësishëm, për 189 vendet e studiara, Kosova renditet e 86-ta, në krahasim me vendin e 96-të që kishte në vitin 2013 dhe të 126-ën në vitin 2012. Raporti që mat lehtësinë e të bërit biznes lavdëron reformat në tri nga dhjetë treguesit. Sipas Bankës Botërore, shtytëse për investimet e huaja duhet të konsiderohen lëvizjet pozitive në drejtim të fillimit të një biznesi, sigurimit të lejeve të ndërtimit dhe regjistrimit të pronës.

Raporti të Bërit Biznes 2014, me nëntitull “Kuptimi i rregulloreve për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme” ka njohur reformat që kanë lehtësuar regjistrimin e bizneseve duke krijuar zyra ku ofrohen të gjitha shërbimet në një vend (one-stop-shops) për bizneset. Për pasojë, sipërmarrësit mund të sigurojnë pjesën më të madhe të dokumenteve të nevojshme në një procedurë të vetme duke shkurtuar kohën nga 52 në 12 ditë. Më tutje sipas Korporatës Financiare Ndërkombëtare, krahut financiar të Bankës Botërore, Kosova për të lehtësuar regjistrimin e pronës, ka futur në përdorim një sistem të noterisë si dhe procedura të kombinuara për hartimin dhe legalizimin e

marrëveshjeve të shitblerjes. Në të njëjtën kohë, shërbimet kadastrale kanë rritur efikasitetin e tyre pas digjitalizimit dhe konsolidimit të bazave rajonale të të dhënave mbi pronën. Raporti i Bankës Botërore (2013) nxjerr në pah se Kosova ka lehtësuar kërkesat për leje ndërtimore duke futur në përdorim tarifa të bazuara në kthim të kostos për lëshim të lejeve ndërtimore.

Rezultatet e këtij raporti duhet të konsiderohen si njohje e përpjekjeve të Kosovës, të bëra gjatë viteve të fundit, për të adresuar vështirësitë kyçe në klimën e saj ekonomike. Me një përqendrim të vazhduar në axhendën reformuese elemente kyçe tashmë janë themeluar për të shpejtuar regjistrimin e bizneseve, për të formalizuar aktivitetet ekonomike, për të promovuar zhvillimin e një sektori të bizneseve të vogla dhe të mesme dhe në fund për të përmirësuar gjendjen në tregun e punës (IFC 2013) si elementet më të rëndësishme të thithjes së investimeve të huaja.

Në përfundim të kësaj analize mund të veçojmë disa avantazhe për investimet në Kosovë dhe pak pengesa për këto të fundit. Në terma të incentivave ligjore si dhe nxitjes nëpërmjet sigurisë institucionale është e rëndësishme të theksohet se mjedisi legjislativ si dhe ai ekzekutiv ofrojnë kushtet pothuajse më të mira për të investuar në rajon. Cilësim të mesëm në terma të atraktivitetit për investime paraqesin incentivat energjetikë si dhe regjistrimet e biznesit të cilat duhet thënë se nuk janë ende në nivelin e thjeshtësisë dhe shpejtësisë së Shqipërisë ose Kroacisë. Ndërsa të konsideruar si faktorë negativë që pengojnë tërheqjen e investimeve të huaja mbeten termat e funksionimit dhe administrimit në lidhje me incentivat energjetikë dhe turistikë.

Bibliografia

- John A. Mathews, Catch-up Strategies and the Latecomer Effect in Industrial Development. Agjencia e Statistikave të Kosovës, Raporti statistikor mbi ndërmarrjet ekonomike në T4, 2013.
- Agjencia e Statistikave të Kosovës, Parashikimi i Popullsisë së Kosovës, 2011-2061.
- Institute for Development Policy, Analyzing the energy efficiency and tariffs, 2012.
- World Bank, Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises, 2013.
- Rriinvest, Qeverisja e korporative në ndërmarrjet publike në Kosovë, 2012.
- Instituti Kosovar për Kërkime dhe Zhvillim të Politikave, Kosova në Kontekst Rajonal, Marrëdhëniet Ekonomike dhe Tregtare, Korrik 2013.
- BQK, Vlerësimi Tremujor i Ekonomisë T4, 2013.
- IFC, The Inventory of Incentives Offered and Awarded in Kosovo, July 2013.
- KPMG, Investment in Kosovo, 2013 Edition.
- Economic Initiative for Kosovo, A New Deal for Kosovo - Creating Sustainable. Economic Growth, June 2013, Vienna.
- Agron Demi, A dangerous game: Investments in the energy sector in Kosovo, April 2013.
- Ministry of Energy and Mining, Energy Strategy for the Republic of Kosovo for the period 2009-2018, 2009.

Një qasje analitike mbi sigurinë energjetike në Ballkan

Fatri **MORINA**, Doktorant
Universiteti Europian i Tiranës,
asistent/pedagog, fmorina@uet.edu.al

Prof. Dr. Përparim **FUGA**
Prorektor, Universiteti Europian i Tiranës,
perparim.fuga@uet.edu.al

Abstrakt: Energjia përben sot një nga çështjet më të rëndësishme të zhvillimit të çdo shoqërie, dhe si e tillë ajo duhet të jetë një ndër përparësitë kryesore të axhendës së çdo vendi. Konsumi global i energjisë po rritet me ritme të shpejta, por në të njëjtën kohë burimet tradicionale energjetike po shkojnë drejtë shterimit. Të gjendur përballë kësaj situatë, është e nevojshme që shtetet të ndërmarrin hapat e nevojshëm për të garantuar sigurinë energjetike. Shtetet mund ta arrijnë këtë vetëm nëpërmjet: krijimit të profilin të tyre energjetik, identifikimit të përparësive të politikave energjetike, hartimit dhe zbatimit të strategjive efikase në bazë të problematikës me të cilën duhet të përballë.

Qëllimi i këtij punimi është të ofrojë një qasje analitike mbi sigurinë energjetike në rajonin e Ballkanit. Pavarësisht se ekziston një literaturë voluminoze mbi sigurinë energjetike, mungon një përkufizim i gjithëpranuar mbi këtë term. Koncepti i sigurisë energjetike është një koncept ombrellë i cili përfshin një sërë variablash komplekse, të cilët marrin formë dhe rëndësi në bazë të pozicionit që ka secili shtet në raport me burimet energjetike (eksportues, importues apo vend tranzitor). Për këtë arsye, në lëmin e qasjes së sigurisë energjetike janë përzgjedhur dy koncepte operacionale, sikurse janë varësia energjetike dhe diversifikimi i burimeve energjetike. E thënë thjesht, me siguri energjetike nënkuptohet disponueshmëria e pandërprerë e burimeve të energjisë me një çmim të vulltshëm.

Fokusi i analizës në këtë punim janë vendet e Gadishullit të Ballkanit (Shqipëria, Bosnje & Hercegovina, Bullgaria, Kroacia, Greqia, Kosova, Maqedonia, Mali i Zi, Rumania, Serbia dhe Turqia). Të dhënat për treguesit ekonomikë dhe energjetikë, të cilët u referohen viteve 2011 – 2012, kanë si burim kryesor Bankën Botërore, Agjencinë Ndërkombëtare të Energjisë dhe Fondin Monetar Ndërkombëtar.

Fjalë kyçe: Siguria energjetike, diversifikimi i burimeve energjetike, varësia energjetike.

Abstract: Energy makes today one of the most important issues in the development of any society, and as such it has to be one of the top priorities of the agenda of a country. The global energy consumption is rapidly increasing while the traditional sources of energy are being exhausted. Faced with this situation, it is necessary for the states to undertake the necessary steps to guarantee energy supply. States can do this only by: creating their own energetic profile, identifying priorities of energy policies, making and implementing efficient strategies based on the problems they have to face.

The purpose of this paper is to provide an analytical approach over the energy security in the Balkans. Regardless of the existence of an abundant literature concerning energy security, there is no comprehensive definition over the term. The concept of energy security is an umbrella concept which encompasses a multitude of complex variables that take shape and importance based on the position each state has to energy sources (exporting, importing, or transition country). Thereupon, in the field of security energy approach two operational concepts are being selected, the energy dependence and the diversification of energy sources. Simply put, with energy security is understood the sustainable availability of energy sources at a favourable price.

The focus of this paper is the Balkan countries (Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Greece, Kosovo, Macedonia, Montenegro, Rumania, Serbia and Turkey.). The data for the economic and energy indicators, which make reference to years 2011 – 2012, come from the World Bank, International Energy Agency, and the International Monetary Fund.

Key words: Energy security, diversification of energy sources, energy dependency.

Konceptualiteti dhe rëndësia e sigurisë energjetike

Energjia qëndron në zemër të zhvillimit të çdo shoqërie, si në aspektin ekonomik dhe politik ashtu edhe në atë social. Industrializimi, rritja e popullsisë dhe e nivelit të jetesës janë të lidhur në mënyrë të drejtpërdrejtë me konsumin e energjisë. Konsumi global i energjisë po rritet me ritme të shpejta dhe do të vazhdojë këtë trend edhe në vitet në vazhdim. Për ato vende ku kërkesa për energji po rritet në mënyrë shumë të shpejtë, si Kina dhe India, aftësia e tyre për t'u përshtatur me rregullat e një varësie të re nga tregjet botërore do të jetë e rëndësishme për sigurinë e tyre energjetike (Yergin, 2006). Në të njëjtën kohë, burimet energjetike fosile, të cilat përbëjnë rreth 80% të kësaj kërkesë, po shkojnë drejtë shterimit. Ky raport midis kërkesës dhe ofertës është një tregues i rëndësishëm për të dëshmuar nevojën e garantimit të sigurisë energjetike. Por çfarë nënkuptohet me siguri energjetike? Tradicionalisht, siguria energjetike i është referuar garantimit të furnizimit me naftë. Kriza e naftës, që preku botën në vitet 1970, ishte një nga moment kyçe në të cilin shtete të ndryshme, kryesisht shtetet e industrializuara perëndimore, filluan të shqetësohen në lidhje me sigurinë energjetike dhe rëndësinë e saj. Edhe pse nafta mbetet ende një nga burimet më të rëndësishme të energjisë, është e domosdoshme të merret në konsideratë rritja e kompleksitetit të sistemeve dhe burimeve të energjisë.

Pavarësisht se ekziston një literaturë voluminoze dhe janë zhvilluar një sërë debatesh mbi atë që i referohemi si siguri energjetike, ende mungon një konsensus mbi përkufizimin e këtij termi. Koncepti i sigurisë energjetike është një koncept ombrellë që përfshin një sërë variablash kompleksë, të cilët marrin formë dhe rëndësi në bazë të pozicionit që ka secili shtet në raport me burimet energjetike. Në thelbin e saj, “siguria energjetike nënkupton aksesin e sigurt në burimet e nevojshme të energjisë me një çmim të përballueshëm, akses i cili duhet të jetë indiferent ndaj ndërprerjeve – pasi burimet alternative të furnizimit duhet të jenë në dispozicion me një çmim të përballueshëm dhe në sasi të mjaftueshme” (Ebinger, 2011, Paragrafi I). Në një raport të Departamentit të Energjisë dhe Ndryshimeve Klimaterike të Parlamentit Britanik, siguria energjetike përkufizohet si “ekzistenca e një sistemi të sigurt energjetik që është në gjendje për të përmbushur nevojat e njerëzve dhe të organizatave për shërbimet e energjisë të tilla si ngrohje, ndriçim apo vënie në lëvizje të mjeteve të transportit, në mënyrë të besueshme dhe të përballueshme si në të tashmen, ashtu edhe në të ardhmen” (2011, seksioni III). Agjencia Ndërkombëtare e Energjisë, i

referohet sigurisë energjetike si “disponueshmëria e pandërprerë e burimeve të energjisë me një çmim të volitshëm”.

Një tjetër përkufizim i rëndësishëm është dhe ai i përdorur nga *Asia Pacific Energy Center*, i cili mund të përmblihet në 4 A-të e energjisë; *Availability* (Disponueshmëria), *Accessibility* (Aksesi), *Affordability* (Përballueshmëria) dhe *Acceptability* (Pranueshmëria). Sipas tyre, siguria energjetike përkufizohet si “aftësia e një ekonomie për të garantuar disponueshmërinë e furnizimit me burime energjetike në mënyrë të qëndrueshme dhe në kohën e duhur, me një nivel të çmimeve që nuk do të ndikonte në performancën e ekonomisë” (APEREC, 2007, f. 6). Studimi i kësaj qendre liston dhe faktorët që mund të influencojnë sigurinë energjetike, sikurse janë: 1) disponueshmëria e rezervave të lëndëve djegëse, si nga prodhimi i brendshëm, ashtu dhe nga furnizuesit e jashtëm; 2) aftësia e një ekonomie për të garantuar kërkesën e projektuar të energjisë; 3) nivelin e diversifikimit të burimeve energjetike dhe të furnizuesve të energjisë; 4) aksesin në burimet e lëndëve djegëse, lidhur me disponueshmërinë e infrastrukturës energjetike dhe; 5) problematikat gjeopolitike të lidhura me përvetësimin e burimeve. Kërcënim për sigurinë energjetike të një vendi ose të një rajoni të caktuar, mund t’i përfshijë të gjithë faktorët e lartpërmendur ose disa prej tyre, por çdo shtet duhet t’i marrë në konsideratë të gjitha këto elemente në momentin e formulimit të strategjisë së tij energjetike dhe politikave energjetike që ndërmerr, si mënyra e vetme për të qenë në gjendje për t’u përballur me to.

Kur flasim për siguri energjetike, nuk duhet të fokusohemi vetëm te siguria e furnizimit, por duhet mbajtur në fokus dhe prodhimi i brendshëm i energjisë, sikurse dhe infrastruktura e këtij sektori. Duke qenë se disa vende janë eksportuese, ndërsa disa vende të tjera importuese apo tranzitore, atëherë edhe qasja e tyre ndaj sigurisë energjetike do jetë e ndryshme. Nëse për vendet importuese, shqetësimet në lidhje me sigurinë energjetike fokusohen te furnizimi, për vendet eksportuese, ekonomitë e të cilave bazohen në eksportin e energjisë, shqetësimi kryesor është siguria e kërkesës për energji. Ndërsa vendet tranzitore, e lidhin sigurinë energjetike me vazhdimin e funksionimit të korridoreve ekzistuese të transportimit të energjisë, me shtimin e këtyre korridoreve, apo përfshirjen në këtë sistem të shteteve që më parë nuk kanë qenë pjesë e tij. Të jesh një vend tranzitor për energjinë, ka ndikim të drejtpërdrejtë si në aspektin ekonomik, ashtu edhe në atë politik të këtyre vendeve, pasi ato përftojnë një status të privilegjuar brenda këtij sistemi.

Paqëndrueshmëria dhe rritja e çmimeve të energjisë, rritja e shpejtë e kërkesës për energji në vendet e zhvilluara dhe në ato në zhvillim, ndërprerjet e furnizimit për shkak të mosmarrëveshjeve midis shteteve (Ukrainë-Rusi), nevoja për zhvillim ekonomik të qëndrueshëm dhe reduktimi i varfërisë janë disa nga treguesit e rëndësishëm që energjia ka për globin në tërësi në ditët tona, por edhe në të ardhmen. Përveç “kërcënimeve normale” ndaj sigurisë energjetike, ekzistojnë dhe një sërë kërcënimesh të tjera si terrorizmi, rivalitetet gjeopolitike dhe destabiliteti politik në vendet eksportuese që kanë implikim të drejtpërdrejtë në garantimin e sigurisë energjetike (Yergin, 2006). Pre e kërcënimeve të ndryshme mund të jenë si burimet energjetike, ashtu edhe infrastruktura energjetike ose edhe përdoruesit fundorë si sektorët e ndryshëm të ekonomisë dhe industrisë, sikurse dhe konsumatori i thjeshtë. Nëpërmjet përdorimit të modeleve të ndryshme të analizimit të sigurisë energjetike, është e mundur që shtetet të “kuptojnë profilin e tyre të sigurisë energjetike me qëllim identifikimin e përparësive të politikave të tyre energjetike” (Jewell, 2011, f.7). Prandaj, për të përballuar sfidat e ndryshme që i kanosen sigurisë energjetike është e domosdoshme identifikimi dhe analizimi i këtyre kërcënimeve në mënyrë rigoroze dhe sistematike, si e vetmja mundësi për të tejkaluar problematikat që ato mund të krijojnë.

Qëllimi dhe metodologjia

Çështjet e energjisë përfshijnë një kompleksitet faktorësh dhe variablash të cilat marrin rëndësi të ndryshme në bazë të kushteve ku ato aplikohen apo objektivave studimorë dhe analitikë. Ky artikull synon të hapë siparin e një serie botimesh në fushën e sigurisë energjetike, prandaj nuk pretendon të jetë ezaurues i kësaj çështje. Qëllimi është të përdoret qasja e sigurisë energjetike në një rajon të caktuar dhe në një moment të dhënë, për të pasqyruar dhe për të analizuar situatën energjetike. Për këtë arsye, në lëmin e qasjes së sigurisë energjetike janë përzgjedhur dy koncepte operacionale, sikurse janë *varësia energjetike* dhe *diversifikimi i burimeve energjetike*. Varësia energjetike përcaktohet si raporti i diferencës midis importit dhe eksportit ndaj konsumit:

$$V = (\text{Import} - \text{Eksport}) / \text{Konsum}$$

E thënë ndryshe, sa më e lartë vlera e V aq më e lartë është varësia energjetike e një vendi karshi vendeve të tjera. Problematika e një varësie të lartë, apo e një pavarësie të ulët si një tregues i zhvillimit dhe i sigurisë së një vendi, lidhet kryesisht me burimet e kufizuara të importit apo/ dhe me rritjen e mëtejshme të çmimit në nivele të papërballueshme për ekonominë e një vendi.

Ndërsa diversifikimi i burimeve, i njohur ndryshe dhe si energjia mix, lidhet me aksesin real ose potencial në një shumëllojshmëri burimesh energjetike, duke mos krijuar varësi nga një burim i vetëm, aksesin në të cilin për arsye dhe në rrethana të ndryshme mund të kufizohet apo edhe të ndërpritet plotësisht. Me diversifikim të kapaciteteve gjeneruese, nënkuptohet “një sistem energjetik i mirëbalancuar, që përfshin teknologji të ndryshme të prodhimit të energjisë dhe të kapaciteteve të përshtatshme që mundësojnë maksimizimin e avantazheve të secilit nga burimet, duke ruajtur një nivel të arsyeshëm çmimesh dhe që siguron një furnizim të vazhdueshëm për konsumatorin” (WCA, 2011, Paragrafi IV). Sa më i ulët numri i burimeve energjetike në dispozicion, aq më të larta janë kërcënimet ndaj sigurisë energjetike të një vendi apo rajoni. Siguria e furnizimit ndikohet dhe nga niveli i sigurisë në një rajon të caktuar, e lidhur kjo me faktorë të tillë si de-stabiliteti politik, risqet ekonomike dhe përdorimi i dhunës në shkallë të madhe, kryesisht në vendet e pasura me rezerva të mëdha dhe që janë eksportues të rëndësishëm të tregut global të energjisë.

Fokusi i analizës në këtë punim janë vendet e Gadishullit të Ballkanit (Shqipëria, Bosnje & Hercegovina, Bullgaria, Kroacia, Greqia, Kosova, Maqedonia, Mali i Zi, Rumania, Serbia dhe Turqia). Në analizë përfshihen dhe tri shtete (Italia, Austria dhe Holanda) të tjera të cilat nuk janë vende ballkanike, por përfshihen për shkak të elementeve krahasimore me vendet që janë në fokus të analizës. Të dhënat për treguesit ekonomikë dhe energjetikë kanë si burim kryesor Bankën Botërore, Agjencinë Ndërkombëtare të Energjisë, Fondin Monetar Ndërkombëtar dhe INSTAT. Të dhënat i korrespondojnë kryesisht viteve 2011-2012, për shkak se për këtë periudhë të dhënat janë më të plota dhe më të verifikueshme. Duke qenë se këto të dhëna nuk ndryshojnë shumë nga ato të viteve të fundit, atëherë ato nuk ndikojnë në ecurinë e këtij punimi.

Situata ekonomike në vendet e Gadishullit Ballkanik

Gadishulli i Ballkanit ka një rëndësi të veçantë për Europën e më gjerë, për vetë pozitën e tij gjeostrategjike, duke qenë një urë lidhëse midis rajoneve të ndryshme të botës. Për këtë arsye, si avantazhet, ashtu edhe disavantazhet e këtyre vendeve, kanë implikime të drejtpërdrejta

përtej kufijve gjeografikë të këtij Gadishulli. Ky rajon ka një të kaluar problematike (tranzicioni dhe konfliktet etnike) e cila ka lënë gjurmë dhe në zhvillimin ekonomik dhe infrastrukturën energjetike të këtyre vendeve. Është e rëndësishme të theksohet se rajoni përbëhet nga shtete anëtare, candidate dhe candidate potenciale për integrimin në BE, duke dëshmuar në këtë mënyrë vlerën e shtuar të këtyre vendeve. Në këtë rajon ndodhen dhe dy shtete, Turqia dhe Greqia, që janë anëtare të vendeve të OECD-s. Ndërsa shtetet e tjera karakterizohen nga tregues ekonomikë relativisht të dobët. Në mënyrë të përmblodhur, në Tabelën 1, pasqyrohen dhe treguesit kryesorë ekonomikë të vendeve të cilat janë objekt i analizës së këtij artikulli.

Tabela.1 Treguesit kryesorë ekonomikë (2012)

Shtetet	Popullsia (në milionë)	GDP (miliardë USD, 2005)	GDP PPP (miliardë USD, 2005)	GDP PPP/banor (mijë USD, 2005)	Shkalla e rritjes së GDP (%)
Shqipëria	3.16	11.22	25.69	8.123	1.6
Kosova	1.81	5.13	N/A	N/A	2.7
Maqedonia	2.2	7.32	19.63	9.329	-0.3
Mali i Zi	0.62	2.88	6.58	10.602	-0.5
Bosnja & Hercegovina	3.83	12.88	28.2	7.356	-0.7
Bullgaria	7.3	33.85	88.95	12.178	0.8
Kroacia	4.27	44.94	68.29	16.005	-2
Greqia	11.28	209.56	236	20.922	-6.4
Serbia	7.22	27.85	69.95	9.683	-1.7
Rumania	21.33	119.19	244.05	11.444	3.1
Turqia	74	628.43	1.016.51	13.737	2.2
Holanda	16.77	680.92	610.99	36.438	-1.2
Austria	8.46	337.67	306.34	36.200	0.9
Italia	60.92	1.727.41	1.602.78	26.310	-2.5
Mesatarja e Ballkanit		91.94	180.38	11.938	-0.2
Totali i Ballkanit	137.02	1103.25	1803.85		

Burimi: Banka Botërore (www.worldbank.org)

Gadishulli i Ballkanit ka një popullsi prej afro 137 milionë banorë, me një total të GDP-së të përlogaritur në rreth 1.1 trilion dollarë, ku shkalla e rritjes së GDP-së vlerësohet në -0.2%. Ndërsa mesatarja e GDP PPP/banor është 11.938 dollarë, e cila është shumë herë më e ulët, krahasuar me vendet e OECD-së. Tregjet në këtë rajon janë të ndryshme si nga përmasat, mirëqenia, ashtu dhe nga zhvillimi. Turqia është shteti me popullsinë më të madhe (74 milionë), e ndjekur nga Rumania (21.33 milionë) dhe Greqia (11.28 milionë), ndërsa shteti me popullsinë më të vogël është Mali i Zi me 0.62 milionë banorë. Shteti me GDP më të madhe është Turqia, ndërsa GDP/frymë më të lartë e ka Greqia dhe më të ulët Bosnja &

Hercegovina. Kosova (2.7%) dhe Shqipëria (1.6%) kanë shkallën më të lartë të rritjes së GDP-së, ndërsa Greqia (-6.4%) atë më të ulët. Këta tregues kanë një rëndësi të veçantë, pasi sektori i energjisë është i lidhur në mënyrë të drejtpërdrejtë me ekonominë. Për pasojë, sa më i pasur të jetë një vend aq, më e lartë do të jetë dhe kërkesa për energji, por në të njëjtën kohë edhe mundësitë e tij për të garantuar aksesin në këto burime janë relativisht më të mëdha, krahasuar me vendet që kanë tregues të dobët të zhvillimit ekonomik.

Situata energjetike

Pavarësisht diferencave, midis këtyre vendeve, ekzistojnë dhe disa problematika të cilat janë të përbashkëta, ku nevoja për garantimin e sigurisë energjetike mbetet një ndër përparësitë kryesore. Teknologjia e vjetërsuar, ndërvarësia dhe nevoja për diversifikimin e burimeve të energjisë, janë elemente që përbëjnë sfida reale për garantimin e furnizimit me energji të sektorëve të ndryshëm të ekonomisë për këto vende.

Tabela .2 Treguesit kryesor energjetik (2011).

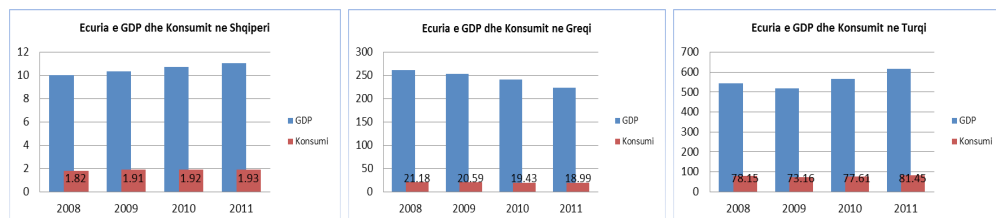
Mtoe	Prodhimi i Energjisë	Importi Neto	Import	Export	Konsumi Total Final	GDP/ KWh	Konsumi Importit neto (%)
Shqipëria	1.49	0.71	1.5	0.8	1.93	11.6	36.8
Kosova	1.8	0.7	0.9	0.2	1.32	N/A	40.2
Maqedonia	1.78	1.43	1.8	0.3	1.97	6.3	72.6
Mali i Zi	0.79	0.4	0.5	0.1	0.82	5.6	48.8
Bosnja & Hercegovina	4.62	2.36	3.6	1.2	3.34	4	70.6
Bullgaria	12.37	7.14	11.9	4.8	9.61	4.6	74.3
Kroacia	3.79	4.68	6.8	2.1	6.75	8.3	69.3
Greqia	9.6	19.59	29.6	10	19	9.4	103.1
Serbia	11.17	4.87	5.8	0.9	9.78	4.4	49.8
Rumania	27.57	7.63	11.9	4.3	23.85	6.6	32
Turqia	32.06	80.16	88.5	8.4	81.46	8.8	98.4
Holanda	64.4	29.24	179.5	150	59.63	8	49
Austria	11.51	23.51	30.6	7.1	26.82	9.3	87.6
Italia	31.56	141.12	169.2	28.1	126.75	9.8	111.3

Burimi: IEA (www.iea.org)

Pavarësisht problematikave të përbashkëta, këto vende ndryshojnë midis tyre në një sërë aspektesh; nga sasia e energjisë së prodhuar, raporti midis importit dhe eksportit, konsumi apo energjia mix. Sikurse pasqyrohet dhe në Tabelën. 2, ndër vendet e rajonit, Turqia zë vendin e parë në lidhje me sasinë e energjisë së prodhuar (32.06 Mtoe), e ndjekur nga Rumania (27.57 Mtoe) dhe Bullgaria (12.37 Mtoe). Ndërsa nivelin më të ulët të prodhimit të energjisë e kanë respektivisht Mali i Zi, Shqipëria, Maqedonia dhe Kosova. Ndër vendet e marra në analizë, në pozita më të favorshme shfaqet Holanda, me një prodhim prej 64.4 Mtoe. Importuesi,

por edhe eksportuesi më i madh në rajonin e Ballkanit është Turqia, ndërsa shteti me nivelin më të ulët të importit/eksportit është Mali i Zi. Për shkak dhe të numrit të popullsisë, por edhe të nivelit të zhvillimit ekonomik, Turqia është konsumatori më i madh i energjisë në këtë rajon. Nëse bazohemi mbi raportin Import neto/Konsum, Greqia dhe Turqia shfaqen si shtetet që kanë vlerën më të lartë, ndërsa Rumania dhe Shqipëria me vlerën më të ulët. Kjo tregon se Greqia dhe Turqia, konsumin e tyre të energjisë e kanë shumë të varur nga importi, apo e thënë ndryshe vlera e varësisë energjetike për këto vende është shumë e lartë. Ndërsa për Rumaninë dhe Shqipërinë, vlera e këtij raporti tregon se bazuar te konsumi respektiv, këto vende kanë një varësi relativisht më të ulët. Një varësi e ulët jo domosdoshmërisht nënkupton se vendi konsumon një sasi energjie optimale për të, pasi varësia shpreh vetëm një raport midis importit neto/konsumit në një moment të caktuar. Sasia e energjisë së konsumuar është e lidhur ngushtësisht si me sasinë e energjisë në dispozicion, ashtu dhe me nivelin e zhvillimit ekonomik dhe me treguesit e mirëqenies së një vendi. Një paraqitje grafike e lidhjes midis GDP-së dhe sasisë së energjisë së konsumuar për disa nga vendet e marra në analizë, pasqyrohet në grafikët e mëposhtëm.

Grafiku 1-2-3: Ecuria e GDP-së dhe konsumit të energjisë



Sikurse vihet re dhe nga grafiku i mësipërm, ekziston një lidhje e qartë midis GDP-së së një vendi dhe sasisë së energjisë së konsumuar prej tij. Sa më e lartë GDP, aq më e lartë është dhe sasia e energjisë së konsumuar. Ndër vendet e rajonit të Ballkanit, Turqia është shteti me GDP-në më të lartë dhe me sasinë më të madhe të energjisë së konsumuar, e ndjekur nga Greqia dhe Rumania. Ndërsa vendi me GDP-në më të ulët dhe sasinë më të pakët të energjisë së konsumuar është Mali i Zi, i ndjekur nga Kosova. Ndër vendet e tjera të marra në analizë, Italia është vendi me GDP-në më të lartë dhe sasinë më të madhe të energjisë së konsumuar. Duke qenë se vendet e Ballkanit janë kryesisht vende në zhvillim, atëherë në terma afatmesëm dhe afatgjatë, garantimi i energjisë do të jetë një nga problematikat me të cilat këto vende do të përballen akoma dhe më shumë. Një lidhje e tillë dëshmon faktin se sasia e energjisë së konsumuar është një tregues i zhvillimit dhe i mirëqenies së një vendi. Për më tepër, kjo lidhje tregon se vendet në zhvillim do të vijnë gjithnjë duke shtuar kërkesën për energji për sektorët e tyre të ekonomisë. Një gjë e tillë do të prekte në mënyrë të drejtpërdrejtë sigurinë energjetike të vendeve në mbarë globin.

Lidhur me energjinë mix, apo diversifikimin e burimeve të energjisë, është e nevojshme analizimi i situatës për secilin shtet. Prodhimi i energjisë në rastin e Shqipërisë bazohet mbi burime të tilla si nafta bruto dhe burimet hidrike. Importi mbizotërohet nga nafta dhe nënproduktet e saj, ndërsa eksporti mbizotërohet nga nafta bruto. Prodhimi i energjisë në Kosovë bazohet te qymyrguri dhe biokarburet. Greqia importon naftë dhe nënproduktet e saj, sikurse dhe eksporton energji elektrike. Maqedonia e bazon prodhimin e energjisë te qymyrguri. Importon naftë bruto dhe eksporton naftë dhe nënproduktet e saj. Mali i Zi e bazon prodhimin e energjisë te qymyrguri dhe biokarburet. Importon naftë dhe nënprodukte të saj, sikurse dhe energji elektrike. Prodhimi i energjisë në Bosnje & Hercegovinë është i bazuar te qymyrguri, importon naftë bruto dhe eksporton energji elektrike. Bullgaria e bazon prodhimin

e energjisë të qymyrguri, energjia nukleare dhe biokarburet. Importon naftë bruto dhe gaz natyror; eksporton naftë dhe nënproduktet e saj, sikurse dhe energji elektrike. Ndërsa Kroacia prodhimin e saj të energjisë e ka të bazuar te gazi natyror. Importi i energjisë mbizotërohet nga nafta bruto, ndërsa eksporti mbizotërohet nga nafta dhe nga nënproduktet e saj. Ndërsa Greqia prodhimin e ka të bazuar te qymyrguri dhe biokarburet, importon naftë bruto dhe eksporton naftë dhe nënproduktet e saj. Serbia prodhimin e ka të bazuar te qymyrguri, importon naftë dhe nga nënproduktet e saj, dhe eksporton energji elektrike. Rumania e ka bazuar prodhimin e energjisë te gazi natyror, qymyrguri dhe energjia bërthamore. Importon naftë bruto dhe gaz natyror, ndërsa eksporti mbizotërohet nga nafta dhe nënproduktet e saj sikurse edhe energjia elektrike. Turqia prodhimin e energjisë e ka bazuar mbi burime të tilla si qymyrguri, burimet hidrike, gjeotermale/solar dhe biokarburet. Importi mbizotërohet nga gazi natyror dhe nga nafta bruto, ndërsa eksporton naftë dhe nënprodukte të saj sikurse dhe gaz natyror. Siç shihet dhe nga të dhënat e mësipërme, shumë shtete arrijnë të kompensojnë kufizimet e tyre në resurse me anë të importit dhe të zhvillimit të sektorit të përpunimit të produkteve energjetike, një pjesë të së cilës e përdorin si burim energjie për sektorët e ndryshëm të ekonomisë së tyre, ndërsa një pjesë tjetër e eksportojnë sërish në vende të tjera.

Situata në të cilën gjenden këto vende lidhur me diversifikimin e burimeve energjetike, është larg standardeve të vendeve të zhvilluara. Nëse analizohen Italia, Austria dhe Holanda do të shihet se ato kanë akses në një numër shumë më të lartë të burimeve energjetike, çka nënkupton se energjia mix e tyre është në nivele shumë më optimale. Në rastin e Italisë, prodhimi i energjisë është i bazuar kryesisht te biokarburet, burimet gjeotermale/solare, gazi natyror dhe burimet hidrike. Italia importon naftë bruto, gaz natyror, qymyrguri. Eksporti mbizotërohet nga nafta dhe nënproduktet e saj. Austria e ka bazuar prodhimin e saj të energjisë te biokarburet, burimet hidrike dhe gazi natyror. Ajo importon gaz natyror, naftë bruto dhe qymyrguri. Eksporti mbizotërohet nga nafta dhe nënproduktet e saj dhe nga energjia elektrike. Ndërsa Holanda prodhimin e saj të energjisë e ka bazuar te gazi natyror dhe biokarburet. Importon naftë bruto, gaz dhe qymyrguri, ndërsa eksporton naftë dhe nënprodukte të saj.

Asnjë nga vendet e listuar më sipër nuk është i pasur me burime të brendshme të mjaftueshme energjetike, e thënë ndryshe ato janë të gjitha vende të varura nga importi i energjisë, pavarësisht se shkalla e varësisë është e ndryshme nga njëri vend në tjetrin. Në mënyrë të përmbledhur, mund të themi se varësia nga importi i energjisë dhe pozita gjeografike në të cilën këto vende janë të lokalizuara, bën që vendet e Ballkanit të jenë të implikuara në mënyrë të drejtpërdrejtë nga situata globale e tregut të energjisë. Duke qenë se janë vende shumë të varura nga importi i energjisë për qëllime konsumi të brendshëm, ato janë të ndikuara nga pasojat ekonomike për shkak të çrregullimeve të mundshme në furnizim. Për më tepër, pozita e tyre gjeografike, si një urë lidhëse midis Europës, Euroazisë dhe Lindjes së Mesme, rrit rolin dhe rëndësinë e tyre për transportin e lëndëve djegëse drejt tregut europian të energjisë.

Situata e energjisë elektrike

Sikurse dhe në sektorin e energjisë në tërësi, edhe në sektorin e energjisë elektrike situata në rajonin e Ballkanit shfaqet problematike edhe pse varion nga një vend në tjetrin. Dallimet variojnë nga sasia e energjisë elektrike të prodhuar, raporti midis importit dhe eksportit, niveli i konsumit dhe gjithashtu dhe nga niveli i varësisë së konsumit në raport me energjinë elektrike të importuar. Kujtojmë sesa më e lartë vlera e varësisë, aq më i pasigurt është sektori i energjisë elektrike në atë vend. Ky është një tregues shumë i rëndësishëm për shkak se pavarësia e energjisë është një nga treguesit kryesor të sigurisë dhe zhvillimit të një vendi.

Tabela 3. Treguesit e energjisë elektrike(2011)

Shtetet	Prodhimi Total i Elek- tricitetit (GWh)	Importi Elek- tricitetit (GWh)	Eksporti Elec- tricitetit (GWh)	Importi Neto (GWh)	Prod- himi Vendit (GWh)	Kon- sumi Elec- tricitetit (GWh)	Konsumi Final (GWh)	Konsumi Elektric- itetit / popullata (KWh/ capita)	Va- resia (%)
Shqipëria	4159	3662	0	3662	7421	6380	5657	1980	65
Kosova	5801	2135	2717	-582	6219	5280	4587	2940	-12
Maqedonia	6876	2676	0	2676	9552	8170	7495	3960	35
Mali i Zi	2656	1993	431	1562	4218	3570	3414	5640	45
Bosnja & Hercegovina	15280	4171	5660	-1489	13791	12240	10788	3260	-13
Bullgaria	50797	1449	12110	-10661	40136	35740	28421	4780	-38
Kroacia	10831	8730	1033	7697	18528	16700	15735	3790	49
Greqia	59436	7180	3948	3232	62668	59850	51794	5290	6
Serbia	38600	6701	6979	-278	38322	32480	27991	4470	-1
Rumania	62216	3410	5316	-1906	60311	53170	42714	2490	4
Turqia	229393	4556	3645	911	230304	197940	183775	2680	1
Holanda	112968	20620	11531	9089	122057	117450	107468	7040	8
Austria	65699	24972	16777	8195	73894	70390	61540	8360	13
Italia	302581	47519	1787	45732	348313	327470	301828	5390	15

Burimi: IEA (www.iea.org)

Prodhuesi, por edhe konsumatori kryesor i energjisë elektrike në rajonin e Ballkanit është Turqia, e cila e bazon prodhimin e saj te burime të tilla si gazi natyror, qymyrguri, burimet hidrike dhe era. Turqia arrin të mbulojë kërkesën për energji elektrike pothuajse plotësisht nga prodhimi i brendshëm, me një vlerë të varësisë nga importi shumë të ulët, e llogaritur në vetëm rreth 1%. Në vend të dytë, sipas sasisë së energjisë së prodhuar në rajon renditet Rumania, e ndjekur nga Greqia dhe Bullgaria. Rumania e bazon prodhimin e energjisë elektrike te qymyrguri, burimet hidrike dhe energjia bërthamore. Rumania zë vendin e parë në rajonin e Ballkanit për eksportin e energjisë elektrike në raport me importin, me një vlerë neto të importit të përllogaritur në -1906 GWh. Greqia, e cila e bazon prodhimin e energjisë elektrike te qymyrguri, gazi natyror dhe burimet hidrike, është ndër vendet me konsumin për frymë më të lartë në rajon, duke u renditur e dyta pas Malit të Zi (5640 kwh/capita). Prodhimi i energjisë elektrike në Malin e Zi bazohet te qymyrguri dhe burimet hidrike, me një varësi të ndjeshme nga importi i energjisë elektrike nga vendet e tjera. Një varësi të lartë nga importet kanë gjithashtu Kroacia (49%) dhe Maqedonia (35%). Në pozitat më të favorshme janë Bullgaria, Bosnje & Hercegovina sikurse dhe Kosova, e cila prodhimin e energjisë elektrike e ka të bazuar te qymyrguri.

Shqipëria shfaqet si vendi me varësinë më të lartë nga importet, e llogaritur në rreth 65 % dhe me normën më të ulët të konsumit të energjisë elektrike për frymë, e cila llogaritet në vetëm 1980 kwh. Së bashku me Maqedoninë, janë të vetmet shtete në rajonin e Ballkanit të

cilat nuk janë eksportues të energjisë elektrike. Sistemi energjetik në Shqipëri është relativisht i vogël, me një prodhim të elektricitetit të bazuar në burimet hidrike. Për shkak të konsumit të lartë dhe në rritje, edhe importi i energjisë elektrike është i lartë si pasojë e mosplotësisht të kërkesës nga burimet e brendshme energjetike. Investimet e kufizuara në sektorin e energjisë dhe humbjet e mëdha në rrjet, bëjnë që garantimi i sigurisë energjetike për Shqipërinë të jetë i vështirë dhe i kushtueshëm. Në këtë situatë, është i domosdoshëm vazhdimi i reformimit të sektorit energjetik dhe përmirësimi i furnizimit me energji. Diversifikimi i burimeve energjetike dhe reduktimi i varësisë nga elementet klimaterikë janë çështje për të cilat duhet të tregohet një kujdes i veçantë. Një siguri energjetike e kërcënuar dhe nevoja për shtimin e importeve ka implikim të drejtpërdrejtë në çdo sektor të ekonomisë, pasi ndikon në buxhetin e shtetit në tërësi. Ndërtimi i HEC-ve të vegjël, përmirësimet në rrjetin e transmetimit dhe përpjekjet e vazhdueshme për liberalizimin e tregut të energjisë elektrike janë disa elemente pozitive, por të cilat nuk kanë arritur të zgjidhin problematikën e energjisë në Shqipëri.

Përfundime dhe rekomandime

Ky artikull paraqet një analizë të qasjes së sigurisë energjetike, e aplikuar në rajonin e Ballkanit. Në një botë ku konsumi sa vjen dhe rritet, ndërsa burimet kryesore energjetike po shkojnë drejtë shterimit, garantimi i sigurisë energjetike duhet të jetë në qendër të vëmendjes si për shtetet, ashtu edhe për sektorët privat apo institucionet ndërkombëtare. Çdo vend, nëpërmjet përdorimit të modeleve të ndryshme të analizimit të sigurisë energjetike, duhet të kuptojë profilin e tij energjetik me qëllim identifikimin e përparësive të politikave që duhet të ndërmarrë për garantimin e sigurisë energjetike. Diversifikimi i burimeve energjetike dhe minimizimi i varësisë nga importet duhet të jenë përparësi kryesore të qeverive të këtyre vendeve. Është e nevojshme të merret në konsideratë jo vetëm importi i energjisë, por edhe prodhimi i brendshëm dhe infrastruktura. Hartimi i një strategjie efikase dhe vizionare është një domosdoshmëri në këtë drejtim. Është e nevojshme që kjo strategji të garantojë elementin e gjithëpërfshirjes, si mënyrën më të përshtatshme për t'u përballur me një shqetësim që ka implikime ndërkombëtare, rajonale, kombëtare, lokale por edhe individuale. Për këtë qëllim shtetet duhet të bashkëveprojnë me njëri-tjetrin, pasi asnjë shtet nuk mund të garantojë sigurinë energjetike, pavarësisht nëse është një shtet eksportues apo importues i energjisë.

Si pasojë e rritjes së vazhdueshme të ndërvarësisë energjetike, ka shumë rëndësi mënyra sesi shtetet do t'i menaxhojnë marrëdhëniet e tyre, si ato dypalëshe ashtu edhe shumëpalëshe. Krijimi i një tregu global ose rajonal të integruar dhe efikas të energjisë është një aspekt shumë i rëndësishëm në këtë drejtim. Gjithashtu duhet që edhe brenda shtetit, bashkëpunimi të përfshijë si strukturat shtetërore, ashtu edhe sektorin privat që operon në të. Garantimi i sigurisë energjetike kërkon dhe kushtimin e një vëmendje të veçantë në lidhje me faktorët kohë dhe çmim. Duhet që të mbahet në konsideratë fakti se shtimi i kapaciteteve të reja energjetike kërkon një kohë relativisht të gjatë, dhe koha në këtë drejtim merr dhe vlerë financiare, pasi sa më shumë kohë të kalojë aq më e shtrenjtë bëhet energjia, por edhe kostot e instalimeve të prodhimit të energjisë sa vijnë dhe rriten. Qeveritë duhet të jenë në gjendje të menaxhojnë efektet makroekonomike të një ndërprerjeje të mundshme të furnizimit me energji. Për më tepër, siguria energjetike duhet parë e lidhur ngushtë jo vetëm me politikat ekonomike të një vendi, por edhe me politikat mjedisore, pasi çështjet e energjisë janë të lidhura drejtpërdrejtë edhe me çështjet mjedisore.

Ndër karakteristikat kryesore të sektorit të energjisë në vendet e Ballkanit, janë: varësia e lartë nga importi, domosdoshmëria e diversifikimit të burimeve energjetike, varësia nga

lëndët djegëse dhe fosile, shterimi i burimeve të brendshme të energjisë, infrastruktura e vjetër dhe niveli i ulët i investimeve në këtë sektor. Këto vende duhet të përfitojnë nga avantazhet që i krijojnë pozita e tyre gjeostrategjike si urë lidhëse midis rajoneve shumë të rëndësishme të tregut të energjisë; midis Europës, Euroazisë dhe Lindjes së Mesme. Shqipëria, sikurse dhe vendet e tjera, duhet të tregojë një vëmendje të veçantë lidhur me garantimin e sigurisë energjetike. Diversifikimi i burimeve energjetike, duke mos u bazuar vetëm te burimet hidrike për prodhimin e energjisë elektrike që janë të varura nga situata klimaterike, duhet të jetë një ndër përparësitë kombëtare. Masat kryesore që duhen marrë në këtë drejtim janë të lidhura me zhvillimin e infrastrukturës energjetike, ku linjat e interkonjeksionit do të luanin një rol shumë të rëndësishëm. Gjithashtu, është e nevojshme mirëmbajtja e hidrocentraleve ekzistuese, por edhe ndërtimi i hidrocentraleve të reja të mëdha, pasi ndërtimi i hidrocentraleve të vogla jo vetëm që nuk e garanton sigurinë energjetike, por mund të kthehen dhe në çështje problematike pasi mund të dëmtojnë zonën përreth vendit ku ndërtohen, përkeqësojnë përdorimin e ujit dhe sidomos përdorimin e tij për vaditje, etj. Një masë tjetër e rëndësishme që duhet të ndërmerret nëse është e mundur teknikisht është dhe vënia në funksionim e TEC-it të Vlorës, ku gazi natyror mund të jetë një burim optimal. Një kujdes i veçantë duhet të tregohet lidhur me humbjet në rrjet dhe me nivelin e arkëtimit të faturave të energjisë së konsumuar. Shoqëria në tërësi duhet të ndërgjegjësohet në lidhje me përdorimin optimal të energjisë, ku pagesa e energjisë së konsumuar duhet parë jo vetëm si një detyrim ligjor, por dhe si një detyrim moral, duke e konsideruar energjinë si një të mirë të përbashkët jo vetëm për brezin tonë, por edhe për brezat që do të vijnë.

Bibliografia

- APERC (2007). 'A quest for energy security in the 21st century'. *Asia Pacific Energy Research Center*. Marrë nga: http://aperc.ieej.or.jp/file/2010/9/26/APERC_2007_A_Quest_for_Energy_Security.pdf. Parë për herë të fundit me 20/2/2014.
- Ebinger, C. (2011). 'The Meaning of Energy Security Depends on Who You Are'. *Brookings* Marrë nga: <http://www.brookings.edu/research/opinions/2011/10/10-energy-security-ebinger>. Parë për herë të fundit me 23/2/2014.
- Jewell, J. (2011). 'The IEA Model of Short-term Energy Security'. *IEA Publications*. Marrë nga: https://www.iea.org/media/freepublications/2011/theses_papers.pdf. Parë për herë të fundit me 25/2/2014.
- Yergin, D. (2006) 'Ensuring Energy Security'. *Foreign Affairs, Volume 85(2)*, 69-82. Marrë nga: <http://www.foreignaffairs.com/articles/61510/daniel-yergin/ensuring-energy-security>. Parë për herë të fundit me 16/1/2014.
- World Coal Association (2011). 'Coal & Energy Security'. Marrë nga: <http://www.worldcoal.org/coal-society/coal-energy-security/>. Parë për herë të fundit me 23/1/2014.
- Faqja zyrtare e Agjencisë Ndërkombëtare të Energjisë (www.iea.org)
- Faqja zyrtare e Bankës Botërore (www.worldbank.com)
- Faqja zyrtare e INSTAT (www.instat.gov.al)

DOSSIER: Aplikimet e Teknologjisë së Informacionit në Ekonomi, Biznes dhe Shoqëri

Teknologji të informacionit në ndihmë të menaxhimit të një biznesi

Aurora **BINJAKU**,
Doktorante
aurora.binjaku@digitalb.tv

Prof. Assoc. Dr.
Tamara **LUARASI**

Abstrakt: Në një biznes informacionet mbi aktivitetin financiar rezervohen zakonisht në një bazë të dhënash, e cila implementohet në rastin më të thjeshtë me një aplikim Excel dhe më profesionalisht me një Sistem Menaxhimi Bazash të Dhënash (RDBMS) që mund të jetë një SQL Server, Oracle etj. Aplikime të tilla i shërbejnë biznesit për evidentimin e operacioneve të ndryshme si mbajtjen e kontabilitetit, raportime financiare, pagesa etj.

Por, përveç këtij informacioni ka dhe informacione që nuk do të kishin vlerën e ruajtjes në një bazë të dhënash, por thjesht do të shërbenin për një menaxhim të çastit të veprimtarisë së biznesit. Nëse biznesi do të ishte i shpërndarë në pika të ndryshme të vendit, do të ishte i nevojshëm një menaxhim i të gjitha këtyre pikave në kohë reale. Në një kompani që ndërmerr shumë projekte, të cilat kalojnë në disa faza, informacioni mbi nivelin e zbatimit të projektit është mjaft i rëndësishëm. Teknologjia e Informacionit dhe pikërisht teknologjia Cloud Computing na vjen në ndihmë të trajtimit të këtij lloji informacioni që i shërben menaxhimit të biznesit. Në këtë punim ne do të analizojmë rëndësinë e zbatimit të teknologjive të reja të informacionit, bashkërenduar me ato të telefonisë celulare. Synimi ynë është të arrijmë në përfundimin se menaxhimi i punëve të një kompanie lehtësohet nga zhvillimi teknologjik. Për të arritur në këtë përfundim është marrë një skenar biznesi duke u bazuar në eksperiencën e një kompanie vendase. Eksperiencia e autorëve në fushën e informatikës dhe të menaxhimit si dhe literatura e huaj janë baza ku jemi mbështetur për të realizuar këtë studim. Në fund të punimit kemi arritur në disa konkluzione duke shpresuar se kemi dhënë kontributin tonë në fushën e studiuar.

Fjalë kyçe: cloud spreadsheet, menaxhim projekti, cloud computing, aplikacion android, database të dhënash

Abstract: Financial reports are generated by processing financial data part of a database, which usually is integrated in Excel application or more sophisticated and professional Relational Database Management Systems (RDBMS) which can be SQL Server, Oracle etc. Business companies make use of these applications to make evident several operations as accounting, book keeping, financial reporting, payrolls, payments etc.

Despite these operations there is some information, resulting from managerial activities, that

can not or shouldn't be recorded in the financial database but that are necessary to be highlighted for management reasons.

If a company undertakes several projects, which go through a number of stages, it is necessary to make evident the level of fulfillment of each stage. For this, we can make use of information technology specifically Cloud Computing. We can record, process and report the needed information which is then used by managerial levels. Management can control the process of every stage, compare them with the project schedule, interfere once that variances are noticed or change plans if a stage is not responding. This paper is about the new information technologies implementations by making use of mobile telecommunication technology specifically the mobile phone devices such as Android and Smart phones. We aim to conclude that project management is highly eased by technology development. To reach our goal we have taken into account a business scenario, based in an Albanian company. Author's experience in information and management fields and the foreign authors studies are core to reach the conclusion. At the end, we have come to some conclusions hoping that we have gone a step forward and have contributed in this matter.

Keywords: *cloud spreadsheet, project management, cloud computing, android application, database*

Hyrje

Në ditët e sotme modelet e biznesit dhe llojet e veprimtarisë janë nga më të ndryshmet. Për të qenë sa më konkurrent në treg kompanitë hartojnë raporte të ndryshme financiare për të pasur informacione sa më të sakta dhe në kohë reale për veprimtaritë që ushtrojnë. Shumëllojshmëria e veprimtarive shoqërohet me shumëllojshmëri raportesh financiare bazuar në të dhënat kryesore të aktivitetit financiar. Kërkesa për raporte të ndryshme, në varësi të veprimtarisë ka zhvilluar dhe teknologjinë e programeve kompjuterike që ndihmojnë në lehtësimin e gjenerimit të raporteve të duhura. Hedhja e të dhënave në formë elektronike është pjesë e pandashme e çdo kompanie që operon sot.

Në kompanitë e kuotuar në bursë, deklarimi i raporteve financiare në kohë reale është i detyrueshëm në mënyrë që çdo investitor i mundshëm të vlerësojë situatën financiare të kompanisë ku kërkon të investojë. Por përveç raportimeve financiare të detyrueshme nga legjislacioni tatimor në fuqi ose nga tregu i kapitalit ku kompania ushtron aktivitetin e saj, një kompani ka nevojë të gjenerojë raporte financiare ose jofinanciare mbi aktivitetin që ushtron. Kështu një nga raportet, i cili gjenerohet nga një program kompjuterik i veçantë është dhe menaxhimi i burimeve njerëzore të një kompanie. Menaxhimi i aseteve mund të jetë një program tjetër, i cili ndihmon në gjenerimin e raporteve mbi vlerën e kapitalit të investuar. Sot, kompanitë kanë implementuar programin ERP (Enterprise Resource Program), i cili mund të integrojë dokumentacionin e disa ose të gjitha departamenteve të një kompanie. Rrjeti informatik është duke u zhvilluar me hapa gjigantë duke i ardhur në ndihmë bizneseve çdo ditë e më shumë.

Në këtë studim dëshirojmë të arrijmë në përfundimin se zhvillimi teknologjik informatik çon në mendim më të thelluar ekonomik. Për më shumë, kërkesat gjithmonë dhe në rritje të financës ndaj teknologjisë informatike bën që kjo e fundit të gjejë zhvillim të mëtejshëm. Për të arritur qëllimin e kërkuar do të marrim si rast studimi një kompani, e cila operon në vendin tonë. Bazuar në eksperiencën e autorëve në fushën e financës dhe teknologjisë së informacionit është bërë e mundur të realizohet ideja e një projekti konkret, i cili do t'i vijë në ndihmë jo vetëm studiuesve akademikë, por edhe kompanive private ose jo. Duke u dhënë zgjidhje

reale për mënyrën e komunikimit ndërmjet anëtarëve të një kompanie nëpërmjet shfrytëzimit të teknologjive të reja si ajo Cloud computing dhe Android, besojmë se japim ndihmesën tonë në këtë fushë. Studimi do të bazohet në punime akademike nga autorë të huaj si dhe pa dyshim nga eksperiencia e autorëve, të cilët i përkasin dy shkencave të marra në shqyrtim. Në përfundim do të arrihen disa konkluzione dhe rekomandime modeste.

Rëndësia e shkencës së menaxhimit të projekteve

Në një kompani është mjaft e rëndësishme të ketë në strukturën organizative menaxherë, të cilët mund t'i përkasin sektorëve të ndryshëm në varësi të aktivitetit tregtar. Menaxherët janë ata të cilët koordinojnë punët dhe përdorin burimet e kompanisë në mënyrë efçente dhe me efektivitet për të arritur objektivat e vendosura. Sipas Henry Fayol menaxhimi përfshin funksionet e parashikimit, planifikimit, organizimit, komandimit, koordinimit dhe kontrollit. Duke përdorur këto funksione dhe duke përdorur burimet e kompanisë si burimet njerëzore, mjetet financiare, pajisjet dhe teknologjitë, menaxherët ndërmarrin objektiva të caktuara dhe i realizojnë ato. Shpesh në një kompani lind nevoja të ketë projekte të reja, të cilat kërkojnë një menaxhim të ndryshëm nga ai i menaxhimit të punëve të përditshme. Në situata të tilla mund të implementohet teknika e menaxhimit të projekteve. Puna e menaxhimit të projekteve fillon pasi është përfunduar faza e krijimit të idesë mbi projektin dhe janë të qarta rezultatet që duhen arritur. Menaxhimi i projekteve përfshin fazat e mëtejshme të planifikimit, prodhimit bazuar në buxhetin financiar të projektit, dhe dorëzimit të projektit në grupet e punës që do ta ndjekin më pas. Në fund i takon grupit të projektit, duke mos e ngatërruar me atë të projekteve, që të çojë projektin drejt një fundi. Sipas një studimi të dy autorëve në Universitetin e Dundee në Skoci sukcesi ose mospasja e menaxhimit të projektit nuk duhen ngatërruar me atë të projektit. Proceset e menaxhimit të projektit mund të jenë realizuar me sukses, ndërsa në fund projekti mund të mos realizojë qëllimin e dëshiruar. Kjo pasi mund të ketë pasaktësi në hartimin e projektit në fazën fillestare ose të mosarritjes të objektivave të synuara për shkaqe të tjera dhe jo për shkak të proceseve të menaxhimit të projekteve. Objektivat e një projekti në përgjithësi janë afatgjata, ndërsa objektivat e menaxhimit të proceseve janë afatshkurtra dhe kanë të bëjnë me realizimin e projektit. Një projekt mund të jetë i suksesshëm pavarësisht mospasjes së menaxhimit të projekteve. Kjo pasi mund të arrihen objektivat afatgjata të projektit pavarësisht objektivave afatshkurtra të menaxhimit të projektit.

Që menaxhimi i projekteve të jetë i suksesshëm duhet që të arrihen disa faktorë ku përmendim, përdorimin efçent të burimeve, fleksibilitet në vazhdimin e punës dhe në rast problemesh, fleksibilitet në mjediset dinamike, drejtues të aftë të grupit, komunikim i mirë mes anëtarëve të grupit, informacion i plotë i proceseve të punës. Ky studim do të ndalet te faktorët e fundit dhe konkretisht te komunikimi mes anëtarëve të grupit dhe te kalimi i informacionit. Ne do të ndalemi te fazat e menaxhimit të projekteve duke pasur për qëllim të japim një zgjidhje konkrete të ndjekjes të fazave nga ana e menaxherëve duke përdorur teknologjinë e informatikës. Teknologjitë e reja bëjnë të mundur, fare pa kosto, të përdoret një spreadsheet i Google-it për të regjistruar tregues të ndryshëm të një aktiviteti nga çdo anëtar i biznesit, në distancë ose jo, dhe ky spreadsheet mund të monitorohet nga një person i ngarkuar me përgjegjësinë e monitorimit të biznesit në kohë reale. Ideja është që çdo person i biznesit nëpërmjet një browser-i ose nëpërmjet një smartphoni të informojë sistematikisht duke dërguar të dhëna në spreadsheet-in qendror. Teknologjitë e reja e bëjnë të mundur një gjë të tillë. Autorët kanë ndërmarrë angazhimin që të realizojnë një rast konkret të aplikueshëm në kompaninë e marrë në studim, por jo vetëm. Duke dhënë një zgjidhje konkrete nëpërmjet një

aplikacioni, të ndërtuar nga vetë ata, jepet shembulli më i mirë për të arritur qëllimin e studimit, sinergjia e shkencave të ekonomisë dhe teknologjisë së informacionit.

Diagrama në vijim tregon për proceset e krijimit të një projekti të ri nga ana e një enti, privat ose jo si dhe vendin që zë menaxhimi i projektit në realizimin e tij.

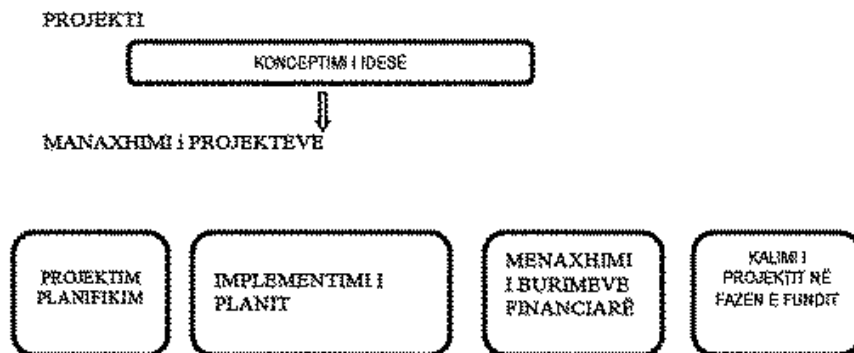


Diagram 1. Procesi i krijimit të një projekti dhe proceset e menaxhimit të projektit.

Çfarë vendi zë teknologjia e informacionit në proceset e menaxhimit të projekteve? Ky studim synon t'i japë përgjigje kësaj pyetjeje nëpërmjet një rasti konkret, të krijuar nga autorët në përshtatje me kërkesat e një kompanie private që operon në tregun vendas në fushën e televizionit me pagesë.

Platformat televizive me pagesë

Platforma televizive digjitale me pagesë janë ato kompani private, të cilat mundësojnë ofrimin e disa kanaleve televizive në një paketë të vetme kundrejt një çmimi, duke ofruar në këtë mënyrë, shumë më tepër sesa thjesht disa kanale televizive, teknologji. Në paketën e tyre televizive ato ofrojnë produksione të ndryshme, programacion, shërbime interaktive, të gjitha nëpërmjet transmetimit digjital të koduar.

Në Europë krijimi i tyre daton në mes të viteve '80, ndërsa në Shqipëri platforma e parë televizive, jo me produksion të saj, është krijuar në vitin 2003, e cila ishte e orientuar në produksione sportive. Në vitin 2004 fillon aktivitetin kompania e parë e mirëfilltë, e cila, nëpërmjet produksionit të saj, i ofronte publikut televizionin me pagesë. Digitalb sh.a. sot vazhdon të jetë në treg si kompania lider që ofron këtë shërbim. Në vitin 2008 këtij tregu i bashkohet dhe platforma e dytë televizive me pagesë, Tring TV, e cila gjithashtu po zhvillohet.

Përveç shërbimit televiziv, të ofruara nga të dyja kompanitë, Digitalb sh.a., për të qenë sa më konkurrues, ka përfshirë në paketën e tij dhe shërbimet:

- PPV (Pay Per View) – ku shikuesi paguan vetëm për programin që dëshiron të ndjekë.
- HD (High Definition)- transmetim me cilësi të lartë vizive. Ky shërbim ofrohet në kanale me produksion të vetin dhe nga kanale të tjera ndërkombëtare.
- Në testim është shërbimi VoD (Video on Demand)- ku shikuesi do të ketë një librari me filma dhe mund të përzgjedhë në çdo moment, kundrejt pagesës, programin që do të ndjekë.

Platformat vendase kanë zgjeruar tregun e tyre duke synuar dhe atë në rajon. Ato tashmë janë shtrirë në Kosovë, në Maqedoni, Mal të Zi, Greqi dhe në Europë (Digitalb sha).

Aspekti menaxherial i kompanisë

Kompania ka një strukturë vertikale organizative dhe drejtimi menaxherial përbëhet nga drejtorë departamentesh, të cilët ndjekin jo vetëm punët e përditshme, por ndërmarrin projekte të reja në kuadër të planifikimit strategjik dhe të objektivave të vendosura nga bordi drejtues. Disa prej projekteve realizohen duke krijuar grupe pune të drejtuara nga një lider grupi. Por, në përgjithësi projektet përbëhen nga grupe të vogla për vetë specifikimet, të cilat janë kryesisht projekte të zhvillimit teknologjik. Theksohet se vitet e fundit të ushtrimit të aktivitetit menaxhimi i projektit është në fazat e para të implementimit. Në përgjithësi pas krijimit të idesë krijohet një grup pune, i cili harton projektin, planifikon proceset për realizimin e tij, menaxhon dhe mbikëqyr fondet financiare, përdor burimet e kompanisë, nënkontraktin me furnitorë për të pasur burime të nevojshme për realizimin e projektit dhe në fund e kalon projektin në procesin final të implementimit dhe për të realizuar objektivat e vendosura fillimisht. Në këtë punim do të vendosim “në skenë” një rast studimi duke krijuar një projekt hipotetik. Fillimisht do të njihemi me projektin, më pas me fazat e realizimit të tij dhe në fund do të prezantojmë një formë të re të realizimit të komunikimit dhe dhënies së informacionit ndërmjet anëtarëve të grupit. Qëllimi i studimit nuk është rasti i studimit në vetvete, por është përdorur si shembull për zgjidhjen e ofruar për komunikimin ndërmjet anëtarëve.

Rast studimi

- Krijimi i idesë
- Projekti: studim i tregut të televizionit me pagesë.
- Grupi i punës: i përbërë nga punonjësit e kompanisë në veçanti nga departamentet e shitjes, marketingut, administratës, programacionit me lider grupi punonjësin e departamentit të marketingut.
- Qëllimi i projektit: të merren të dhëna statistikore të kërkesave të tregut për shërbimin televiziv me pagesë.
- Objektivat: Brenda një periudhe 4 muajore të anketohen 5000 elementë të studimit dhe të merren të dhëna mbi pëlqimin e produktit, çmimit, programacionit që kompania tregon.
- Fonde në dispozicion: 10,000 euro
- Menaxhimi i projekteve
- Është detyrë e drejtuesit të grupit që të zërthejë idenë e projektit në procese pune të detajuara dhe të vendosë punonjësit e duhur për realizimin e tyre. Në vijim këto procese dhe departamentet që do t'i ndjekin jepen nëpërmjet tabelës në vijim, e cila na jep menjëherë idenë e përdorimit të një spreadsheet-i.
- Mënyra e komunikimit përveç mbledhjeve të grupit të punës mund të realizohet nëpërmjet një spreadsheet në Cloud. Kjo është zgjidhja që ne kemi vendosur të studiojmë. Avantazhet e këtij modeli janë:
 1. Mjedis i përbashkët ku secili nga anëtarët e grupit ka planin e projektit
 2. Mjedis i përbashkët ku secili nga anëtarët vendos informacione mbi punët që po kryen apo ka kryer
 3. Mjedis i aksesueshëm dhe jashtë mjediseve të punës
 4. Menaxhim në kohë reale e projektit nga ana e supervizorit.

Pershkrimi/Ndarja e periudhave	Departamenti	JAVA I	JAVA II	JAVA III	JAVA IV	JAVA V	JAVA VI	JAVA VII-XIII	JAVA XIV	JAVA XV-XVI
Procesi i punës	përgjegjës									
Formulimi i pyetësorit	Marketing/Programacion									
Hartim preventivi	Administrata/Drejtues									
Prokurim i shtypshkrimit të pyetësorëve	Administrata									
Shtypshkrim i pyetësorëve	Administrata									
Krijimi i rrjetit të intervistuesve	Shitjet									
Anketimi	Shitjet									
Kontroll i buxhetit	Administrata									
Mbledhja e formularëve	Shitjet									
Përpunimi i të dhënave	Marketingu									

Për më tepër ne shtojmë një model tjetër, i cili do të ndihmojë drejtuesin e projektit që të ketë informacion në çdo moment mbi punët e anëtarëve për të ndjekur afatet e vendosura. Autorët kanë bërë një lidhje të spreadsheet me një aplikacion, i cili instalohet në celularët ose mund të punohet nga një desktop. Aplikacioni, i thjeshtë në formë, përmban disa fusha ku secili nga anëtarët i plotëson në fund të ditës dhe informacioni automatikisht bëhet upgrade në spreadsheet-in kryesor. Zhvillimi i modelit dhe nëpërmjet këtij aplikacioni ndihmon anëtarët që të mos jenë të lidhur pas mjedisit të punës për të kryer shkëmbimin e informacionit. Për më tepër duke unifikuar modelin e komunikimit është më e lehtë për drejtuesin e grupit të mbledhë informacionet “në një gjuhë të vetme”.

Një skenar menaxhimi biznesi

Implementimi i këtij skenari nga pikëpamja e teknologjisë, presupozon përdorimin e një spreadsheet-I në Google, ku do të dërgohen sistematikisht të dhëna ditore të cilat paraqesin tregues të ndryshëm të aktivitetit ditor nga seksionet, departamentet ose filialet në distancë. Kjo gjë mund të realizohet nëpërmjet një browser-i nga një desktop ose nëpërmjet një smartphoni për një punonjës që mund të ndodhet në zyrë ose jashtë saj dhe që është duke kryer një aktivitet biznesi.

Pra kemi si komponente të këtij sistemi një aplikim Android nga ku thirret një script i Google-it, i cili luan rolin e një aplikimi në web. Kur ndërtojmë një script në Google dhe e shfrytëzojmë atë si një aplikim web-i, Google gjeneron një adresë interneti për këtë script, adresë që përdoret brenda një aplikimi Android (Vogel, 2013). Aplikimi Android i ofron përdoruesit një ndërfaqës nga ku përdoruesi fut të dhënat, të cilat janë treguesit operativë

të aktivitetit, të dhëna që janë parametra përkundrejt script-it në Google. Scripti nga ana e vet përdor brenda vetes adresën URL të spreadsheet-it ku futen të dhënat. Në integrimin e këtyre komponentëve pjesë është dhe krijimi si dhe konfigurimi i një projekti në Google si dhe menaxhimi i aspektit të autorizimit në Google.

Përfundime

Menaxhimi i një biznesit mund të ndihmohet sot shumë nga përdorimi i teknologjive të reja. Teknologjia Cloud Computing bën të mundur monitorimin e ecurisë së aktiviteteve të një biznesi duke mundësuar futjen e të dhënave në një spreadsheet qendror nga ana e seksioneve, departamenteve, filialeve nëpërmjet një browser-i ose nëpërmjet një smartphoni.

Përdorimi i një spreadsheet-i të tillë ka disa avantazhe, mbasi mund të shoqërohet me grafikë ose makro të ndryshme, të cilat do të ndihmonin për krijimin e një ideje të qartë mbi ecurinë e aktiviteteve të ndryshme si dhe për punën e gjithsecilit. Nga ana tjetër përdorimi i spreadsheet-it nga Google ofrohet pa ndonjë kosto. Është detyrë e specialistëve dhe menaxherëve përcaktimi i treguesve për matshmërinë e efikasitetit të një aktiviteti.

Teknikisht kjo do të kërkonte një script Google-i i cili shfrytëzohet si një aplikim web-i. Në rastin e smartfonëve ky aplikim do të aktivizohej nga një aplikim Android.

Bibliografia

- United Nations Publication (2006) "Guidance on good practices in corporate governance disclosure" New York and Geneva, ISBN 92-1-112704-1.
http://www.deloitte.com/vieë/en_CA/ca/services/ceocfocertification/2b21cb79791fb110VgnVCM100000ba42f00aRCRD.htm
- Céu Gaspar A. Maria (2010) "Information Technology roles in Accounting Tasks – A Multiple-case Study" International, Journal of Trade, Economics and Finance, Vol. 1, No. 1, June, 2010 Congress, Office of Technology Assessment, OTA-CIT-202, September 1984.
- D. Jason, G. Vijay, L. K. Keneth "Information Technology and Economic performance: A Critical Review of the Empirical Evidence" University of California, Irvine ACM Computing Surveys, Vol. 35, No. 1, March 2003, pp. 1–28.
- Deloitte (2005) "Why information technology controls can't be ignored CEO/CFO" Certification News May 2005 www.digitallb.al
- Binjaku, A. (2011) "Analiza e efektivitetit ekonomik dhe financiar e sektorit televiziv me pagesë" Mikrotezë Universiteti Europian i Tiranës
- STANDARDI KOMBËTAR i KONTABILITETIT NR. 8 "Të ardhurat" miratuar nga Këshilli Kombëtar i Kontabilitetit dhe shpallur nga Ministria e Financave.
- Binjaku, H. Binjaku, A. (2012) "Ushtrime të Statistikës"
- Google Cloud SQL 2013 <https://developers.google.com/cloud-SQL/>
<https://developers.google.com/apps-script/>
- Lars Vogel, 2013 Android Background Processing with Handlers and AsyncTask and Loaders - Tutorial Bibliography
www.tring.al,
<https://developers.google.com/eclipse/>
http://www.minfin.gov.al/minfin/pub/skk_08_te_ardhurat_3039_1.pdf
- "Effects of Information Technology on Financial Services Systems"(Washington, D. C.: U.S.).
- H. Jacob, M. Adi, J. R. Vernon, Manuel S. Juan (2011) "The Impact of Information Technology Material Weaknesses on Corporate Governance: Evidence from Executive and Director Turnover, and IT Governance Changes" University of Arkansas.
- Xhafa, H., (2005). "Analiza e pasqyrave financiare".
- Virtual Management - a New Business Organization Paradigm by JJ Murphy
<http://www.calumcoburn.co.uk/articles/virtual-management/>

Aplikimi i Sistemeve MyAvis dhe Converge një risi e re në menaxhimin e sistemit të matjes, në CEZ Shpërndarje

Anni DASHO **SHARKO**
TI Drejtor, Shared Service
Albania,
anni.dasho@shsa.al

Indrit **BAHOLLI**
Lektor, FE, UET,
indrit.baholli@uet.edu.al

Mariglen **NORA**
Shared Service Albania,
mariglen.nora@shsa.al

Abstrakt: Bazuar në nevojat e sektorit të menaxhimit të sistemit të matjes dhe në mbështetjen e të gjithë konsumatorëve të CEZ Shpërndarje, për të marrë lexime korrekte dhe në kohë reale nëpërmjet Faturës së Energjisë Elektrike, si dhe nëpërmjet një sistemi leximi elektronik, është bërë një analizë e situatës reale të procesit të matjes së konsumatorëve deri në finalizimin e faturës korente mujore të tyre që konsiston si vijon: A e merr klienti faturën mujore korrekte dhe në kohë reale? Sa lexime janë realizuar në mënyrë korrekte? Si është situata në lidhje me ankesat e klientëve për leximet jokorrekte? Sa i rëndësishëm është implementimi i një sistemi elektronik leximi duke lehtësuar punën e lexuesve dhe duke realizuar transferimin e të dhënave online (përfshirë dhe fotografimin e procesit të leximit)? Sa i rëndësishëm është për klientët e mëdhenj automatizimi i procesit të leximit?

Për të rritur nivelin e menaxhimit të sektorit të menaxhimit të matjeve, është vendosur zhvillimi i një projekti në dy faza shumë të rëndësishme: Implementimi i Sistemit MyAvis (leximi i pjesës më të madhe të klientëve të kompanisë duke përdorur pajisjet PDA (për leximin e vlerave aktuale të konsumimit mujor të energjisë dhe transmetimit online në Sistemin MyAvis nëpërmjet sistemit GPRS të kompanive mobile në vend). Implementimi i Sistemit Converge (i implementuar për 3000 klientët e mëdhenj, të dhënat (energji e konsumuar) transmetohen online pa prezencën e lexuesve nëpërmjet sistemit GPRS të kompanive mobile në vend).

Fjalë kyçe: MyAvis, Converge, GPRS-transmetim të dhënash nëpërmjet operatorit lokal mobile, Billing.

Abstract: Based on the needs of the meter management sector and on the support to all Customers of CEZ Shpërndarje for receiving the correct readings through the Electricity Bills on time, through online reading process, it was done a survey consisting on the following: Did our customers received their monthly invoices correctly and on-time? How many readings have been performed correctly? What about the claims of the clients with incorrect readings? How important, and what will be the impact of developing an electronic meter reading system to facilitate the work of the readers and transmitting data online and including even the photo of the readings done? How much important

is for Big Clients the reading process to be done automatically without the need of readers during the monthly reading process?

To increase the management level of the whole meter management sector it was decided to be developed a project with 2 very important parts: Implementation of MyAvis System(reading all clients from company readers using PDA equipments reading the actual value of the monthly energy consumed and transmit online to MyAvis System through GPRS mobile companies system). Implementing Converge System(to be implemented on 3000 clients, the data(energy consumed) are transmitted online without the presence of the readers through the GPRS mobile companies network)

Keywords: *MyAvis, Converge, GPRS data transmission through local mobile operator, Billing.*

Hyrje

Në vitin 2001, Koorporata Energjetike Shqiptare (KESH) u nda në tri divizione qendrore: Divizioni i Prodhimit, Divizioni i Transmetimit dhe Divizioni i Shpërndarjes. Në vitin 2004, Divizioni i Transmetimit u nda nga KESH, duke themeluar Operatorin e Sistemit të Transmetimit – OST sh.a – një kompani e re në pronësi të shtetit. Më pas, në vitin 2008, Divizioni i Shpërndarjes u shndërrua në një kompani të re që u quajt OSSH sh.a. (operatori i sistemit të shpërndarjes).

Më 11 mars 2009, Qeveria e Shqipërisë dhe CEZ Group hartuan dhe nënshkruan kontratën për përvetësimin e 76% të aksioneve të Operatorit të Sistemit të Shpërndarjes (OSSH), ku Korporata Energjetike filloi të administrohej zyrtarisht nga Kompania CEZ më 30 mars 2009, mbështetur në qëllimet kryesore të CEZ Group duke synuar të plotësojnë pritshmërinë në rritje të konsumatorëve (konsumatorët e rregullt):

- Përmirësimi i furnizimit me Energji Elektrike në Shqipëri.
- Përmirësimi i cilësisë së shërbimit ndaj konsumatorëve.

Pas një pune intensive të ristrukturimit dhe riorganizimit të brendshëm, duke u përpjekur të standardizojnë të gjitha proceset, kompania vendosi të kalojë në një epokë të re të saj, e cila daton që prej 1 tetorit 2010 ku kompania ndërron dhe emrin nga OSSH në CEZ SHPËRNDARJE, me një filozofi të re pune, bazuar te proceset dhe e orientuar drejt përmirësimit të shërbimit ndaj klientit.

Dy funksionet thelbësore që CEZ Shpërndarje do të kryente në aktivitetin e saj ishin:

- shpërndarja e energjisë elektrike në tension të mesëm dhe të ulët (nga 35 KV deri në 04 KV)
- shitja e energjisë elektrike te konsumatorët fundorë.

CEZ Shpërndarje ka rreth 1.2 milion klientë të cilët presin të marrin faturën çdo muaj dhe që paguajnë pranë zyrave të CEZ Shpërndarjes çdo muaj. Kjo gjë bën që CEZ Shpërndarje të këtë arkëtime, faturime, ankesa, raporte, gjoba për vjedhësit e energjisë elektrike, keqpërdorime dhe një gamë të gjerë problemesh të përditshme, përmirësimi i të cilave kërkon domosdoshmërisht aplikime të sistemeve të menaxhimit të informacionit të një niveli të lartë dhe cilësor për t'i ardhur në ndihmë menaxhimit të mirë të problematikave të shumta.

Disa nga sistemet me të cilat punon CEZ Group janë:

- Sistemi i integruar SAP-ERP për financën, logjistikën, prokurimet, burimet njerëzore si dhe të tjera funksione mbështetëse,
- Sistemi MyAvis dhe Converge për leximin e konsumit të konsumatorëve në Divizionin e Shpërndarjes
- Sistemi i qendëruar i Billing-ut dhe një platformë e re mbështetëse për kujdesin ndaj klientit në Sistemin e Shitjes

Në sektorin energjetik nga kompania CEZ Shpërndarje mund të përmendim si të suksesshëm projektin që solli risi në sistemin e menaxhimit të matjes, duke rritur cilësinë dhe saktësinë e leximit, projekt i cili u përbë nga dy shtyllat kryesore:

1. Sistemi Converge:
 - a. Leximi online në rreth 3000 matës (smart meters) të energjisë elektrike, klientët më të mëdhenj të kompanisë shpërndarëse të energjisë elektrike,
2. Sistemi MyAvis:
 - a. Leximi online nëpërmjet lexuesve dhe pajisjeve elektronike PDA për të gjithë pjesën tjetër të portofolit të klientëve.
3. Transmetimi online në të dy sistemet është bërë duke shfrytëzuar rrjetin GPRS të kompanive mobile.

Sistemi i mëparshëm i leximit të matësve të energjisë elektrike kryhej nëpërmjet lexuesve në mënyrë manuale (mbaheshin shënime në letër nga lexuesit) për të gjithë portofolin e klientëve të CEZ Shpërndarjes dhe më pas hidheshin këto të dhëna në sistemin e Billing-ut manualisht nga operatorët e Billing-ut (depozitoheshin shënimet e leximit nga lexuesit pranë Departamentit të Billing-ut). Kjo mënyrë punë rriste shumë riskun për një proces lexim-faturimi jocilësor pasi linte shumë hapësira për gabime humane të qëllimshme apo të paqëllimshme, si dhe sillte një mbingarkesë të panevojshme të punës si dhe të fuqisë punëtore për kryerjen e proceseve. (<http://www.cez.cz>, <http://www.cez.al>)

Sistemet MyAvis dhe Converge: Analizë, implementim, vënie në funksionim dhe gjenerim i një informacioni të saktë, korrekt dhe të transmetuar në kohë reale në leximin e matësve për të gjithë portofolin e klientëve të CEZ Shpërndarjes.

Sistemi MyAvis dhe PDA-ja

Me implementimin e sistemit të leximit të matësve të energjisë elektrike nëpërmjet pajisjeve PDA u bë e mundur që të dhënat e matësit (vetëm vlera që tregojnë matësi i energjisë) të hidheshin vetëm një herë manualisht (një herë në muaj) dhe më pas dërgimi i të dhënave në qendër bëhej automatikisht duke përdorur rrjetin GPRS të kompanive celulare që operojnë në Shqipëri. Më pas të dhënat e ardhura në qendër nëpërmjet ndërfaqësimit midis sistemit të Billing-ut (Faturimit) me sistemin MyAvis kalojnë në mënyrë automatike për të procesuar më tej me krijimin e faturës mujore të çdo klienti.

Implementimi i këtyre sistemeve (MyAvis dhe Converge) bëri që kostot e operacioneve të uleshin në mënyrë drastike dhe saktësia e të dhënave të rritej maksimalisht.

U reduktua maksimalisht sasia e letrave të cilat duhet të printoheshin dhe më pas të shpërndaheshin tek të gjithë lexuesit për të procesuar më tej me leximin e tyre kundrejt klientëve si dhe dorëzimi mbrapsht i letrave të plotësuara nga lexuesit deri në sistemin e Billing-ut ku këto të dhëna hidheshin manualisht me sistemin e vjetër.

Tashmë lexuesi mund të fotografojë sahatin elektrik nëpërmjet pajisjes PDA (jo e detyrueshme për çdo lexim mujor, vetëm kur një gjë e tillë i kërkohet për ndonjë anomali, ankesë etj...) dhe në mënyrë automatike e dërgon këtë foto në qendër.

Procesi i fotografimit të sahatit përfshirë dhe gjendjen aktuale të leximit të kryer, realizohet për të vërtetuar që lexuesi po vepron në mënyrë korrekte apo kur dyshohet se ka dërguar vlera të ndryshme nga ajo që paraqitet në matësit e energjisë, por edhe për të zgjidhur kërkesat e klientit në rast se duhet t'i paraqitet një provë për gjendjen e vërtetë të matësit të energjisë elektrike.

PDA si risi bëri të mundur që të ndryshonte edhe mentaliteti i vetë punonjësve të CEZ

Shpërndarjes, të cilët merreshin me leximin e matësve të energjisë elektrike për klientët e vegjël.

Në sistemin e vjetër të leximit të matësve, lexuesit apo elektrikistët i kontrollonin apo jo matësit një herë në muaj ose një herë në disa muaj duke vendosur herë pas here lexim afrofe për secilin nga klientët pa lexuar leximin aktual të matësve në fjalë.

Me sistemin e ri të leximit të matësve një gjë e tillë nuk mund të kryhej më, pasi PDA përbëhet nga një sistem GPS i cili në momentin e hedhjes së informacionit të matësit të energjisë regjistron koordinatat fizike ku ky lexim është kryer. Pra duke prodhuar një raport mbi bazë koordinatash është e mundur të identifikohet nëse punonjësi po i hedh të dhënat nga shtëpia apo lokali apo nga kabina ku janë të instaluar matësit e energjisë së klientëve në fjalë.

PDA-ja është një pajisje shumë e përparuar ku shumica e korporatave kanë investuar për implementimin e këtyre pajisjeve dhe sistemit të teknologjisë së informacionit për përpunimin e mëtejshëm të të dhënave. (www.cez.cz, www.cez.al, www.kvados.cz, www.landisgyr.com)

Sistemi Converge dhe Matësi Elektronik

Sistemi tjetër i teknologjisë së informacionit ku kompania CEZ Shpërndarje ka investuar për sa i përket leximit automatik të të dhënave të klientëve është një tip i ri matësi i energjisë i cili është elektronik (smart meter) dhe bën të mundur që në mënyrë periodike të dhënat e matësit të dërgohen në qendër automatikisht nëpërmjet modemit që transmeton sipas një periodiciteti të caktuar të dhënat në qendër nëpërmjet sistemit GPRS të kompanive celulare. Të gjitha këto të dhëna kalohen nëpërmjet ndërfaqësimit përkatës në mënyrë automatike në sistemin e Billing-ut. Mbështetur në vlerën disi të konsiderueshme të këtyre matësve të energjisë ky shërbim është ofruar si fazë e pare për klientët e mëdhenj dhe për nënstacionet që kompania zotëron në të gjithë Shqipërinë për të menaxhuar dhe kontrolluar këtë seksion në mënyrën më të saktë dhe më korrekte. (www.cez.cz, www.cez.al, www.landisgyr.com)

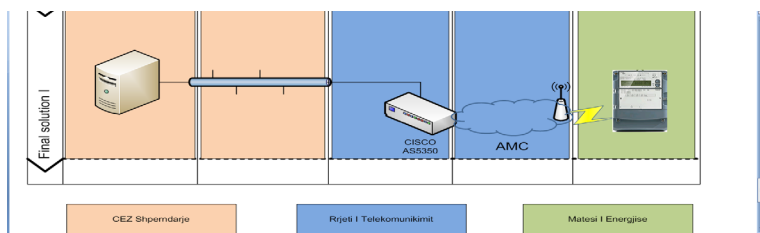


Figura1: Rrjeti i komunikimit të Matësve Elektronikë

Rritja e efikasitetit në menaxhimin e proceseve të sektorit të matjes

Sistemi MyAvis dhe PDA si mjet vlerësimi për ngarkesën dhe performancën e punonjësit të sektorit të Leximeve.

Emri i Lexuesit	NR Leximesh Total
Lexuesi X1	3640
Lexuesi X2	3448
Lexuesi X3	3262
Lexuesi X4	3106
Lexuesi X5	3080
Lexuesi X6	3022
Lexuesi X7	2990
Lexuesi X8	2942
Lexuesi X9	2786
Lexuesi X33	1231
Lexuesi X34	1101
Lexuesi X35	1015
Lexuesi X38	109
Lexuesi X39	56
Lexuesi X60	56
Lexuesi X61	46
Lexuesi X62	37
Lexuesi X63	29
Lexuesi X64	19
Lexuesi X65	7
Lexuesi X66	2
Lexuesi X67	2
Lexuesi X68	1

Figura 3: Numri total i leximeve të bëra nga një lexues dhe të dërguara në MyAvis.

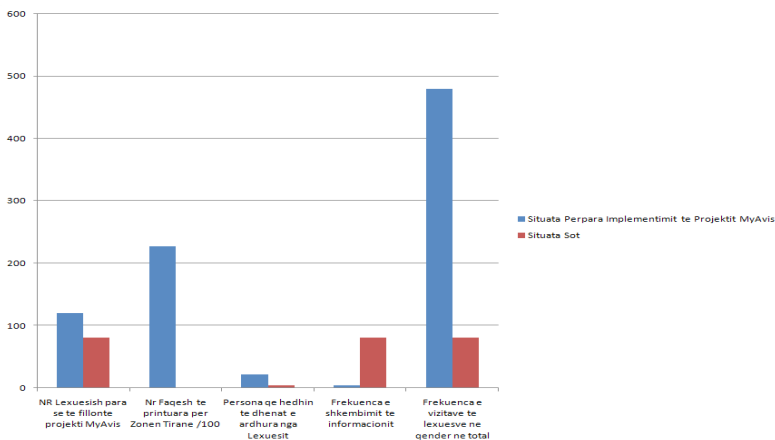
Çdo menaxher që do të ketë përpara një tabelë të tillë e ka shumë të thjeshtë të identifikojë punonjësit të cilët performojnë mirë, punonjësit që kanë një ngarkesë me të madhe se ajo normale, punonjësit të cilët performojnë keq dhe punonjësit të cilët nuk kanë ngarkesë normale. Ky raport ndihmon menaxherin përkatës për ta shpërndarë më mirë punën në departamentin përkatës dhe për të marrë masa për punonjësit të cilët kanë performancë të ulët.

Sistemi MyAvis dhe PDA si mjet i vlefshëm për uljen e kostos dhe në ndihmë të organizatës për të qenë e gjelbër

Situata në Divizionin e Leximit përpara implementimit të Sistemit MyAvis		
Pershkrimi	Sasia	Njesia Matese
NR Lexuesish para se te fillonte projekti MyAvis	120	Persona
Nr Faqesh te printuara per Zonen Tirane	22727	Cope
Persona qe hedhin te dhenat e ardhura nga Lexuesit	22	Persona
Frekuenca e shkembimit te informacionit	4	Here/Muaj
Frekuenca e vizitave te lexuesve ne qender ne total	480	Here/Muaj
Situata në Divizionin e Leximit përpara implementimit të Sistemit MyAvis		
Pershkrimi	Sasia	Njesia Matese
NR Lexuesish para se te fillonte projekti MyAvis	80	Persona
Nr Faqesh te printuara per Zonen Tirane	500	Cope
Persona qe hedhin te dhenat e ardhura nga Lexuesit	4	Persona
Frekuenca e shkembimit te informacionit	80	Here/Muaj
Frekuenca e vizitave te lexuesve ne qender ne total	80	Here/Muaj

Figura 4: Situata në Sektorin e Matjes (Rajoni i Tiranës) para dhe pas implementimit të sistemit MyAvis.

Grafiku jep një pamje të qartë për transformimin që ka pësuar sektori i matjes për sa i përket operacioneve të leximit të matësve.



Grafiku 1: Situata në Sektorin e Matjes (Rajoni i Tiranës) para dhe pas implementimit të sistemit MyAvis.

Nga analiza e kryer para dhe pas implementimit të sistemit MyAvis shikohet qartë:

- një ulje e ndjeshme e numrit të lexuesve që duhen vënë në dispozicion për të kryer procesin e leximit tashme elektronikisht dhe jo manualisht nëpërmjet letrave si dhe transmetim elektronik në kohë reale dhe ndërfaqësim online më pas me sistemin e faturimit
- ulje drastike e printimit të leximeve të kryera një muaj më parë dhe marrja manualisht e leximeve aktuale të muajit korent si dhe hedhja po manualisht nga këto lexime manuale në sistemin e Billing-ut (Faturimit).

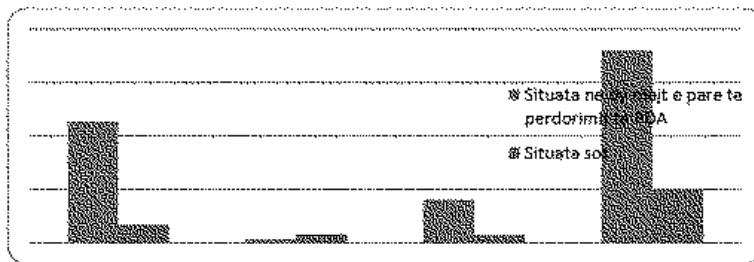
Sistemi MyAvis dhe PDA si mjet transformues për punonjësit e organizatës

Të dhënat e mëposhtme, të kryera me anë të një pyetësoi vetëm për zonën e Tiranës, na flasin për rolin transformues që PDA-ja si mjet i teknologjisë së informacionit ka mbi sistemin e mëparshëm manual të leximit dhe në ndihmë të punonjësit që zbaton këtë sistem të ri.

Situata Dy muajt e para të përdorimit të PDA		
Pershkrimi	Sasia	Njesia Matese
Numri i telefonatave për mbështetje teknike	113	Telefonata/Muaj
Kënaqësia e punonjësit persa i përket mënyres se re të leximit	3	shkalla 0-10
Frekuenca e vizitës së lexuesve pranë departamentit IT për probleme me PDA	40	Here/Muaj
Shpejtësia e hedhjes së një leximi në PDA	180	s/rekord
Situata dy muajt e fundit		
Pershkrimi	Sasia	Njesia Matese
Numri i telefonatave për mbështetje teknike	17	Telefonata/Muaj
Kënaqësia e punonjësit persa i përket mënyres se re të leximit	7,50	shkalla 0-10
Frekuenca e vizitës së lexuesve pranë departamentit IT për probleme me PDA	7	Here/Muaj
Shpejtësia e hedhjes së një leximi në PDA	50	s/rekord

Figura 5: Situata në Sektorin e Matjes 2 muajt e parë të implementimit të sistemit MyAvis.

Grafiku i mëposhtëm jep në mënyrë të qartë sesi një person arrin të risë performancën e tij duke u bazuar në eksperiencën që fiton me kalimin e kohës. Gjithashtu niveli i kënaqësisë së një personi për të përdorur këtë mjet të teknologjisë së informacionit rritet në mënyrë proporcionale me familjaritetin që përdoruesi krijon me pajisjen. Gjithashtu edhe mbështetja e sektorit të IT-së për sa i përket problemeve teknike bie ndjeshëm me kalimin e kohës.



Grafiku 2: Situata në Sektorin e Matjes 2 muajt e parë të implementimit të sistemit MyAvis.

Përfundime

Sistemi i Teknologjisë së Informacionit MyAvis dhe Converge është një zgjidhje gjithëpërfshirëse për një menaxhim efektiv dhe me cilësi të lartë në drejtim të Sektorit të Shitjeve dhe aktiviteteve të Sektorit të Shpërndarjes në terren. MyAvis iu jep mundësinë korporatave për të pasur një menaxhim sa më efektiv të proceseve të saj si në Sektorin e Shitjes dhe në atë të Shpërndarjes, sigurimin e një performace të nivelit të lartë dhe një mbikëqyrjeje konkurruese menaxheriale dhe operacionale, supervizim menaxherial dhe arritjen e avantazheve konkurruese në treg. Sistemi MyAvis ofron një spektër më të gjerë për përdorimin e mjeteve sa më efektive nëpërmjet të cilave menaxherët kryesorë të kompanive do të jenë në gjendje për të menaxhuar ekipet që punojnë në terren në këtë fushë në mënyrën më efektive të mundshme për të fituar qasje të menjëhershme në informacionet e rëndësishme dhe sensitive, dhe për të

zvogëluar shpenzimet e drejtpërdrejta dhe për të përmirësuar ndjeshëm shërbimin marketing kundrejt kompanisë në marrëdhëniet me klientin.

Kjo platformë prezanton një model efektiv të menaxhimit të punës, nëpërmjet menaxhimit elektronik të proceseve dhe dokumentacionit përkatës, duke siguruar një informacion të saktë në kohë reale nëpërmjet realizimit të një veprimtarie monitoruese kontrolluese dhe informuese të veprimtarive të punës në terren për sektorë të ndryshëm problematikë dhe të vështirë për korporatat sidomos ato në fushën elektroenergjetike. (<http://www.cez.cz>, <http://www.cez.al>, <http://www.kvados.cz>).

Bibliografia

<http://www.cez.cz>

<http://www.cez.al>

<http://www.kvados.cz>

<http://www.landisgyr.com/>

Ndikimi i Sistemi të Informacionit shëndetësor në menaxhimin financiar të kujdesit shëndetësor parësor në Shqipëri

Gazment KODUZI

Drejtor i Drejtorisë së
Kujdesit Shëndetësor
Parësor
Instituti i Sigurimeve të
Kujdesit Shëndetësor
gkoduzi@yahoo.com

Tomi THOMO

Universiteti European
i Tiranës
tomithomo@gmail.com

Paulin KODRA

Drejtor i Drejtorisë
së Informacionit
Ministria e Shëndetësisë
paulinkodra@gmail.com

Abstrakt: Prej vitit 2007, qendrat shëndetësore (QSH) në Kujdesin Shëndetësor Parësor (KSHP) janë institucione publike, financuar nga Instituti i Sigurimeve të Kujdesit Shëndetësor (ISKSH) (VKM Nr. 857, 2006) dhe menaxhuar nga Drejtori i tyre. QSH financohen bazuar në performancë sipas një formule të re: 85% u jepet QSH-ve çdo muaj për funksionimin normal të shërbimeve, 10% u jepet çdo muaj, i quajtur performancë dhe 5% çdo 3-mujor i quajtur bonus. Ky artikull është pjesë e një studimi që ka për qëllim të masë ndikimin e mekanizmeve të financimit të QSH-ve të artikuluar në politikat e ISKSH-së në funksion të performancës së personelit shëndetësor. Studimi tregoi se politikat financiare të zbatuara nga ISKSH me qëllim rritjen e rezultateve të kujdesit shëndetësor parësor kanë qenë të suksesshme. Sistemi i Informacionit Shëndetësor (SISH) (Marrëveshja Nr. Prot.1529, 2009) luajti një rol të rëndësishëm në matjen e rezultateve të punës së personelit mjekësor ndaj shëndetit të pacientëve përmes treguesve, dhe lehtësoi menaxhimin financiar të QSH. Pothuajse 99% e personelit mjekësor të intervistuar tregojnë se QSH ku ato punojnë përdorin SISH për raportim, ndërkohë 98% e tyre mbushin një formular vizite pas çdo vizite. 91% e stafit të intervistuar do të preferonte të plotësonte formularin e vizitës në mënyrë elektronike në vend të atij në letër. Sistemi i informacionit ndikon në menaxhimin e të dhënave, menaxhimin e institucionit dhe të burimeve njerëzore. Kështu, 94% e personave të intervistuar besojnë se SISH do të përmirësojë menaxhimin e QSH. Në lidhje me ndikimin e të dhënave të raportuara përmes SISH në shpërblimin financiar të personelit mjekësor, 96% e personave të intervistuar janë dakord dhe shumë dakord me këtë fakt. Bonusi u rrit 7% në vitin 2009 krahasuar me vitin 2008 ($p=0.07$), ndërsa në vitin 2010 u ul 15%, krahasuar me vitin 2008 dhe 22% krahasuar me vitin 2009 ($p<0.001$), me diferencë statistikisht të rëndësishme. Ky studim tregon ndikimin e SISH-it në rritjen e cilësisë dhe saktësisë së të dhënave të raportuara nga QSH.

Fjalë kyçe: Instituti i Sigurimeve të Kujdesit Shëndetësor (ISKSH), reforma e kujdesit shëndetësor,

treguesit, performanca, bonus, qendra shëndetësore (QSH), Kujdesi Shëndetësor Parësor (KSHP), Sistemi i Informimit Shëndetësor (SISH), Mjek familje (MF).

Abstract: *By 2007, health centers (HC) in Primary Health Care (PHC) are public entities, financed by HII (CMD Nr. 857, 2006) and managed by Manager. HC are financed performance based according to a new formula: 85% of budget was given monthly for normal function of services, 10% was given monthly as performance based and 5% quarterly as bonus. This study mean to measure impact of financing mechanism of HC articulated in HII policies in function of their health staff performance. This study shows that financial policy implemented by HII in order to maximize results of primary health care has been successful. Health Information System (HIS) (MOU Nr. Prot.1529, 2009) played important role in measuring results of health staff every day work regarding patients health through indicators, and facilitated financial management of HC.*

Almost 99% of interviewed personel report that HC where they work is currently using HIS for reporting, meanwhile 98% fill encounter form after each visit. 91% of interviewed staff would prefer to use electronic encounter form vs paper based. Information system affect in data management, institution and human resource management. So, 94% of interviewed staff believe that HIS will improve HC management. Regarding effect of data reported through HIS in financial remuneration of health personel, 96% of interviewed staff agree and totally agree with this argument. Bonus is increased by 7% in y.2009 comparing with y.2008 ($p=0.07$), meanwhile in y.2010 is decreased by 15% comparing with y.2008, and is decreased by 22% comparing with y.2009 ($p<0.001$), with statistically significant difference. This study shows that HIS help to increase accuracy of data reported by HC.

Keywords: *Health Insurance Institute (HII), health care reform, indicators, performance, bonus, Health Centers (HC), Primary health care (PHC), Health Information System (HIS).*

Historiku i KSHP gjatë periudhës 1995-2006

Shqipëria trashëgoi një sistem shëndetësor të shkatërruar pas ndryshimit të sistemit në fillim të viteve '90. Qeveria shqiptare vendosi të ngrejë ISKSH-në me qëllim adresimin e problemeve të financimit të kujdesit shëndetësor. Por, megjithëse ISKSH u krijua dhe filloi të kryente rolin e saj, sistemi i kujdesit shëndetësor po vuante financimin e fragmentuar të ofruesve (Banka Botërore, 2006), mungesën e autonomisë në të gjitha nivelet e shërbimit, mungesën e një Sistemi Informimi shëndetësor, rol jo i qartë midis paguesit dhe ofruesit të shërbimeve, marrëdhënie kontraktuale të limituara dhe të paqarta midis paguesit/ofruesit mungesa e formave të motivimit për ofruesit, mungesa e indikatorëve për matjen e performancës dhe cilësisë.

Me qëllim delegimin e disa prej problem të KSHP, Qeveria vendosi në 2007 që ISKSH do të luajë rolin dhe funksionet e paguesit të vetëm të tij. Vendimi ndryshoi modelin e financimit, ku për herë të parë në një ndërmarrje publike u përdor formula e financimit: pagesë fikse (85%) + pagesë për aktivitet (10%) + pagesa për bonus (5%).

Formula e re kishte si qëllim motivimin e cilësisë më të mirë të kujdesit shëndetësor përmes motivimit financiar. Gjithashtu ndryshoi edhe statusi i ofruesve të shërbimit në KSHP. QSH u bënë ndërmarrje publike autonome, me vetë-menaxhim të financave, burimeve njerëzore dhe organizimit. U krijua Bordi Drejtues i QSH në rolin e "Parlamentit". Për herë të parë në sektorin e kujdesit shëndetësor ISKSH do të kontraktonte QSH me qëllim ofrimin e paketës bazë të përfitimeve ndaj popullatës që banon në zonën e mbulimit. Për herë të parë në historikun e QSH u vendosën indikatorë me qëllim matjen e **volumit dhe cilësisë së shërbimit**, të përkthyer në pagesë për aktivitet dhe bonus, por nuk ekzistonte ndonjë Sistem Informacioni

Shëndetësor për të mbledhur informacionin e nevojitur për matjen e indikatorëve. Fillimisht QSH raportonin përmes formularëve të parapërgatitur të quajtur “Formulari M1” (Fig. Nr. 1) por, informacioni i mbledhur përmes tij nuk ishte i saktë dhe në kohë. Kështu, personeli shëndetësor raportonte aktivitetin duke pasur mundësinë të “mashtrohte” sistemin. Kjo mënyrë e të raportuari ndikoi në nivelin e përmbushjes së indikatorëve.

Figura Nr.1: Formulari M1 i përdorur për vetë-deklarimin e aktivitetit

ISKSH nisi në vitin 2008 zbatimin e SISH në QSH-të. SISH ishte i përbërë prej dy elementeve: formulari i vizitës (Urdhër Nr. 362, 2009) (Fig. Nr.2) që plotësohet nga çdo punonjës shëndetësor, dhe digjitalizimi i informacionit që bëhet prej operatorëve në zyrat rajonale të ISKSH-së ose në QSH.

Hapi i parë në zbatimin e SISH-it ishte trajnimi i gjithë personelit mjekësor në KSHP për mënyrën sesi të mbushnin në mënyrë korrekte formularin e vizitës, bazuar në sistemin ICD, me qëllim bërjen funksionale të tij. Hapi i dytë ishte trajnimi i operatorëve për hedhjen e të dhënave në nivel QSH dhe në zyrat rajonale të ISKSH-së. Pas procesit të hedhjes së të dhënave, zyrat rajonale mund të llogarisnin në mënyrë automatike treguesit si pjesë e kontratës së financimit. Niveli i realizimit të treguesve përkthehet në Lekë që kalojnë në llogarinë bankare të QSH-së. Gjithashtu, të dhënat e mbledhura përmes SISH-it përdoren për raportimin e aktivitetit të QSH-së, monitorimin e Performancës dhe Cilësisë së Shërbimit, dhe për qëllime financimi. Ministria e Shëndetësisë dhe ISKSH filluan të marrin vendime bazuar në të dhëna me qëllim përmirësimin e cilësisë së shërbimit.

Fig. Nr.2: Formulari i vizitës

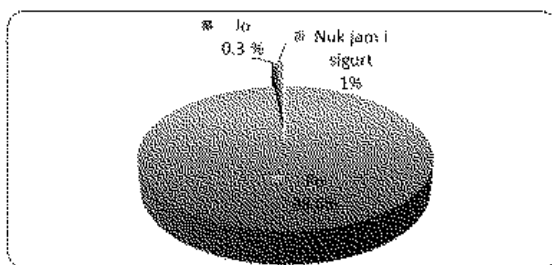
Historiku i studimit:

- Metodologjia: rezultatet e përshkruara në këtë artikull janë marrë nga një studim cross sectional.
- Objekti i studimit: Qendrat shëndetësore në Kujdesin shëndetësor parësor që iu nënshtruan reformës shëndetësore, të filluar në vitin 2007, mjekët e familjes dhe infermieret të punësuar në QSH e përzgjedhura.
- Zgjedhja e mostrës: Kujdesi parësor është i organizuar në 419 QSH të krijuara qysh në fillim të reformës. Të gjitha QSH-të kanë kontratë financimi me ISKSH, e cila është e njëjtë. Kështu të gjitha QSH janë të përshtatshme për procesin e përzgjedhjes së mostrës. Studimi u krye në 52 QSH.
- Instrumenti i përdorur për të mbledhur njohuritë e stafit mjekësor mbi reformën ishte: Pyetësor i vetëadministruar për vlerësimin e njohurive të personelit mjekësor për reformën në KSHP. U intervistuan 684 personel mjekësor, nga të cilët 184 janë MF dhe 500 infermiere.
- Treguesit e llogaritur nga SISH janë marrë nga ISKSH.

Rezultatet:

Parakusht që të mbledhësh të dhënat përmes një sistemi informacioni është që institucioni nga i cili do të mbledhësh të dhëna ta përdorë këtë sistem.

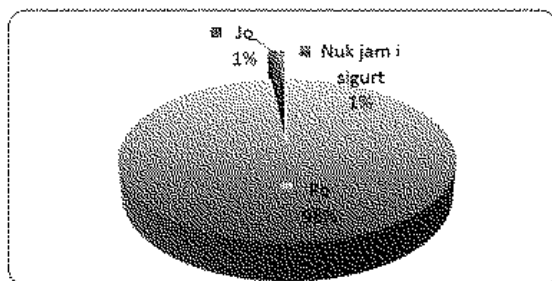
Grafiku Nr.1: Përdorimi i SISH në QSH



Pothuajse të gjithë personat e intervistuar 98.6% (Graf. Nr.1), pohojnë që QSH ku ato punojnë përdor SISH për raportimin e aktivitetit.

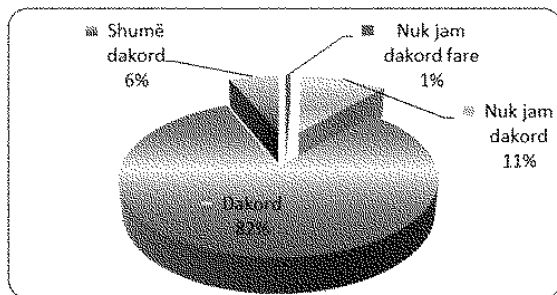
Funksionimi i SISH-it fillon me elementin më bazë të tij, formulari i vizitës që plotësohet nga personeli mjekësor pas çdo vizite. Pothuajse i gjithë personeli i intervistuar 98% (Graf Nr.2) deklarojnë që ato mbushin formularë vizite pas çdo vizite.

Grafiku Nr.2 : Raportimi i aktivitetit përmes formularit të vizitës



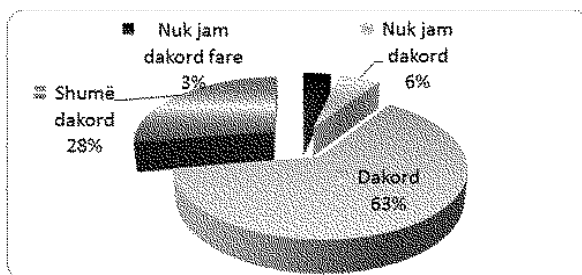
Përveç faktit që personeli mjekësor plotëson formular vizite për çdo vizitë, me qëllim raportimin e të dhënave sa më të sakta, më e rëndësishme është që ta plotësojnë në mënyrë korrekte. Shumica dërmuese e stafit 88% (Graf Nr.3) janë dakord dhe shumë dakord që kanë trajnimin e duhur për plotësimin e formularit të vizitës.

Grafiku Nr. 3 : Trajnimi i duhur për plotësimin e formularit të vizitës



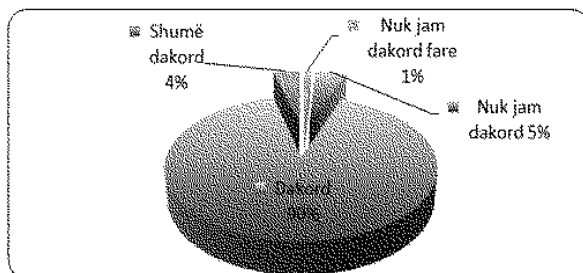
Personeli shëndetësor i intervistuar u pyet nëse preferon që raportimin e aktivitetit të vazhdojë ta kryejë me formularin e vizitës në letër apo në formë elektronike. Shumica dërmuese 91% e personelit shëndetësor të intervistuar (Graf Nr.4) deklaruan se ato janë dakord dhe shumë dakord të përdorin formularin e vizitës në formë elektronike.

Grafiku Nr. 4: Raportimi në letër kundrejt formës elektronike



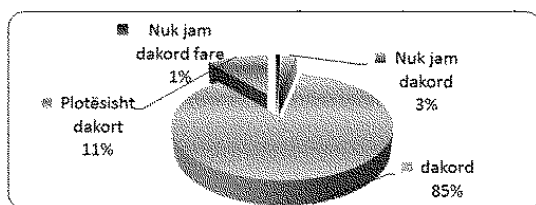
Përtej faktit që SISH përdoret për raportim dhe qëllime financiare, shumica e personelit të intervistuar 94% janë dakord dhe shumë dakord (Graf Nr. 5) dhe besojnë që të dhënat e marra nga SISH do të ndihmojnë në përmirësimin e performancës së QSH-së.

Grafiku Nr. 5 : Ndikimi i SISH në performancën e QSH-së



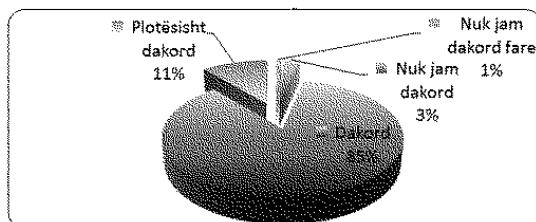
Të dhënat e raportuara dhe të analizuara përmes SISH përdoren nga Drejtorët e QSH-së edhe për menaxhimin e burimeve njerëzore. Një prej elementeve më të rëndësishme të menaxhimit të burimeve njerëzor është stimuli financiar i përdorur për t'i motivuar ato të ofrojnë kujdes shëndetësor më cilësor. Kështu, 96% e personelit të intervistuar (Graf Nr.6) janë dakord dhe plotësisht dakord që SISH do të ndikojë në shpërblimin financiar të MF-së. Prej fillimit të reformës në vitin 2007, drejtuesit e QSH-së kanë të drejtën të shpërndajnë 2 herë në vit shpërblim për personelin mjekësor, deri në 1 rrogë mujore çdo 6 muaj. Shpërndarja e shpërblimit nuk bëhet uniforme për gjithë stafin por bazuar në kontributin që ka dhënë secili në realizimin e treguesve.

Grafiku Nr. 6 : Ndikimi i SISH në shpërblimin e mjekëve të familjes



I njëjti opinion i personelit të intervistuar është edhe për ndikimin që ka SISH në shpërblimin e infermiereve. 96% e personelit të intervistuar (Graf Nr. 7) besojnë se SISH ndikon në shpërblimin e infermiereve.

Grafiku Nr. 7: Ndikimi i SISH në shpërblimin e infermiereve



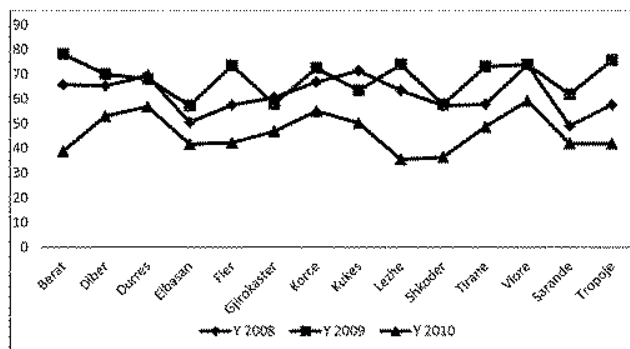
Përveç elementit të stimullit financiar të menaxhimit të burimeve njerëzore, menaxhimi i QSH ka edhe elemente të tjera të rëndësishme që ndikohen nga informacioni. Kështu, planifikimi i nevojave për staf mjekësor, planifikimi i aktiviteteve ditore, planifikimi i ndërhyrjeve me qëllim përmirësimin e cilësisë, planifikimi i mallrave të konsumit, etj. 87% e personelit të intervistuar (Graf Nr.8) beson se SISH ndikon në menaxhimin e QSH-ve.

Grafiku Nr. 8: Ndikimi i SISH në menaxhimin e QSH-ve



Raportimi i aktivitetit përmes SISH përmirëson cilësinë e të dhënave. Kështu, personeli mjekësor mbush një formular vizite pas çdo vizite dhe e dorëzon atë tek administrata e QSH-ve. Funksionimi në këtë mënyrë nuk i lejon personelit shëndetësor hapësira që të “manipulojë” të dhënat. Duke pasur të dhëna më korrekte edhe treguesit e llogaritur janë më të saktë. Duke vëzhguar Grafikon Nr. 9 duket sikur QSH-të kanë perfomuar më keq në vitin 2010, krahasuar me vitin 2009, dhe në 2009 krahasuar me 2008-ën. Por në realitet kjo është e lidhur kryesisht me përdorimin e SISH në vitin 2009 për raportimin dhe llogaritjen e treguesve, gjë që ndikoi në raportimin më korrekt, por u ndikua edhe nga gabimet në plotësimin e formularit të vizitës.

Grafiku Nr. 9: Ndikimi i cilësisë së të dhënave në llogaritjen e Bonusit



Rekomandime

Prania e SISH-it është parakusht për patjen e informacionit në kohë dhe me korrektësi. Kujdesi shëndetësor parësor është “rojtari” i sistemit të kujdesit shëndetësor duke ofruar rreth 6 milionë vizita në vit. Mbledhja e informacionit për aktivitetin e KSHP-së nuk është një punë e lehtë, sepse duhet të raportojnë 1600 MF dhe rreth 6500 infermiere në të gjithë vendin. Sasia e madhe e informacionit mund të mbliidhet vetëm përmes një Sistemi Informacioni Shëndetësor. Por si fillim duhet që i gjithë personeli shëndetësor të jetë i trajnuar si një faktor kyç për funksionimin e SISH-it, sepse janë ato që plotësojnë formularët e vizitave ku nis rrugëtimin informacioni. Me qëllim që SISH të funksionojë si duhet, informacioni i mbledhur duhet të përdoret për menaxhimin institucional. Përndryshe menaxherët e QSH-ve nuk do të jenë të interesuar të zbatojnë dhe të përdorin SISH-in. Përtej këtij fakti, duhet që të ketë stimuj për njerëzit me qëllim përdorimin e SISH-it. Duhet t’i kushtohet rëndësi konsolidimit të të dhënave përpara përdorimit të tyre për qëllime financimi, përndryshe do të kemi humbje financiare për QSH-të ose mashtrime nga personeli.

Bibliografia

- VKM Nr. 857 Datë 20.12.2006, “Për financimin e Shërbimeve të Kujdesit Shëndetësor parësor nga skema e detyrueshme e sigurimeve të Kujdesit Shëndetësor”.
- Marrëveshja midis Ministrisë së Shëndetësisë dhe Institutit të Sigurimeve të Kujdesit Shëndetësor mbi Sistemin e Informacionit Shëndetësor Parësor, datë 24.06.2009, Nr. Prot.1529.
- CMD No. 857 Date 20.12.2006, “Financing Primary Health care sector by obligatory health insurance scheme”.
- MOU between Ministry of Health and Health Insurance Institute about Health Information System in Primary Health Care, date 24.06.2009, Nr. Prot.1529
- Raporti i Bankës Botërore 2006.

Qeverisja e TI-së: Problemet dhe sfidat e sektorit publik në Shqipëri

Ilir KURTI, Doktorant
Drejtori i TI-së në Ministrinë e Mbrojtjes,
ilir.kurti@mod.gov.al

Dr. Ezmolda BAROLLI
Lektore e Informatikës në Fakultetin
e Ekonomisë, Universiteti i Tiranës,
ezmolda.barolli@unitir.edu.al

Abstrakt: *Qeverisja e TI-së, si pjesë përbërëse e qeverisjes së organizatës, adreson përkufizimin dhe implementimin e proceseve, strukturave dhe mekanizmeve ndërlidhës me qëllim që njerëzit e TI-së dhe biznesit të ekzekutojnë përgjegjësitë e tyre në mbështetje të përputhshmërisë midis TI-së dhe biznesit, si dhe krijimit të vlerave nga investimet në TI. Adaptimi dhe implementi i qeverisjes së TI-së në institucionet publike, sidomos për vendet në zhvillim, është një proces i cili përballet me shumë probleme dhe sfida. Objektivi i këtij kërkimi shkencor është të identifikojë sfidat dhe problemet me të cilat përballet qeverisja e TI-së në institucionet publike shqiptare. Duke analizuar të dhënat e mbledhura nga 9 institucione publike rezultojnë se: shkalla e vogël e ndërgjegjësimit dhe e kuptimit nga ana e drejtuesve jo TI mbi përdorimin optimal të TI-së në institucion, planizimi pjesor për të përmbushur nevojat e momentit të institucionit, mungesa e një pamje të plotë mbi performancën e TI-së dhe mundësitë e përmirësimit si përfshirja e pakët e përfituesve në projektet TI janë problemet kryesore me të cilat përballet qeverisja e TI-së në sektorin publik. Ndërkohë, burimet e kufizuara për TI-në, kultura organizative dhe gatishmëria në përdorimin e sistemeve TI janë dy sfidat më madhore që duhen tejkaluar për implementimin e qeverisjes efektive të TI-së në këtë sektor.*

Fjalë kyçe: *Qeverisja e TI-së, sektori publik, problemet dhe sfidat, vendet në zhvillim*

Abstract: *IT governance, as part of enterprise governance, addresses the definition and implementation of processes, structures and relational mechanism to ensure that IT and business people execute their responsibilities to sustain business-IT alignment and value creation from IT investments. IT governance adaption and implementation in public sector organizations, especially in developing countries, is accompanied by many problems and challenges. The objective of this research work is to identify these problems and challenges in Albanian public sector environment. In our study we use case study methodology. Our results from nine public organizations show that the most prominent IT governance related problems are: (1) low level of awareness and understanding on the optimal use of IT from business management, (2) fragmented IT planning to meet the current needs, (3) lack of holistic view on how well IT is performing and likely future improvements and (4) low engagement of key stakeholder on IT projects. Moreover, limited resources on IT and organizational culture on IT systems usage are identified as major challenges to IT governance implementation in this environment.*

Keywords: *IT governance, public sector, problems and challenges, developing country*

Gjatë dekadave të fundit, teknologjia e informacionit ka luajtur një rol gjithnjë e më të rëndësishëm për organizatat në realizimin e objektivave të tyre. Ndërkohë që në të shkuarën, drejtuesit ekzekutivë mund të delegonin, të injoronin ose të shmangnin vendimet në lidhje me TI-në, sot një gjë e tillë është pothuajse e pamundur në shumicën e sektorëve dhe të industrive (ITGI, 2003; Peterson, 2004; Van der Zee & Jong, 1999). Në këtë kontekst, shpenzimet për TI-në kanë pësuar rritje të madhe si në sektorin privat, ashtu edhe në atë publik, duke rritur njëkohësisht edhe pritshmëritë e drejtuesve për përfitimet që mund të vijnë prej saj (Gomolski, Grigg, & Kurt, 2001; Ward & Peppard, 2002). Investimet strategjike në TI premtojnë të sjellin përfitime të jashtëzakonshme; ndërkohë që investimet e pakoordinuara kanë potencialin për të qenë një humbje e burimeve të qeverisë (Gauld, 2007).

Në dallim me sektorin privat, përdorimi i TI-së në institucionet publike - pavarësisht rritjes së konsiderueshme - mbetet relativisht më i plogësht (Becker, Bergener, Kleist, Pfeiffer, & Räckers, 2008; Rose, 2005) për rrjedhojë impakti i saj në performancën e organizatës është më i vogël krahasuar me sektorin privat (Misra, 2006). Megjithatë, e ndikuar edhe nga presioni i krizës financiare, që po përjeton ekonomia globale, teknologjia e informacionit është kthyer në një nga nxitësit kryesorë të inovacionit në sektorin publik (Becker et al., 2008; GITS, 2012). Duke marrë shkas nga suksesi i tregtisë elektronike, nën termin e e-qeverisjes, qeveritë në të gjithë botën, janë përfshirë në rritjen e përdorimit të TI-së për të adresuar një pjesë të ineffiçencave që lidhen me mënyrën e funksionimit të administratës publike (UN, 2003, 2012). Natyrisht, kjo rritje e përdorimit të teknologjisë së informacionit ka shkaktuar varësi kritike ndaj TI-së, e cila në një mjedis të tillë përfshin një tërësi shqetësimesh politike, organizative, ligjore, teknike, burimore dhe kulturore (Al-Kibsi, de Boer, Mourshed, & Rea, 2001; Jorgensen & Cable, 2002). Ky realitet ka nxjerrë në pah kërkesën për një fokus të veçantë në qeverisjen e TI-së.

Qeverisja e TI-së, si pjesë përbërëse e qeverisjes së organizatës, adreson përkufizimin dhe implementimin e proceseve, strukturave dhe mekanizmave ndërlidhës me qëllim që njerëzit e TI-së dhe biznesit të ekzekutojnë përgjegjësitë e tyre në mbështetje të përputhshmërisë midis TI-së dhe biznesit, si dhe krijimit të vlerave nga investimet në TI (Van Grembergen & De Haes, 2009). Institucionet publike përgjithësisht karakterizohen nga plogështia në vendimmarrje. Kjo është më e theksuar në rastin e vendimeve të tipizuara nga pasiguria dhe që kërkojnë dije të specializuara, siç është rasti i TI-së. Dizenjimi i një kuadri për vendimmarrjen në lidhje me TI-në u mundëson institucioneve publike të realizojnë vendime më konsistente dhe transparente për investimet dhe strategjinë e teknologjisë, duke mundësuar rritjen e llogaridhënies dhe gjenerimin e vlerave të reja si për qeverinë, ashtu edhe për qytetarët (Raup-Kounovsky, Hrdinová, Canestraro, & Pardo, 2009).

Shumica e studimeve kanë analizuar qeverisjen e TI-së në praktikë (p.sh mekanizmat, modelet, etj..) duke përfshirë influencën e tyre në qeverisjen efektive të TI-së, kryesisht në vendet e zhvilluara (Ali & Green, 2007; Jansen & Tranvik, 2011; Warland & Ridley, 2005; Weill, 2004), por edhe për vendet në zhvillim (Nfuka & Rusu, 2010; Othman, Chan, & Foo, 2011). Disa kanë identifikuar kushtet e nevojshme, madje edhe faktorët kritikë të suksesit që duhen konsideruar për qeverisjen efektive të TI-së në sektorin publik (Hoch & Payán, 2008; Nfuka & Rusu, 2010; Tan, Cater-steel, Toleman, & Seaniger, 2007; Weill, 2004). Megjithatë kërkimet për qeverisjen e TI-së në institucionet publike shqiptare mbeten ende një terren i paeksploruar. Ky studim përpiqet të plotësojë këtë mungesë, sikurse sugjerohet nga një studim i konsoliduar mbi pamjen aktuale dhe drejtimet në të ardhmen të kërkimeve në sistemet e

informacionit në vendet në zhvillim (Walsham & Sahay, 2006).

Objekti i këtij kërkimi shkencor është të identifikojë sfidat dhe problemet me të cilat përballen qeverisja e TI-së në institucionet publike shqiptare. Rezultatet e tij do të ndihmojnë në rritjen e performancës së qeverisjes së TI-së nëpërmjet përdorimit efektiv dhe kosto-efektiv të TI-së (Weill & Ross, 2004). Në këtë mënyrë, pasojat negative që shfaqen si pasojë e qeverisjes joefektive të TI-së në Institucionet Publike të Shqipërisë (IPSH) do të reduktohen dhe kjo do të ndikojë në përmirësimin e shërbimeve, përdorimin e burimeve dhe fleksibilitetin e institucioneve publike.

Në vazhdim do të paraqesim bazat teorike për qeverisjen e TI-së nëpërmjet diskutimit të literaturës bashkëkohore. Më tej do të paraqesim metodologjinë e përdorur për realizimin e studimit, e cila përfshin përzgjedhjen e metodës së kërkimit, instrumentet e përdorur për mbledhjen e të dhënave, burimet empirike të të dhënave dhe teknikat e analizës së të dhënave. Në përfundim, do të prezantojmë një përmbledhje të rezultateve të studimit.

Qeverisja e TI-së dhe institucionet publike

Pas shfaqjes së konceptit të qeverisjes së TI-së në vitet '90 (C. V. Brown, 1997; Henderson & Venkatraman, 1993; Loh & Venkatraman, 1992; Sambamurthy & Zmud, 1999) ai tërhoqi vëmendje të lartë midis studiuesve dhe profesionistëve (A. E. Brown & Grant, 2005; Y. E. Chan & Reich, 2007). Megjithatë, për shkak të fokusimit në pjesën "TI" të terminologjisë, diskutimet për qeverisjen e TI-së qëndruan kryesisht si diskutime brenda fushës së TI-së, ndërkohë që natyrisht një nga përgjegjësitë kryesore gjendet në pjesën e biznesit. Është e qartë se vlera e shtuar nga investimet në TI nuk mund të krijohet nga teknologjia "per se", por gjithmonë do të krijohet nga pjesa e biznesit (Peppard & Ward, 2004; Powell & Dent-Micallef, 1997). Vetëm nëpërmjet ri-inxhinierimit dhe përshtatjes së proceseve të punës, natyrisht duke u mbështetur dhe shfrytëzuar mundësitë që ofron infrastruktura e teknologjisë së informacionit, do të krijohet vlerë e shtuar nga investimet në TI (Peppard & Ward, 2004; Van Grembergen & De Haes, 2009).

Sektori publik përcaktohet si pjesë e jetës ekonomike dhe administrative i cili angazhohet në ofrimin e shërbimeve të qeverisë, për qeverinë dhe nga qeveria, në të gjitha nivelet: kombëtar, rajonal apo lokal (Lane, 1995). Në shumicën e vendeve në zhvillim, agjencitë qeveritare duan të zvogëlojnë sa më shpejt që të jetë e mundur mungesat në efektivitetin e mundësuar nga teknologjia. Megjithatë, pavarësisht mundësive për kërcime të shpejta dhe të mëdha në implementimin e teknologjisë organizatat publike e gjejnë veten duke ecur me një ritëm të ulët në drejtim të realizimit të projekteve të TI.

Problematika që lidhet me qeverisjen e TI në sektorin publik përfshin që nga planifikimi dhe organizimi i TI, blerja dhe implementimi, shfrytëzimi dhe mirëmbajtja deri te monitorimi dhe vlerësimi (Bakari, 2007; Ndou, 2004; Yahya, 1993). Si rezultat, integrimi i suksesshëm i TI në një mjedis të tillë ka nevojë për qeverisje efektive të TI për të mbikëqyrur të gjithë ciklin jetësor të TI si një të tërë dhe eventualisht të kontribuojë në ofrimin e shërbimeve publike që përmbushin kërkesat në rritje të palëve të interesuara (Duffy, 2002; Guldentops, 2004; Nfuka, 2012). Nxitësi kryesor për qeverisjen e TI në agjencitë publike shpesh është krijimi i vlerave të reja, të cilat mund të arrihen nëpërmjet zvogëlimit të kostove, përmirësimit të shërbimeve, rritjes së ndërveprueshmërisë ose përmirësimeve të tjera në punën e tyre. Ndërkohë është e rëndësishme që qeverisja e TI të mos konceptohet si një udhërrëfyes për të arritur një destinacion final, por më tepër si një busull e cila vazhdimisht udhëheq organizatat drejt investimeve strategjike TI më të koordinuara.

Ndërsa, institucionet në sektorin publik e kanë tashmë të njohur rëndësinë e qeverisjes efektive të TI-së në suksesin e tyre (Ali & Green, 2007), studimi i Weill & Ross (2004) tregoi se performanca e qeverisjes së TI-së në sektorin publik (jofitimprurës) është 10% më e ulët se ajo në organizatat private. Sipas autorëve kjo mendohet të jetë rezultat i vështirësisë së madhe në matjen e performancës dhe në vendosjen e objektivave për sektorin publik. Rezultati i tyre përforcohet edhe nga një studim më i hershëm mbi kornizën e vlerave për sektorin publik (Moore, 1995). Gjithashtu, Lawry, Waddell, & Singh (2007) në studimin e tyre mbi strukturat e qeverisjes së TI-së theksojnë se për shkak të kontekstit në të cilin vepron sektori publik, ka shumë dallime me sektorin privat.

Adaptimi i qeverisjes së TI-së: Problemet dhe sfidat

Studime të mëparshme kanë treguar se qeverisja e TI-së është me natyrë komplekse dhe dinamike: ajo përfshin një bashkësi nënsistemesh të ndërvarura (kombinim strukturash, procesesh dhe mekanizmat ndërlidhës) të cilët punojnë së bashku si një trup i vetëm (Weill, 2004). Për rrjedhojë adaptimi dhe implementi i qeverisjes së TI-së në institucionet publike, sidomos për vendet në zhvillim, është një proces i cili përballlet me shumë probleme dhe sfida. Për më tepër, karakteristikë e vendeve në zhvillim është që përballen me praninë e një morie problemesh dhe sfidash në të njëjtën kohë, çfarë e vështirëson edhe më shumë identifikimin e burimit të problemit dhe ofrimin e zgjidhjes (Yahya, 1993).

Shumica e problemeve dhe sfidave me të cilat përballlet qeverisja e TI-së në institucionet publike janë me natyrë organizative ose sociale (Al-Kibsi et al., 2001; Jorgensen & Cable, 2002). Një pjesë e tyre lidhen me rrjedhshmërinë e proceseve të punës (Scholl, 2003; Wastell, Kawalek, & Willetts, 2001), bashkëpunimin midis palëve (Aichholzer & Schmutzer, 2000; C. Chan, Pan, & Tan, 2003; Jorgensen & Cable, 2002). Gjithashtu, institucionet publike përgjithësisht karakterizohen nga plogështia në vendimmarrje. Kjo është më e theksuar në rastin e vendimeve të tipizuara nga pasiguria dhe që kërkojnë dije të specializuara, siç është rasti i TI-së (Raup-Kounovsky et al., 2009).

Latif, Din, & Ismail (2010) identifikuan një sërë problemesh në adaptimin e TI-së në një kompani shtetërore shërbimesh. Këto probleme përfshijnë mungesën e ndërgjegjësimit, mungesën e terminologjisë standarde dhe mungesën e përcaktimit të qartë të roleve dhe përgjegjësi. Jaafar & Jordan, 2009, dhe gjithashtu kërkimin e tyre e bazuan në një kompani shtetërore në Malajzi, ku vërrejtën se mungesa e ndjekjes dhe e zbatimit ishte një problem i rëndësishëm. Ndërkohë, studimi i pesë institucioneve shtetërore në Tanzani, rezultoi se pesë problemet kryesore, që ndikojnë në adaptimin dhe implementimin e praktikave të qeverisjes efektive të TI-së përfshijnë: nivelin e ulët të pranimin dhe të përdorimit të aplikacioneve të reja të TI-së nga njerëzit e biznesit, matjen e dobët të performancës së TI-së dhe vlerës së saj për biznesin, përcaktimin jo të përshtatshëm të roleve, përgjegjësi dhe llogaridhënies në lidhje me TI-në, numrin jo të mjaftueshëm, aftësitë dhe njohuritë e stafit të TI-së (Nfuka, Rusu, Johannesson, & Mutagahywa, 2009).

Metodologjia

Objekti i këtij kërkimi shkencor është të identifikojë sfidat dhe problemet me të cilat përballlet qeverisja e TI-së në institucionet publike shqiptare. Ky objektivi është në vazhdimësi të punës kërkimore, qëllimi i së cilës është rritja e performancës së qeverisjes së TI-së në Institucionet Publike të Shqipërisë (IPSH). Në këtë mënyrë, pasojat negative të qeverisjes joefektive të TI-së

në IPSH do të reduktohen dhe kjo mund të çojë në ofrimin e shërbimeve publike më efçente dhe me kostoeftive. Për shkak të natyrës së problemit, përfaqja e përgjithshme, që kemi zgjedhur për kërkimin, është strategjia e studimit të rastit duke iu referuar Myers-it (1997) dhe Boudreau-t, Gefen-it, & Straub-it (2001). Ndërkohë si teknikë për mbledhjen e të dhënave kemi përdorur pyetësorët dhe intervistat të cilat janë kryesisht kualitative. Në përfundim, të dhënat e mbledhura janë analizuar kryesisht bazuar në analizën eksploruese të të dhënave (EDA - exploratory data analysis) (Lewis-Beck, 1995).

Burimet Empirike

Duke ndjekur metodën e rastit të studimit, kemi zgjedhur 9 institucione të sektorit publik për të vëzhguar problemet me të cilat përballet qeverisja e TI-së. Përzgjedhja është bazuar në shtrirjen dhe nivelin e përdorimit të TI-së në këto organizata si dhe në efektin që kanë mbi publikun shërbimet e ofruara prej tyre. Lista e institucioneve të përzgjedhura jepet në tabelën në vazhdim.

Nr	Institucioni
1	Ministria e Drejtësisë
2	Ministria e Financave
3	Drejtoria e Përgjithshme e Tatimeve
4	Instituti i Sigurimeve Shoqërore
5	Ministria e Arsimit dhe Shkencës
6	Ministria e Ekonomisë, Tregtisë dhe Energjetikës
7	Ministria e Mbrojtjes
8	Ministria e Mjedisit, Pyjeve dhe Administrimit të Ujërave
9	Ministria e Shëndetësisë

Tabela 1 - Lista e institucioneve të përzgjedhura

Secila ministri është përgjegjëse për administrimin e një sektori specifik të qeverisjes publike, megjithatë përparësitë strategjike për secilin sektor përcaktohen nga Këshilli i Ministrave. Drejtoria e Përgjithshme e Tatimeve është institucion varësie i Ministrisë së Financave, dhe është përgjegjëse për ekzekutimin e funksioneve specifike. Instituti i Sigurimeve Shoqërore është në varësi të Ministrisë së Financave, por ka një bord për mbikëqyrjen dhe vendimarrjen strategjike.

Procesi i kërkimit

Ky kërkim është realizuar gjatë periudhës qershor – tetor 2012. Për të identifikuar problemet me të cilat përballet qeverisja e TI-së në përgjithësi dhe sektori publik në veçanti në një mjedis të ngjashëm me atë të Shqipërisë fillimisht realizuam hulumtimin e literaturës. Gjithashtu morën në konsideratë edhe faktin që realizimi i vlerave nga TI nëpërmjet qeverisjes efektive të saj vjen nëpërmjet realizimit të shërbimeve TI efçente dhe kosto-efektive, inovacionit dhe impaktit në punën e institucioneve (Peterson, 2004).

Siç e thamë më lart, ka një mungesë të kërkimeve në lidhje me qeverisjen e TI-së në mjedisin shqiptar, prandaj për ndërtimin e konstruktit u bazuam në kërkimet në lidhje me problemet me të cilat përballet qeverisja e TI-së në vendet në zhvillim, të cilat gjithashtu janë në numër të kufizuar. Në këtë mënyrë, nëpërmjet hulumtimit të literaturës, u identifikuan një numër artikujsh kryesisht nëpërmjet aksesit në disa baza të dhënash për revistat dhe konferencat shkencore. Këtu përfshihen bazat e të dhënave përmbledhëse të revistave shkencore si ScinceDirect, Jstore, SpringerLink dhe ACM që konsiderohen të mirënjohura në fushën e sistemeve të informacionit. Në vazhdim konsideruam kërkimin në artikujt e paraqitur në konferenca me panele specifike për qeverisjen e TI-së si Hawaii International Conference on System Sciences, European, Mediterranean dhe Australian Conferences on information systems. Pa harruar publikimet e Governance Institute (ITGI), i cili është pararoja e kërkimeve globale në qeverisjen e TI-së, paralelisht përdorëm edhe Google Scholar me fjalë kërkimi si qeverisja e TI-së (IT governance) në kombinim me probleme dhe sfida (problems, issues, challenges).

Në këtë mënyrë, pak më shumë se 80 kërkime u exploruan, nga të cilat 9 u gjetën si të përshatshme për studimin tonë. Duke marrë në konsideratë ngjashmëritë, fokusin dhe imtësinë e kërkimit, ne harmonizuam dhe organizuam në mënyrë logjike gjetjet e tyre për të ndërtuar konstruktin tonë. Në këtë mënyrë hartuam listën e problemeve, të cilën e operacionalizuam nëpërmjet plotësimit të pyetësorëve dhe intervistave ballë për ballë, kryesisht me drejtues të lartë dhe të mesëm si nga ana e “biznesit”, ashtu edhe nga pjesa e TI-së. Rezultatet u analizuan në mënyrë sasiore dhe cilësore duke përfshirë edhe komentet e bëra gjatë intervistave. Rezultatet e analizës i ballafaquam me të intervistuarit për të marrë komente dhe për të bërë përmirësime.

Diskutimi i rezultateve

Përdorimi në shkallë të gjerë i teknologjisë së informacionit në Shqipëri ka filluar vonë (ITU, 2009, 2011; UN, 2003, 2012), megjithatë ka njohur një ritëm shumë të lartë zhvillimi sidomos pas 2007-ës (GITR, 2009, 2012; UN, 2004, 2012). Fokusi aktual i sektorit publik shqiptar në përdorimin e TI-së është kryesisht në fazën e kompjuterizimit. Rrjedhimisht, iniciativat e ndërmarra dhe të planifikuara në këtë sektor (AKSHI, 2008; Kromidha & Córdoba-Pachón, 2010) janë përqendruar në krijimin dhe përmirësimin e sistemeve të informacionit. Analiza e dokumenteve të konsultuara dhe intervistat me punonjës të niveleve të ndryshme në institucionet publike, të cilat janë në fokus të këtij studimi, tregojnë se përgjithësisht në institucionet publike teknologjia e informacionit përfaqësohet në nivel Drejtorie. Këtu bën përjashtim rasti i Ministrisë e Mjedisit, Pyjeve dhe Administrimit të Ujërave ku ka vetëm 1 specialist TI, brenda sektorit të përpunimit të të dhënave, publikimeve dhe TI, sektor i cili është përfshirë brenda Drejtorisë së Burimeve Njerëzore.

Problemet kryesore

Grafiku në vijim (Grafiku 1) paraqet rezultatet e përfituara nga të dhënat e mbledhura nëpërmjet pyetësorëve gjatë intervistave, për pyetjen e drejtpërdrejtë se cilat janë problemet me të cilat përballet qeverisja e TI-së në institucionet publike.

Rezultatet tregojnë se problemi kryesor është shkalla e vogël e ndërgjegjësimit dhe e kuptimit nga ana e drejtuesve jo TI mbi përdorimin optimal të TI-së në institucion. Ky rezultat është në përputhje me rezultatet e Latif et al. (2010) dhe Nfuka & Rusu (2010).

Analiza e dokumenteve të konsultuara në institucione dhe e të dhënave të mbledhura, tregon se TI në sektorin publik perceptohet të ketë rolin e një mjeti (Orlikowski & Iacono, 2001). Kjo implikon që ne mund të zgjedhim sistemin ose pajisjet teknike të duhura për të realizuar një detyrë të caktuar. Mjetet zakonisht nuk janë as fleksible dhe as veçanërisht komplekse (Kling, 1987). Në këtë kontekst, në institucionet publike shqiptare mbizotëron perceptimi TI si një çështje thjesht teknike dhe jo si një partner strategjik në përmirësimin dhe optimizimin e proceseve të punës.

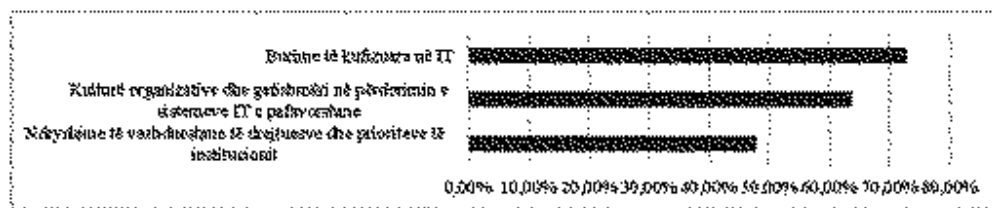
Planizimi pjesor për të përmbushur nevojat e momentit të Institucionit është problemi i dytë më i rëndësishëm me të cilin përballlet qeverisja e TI-së në mjedisin e sektorit publik shqiptar. Nfuka (2012), gjatë studimit të 5 organizatave publike në Tanzani identifikoi gjithashtu si problem të rëndësishëm fragmentarizimin në planifikim. Qeveria e Shqipërisë ka miratuar një plan me objektiva për sistemet e informacionit që do të implementohen në institucionet publike (Këshilli i Ministrave, 2011), megjithatë të dhënat e mbledhura tregojnë se përgjithësisht institucionet publike shqiptare nuk kanë plan strategjik për TI, i cili lidh në mënyrë efektive aktivitetet e TI-së me ato të njëjstëve të tjera brenda organizatës. Megjithatë në disa prej tyre planet e TI-së janë në përfshirje në planin strategjik të institucionit. Është e rëndësishme të theksohet se ajo që vihet re në institucionet publike është fakti që pavarësisht se mund të ketë një plan strategjik të institucionit një pjesë e mirë e punonjësve nuk janë në dijeni ose nuk kanë qasje te ky plan.

Problemi i tretë më i rëndësishëm, me të cilin përballlet qeverisja e TI-së, është mungesa e një pamje të plotë mbi performancën e TI-së dhe mundësitë e përmirësimit. Asnjë nga institucionet e vëzhguara nuk ka një sistem treguesish për matjen e performancës dhe të vlerës së përfituar për TI-në, sikurse mungojnë mekanizmat e komunikimit formal të rezultateve dhe përfitimeve nga TI. Studimet tregojnë se procesi i kompjuterizimit për vendet në zhvillim, siç është edhe Shqipëria, karakterizohet nga mungesa e vlerësimit mbi baza shkencore dhe ekonomike të punës së njëjstëve të TI-së (Yahya, 1993). Për rrjedhojë praktikatat operacionale të pasakta kanë tendencë të jenë në zbatim për periudha të konsiderueshme. Edhe kur realizohet, vlerësimi kryhet i kufizuar, është më tepër i natyrës cilësore sesa sasiore dhe tenton të reflektojë bindjet personale sesa gjenden objektivitet të punëve.

Përfshirja e pakët e përfituesve në projektet TI shikohet si problemi i katërt më i rëndësishëm për sa i përket qeverisjes së TI-së. Ky rezultat konfirmon rezultatet e studimeve të mëparshme, ku bashkëpunimi midis palëve është një element i rëndësishëm në qeverisjen efektive të TI-së (Aichholzer & Schmutzer, 2000; C. Chan et al., 2003; Jorgensen & Cable, 2002). Një premisë themelore e sistemeve të informacionit në organizata është se ata duhet t'u shërbejnë nevojave të përdoruesve të biznesit, prandaj, është thelbësore për të siguruar përfshirjen e përfituesve të biznesit në projektet TI (Teo & Ang, 1999). Mospërfshirja e përfituesve në të gjitha aspektet e projekteve TI është një ndër shkaqet kryesore për dështimin e departamenteve të TI-së në realizimin e objektivave të tyre (Luftman, Papp, & Brier, 1999).

Sfidat në qeverisjen e TI-së

Të dhënat e mbledhura tregojnë se dy sfidat më të mëdha, me të cilat përballlet qeverisja e TI-së në sektorin publik shqiptar janë: (a) burime të kufizuara në TI, dhe (b) kulturë organizative dhe gatishmëri e pafavorshme në përdorimin e sistemeve TI.



Grafiku 2 - Sfidat me të cilat përballet qeverisja e TI-së

Mbështetja e teknologjisë së informacionit me burime të mjaftueshme është një sfidë e vazhdueshme për sektorin publik. Literatura ekzistuese tregon se mangësitë në burime njerëzore kanë efekt në praktikën e qeverisjes së TI-së (Spremić, Žmirak, & Kraljević, 2008). Të tjerë studiues kanë nxjerrë në pah se mbështetja financiare është gjithashtu një sfidë në adaptimin e praktikave të reja sikurse janë praktikat për qeverisjen e TI-së (Al-Kibsi et al., 2001; Bannister & Walsh, 2002; OECD, 2003a).

Kultura organizative dhe gatishmëria e pamjaftueshme në përdorimin e sistemeve TI është një tjetër sfidë e sektorit publik në lidhje me qeverisjen e TI-së. Çdo inovacion sjell ndryshime në mënyrën e punës dhe shumica e atyre që duhet të adaptojnë ndryshimin shfaqin rezistencë. El-Mekawy & Rusu (2011), në studimin e tyre treguan se kultura organizative ndikon në qeverisjen e TI-së. Praktikën e qeverisjes së TI-së mund të kërkojnë ndryshime të qenësishme në procedurat e punës çfarë mund të rezultojë në riinxhinierimin e plotë të proceseve. Studimi i Willson & Pollard (2009) tregon se rezistenca për të ndryshuar është një pengesë e rëndësishme në adaptimin e qeverisjes së TI-së. Mungesa e ndërgjegjësimit për rëndësinë e qeverisjes efektive të TI-së mund të ndikojë në amplifikimin e rezistencës, pasi organizatat do ta shikonin këtë iniciativë si një barrë shtesë në punët e përditshme.

Përkufizime dhe kufizimet

Kërkimet për qeverisjen e TI-së në institucionet publike shqiptare mbeten ende një terren i paeksploruar. Ky studim përpiqet të plotësojë këtë mungesë, duke u fokusuar në problemet dhe sfidat me të cilat përballet qeverisja e TI-së në këto institucione. Rezultatet tregojnë se, ndërsa politikat dhe procedurat për TI-në mungojnë, niveli i ndërgjegjësimit dhe i kuptimit për qeverisjen e TI-së nga drejtuesit është problemi kryesor me të cilin përballet qeverisja e TI-së në sektorin publik. Planizimi pjesor për të përmbushur nevojat e momentit të institucionit, mungesa e një pamje të plotë mbi performancën e TI-së dhe mundësitë e përmirësimit si dhe përfshirja e pakët e përfituesve në projektet TI janë gjithashtu probleme të rëndësishme që shfaqen në këtë mjedis dhe influencojnë qeverisjen e TI-së.

Burimet e kufizuara për TI-në është sfida më e madhe për qeverisjen e TI-së, e cila vjen edhe për shkak të faktit se, si një vend në zhvillim edhe në Shqipëri, TI është në konkurrencë të vazhdueshme për burime me nevojat dhe përparësitë bazike të qytetarëve. Ndërkohë, kultura organizative dhe gatishmëria në përdorimin e sistemeve TI është gjithashtu një barrierë që duhet tejkaluar për implementimin e qeverisjes efektive të TI-së.

Siç e përmendëm, ky kërkim është me natyrë eksploruese dhe për shkak të metodës së kërkimit të shqyrtimit të rastit ne kemi konsideruar vetëm një numër të kufizuar institucionesh.

Kërkimet e mëtejshme do të duhet të bazoheshin në një numër më të madh institucionesh publike për të konsoliduar më tej problemet dhe sfidat me të cilat përballet qeverisja e TI-së në sektorin publik shqiptar.

Bibliografia

- Aichholzer, G., & Schmutzer, R. (2000). Organizational challenges to the development of electronic government. In *Proceedings 11th International Workshop on Database and Expert Systems Applications* (pp. 379–383). IEEE Comput. Soc. doi:10.1109/DEXA.2000.875054.
- AKSHI. (2008). Strategjia Ndërsëktoriale e Shoqërisë së Informacionit 2008 - 2013.
- Ali, S., & Green, P. (2007). IT Governance Mechanisms in Public Sector Organisations. *Journal of Global Information Management*, 15(4), 41–63. doi:10.4018/jgim.2007100103.
- Al-Kibsi, G., de Boer, K., Mourshed, M., & Rea, N. P. (2001). Putting citizens on-line, not in line. *The McKinsey Quarterly*, 64–74.
- Bakari, J. K. (2007). A Holistic Approach for Managing ICT Security in Non-Commercial Organisations A Case Study in a Developing Country. Stockholm University/Royal Institute of Technology.
- Bannister, F., & Walsh, N. (2002). The virtual public servant: Ireland's public services broker. *Information Polity*, 7, 115–127.
- Becker, J., Bergener, P., Kleist, S., Pfeiffer, D., & Räckers, M. (2008). Evaluation of ICT Investments in Public Administrations Based on Business Process Models. In E. Wimmer, Maria; Scholl, Hans; Ferro (Ed.), *EGOV '08 Proceedings of the 7th international conference on Electronic Government* (pp. 124–135). doi:10.1007/978-3-540-85204-9_11
- Boudreau, M.-C., Gefen, D., & Straub, D. W. (2001). Validation in Information Systems Research: A State-of-the-Art Assessment. *MIS Quarterly*, 25(1), 1–16. doi:10.2307/3250956
- Brown, A. E., & Grant, G. G. (2005). Framing the Frameworks : A Review of IT Governance Research. *Communications of the AIS*, 15, 696–712.
- Brown, C. V. (1997). Examining the Emergence of Hybrid IS Governance Solutions: Evidence From a Single Case Site. *Information Systems Research*, 8(1), 69–94. doi:10.1287/isre.8.1.69
- Chan, C., Pan, S., & Tan, C.-W. (2003). Managing Stakeholder Relationships in an E-Government Project. In *AMCIS 2003 Proceedings* (p. Paper 98).
- Chan, Y. E., & Reich, B. H. (2007). IT alignment: what have we learned? *Journal of Information Technology*, 22(4), 297–315. doi:10.1057/palgrave.jit.2000109
- Duffy, J. (2002). IT Governance and business value part 1: IT Governance—An issue of critical importance. IDC document, 27291.
- El-Mekawy, M., & Rusu, L. (2011). Organizational Culture Impact on Business-IT Alignment: A Case Study of a Multinational Organization. In 2011 44th Hawaii International Conference on System Sciences (pp. 1–11). IEEE. doi:10.1109/HICSS.2011.337
- Gauld, R. (2007). Public sector information system project failures: Lessons from a New Zealand hospital organization. *Government Information Quarterly*, 24(1), 102–114. doi:10.1016/j.giq.2006.02.010
- GITR. (2009). The Networked Readiness Index 2008–2009 rankings.
- GITR. (2012). The Global Information Technology Report 2012: Living in a Hyperconnected World. World Economic Forum and INSEAD.
- Gomolski, B., Grigg, J., & Kurt, P. (2001). IT Spending and Staffing Survey Results.
- Guldentops, E. (2004). Governing Information Technology through COBIT. In W. Van Grembergen (Ed.), *Strategies for Information Technology Governance* (pp. 269–309). Idea Group Publishing.
- Henderson, J. C., & Venkatraman, H. (1993). Strategic alignment: Leveraging information technology for transforming organizations. *IBM Systems Journal*, 32(1), 472–484. doi:10.1147/sj.382.0472
- Hoch, D., & Payán, M. (2008). Establishing good IT governance in the public sector. *McKinsey on Government*, (9), 45–55.
- ITGI. (2003). Board Briefing on IT Governance - 2nd Ed. (pp. 1–66). IT Governance Institute.
- ITU. (2009). Measuring the Information Society: The ICT Development Index. International

- Telecommunication Union.
- ITU. (2011). *Measuring the Information Society* - 2011.
- Jaafar, N. I., & Jordan, E. (2009). Information Technology Governance (ITG) Practices and Accountability of Information Technology (It) Projects – a Case Study in a Malaysian Government-Linked Company (GLC). *PACIS 2009 Proceedings*, 10, Paper 31.
- Jansen, A., & Tranvik, T. (2011). The State of IT Governance : Patterns of Variation at the Central Government Level in Norway. In 10th IFIP WG 8.5 International Conference, EGOV 2011 (pp. 159–172). doi:10.1007/978-3-642-22878-0_14
- Jorgensen, D. J., & Cable, S. (2002). Facing the Challenges of E-government: A Case Study of the City of Corpus Christi, Texas. *SAM Advanced Management Journal*, 67, 15–21.
- Këshilli i Ministrave. (2011). VKM Nr.586 date 03.08.2011 - Plani veprimt për strategjinë e TIK. Tirana, Albania.
- Kling, R. (1987). Defining the Boundaries of Computing Across Complex Organizations (CIIS 87). In R. J. Boland Jr & R. Hirschheim (Eds.), *Critical Issues in Information Systems Research* (pp. 307 – 362). New York: John Wiley & Sons.
- Kromidha, E., & Córdoba-Pachón, J. R. (2010). E-Government and its Evaluation in South East Europe: The Case of Albania. In J. R. Cordoba-Pachón & A. E. Ochoa-Arias (Eds.), *Systems thinking and e-participation : ICT in the governance of society* (pp. 260–275). Hershey, New York: IGI Global.
- Lane, J.-E. (1995). *The Public Sector: Concepts, Models and Approaches* (2nd ed.). Sage Publications.
- Latif, A. A., Din, M. M., & Ismail, R. (2010). Challenges in Adopting and Integrating ITIL and CMMi in ICT Division of a Public Utility Company. In 2010 Second International Conference on Computer Engineering and Applications (Vol. 1, pp. 81–86). IEEE. doi:10.1109/ICCEA.2010.279
- Lawry, R., Waddell, D., & Singh, M. (2007). Roles, Responsibilities and Futures of Chief Information Officers (CIOs) in the Public Sector. In *European and Mediterranean Conference on Information Systems EMCIS 2007* (Vol. 2007).
- Lewis-Beck, M. S. (1995). *Data Analysis: An Introduction*. Sage Publications.
- Loh, L., & Venkatraman, N. (1992). Diffusion of Information Technology Outsourcing: Influence Sources and the Kodak Effect. *Information Systems Research*, 3(4), 334–358. doi:10.1287/isre.3.4.334
- Luftman, J., Papp, R., & Brier, T. (1999). Enablers and inhibitors of business-IT alignment. *Communications of the AIS*, 1(3es), 1–33.
- Misra, D. C. (2006). Ten Emerging E-government Challenges Today: The Future May be Sober and Not Hype. In *Keynote Address in 4th International Conference on E-governance*.
- Moore, M. H. (1995). *Creating Public Value: Strategic Management in Government*. Harvard University Press.
- Myers, M. D. (1997). Qualitative Research in Information Systems. *MIS Quarterly*, 21(2), 241. doi:10.2307/249422
- Ndou, V. (2004). E-Government for Developing Countries: Opportunities and Challenges. *Electronic Journal Of Information Systems in Developing Countries*, 18(1), 1–24.
- Nfuka, E. N. (2012). *Towards an Effective IT Governance in the Public Sector Organizations in a Developing Country - A Case Study of Tanzania*. Stockholm University.
- Nfuka, E. N., & Rusu, L. (2010). Critical Success Factors for Effective IT Governance in the Public Sector Organizations in a Developing Country: The Case of Tanzania. In 18th European Conference on Information Systems (ECIS 2010) (p. Paper 128).
- Nfuka, E. N., Rusu, L., Johannesson, P., & Mutagahywa, B. (2009). The State of IT Governance in Organizations from the Public Sector in a Developing Country. In 2009 42nd Hawaii International Conference on System Sciences (pp. 1–12). IEEE. doi:10.1109/HICSS.2009.456
- OECD. (2003a). *The e-Government Imperative*. OECD Publishing. doi:10.1787/9789264101197-en
- OECD. (2003b). *Governance of Public Research: Toward Better Practices*. OECD Publishing.
- Orlikowski, W. J., & Iacono, C. S. (2001). Research Commentary: Desperately Seeking the “IT” in IT Research—A Call to Theorizing the IT Artifact. *Information Systems Research*, 12(2), 121–134. doi:10.1287/isre.12.2.121.9700
- Othman, M. F. I., Chan, T., & Foo, E. (2011). *IT Governance Adoption in Malaysia : A Preliminary*

- Investigation. In Australasian Conference on Information Systems (ACIS 2011) (p. Paper 69). Retrieved from <http://aisel.aisnet.org/acis2011/69>
- Peppard, J., & Ward, J. (2004). Beyond strategic information systems: towards an IS capability. *The Journal of Strategic Information Systems*, 13(2), 167–194. doi:10.1016/j.jsis.2004.02.002
- Peterson, R. R. (2004). Integration Strategies and Tactics for Information Technology Governance. In *Strategies for Information Technology Governance* (pp. 37–80).
- Powell, T. C., & Dent-Micallef, A. (1997). Information technology as competitive advantage: the role of human, business, and technology resources. *Strategic Management Journal*, 18(5), 375–405. doi:10.1002/(SICI)1097-0266(199705)18:5<375::AID-SMJ876>3.3.CO;2-Z
- Raup-Kounovsky, A., Hrdinová, J., Canestraro, D. S., & Pardo, T. A. (2009). Public Sector IT Governance: From Frameworks to Action. In *Proceedings of the 3rd International Conference on Theory and Practice of Electronic Governance - ICEGOV '09* (p. 369). New York, New York, USA: ACM Press. doi:10.1145/1693042.1693120
- Rose, R. (2005). A Global Diffusion Model of e-Governance. *Journal of Public Policy*, 25(1), 5–27. doi:10.1017/S0143814X05000279
- Sambamurthy, V., & Zmud, R. W. (1999). Arrangements for Information Technology Governance: A Theory of Multiple Contingencies. *MIS Quarterly*, 23(2), 261. doi:10.2307/249754
- Scholl, H. J. (2003). E-government: a special case of ICT-enabled business process change. 36th Annual Hawaii International Conference on System Sciences, 2003. *Proceedings of the*. doi:10.1109/HICSS.2003.1174309
- Spremić, M., Žmirak, Z., & Kraljević, K. (2008). Evolving IT Governance Model – Research Study on Croatian Large Companies. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 5(5), 244–253.
- Tan, W., Cater-steel, A., Toleman, M., & Seaniger, R. (2007). Implementing Centralised IT Service Management : Drawing Lessons from the Public Sector. In *ACIS 2007: 18th Australasian Conference on Information Systems* (pp. 1060–1068).
- Teo, T. S. H., & Ang, J. S. K. (1999). Critical success factors in the alignment of IS plans with business plans. *International Journal of Information Management*, 19(2), 173–185. doi:10.1016/S0268-4012(99)00007-9
- UN. (2003). *United Nations Global E-government Survey 2003*. New York, USA.
- UN. (2004). *United Nations Global E-Government Readiness Report 2004: Towards Access For Opportunity*. New York, USA.
- UN. (2012). *United Nations E-Government Survey 2012: E-Government for the People*. United Nations.
- Van der Zee, J. T. M., & Jong, B. de. (1999). Alignment is not enough: Integrating business and information technology management with the balanced business scorecard. *Journal of Management Information Systems*, 16, 137–156.
- Van Grembergen, W., & De Haes, S. (2009). *Enterprise Governance of Information Technology: Achieving Strategic Alignment and Value*. Boston, MA: Springer US.
- Walsham, G., & Sahay, S. (2006). Research on information systems in developing countries: Current landscape and future prospects. *Information Technology for Development*, 12(1), 7–24. doi:10.1002/itdj.20020
- Ward, J., & Peppard, J. (2002). *Strategic planning for information systems*. Wiley series in information systems.
- Warland, C., & Ridley, G. (2005). Awareness of IT Control Frameworks in an Australian State Government: A Qualitative Case Study. In *Proceedings of the 38th Annual Hawaii International Conference on System Sciences* (Vol. 00, p. 236b). IEEE. doi:10.1109/HICSS.2005.116
- Wastell, D. G., Kawalek, P., & Willetts, M. (2001). Designing alignment and improvising change: Experiences in the public sector using the SPRING methodology. In *The 9th European Conference on Information Systems* (pp. 1125–1136). Bled, Slovenia.
- Weill, P. (2004). Don't Just Lead, Govern: How Top-Performing Firms Govern IT. *MIS Quarterly Executive*, 3(1), 1–17.
- Weill, P., & Ross, J. W. (2004). *IT Governance: How Top Performers Manage IT Decision Rights for Superior Results*. HBS Press.

- Willson, P., & Pollard, C. (2009). Exploring IT Governance in Theory and Practice in a Large Multi-National Organisation in Australia. *Information Systems Management*, 26(2), 98–109. doi:10.1080/10580530902794760
- Yahya, A. H. (1993). On the problems of information technology management in developing nations. In *Proceedings of the 1993 conference on Computer personnel research - SIGCPR '93* (pp. 349–355). New York, New York, USA: ACM Press. doi:10.1145/158011.158243

Adaptimi i TIK nga ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në Shqipëri. Një rishikim literature dhe analizë të dhënash dytësore

Erind **HOTI**, Doktorant

Universiteti Europian i Tiranës, Fakulteti

i Ekonomisë dhe Teknologjisë së Informacionit

erind.hoti@uet.edu.al

Abstrakt: *Nëpërmjet një rishikimi të literaturës ky artikull synon të analizojë progresin aktual të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM) shqiptare në adaptimin e teknologjive të informacionit dhe komunikimit (TIK) në operacionet e tyre të biznesit. Do të evidentohet mënyra sesi këto NVM optimizojnë proceset e tyre të biznesit nëpërmjet mundësive që ofrojnë shërbimet e TIK-ut si E-Biznesi dhe E-Qeverisja. NVM-të në Shqipëri do të krahasohen në lidhje me adaptimin dhe përdorimin e TIK-ut me ato të BE-së. Nëpërmjet një rishikimi të literaturës së disponueshme, ky artikull synon të identifikojë nivelin dhe mënyrën e adoptimit të TIK-ut nga NVM-të, duke u fokusuar në veçanti në adaptimin e shërbimeve të E-Qeverisjes. Duke analizuar gjendjen aktuale të adoptimit, artikulli ka qëllim të evidentojë gjithashtu masa që duhen ndërmarrë me qëllim të ndihmojnë për rritjen e nivelit të përdorimit dhe adoptimit, por dhe të propozojë rekomandime rreth punës së mëtejshme kërkimore.*

Fjalët kyçe: *Ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme (NVM), Adaptimi i TIK-ut, E-Biznesi, E-Qeverisja, Shqipëri.*

Abstract: *Through a literature review this paper aims at analyzing the actual state of progress in the adoption of information and communication technology (ICT) from Albanian small and medium-sized enterprises in their daily business operations. How SMEs optimise their business processes through the opportunities arising from ICT-enabled E-Business and E-Government services. Through a review process of the available literature, this article attempts to be able to identify the level and patterns of ICT adoption from Albanian SMEs, focusing especially on the adaption of E-Government services. By analysing the current state of ICT adaption this paper will try to point out measures which would help to increase the current usage and adaption rate and propose recommendations for further research work.*

Keywords: *Small and Medium-sized Enterprises, ICT Adaption, E-Business, E-Government, Albania.*

Hyrje

Ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme luajnë një rol qendror në ekonominë europiane, duke qenë një burim thelbësor për vendet e punës, shpirtin sipërmarrës dhe inovacionin në Bashkimin European (BE) dhe duke nxitur në këtë mënyrë konkurrueshmërinë dhe punësimin. Në 25 vendet e BE-së ka afërsisht 23 milionë ndërmarrje të vogla dhe të mesme. Sipas përkufizimit të Komisionit European, ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme punësojnë më pak se 250 persona dhe përfaqësojnë 99% të ndërmarrjeve në Bashkimin European duke garantuar 75 milionë vende pune (European Union 2003). Edhe në Shqipëri biznesi i vogël është i përfaqësuar mirë dhe është në strukturë të njëjtë me atë të EU-së. Duke pasur parasysh kontributin e NVM-ve për ekonominë është e rëndësishme që performanca e këtyre ndërmarrjeve të rritet. Një rol të rëndësishëm në rritjen e performancës së këtyre ndërmarrjeve luajnë edhe teknologjitë e reja të informacionit dhe komunikimit. Prandaj nevojitet të studiojmë sesi ndërmarrjet e vogla dhe të mesme përdorin dhe adaptojnë TIK-un për të pasur akses në burimet e reja të informacionit duke pasur qasje në informacion më të pasur, që rezulton në rritje të inovacionit dhe konkurrueshmërisë së këtyre ndërmarrjeve. Në këtë punim me TIK-un do kuptojmë teknologjitë e informacionit dhe komunikimit si një term më i gjerë që përfshin edhe teknologjinë e informacionit (TI). Të dy këta terma do t'i ndeshim në këtë punim. TIK mund të rrisë konkurrueshmërinë e NVM-ve nëpërmjet integritimit mes partnerëve të zinxhirit të furnizimit dhe funksioneve ndërorganizacionale, si dhe duke dhënë informacion kritik (Bhagwat & Sharma 2007, f. 283–296). Literatura e shqyrtuar ka treguar se vetëm një numër i vogël studimesh fokusohen në adaptimin dhe përdorimin e TIK-ut në NVM (Grandon & Pearson 2004, f. 197–216). Gjithashtu është gjetur se kuota e adaptimit të TI-së ka mbetur relativisht e ulët (MacGregor & Vrazalic 2005, f. 510–527) dhe se organizatat e mëdha kanë përfituar dukshëm më shumë sesa NVM-të nëpërmjet përmirësimit të kostos dhe shitjeve të mundësuar nga TI (Riquelme, H. 2002, f. 276–286). Duke kërkuar arsyet për këto diferenca në adaptimin e TI-së nga NVM-të, evidentohen disa karakteristika unike të këtyre ndërmarrjeve. Kështu për shembull, NVM-të kanë përgjithësisht akses të limituar në informacionin e tregut dhe përballen me sfidat e globalizimit (Madrid-Guijarro et. al. 2009, f. 465–488). Janë burimet e kufizuara në dispozicion të NVM-ve, referuar shpesh si „varfëri në burime“ (Thong et. al. 1981, f. 253–278), (Welsh & White 1981, f. 18–32) që bëjnë diferencën ndërmjet NVM-ve dhe organizatave të mëdha. Krahasuar me organizatat e mëdha, NVM-të janë relativisht të dobëta në aspekte të ndryshme si p.sh në ato organizacionale, menaxheriale, teknologjike, individuale, mjedisore. Kjo është edhe arsyeja pse adaptimi dhe përdorimi i TI-së në NVM është në dizavantazh (MacGregor & Vrazalic 2006, f. 1–24), (Al-Qirim, N. 2007, f. 462–473).

Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në Bashkimin European dhe performanca e tyre ekonomike

Sipas përkufizimit të Bashkimit European të 2003-it, një ndërmarrje është “çdo entitet i angazhuar në aktivitet ekonomik, pavarësisht nga forma e saj ligjore” (European Union, 2003). Ka tri kritere që përcaktojnë nëse një ndërmarrje klasifikohet si mikro, e vogël apo e mesme. Këto kritere janë numri i stafit/personelit, shifra vjetore e afarizmit dhe bilanci. Një ndërmarrje duhet patjetër të plotësojë kriteret mbi numrin e personelit, por mund të zgjedhë ndërmjet arritjes së tavanit të bilancit apo të shifrës së afarizmit pa u klasifikuar në një kategori tjetër (European Union, 2003). Në BE përkufizimi aktual mbi ndërmarrjet e vogla e të mesme i vitit

2005 thotë që NVM-të janë ndërmarrje me një shifër afarizmi që nuk i kalon 50 milionë euro dhe/apo një bilanc vjetor total që nuk i kalon 43 milionë euro. Në kategorinë e ndërmarrjeve të vogla klasifikohen ndërmarrjet që punësojnë më pak se 50 persona me një bilanc që nuk i kalon 10 milionë euro. Ndërmarrjet mikro punësojnë më pak se 10 persona, me një shifër vjetore afarizmi apo bilanc total vjetor që nuk i kalon 2 milionë euro (European Union, 2003a).

Tabela 1. Klasifikimi i ndërmarrjeve në Bashkimin European

<u>Kategoria e ndërmarrjes</u>	Personeli: Njësia Punëtoare Vjetore (NPV)	Shifra vjetore e afarizmit	← ose →	Bilanci vjetor total
E Mesme	< 250	≤ € 50 milionë	← ose →	≤ € 43 milionë
E Vogël	< 50	≤ € 10 milionë	← ose →	≤ € 10 milionë
Mikro	< 10	≤ € 2 milionë	← ose →	≤ € 2 milionë

Burimi: Përshtatur mbi bazën e të dhënave të BE-së të vitit 2003 (European Union 2003, f.14)

Shifra vjetore e afarizmit llogaritet nga shitjet dhe shërbimet e ofruara gjatë një viti duke mos përfshirë taksa (si p.sh TVSH). Bilanci total vjetor në fund të vitit i referohet vlerës së aseteve të kompanisë (EU Council Directive, 1978).

Tabela 2: Numri i ndërmarrjeve, punësimi dhe vlera e shtuar bruto në BE-27, sipas klasës së madhësisë, 2012 (vlerësim).

	Mikro	Të vogla	Të mesme	NMV-të	Të mëdha	Total
Numri i ndërmarrjeve						
Numri	19,143,521	1,357,533	226,573	20,727,627	43,654	20,771,281
%	92.2	6.5	1.1	99.8	0.2	100
Punësimi						
Numri	38,395,819	26,771,287	22,310,205	87,477,311	42,318,854	129,796,165
%	29.6	20.6	17.2	67.4	32.6	100
Vlera e shtuar bruto						
EURO Milion	1,307,360.7	1,143,935.7	1,136,243.5	3,587,540	2,591,731.5	6,179,271.4
%	21.2	18.5	18.4	58.1	41.9	100

Burimi: Përshtatur mbi bazën e të dhënave të Bashkimit European (European Union 2012).

Përkufizimi i ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në Shqipëri dhe iniciativat aktuale

Biznesi i vogël në Shqipëri është i përfaqësuar mirë dhe është në strukturë të njëjtë me atë të EU-së. Ai ofron pjesën e vlerës së shtuar, njëlloj si në Bashkimin European. Sipas ndryshimeve më të fundit (2008) në ligjin nr. 8957, i vitit 2002, mbi ndërmarrjet e vogla dhe të mesme

në Shqipëri, kategoria mikro, e vogël dhe e mesme (NMV) konsistojnë në ndërmarrje që punësojnë më pak se 250 persona dhe që kanë një shifër vjetore afarizmi dhe/apo një bilanc vjetor total që nuk i kalon 250 milionë lekë. Ndërmarrjet e mesme punësojnë 50 deri në 249 persona. Një ndërmarrje e vogël përcaktohet si një ndërmarrje që punëson më pak se 50 persona (10 deri në 49) shifra vjetore e afarizmit e të cilave nuk i kalon 50 milionë lekë. Një ndërmarrje mikro përcaktohet si një ndërmarrje që punëson më pak se 10 persona (0 deri në 9) dhe shifra vjetore e afarizmit e të cilave dhe/apo bilanci vjetor nuk i kapërcen 10 milionë lekë (European Union, 2012a). Sipas regjistratit të biznesit të 2012-ës: 104,275 ndërmarrje kanë qenë aktive në Shqipëri në fund të vitit 2012, nga të cilat 94,025 punësonin 1-4 punonjës, 5,396 punësonin 5-9 punonjës, 3,898 punësonin 10-49 punonjës si dhe 956 prej tyre mbi 50 punonjës (Instat 2012). Komisioni Europian në dokumentin për Shqipërinë të Small Business Act Fact Sheet 2012 (European Union, 2012a) jep një pasqyrë të përgjithshme të performancës së NVM-ve për 10 kategori si: sipërmarrja, mundësia e dytë, mendo më parë si i vogël, administratë që reagon, ndihmë nga shteti dhe prokurimi publik, aksesit në financë, një treg i vetëm, aftësitë dhe inovacioni, mjedisi si dhe ndërkombëtarizimi. Për sa i përket aftësive sipërmarrëse, qëllimi është të krijohet një sistem edukimi që simulon vetëpunësimin dhe sipërmarrjen.

Krahasuar me Bashkimin Europian, të mbyllësh një biznes në Shqipëri kërkon pothuajse të njëjtën kohë. Rregullimi nga ana e qeverisë për NVM-të në është më pak i ngarkuar se në rastin e ndërmarrjeve në BE. Drejtoria e Përgjithshme e Doganave po vepron që të reduktojë sasinë e dokumenteve që nevojiten për import dhe eksport dhe po i jep mundësinë doganave që të ngarkojnë elektronikisht deklarinimin për doganat, duke kursyer kohë. Në Shqipëri merr më pak kohë për të hapur një biznes dhe nuk kërkon kapital të parapaguar, por Shqipëria mbetet mbrapa në koston e hapjes së një biznesi dhe në transferimin e pronësisë, kohën që nevojitet për përmbushjen e detyrimeve nga taksat si dhe koston e zbatimit të kontratave. Drejtoria e Përgjithshme e Tatimeve (DPT) shpalli që dokumentacioni mund të dërgohet elektronikisht, në përputhje me instruksionet e publikuara në website <http://www.tatime.gov.al>. Sipas Small Business Act Fact Sheet 2012 për Shqipërinë, aksesit në financim për NVM-të në Shqipëri tregon një pamje përgjithësisht pozitive. Aksesit në mbështetjen financiare publike, përfshi garancitë, është përkeqësuar vetëm për 5% të ndërmarrjeve (BE: 22%) dhe vetëm 3% e NVM-ve raportuan një rënie të gatishmërisë në ofertën e kredive nga bankat (BE: 27%). NVM-të shqiptare, me gjithë përmirësimet e bëra, kanë më pak të ngjarë që të marrin pjesë në projektet kërkimore të financuara nga BE, krahasuar me ato Europiane.

Programet që ofrojnë trajnim dhe këshillim për NVM-të si Programi Kombëtar i Konkurrencës, i mbështetur nga METE, lancohen në bashkëpunim me projektin e BE: “Mbështetje për NVM-të për t’u bërë më konkurruese në tregun e BE-së”. Agjencia Shqiptare e Zhvillimit të Investimeve (AIDA) menaxhon “fondin e inovacionit” me një vlerë prej 285,000 € dhe ofron mbështetje financiare për NVM-të inovatore nëpërmjet inspektimesh dhe “audite inovacioni dhe teknologjie”. NVM-të shqiptare performojnë keq për sa i përket mjedisit. Vetëm 1% e bizneseve në Shqipëri realizojnë mbi 50% të shifrës së tyre të afarizmit nëpërmjet shitjes së produkteve apo shërbimeve të gjelbëria (BE: 22%). Për sa i përket ndërkombëtarizimit të NVM-ve performanca e përgjithshme në Shqipëri është nën mesataren. Megjithatë kostoja e importit dhe eksportit janë relativisht të ulëta, duke e bërë tregtinë në Shqipëri të lirë, nga ana tjetër Shqipëria duket më burokratike sesa vendet e tjera të BE-së në raport me numrin e dokumenteve dhe kohës që nevojitet për import dhe eksport (European Union, 2012a). Në raportin Doing Business 2014 që monitoron disa nga treguesit e mësipërm, Shqipëria renditet e 90-ta nga 189 vende (World Bank Group, 2013). Një pjesë e këtyre treguesve mund të përmirësohen nëpërmjet adaptimit të teknologjisë së informacionit dhe formave elektronike

të komunikimit siç janë shërbimet e E-Qeverisjes apo E-Biznesit që mundësojnë shkurtimin e disa prej proceseve të lartpërmendura duke i optimizuar ato. Për nevojat e tyre të biznesit, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme janë kështu në gjendje të aksesojnë burime të reja informacioni si dhe të kenë me tepër informacion që rezultojnë në inovacion më të madh, bashkëpunim si dhe rritje të konkurrueshmërisë së tyre. Më poshtë një analizë e përgjithshme teorike, në lidhje me mundësitë që ofrojnë teknologjitë e reja të informacionit dhe komunikimit në mjedisin organizativ në përgjithësi dhe për biznesin e vogël dhe të mesëm në veçanti.

Veçanësitë e adaptimit të shërbimeve të E-Tregtisë dhe E-Biznesit nga ndërmarrjet e vogla dhe të mesme

Me produkte gjithnjë dhe më modulare si dhe me dije të shpërndara ndërmjet organizatave, ndërmarrjet kanë njohur rëndësinë në rritje të bashkëpunimit formal dhe informal me ndërmarrjet e tjera (Baldwin & Clark, 2000). Kështu, fokusi i inovacionit dhe i adaptimit është gjithnjë dhe më shumë në rritjen në të cilin është e përfshirë një ndërmarrje dhe jo mbi individin apo ndërmarrjen në vetvete (Carter and Dylan-Jones, 2006, f. 433). Një kërkim i kohëve të fundit, i menaxherëve të biznesit dhe të sistemeve të informacionit, gjeti se investimet në teknologjitë bashkëpunuese prodhonin përmirësime organizacionale që kthenin mbi 4 herë vlerën e investimit të bërë (Frost & White, 2009). Teknologjitë digjitale inovative mund të kenë një efekt disruptiv me ndikim të drejtpërdrejtë dhe të tërthortë që mund të jetë pozitiv ose kërcënues. Digjitalizimi ndihmon që të reduktohen barrierat e hyrjes dhe zbeh kufijtë organizativë. Inovacioni digjital ka efekte të ndryshme mbi industri dhe ndërmarrje të ndryshme duke ndikuar në mundësinë për të arritur klientin më shpejt, por dhe ndikon gjithashtu mbi modelet e operimit dhe të biznesit të një industrie (Deloitte 2012).

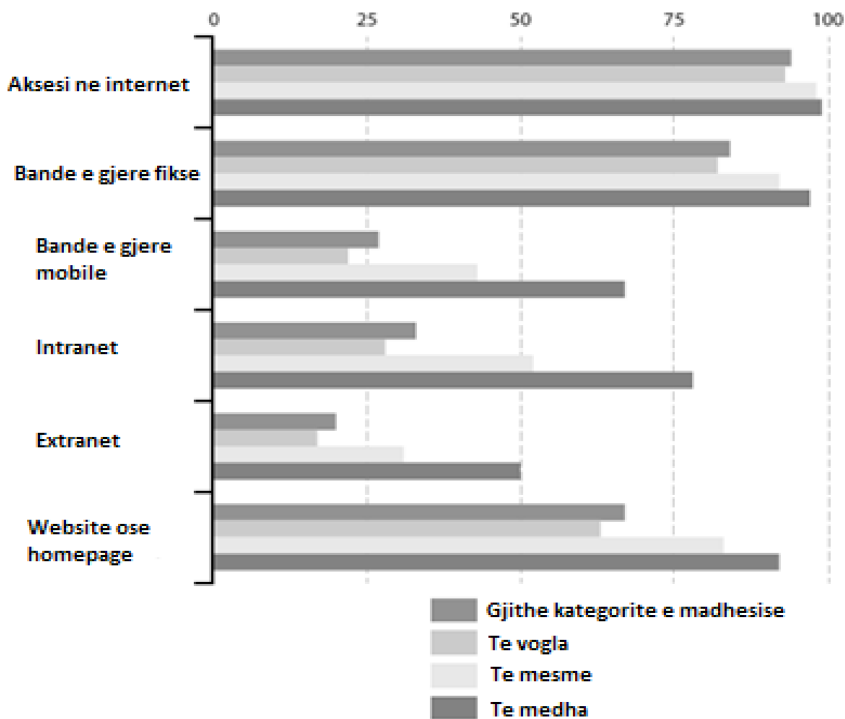
Një model biznesi përshkruan sesi një kompani prodhon, dërgon dhe shet produktet apo shërbimet për të krijuar pasuri (Laudon & Laudon, 2012, f. 13). Modelet e biznesit të industrive të ndryshme ndikohen në mënyrë të ndryshme nga teknologjitë e informacionit dhe komunikimit. Industri të tilla si shërbimet financiare, pasuritë e patundshme, tregtia me pakicë dhe shumicë, teknologjia dhe telekomunikacioni janë sektorët ku impakti i disrupsionit digjital mbi modelet e biznesit është më i madh dhe merr kohën më të shkurtër (Deloitte, 2012, f. 48). Si rast ilustrativ mund të konsiderohen shoqëritë ajrore europiane me kosto të ulët të cilat shesin 95% të biletave të tyre online (Carter & Dylan-Jones 2006, f. 423). Ekonomia digjitale përfaqëson shumë sfida dhe mundësi për NVM-të. Modelet e biznesit elektronik (E-Biznesit) shfaqin mundësi për biznese alternative dhe sjellin ndryshim në strukturat e industrisë si rezultat i teknologjive të bazuara në Internet (Carter & Dylan-Jones 2006, f. 435). Tregtia elektronike (E-Tregtia) është një element i revolucionit të E-Biznesit që i lejon NVM-ve të përdorin teknologjinë për të zhvilluar biznes në një mënyrë inovative. E-Tregtia konsiderohet si e orientuar drejt transaksioneve dhe përkufizohet si: shitja ose blerja e të mirave apo shërbimeve duke përdorur rrjete elektronike komunikimi. E-Biznesi është koncept më i gjerë dhe konsiderohet të jetë i fokusuar drejt transaksioneve, proceseve dhe bashkëpunimit dhe përkufizohet si: “përdorimi i rrjeteve elektronike të komunikimit për transaksione, procese dhe bashkëpunim në tregjet e biznesit” (Carter & Dylan-Jones 2006, f. 426).

Ndryshe nga ndërmarrjet e mëdha, ndërmarrjet e vogla kanë shpesh mangësi në burimet financiare dhe njerëzore për të vlerësuar kërcënimet dhe mundësitë që rrjedhin nga adaptimi i TIK-ve të reja (Carter & Dylan-Jones, 2006). Tendencia për të punësuar gjeneralistë në vend të specialistëve, planifikimi afatshkurtër, strategji dhe vendimmarrje informale dhe dinamike si dhe një mosdashje për të zhvilluar dhe përdorur procedura standarde operimi janë disa

karakteristika të tjera të NVM-ve (Dibrell et. al. 2008, f. 203–218), (Thong et. al. 1996, f. 248–267).

Në lidhje me vështirësitë që ndeshin NVM-të me adaptimin dhe përdorimin e TIK-ve, Laudon & Laudon theksojnë: „Shumë kompani, veçanërisht bizneset e vogla, kanë mangësi në burime dhe ekspertizë për të ofruar një mjedis kompjuterik të sigurt dhe me disponueshmëri të lartë“ (Laudon & Laudon, 2012, f. 319). Grafiku i mëposhtëm, i një studimi të kryer nga Eurostat mbi përdorimin e TIK nga ndërmarrjet në vitin 2009, mbështet faktet e lartpërmendura.

Grafiku 1: Përdorimi i TIK-ve sipas kategorive të ndryshme të ndërmarrjeve (% e ndërmarrjeve)



Burimi: Përshtatur dhe bazuar mbi të dhënat e Eurostat (Eurostat 2010, f. 1). Kodet online të të dhënave: isoc_ci_it_en2, isoc_ci_in_en2, isoc_ci_cd_en2

Sipas të dhënave të Eurostat-it: “afërsisht një nga 20 ndërmarrje në BE-27 nuk kishte akses në internet në fillim të 2010...Rreth dy të tretat (67%) të të gjithë ndërmarrjeve në BE-27 kishin ueb-faqen e tyre” (Eurostat 2012, f. 106).

Studime që masin adaptimin e praktikave të E-Biznesit tregojnë se ndërmarrjet e vogla përdorin aplikacione me kompleksitet të ulët si rasti i email, shfletues-web dhe kanë nivele të larta lidhshmërie në Internet. Lidhshmëria nuk konsiderohet më si një barrierë në E-Biznes. Me rritjen e kompleksitetit të aplikacioneve, qasja ndaj biznesit elektronik bie dukshëm. Ndërmarrjet e vogla janë të kujdesshme në përdorimin e internetit me qëllim blerjesh apo shitjesh online (kompleksitet mesatar) dhe janë pak ose aspak të angazhuara në tregjet elektronike, në zinxhirët e furnizimit ose në rrjetet bashkëpunuese ndëroorganizacionale që janë aplikacione me kompleksitet të lartë (Carter and Dylan-Jones 2006, f. 439).

Tabela 3: Shitjet dhe blerjet nga E-tregtia, shifra e afarizmit nga E-tregtia sipas madhësisë së kategorisë, 2008-2010 në BE-27 (% e ndërmarrjeve, % e shifrës totale të afarizmit)

	Ndermarrje me e-blerje			Ndermarrje me e-shitje			Shifra e afarizmit të ndermarrjeve nga e-tregtia		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Gjitha ndermarrjet	33%	37%	35%	13%	15%	15%	12%	14%	14%
Te medha	50%	55%	56%	32%	35%	37%	17%	19%	19%
Te mesme	40%	44%	43%	19%	22%	23%	10%	11%	10%
Te vogla	31%	35%	33%	11%	13%	13%	4%	5%	4%

Burimi: Përshtatur dhe bazuar mbi të dhënat e Eurostat (Eurostat 2012a, f. 1).

Kodet online të të dhënave: isoc_bde15dec, isoc_ec_evaln2

Objekti i vendosur nga BE për përdorimin e E-Tregtisë nga ndërmarrjet ishte që 33% e NVM-ve të zhvillojnë blerje/shitje online deri në 2015-ën. Aktualisht, 23% e ndërmarrjeve të mesme bëjnë shitje elektronike, çfarë i korrespondon 10% të shifrës totale të afarizmit në këtë madhësi klasë. Në anën tjetër, 13% e ndërmarrjeve të vogla u përfshinë në shitjet elektronike, kjo i korrespondon vetëm 4% të shifrës së afarizmit të këtyre ndërmarrjeve (European Union 2012b, f. 32-33).

Përqindja e NVM-ve, që kryejnë shitje online, po bën progres, por ngadalë, duke u rritur me një pikë përqindjeje çdo dy vite. Në 2011, 15% e NVM-ve në BE-27 mori porosi elektronikisht nëpërmjet dy teknologjive të ndryshme: ueb-shitjeve dhe EDI (electronic data interchange apo formatet XML). Ueb-shitjet janë kanali kryesor, i përdorur nga 12% i NVM-ve. EDI përdoret si kanali kryesor vetëm për 3% të NVM-ve. Në krahasim me NVM-të, ndërmarrjet e mëdha kryejnë më shumë shitje nga E-Tregtia. Në rastin e ndërmarrjeve të mëdha, EDI mbizotëron (me 26%) në krahasim me web-shitjet (23%). Në pothuaj 5% të NVM-ve, web-shitjet përfaqësojnë ndërmjet 10% dhe 50% të shifrës së afarizmit. Vetëm për pothuajse 4% të NVM-ve web-shitjet përfaqësojnë ndërmjet 10% dhe 50% të shifrës së afarizmit. Vetëm për 1.5% të NVM-ve web-shitjet përfaqësojnë mbi gjysmën e shifrës së afarizmit (European Union 2013, f. 99).

Në rastin e Shqipërisë deklarohet se NVM-të kanë në dispozicion burime të limituara për të vlerësuar përfitimet dhe për të justifikuar vlerën e implementimit të TIK-ut dhe zgjidhjeve të E-Biznesit. Atyre i duhet bërë i gatshëm informacioni për të kuptuar sesi TIK dhe E-Biznesi mund të jenë të vlefshme (Bazini et. al. 2011, f. 119). Në Shqipëri ekziston gjithashtu vetëm një numër i vogël punësh kërkimore, që përpiqet më tepër të vlerësojë barrierat në adaptim dhe studime mbi besimet dhe sjelljen e NVM-ve, përkundrejt teknologjive të informacionit dhe komunikimit (Sevrani & Bahiti, 2008). Aktualisht nuk ka ndonjë vlerësim mbi nivelin dhe mënyrën e përdorimit të Internetit nga NVM-të. Sipas studimit “Observatori për Ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme në Shqipëri”, i përgatitur nga Qendra për Kërkim dhe Zhvillim në 2006-ën, pohohet vetëm se në vitet e fundit ka një trend në modernizimin dhe pajisjen me teknologji të reja nga NVM-të (AKSHI 2008, f. 18-19).

Shërbimet e E-Qeverisjes në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në Shqipëri

Implementimi i suksesshëm i shërbimit të taksimit elektronik (E-Taksa) ka kthyer faqen web të Drejtorisë së Përgjithshme të Tatimeve (DPT): www.tatime.gov.al në kanalin kryesor për deklarimin elektronik dhe pagesën e TVSH-së, deklarimin e taksës së të ardhurave nga punësimi (TAP), deklarimin e taksës korporative (parapagesë mujore dhe deklarim vjetor),

si dhe deklarimin dhe pagesën e sigurimeve shoqërore dhe kontributeve shëndetësore. Llogaritë e shitjeve dhe blerjeve transmetohen gjithashtu elektronikisht. Që nga viti 2011, 80% e deklarimeve të taksave dërgohen elektronikisht. Ekzistojnë 25,000 dërgues të rregullt dokumentesh elektronike dhe 40,000 përdorues të shërbimeve të E-Taksës. Koha për procesimin e pagesave është reduktuar nga tre muaj në një ditë duke kursyer 1 milion dollarë në vit. Që nga viti 2012, DPT-ja pranon vetëm deklarime elektronike të faturave dhe të sigurimeve shoqërore, deklarim dhe pagesë të të ardhurave personale për biznesin e vogël, taksën mbi shëndetësinë dhe të ardhurat si rezultat i punësimit etj. Website <http://www.tatime.gov.al> shërben si një pikë e vetme aksesit për të gjithë informacionin relevant mbi taksimin dhe deklarimin elektronik (E-Deklarimi). Shërbimi i E-Taksës ka forcuar zbatimin e ligjit, ka rritur transparencën, përmirësuar shërbimin ndaj taksapaguesve, ka shkurtuar koston dhe kohën e pritjes, ka ulur barrën administrative, ka krijuar një sistem pa letër, ka reduktuar nevojën për kontakt me autoritetet dhe ka minimizuar korrupsionin. Kjo theksohet edhe nga UNDP që deklarimet se janë ndërmarrë disa përpjekje konkrete për të krijuar një mjedis në të cilin të gjitha kompanitë mund të përdorin TIK-un në operacionet e tyre të përditshme nëpërmjet ofrimit të E-Taksës, E-Prokurimit dhe E-Regjistrimit si dhe përdorimit të teknologjive moderne si një mjet për të marrë pjesë në ekonominë globale (UNDP 2010, f. 63). Sipas vlerësimit të UNDP-së në 2010-ën shërbimet elektronike qeveritare për biznesin (G2B) janë të disponueshme në përqindjet e ilustruara në tabelën e mëposhtme:

Tabela 4: Disponueshmëria e shërbimeve elektronike G2B në Shqipëri

1. Pagesa e taksës së të ardhurave të të punësuarit: regjistrimi, pagesa dhe analiza.	75%	7. TVSH	75%
2. Mjedis i dhe lejet e ndërtimit: marrja e një licensë.	50%	8. Deklarimi në dogana	100%
3. Kadastra elektronike dhe regjistrat e pronësishë	25%	9. Një dritare e vetme për përmbushjen e njëhershme e të gjithë informacionit të nevojshut mbi transaksionet e tregtisë me jashtë	25%
4. Kujdesi mjekësor dhe pensioni: pagesa dhe ekzaminimi	75%	Prokurimi publik	100%
5. Regjistrimi i ndërmarrjes	75%	10. Regjistrimi i borxhit të personave juridikë	25%
6. Regjistrimi i të ardhurave të kompanisë	75%	11. Dërgimi i të dhënave statistikore Sistemit Statistikor Shtetëror (përfshirë harmonizimin me kërkesat EUROSTAT).	25%

Burimi: Përshtatur dhe bazuar mbi të dhënat e UNDP-së (UNDP 2010, f. 63).

Akresi online në E-Qeverisje është i një rëndësie të veçantë për kompanitë mikro dhe të vogla sepse sipërmarrësit nuk mund të zhvillojnë pjesën thelbësore të biznesit për shkak të kohës së shpenzuar në çështje administrative në zyrat e zyrtarëve publikë. Qeveritë që adoptojnë TIK-un për t'i ofruar shërbime ndërmarrjeve të vogla do të jenë në gjendje të përmirësojnë shërbimet e tyre, duke reduktuar kostot vetjake dhe duke i mundësuar ndërmarrjeve që të reduktojnë kostot për konformitetet ndaj kërkesave ligjore.

Në tri vitet e fundit Shqipëria ka zgjeruar llojet e shërbimeve të E-Qeverisjes në shërbim të biznesit dhe ka kompletuar kuadrin ligjor dhe rregullator për futjen e E-firmosjes. Dërgesat e E-taksës janë zgjeruar me sukses tek të gjithë pagesit e TVSH dhe një gamë e gjerë

shërbimesh të E-Prokurimit janë tashmë të disponueshme (OECD 2012, f.163). Bizneset mund të regjistrohen online në faqen web të Qendrës Kombëtare të Regjistrimit (<http://www.qkr.gov.al>). Statusi i regjistrimit mund të ndiqet online nga bizneset duke i dhënë atyre një numër unik dosieri. Web-faqja e INSTAT ofron informacion mbi të dhëna statistikore, por jo ndonjë opsion për dërgimin e të dhënave statistikore dhe nuk ekziston ndërbashkëpunim ndërmjet sistemeve të ndryshme. Një shembull i mungesës së ndërbashkëpunimit është fakti që bizneset duhet të prezantojnë bilancin e tyre vjetor 2 herë: pranë QKR-së dhe tek tatimet (UNDP 2010, f. 85-86). Një proces i tillë ka potencial për t'u optimizuar.

Përfundime

Momentalisht në Shqipëri nuk ka të dhëna në shifra mbi nivelin e adaptimit të TIK-ut nga ndërmarrjet. Studime të tilla të rëndësishme, që masin sasinë e shitjeve dhe blerjeve elektronike nga NVM-të, deri tani nuk janë ndërmarrë dhe të dhënat mungojnë. Është bërë shumë pak punë kërkimore që më tepër ka synuar të vlerësojnë barrierat në adaptimin e TIK-ut nga ndërmarrjet e vogla dhe të mesme apo ndonjë studim mbi besimin dhe sjelljet e NVM-ve ndaj TIK-ut. Për të vlerësuar nivelin e adaptimit të TIK-ut nga NVM-të, një kërkim empirik mund të jetë subjekt i një pune kërkimore të mëtejshme. Në krahasim me ndërmarrjet e mëdha, me burime financiare të bollshme, te ndërmarrjet e vogla evidentohet mungesë në burimet e tyre financiare dhe njerëzore për të vlerësuar kërcënimet dhe mundësitë që lindin nga adaptimi i teknologjive të reja të informacionit dhe komunikimit. Sa i përket vënies në dispozicion dhe adaptimit të shërbimeve të TIK-ut të mundësuar nga institucionet shtetërore, ekzistojnë dhe janë implementuar programe konkrete në fushën e shërbimeve të E-Qeverisjes. Këto shërbime i vijnë në ndihmë ndërmarrjeve nëpërmjet ofrimit të shërbimeve të E-Taksës, E-Prokurimit dhe E-Regjistrimit. Raporti i SBA-së (2012) dhe ai i UNDP (2010), konstatojnë se shërbime të tilla si deklarimi i të ardhurave nga punësimi si dhe i TVSH-së, apo i kontributeve sociale, siç janë kujdesi shëndetësor dhe pensioni, mund të plotësohen elektronikisht. Megjithatë, siç deklarohet edhe raporti i UNDP-së, këto të fundit i ofrohen vetëm bizneseve VIP ose vetëm bizneseve të mëdha. Punë kërkimore e mëtejshme mund të ndërmerret për të ekzaminuar mënyra sesi këto shërbime mund të zgjerohen dhe të ofrohen të optimizuara edhe për NVM-të duke ndihmuar në rritjen e shkallës së adaptimit të TIK-ut nga këto ndërmarrje.

Bibliografia

- Al-Qirim, N. (2007). The adoption of eCommerce communications and applications technologies in small businesses in New Zealand. *Electron. Commer. Res. Affl.* 6, 462-473.
- AKSHI. (2008). Strategjia Ndërsëktoriale e Shoqërisë së Informacionit 2008-2013. F. 18-19 Retrieved from: <http://www.akshi.gov.al/>.
- Baldwin, C. Y. and Clark K. B. (2000), *Design Rules, Volume 1, The Power of Modularity*. Cambridge. MA: MIT Press.
- Bazini, E., Ilia, D., Qarri, A., (2011). Barriers of ICT implementation within SMEs in service sector in Albania. *EuroEconomica*, Vol 29, No 3. Issue 3(29)/2011. F. 119. ISSN: 1582-8859.
- Bhagwat, R.; Sharma, M.K. (2007). Information system architecture: A framework for a cluster of small- and medium-sized enterprises (SMEs). *Prod. Plan. Control.* 18, 283-296.
- Carter, S. & Jones-Evans, D. (2006), *Enterprise and Small Business. Principles, Practice and Policy*. United Kingdom, Pearson.
- (Deloitte, 2012) Deloitte (2012), *Doing business in the digital age: the impact of new ICT developments in the global business landscape. Market analysis & foresight scenarios Report*. Retrieved from:

- http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/ict/files/ebsn/digtrends_report_final_en.pdf.
- Dibrell, C.; Davis, P.S.; Craig, J. (2008) Fueling innovation through information technology in SMEs. *J. Small Bus. Manag.* 46, 203–218.
- EU Council Directive 78/660/EEC, Article 28, 25 July 1978, Official Journal L 222, f. 11-31, of 14 August 1978. Retrieved from: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1978:222:0011:0031:EN:PDF>.
- European Union. European Commission for Enterprise and Industry. (2003), The new SME definition. User guide and model declaration. F. 5FF. Retrieved from: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf.
- European Union, Commission Recommendation 2003/361/EC, Official Journal of the European Union L 124, f. 36, 20 May 2003. Retrieved from: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:en:PDF>.
- European Union, European Commission, EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12. F. 15. Retrieved from: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/sufforting-documents/2012/annual-report_en.pdf.
- (European Union, 2012a) European Union, European Commission, Enterprise and Industry, SBA Fact Sheet 2012 Albania. Retrieved from: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2012/albania_en.pdf.
- European Union, European Commission. Life Online. Digital Agenda Scoreboard 2012. FF. 32-33. Retrieved from: http://ec.europa.eu/digital-agenda/sites/digital-agenda/files/scoreboard_life_online.pdf.
- European Union, (2013). European Commission, COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT. Digital Agenda Scoreboard 2013. F. 99. Brussels. Retrieved from: https://ec.europa.eu/digital-agenda/sites/digital-agenda/files/DAE%20SCORE_BOARD%202013%20-%20SWD%202013%20217%20FINAL.pdf.
- Eurostat, (2010). ICT usage in enterprises 2009. Retrieved from: http://eff.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-QA-10-001/EN/KS-QA-10-001-EN.PDF.
- Eurostat, (2012). Key figures on Europe 2012. F. 106 Retrieved from: http://eff.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-EI-12-001/EN/KS-EI-12-001-EN.PDF.
- Eurostat, (2012) Statistics in focus. Industry, trade and services. F. 1 Retrieved from http://eff.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-12-018/EN/KS-SF-12-018-EN.PDF.
- Frost, A.; White, S. (2009) “Meetings Around the World II: Charting the Course of Advanced Collaboration.” Retrieved from: http://www.verizonenterprise.com/resources/whitepapers/wp_meetings-around-the-world-ii_en_xg.pdf.
- Ghobakhloo M, Hong TS, Sabouri MS, Zulkifli N. (2012). Strategies for Successful Information Technology Adoption in Small and Medium-sized Enterprises. *Information*. 3(1):36-67, Retrieved from: <http://www.mdpi.com/2078-2489/3/1/36>.
- Grandon, E.E.; Pearson, J.M. (2004) Electronic commerce adoption: An empirical study of small and medium US businesses. *Inf. Manag.* 42, 197–216.
- Instat, (2012). Regjistri i Ndermarrjeve Ekonomike 2012, Retrieved from: http://www.instat.gov.al/media/198058/regjistri_ndermarrjeve_ekonomike-2012.pdf.
- Laudon, K.C. & Laudon, J.P. (2012), *Management Information Systems. Managing the Digital Firm*. USA, Pearson Prentice Hall.
- MacGregor, R.C.; Vrazalic, L. (2005). A basic model of electronic commerce adoption barriers: A study of regional small businesses in Sweden and Australia. *J. Small Bus. Enterp. Dev.* 12, 510–527.
- MacGregor, R.C.; Vrazalic, L. (2006). E-commerce adoption barriers in small business and the differential effects of gender. *J. Electron. Commer. Org.* 4, 1–24.
- Madrid-Guijarro, A.; Garcia, D.; van Auken, H. (2009). Barriers to innovation among Spanish manufacturing SMEs. *J. Small Bus. Manag.* 47, 465–488.
- Mugler, J (2008): *Grundlagen der BWL der Klein- und Mittelbetriebe*. Wien. Facultas Universitätsverlag; Auflage: 1 (September 2008).

- OECD, (2012), SME Policy Index: Western Balkans and Turkey 2012: Progress in the Implementation of the Small Business Act for Europe, OECD Publishing. F. 163. doi: 10.1787/9789264178861-en
- Rao Vajjhala, N., Rojba, G. (2011). ROLE OF KNOWLEDGE SOURCING IN ALBANIAN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES. Management knowledge and learning. International Conference 2011. Tirana, Albania.
- Riquelme, H. (2002), Commercial Internet adoption in China: Comparing the experience of small, medium and large businesses. Internet Res. 12, 276–286.
- Sevrani, K., Bahiti, R., (2008). ICT IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (CASE OF ALBANIA), Universiteti i Tiranes, ICBS 2008.
- Thong, J.Y.L.; Yap, C.S.; Raman, K.S. (1981) Environments for information systems implementation in small businesses. J. Org. Comput. Electron. Commer. 7, 253–278.
- Thong, J.Y.L.; Yap, C.S.; Raman, K.S. (1996). Top management support, external expertise and information systems implementation in small businesses. Inf. Syst. Res. 7, 248–267.
- ThuyUyen H. Nguyen, (2009) “Information technology adoption in SMEs: an integrated framework”, International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, Vol. 15 Iss: 2, ff.162 – 186. Retrieved from: <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=1775764>.
- UNDP (2010). eGovernance and ICT Usage Report for South East Europe, 2nd Edition, Sarajevo, 2010. F. 63. Retrieved from: http://www.eceinitiative.org/images/stories/pub/eGovernance_and_ICT_Usage_Report_for_South_East_Europe.pdf.
- Welsh, J.A.; White, J.F. (1981). A small business is not a little big business. Harv. Bus. Rev 59, ff.18–32.
- World Bank Group. (2013). Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. Retrieved from: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf>.

Mënyrat e reja për të ndihmuar Sistemin e Shpërndarjes së informacionit turistik

Mimoza **DURRËSI**

Universiteti Europian i Tiranës, Fakulteti
i Ekonomisë dhe Teknologjisë së Informacionit
mimoza.durresi@uet.edu.al

Kostaq **BEZHANI**

Abstrakt: Turistët duan të shfrytëzojnë çdo çast gjatë udhëtimeve të tyre. Ata duan të shohin, të shijojnë dhe të marrin me vete në kujtimet e tyre gjithçka të veçantë të çdo vendi. Nga ana tjetër turizmi përfaqëson një përqindje të mirë në të ardhurat kombëtare. Kjo do të thotë që kompanitë e turizmit dhe të udhëtimeve, bankat dhe autoritetet lokale janë të interesuara të tërheqin turistët në vendet e tyre dhe t'i trajtojnë ata sa më mirë. Ky lloj informacioni mund të jetë për një vend, qytet ose për një vendndodhje specifike. Në këtë artikull ne do të paraqesim dy mënyra të reja për të shpërndarë informacionin turistik. Mënyra e parë dhe më e përhapur është me anë të Internetit, Wi-Fi dhe Cloud Computing, është shumë e lehtë dhe e mundshme, por jo gjithmonë e mundshme; në këtë rast mënyra e dytë është duke përdorur komunikimet wireless ad-hoc. Turistët lidhen me resorset në cloud, duke kërkuar informacione specifike për një vend të caktuar të cilin po e vizitojnë. Ky informacion do të shpërndahet në të gjithë pjesëtarët e grupit nëpërmjet telefonave celularë. Së bashku me zgjidhjen e parë, ne propozojmë dhe një protokoll wireless ad-hoc komunikimi, TOURCOMM, që do të jetë një zgjidhje e dytë, e përdorshme sidomos në zonat pa mbulim të mirë celular. Në TOURCOMM, ne përdorim një infrastrukturë hierarkike që bën të mundur shpërndarjen e informacionit turistik në të gjitha zonat e "qelizave" ku turistët ndodhen.

Fjalë kyçe: cloud computing, zbatime në cloud, rrjetat ad-hoc wireless, rrugëtim (routing) geografik, infrastrukturë hierarkike.

Abstract: Tourists want to do the most when they travel. They want to see and taste everything taking with their memories the best of each place. In the other hand tourism represents a good percentage in the annual general profit return for a country. This means that the touristic and travel companies, banks and local authorities, are interested in doing the most to attract the tourists in their areas and treat them in the best way possible. Such information might be about a country, city or specifically a certain location. In this paper we present two different new ways of touristic information distribution system. The first and the most common in the civilized area, is that in the presence of the internet or Wi-Fi coverage, Cloud Computing is a very convenient way but when the internet or cellular coverage is not present the use of the ad-hoc wireless routing protocols is the second possibility. The tourists get connected to the cloud resources, asking for specific information related to the current place

that they are visiting and the required information will be distributed to each group member through their cell phone. Together with the first solution we propose here a new ad-hoc wireless communications protocol, TOURCOMM that would be a second solution, especially applicable in the grey and lacking coverage areas. In TOURCOMM, we use a hierarchical infrastructure that makes it possible the distribution of touristic information through all the "cells" areas where the tourists are actually located.

Keywords: *cloud computing, cloud application, ad-hoc wireless networks, geographical routing, hierarchical infrastructure.*

Hyrje

Secilit i ka qëlluar të jetë duke shkuar diku pa ditur detajet e udhëtimit. Mënyra tradicionale është të lexohen fletëpalosje të dhëna në hotel, por që dhe ato kanë informacion të kufizuar. Nganjëherë njerëzit vendosin të shkojnë në një udhëtim për të parë diçka shumë të veçantë, por rrallë qëllon të ketë informacion të plotë. Si rrjedhojë, kompanitë turistike duhet të përdorin mënyra më të përshtatshme dhe dinamike për të përcjellë informacionin e nevojshëm. Për shembull: reklamën e tyre janë të shkurtra dhe jotërheqëse, kur dërgohen nëpërmjet email-it apo mesazheve telefonike. Në epokën e teknologjisë së informacionit gjërat ndryshojnë shumë shpejt. Cloud Computing është një teknologji e re që po krijon impakt në të gjitha fushat e biznesit dhe të shoqërisë. Si rrjedhojë, kompanitë turistike mund të përdorin Cloud Computing për të shpërndarë informacionin e tyre. Kjo do të kishte dy përparësi, e para, mesazhet do të dërgoheshin në kohën kur udhëtari blen paketën turistike, dhe e dyta, mesazhi mund të jetë në format të pasur video multimedia [6]. Por mund të qëllojë që mbulimi me Internet me anë të Wi-Fi të mos jetë i mundur. Në këto raste do t'i konsideromë turistët e grupit si nyjat e një rrjeti wireless ad-hoc. Ne propozojmë një protokoll të ri gjeografik rrugëzimi, të zbatueshëm për qëllime turistike duke përdorur informacionin GPS. Në këtë mënyrë grupi i turistëve do të ketë informacion të përditësuar për udhëtimin e tij.

Nuk ka shumë punë kërkimore për sa i përket sistemeve të shpërndarjes së informacioneve turistike, por sidomos për informacionet dinamike. Chulwon Kim është përqendruar në e-turizmin si pjesë e e-commerce [1], që do të thotë dhënie e informacionit kur blihet paketa turistike, por pa mbuluar kohën kur turisti ndodhet në vendin përkatës. Ai përmend sesi Interneti jep mundësi të jashtëzakonshme për biznesin e turizmit, sesi Interneti bën të mundur informacionin dhe rezervimet ndaj një numri të madh turistësh me kosto të ulët dhe sesi ofron një mjet komunikimi ndërmjet ofruesve turistikë, ndërmjetësve, si dhe konsumatorëve përfundimtarë. Chulwon Kim është fokusuar në përshkrimin e gjendjes, rritjes dhe perspektivës së përdoruesve të Internetit që po blejnë on-line. Gjithashtu ai shpjegon se kuota e turizmit në e-commerce do të vijë duke u rritur. Dimitrios Buhalis dhe Peter O'Connornë [2] përshkruajnë disa ndryshime themelore të Information Communication Technologies (ICT) që po e revolucionarizojnë gradualisht industrinë e turizmit. E-turizëm dhe Interneti në veçanti mbështesin interaktivitetin ndërmjet kompanive të turizmit dhe konsumatorëve dhe si rezultat, ata riprojektojnë të gjithë procesin e zhvillimit, të menaxhimit dhe të marketimit të turizmit.

Cloud Computing

Stadi aktual i zhvillimit të kompjuterëve dhe Internetit solli erën e Cloud. Kjo është një paradigmë e re që për përdoruesin ofron me mijëra zbatime të reja, ndërkohë që u lejon ofruesve të këtyre shërbimeve të përqendrojnë resurset. Cloud Computing do të thotë marrje me qira e

infrastrukturës, software-it, si dhe brezit sipas kontratave përkatëse [3]. Këta komponentë mund t'u përshtaten nevojave të përditshme të konsumatorëve dhe të ofrohen me mundësi dhe siguri të lartë.

Rrjetat Ad-hoc

Një rrjet mobile ad-hoc është një rrjet i krijuar pa infrastrukturë fikse, është një rrjet dinamik me nyje që lëvizin. Kjo teknologji filloi të përhapet në fillim të viteve 1970-të me projektet DARPA, PRNet dhe SURAN [4]. Por kohët e fundit këto arkitektura po përdoren për zbatime të reja edhe në mjediset e komunikimit civil. Këto zbatime të reja janë të shoqëruara dhe me aspekte të reja të kësaj teknologjie si multicasting dhe siguria, që si edhe problemet e routing dhe medium access control, përfshihen në propozimin tonë. Ne përdorim gjithashtu routing (rutimin) gjeografik duke përdorur informacionin GPS të ofruar nga satelitët.

Sistemi i Shpërndarjes së Informacionit Turistik dhe Cloud Computing

Siç e përmendëm më lart, literatura e deritanishme merret me sisteme të shpërndarjes së informacioneve turistike që përdorin Internetin. Por turistët në lëvizje mund të hasin në probleme si p.sh: 1) Lidhje e kufizuar Interneti, 2) Nevojë për siguri në komunikimet turist-me-turist apo në grup. 3) Informacion i kufizuar.

Nga ana tjetër është e rëndësishme të dihet nëse turisti ka lidhje Interneti. Nëse po, ne propozojmë të përdoret zgjidhja me Cloud Computing. Në këtë rast, turistët mund të marrin informacionin e tyre nga Cloud në formë multicast në vendin përkatës. Ky informacion mund të pasurohet me video dhe me detaje të tjera. Siç e kemi përmendur më parë, si rrjedhojë e mundësisë së pakufizuar për magazinim, Cloud Computing po ndryshon botën e zbatimeve të Internetit. Cloud ka fuqi kompjuterike shumë të madhe dhe mund t'i ofrohet përdoruesit kudo. Turistët mund të lidhen me njëri-tjetrin nëpërmjet qendrës së të dhënave, si në Figurën 1.



Fig. 1 Sistemi i shpërndarjes së informacioneve turistike me anë të Cloud Computing

Për të marrë informacionin nga Cloud, turisti duhet të lidhet me të nëpërmjet një algoritmi (Algorithm). Komunikimi Cloud-Tourist do të jetë i dyanshëm: Tourist >Cloud (për t'u lidhur apo për të bërë një query) dhe Cloud>Tourist për të marrë përgjigjen nga Baza e të dhënave të Cloud.

Këtu po konsiderojmë si shembull përdorimin e iCloud si shërbim i Cloud Computing. Në këtë rast Get_connected_to_the_cloud Algorithm kërkon instalimin e CardDav app. Më pas ndiqen hapat e mëposhtëm:

- Shto një llogari Add në CardDav
- Për emrin e serverit fut <https://contacts.icloud.com>
- Sigurohu që është zgjedhur
- Për emrin e përdoruesit përdor iCloud username (example bill@me.com) dhe me pas password-in.
- Shtyp OK, prit disa sekonda për konfirmim

Zgjidhja me Cloud Computing është e përshtatshme me shumë opsione si të merret informacioni. Ka disa mënyra sesi mund të përgatitet informacioni dhe si të bëhet më i përshtatshëm për shpërndarje. Kjo mund të studiohet në punime të mëtejme. Disa nga opsionet janë:

- Informacioni mund të përgatitet si një app me qëllim të veçantë si, për shembull, App_Turizmi që mund të bëhet në nivel vendi, qyteti, vende turistike, etj.
- Mund të shpërndahet përpara udhëtimit ose gjatë tij, sipas kërkesave
- Turisti mund të bëjë kërkesa të ndryshme edhe pa e blerë App.

TDI në Zonat Gri

Është e natyrshme që jo e gjitha zonat turistike ka mbulim me rrjetin celular. Kjo do të thotë që turisti nuk mund të lidhet me Cloud dhe asnjë nga zgjidhjet e lartpërmendura TDI (tourist Distribution Information) nuk mund të zbatohen.

Situata të tilla janë shumë të zakonshme sepse vendet turistike shpesh janë larg qyteteve dhe trafikut. Turistët mund të paraqiten si një grup njerëzish të shpërndarë në ato vende apo si makina në lëvizje. Në këtë rast ne mund të përdorim rutimin (routing) gjeografik, që është një algoritëm shumë i përshtatshëm për rrjetat ad-hoc wireless[5] dhe mund të krijojmë një infrastrukturë virtuale me një hierarki me disa shtresa. Struktura hierarkike garanton shkallëzimin dhe është shumë e përshtatshme nga pikëpamja operative për sistemet e shpërndarjes së informacioneve turistike. Një strukturë e tillë (Figura 2) u duhet organizatorëve të aktiviteteve jo vetëm për të shpërndarë informacionin turistik (si, për shembull, guidat turistike), por edhe për të drejtuar grupin apo për qëllime të sigurisë personale të turistëve.

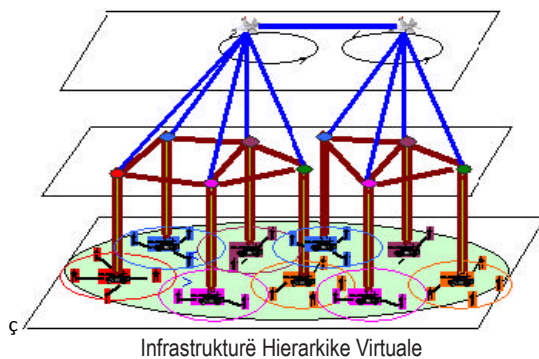


Figura 2: Rrjet ad-hoc me hierarki me disa nivele

Ne propozojmë këtu një protokoll të ri, të quajtur Tourcomm, që lehtëson shpërndarjen e informacionit turistik.

Ne ndajmë zonën turistike në cells (qeliza) që përmbajnë njeje si, për shembull, makina turistësh.

Këto qeliza lëvizin së bashku me shumicën e nyjeve. Për pasojë, një infrastrukturë virtuale fleksibël është krijuar ndërkohë që makinat lëvizin në autostradë. Kjo infrastrukturë lejon komunikime efektive dhe të shkallëzuara.

Në çdo cell (qelizë) ne zgjedhim një Cell Center (CC).

Prania e një qendre për të gjithë hapësirën do të shkaktonte vonesa të mëdha (Tw) për komunikimet, si dhe cilësia e komunikimeve mund të mos jetë gjithmonë optimale (si pasojë e zonave gri me mbulim jo të qëndrueshëm). Ky protokoll përmirëson cilësinë dhe besueshmërinë e komunikimeve turistike. Struktura hierarkike lejon optimizimin e procesit të rrugëzimit (routing). Hapësira e autostradës ndahet në qeliza virtuale, që lëvizin së bashku me nyjet. Çdo qendër qelize zgjidhet nga nyjat e qelizës dhe ndodhet afërsisht në mesin gjeografik të qelizës. Dinamika e TDI-së me këtë protokol është si më poshtë:

Çdo nyje përditëson periodikisht të dhënat nga GPS, që jep koordinatat (x,y) për çdo nyje në atë moment.

Pjesëtarët e qelizës zgjedhin një qendër që do të sillet për një interval kohe si Base Station. Çdo nyje (make) e ka pozicionin gjeografik të dhënë nga Global Positioning System (GPS).

Kur grupi hyn në një zonë turistike, radio e zonës ose ndonjë nga turistët dërgon një mesazh të Cell Center e tij. Më tej mesazhi dërgohet nëpër të gjitha Cell Centers-et e tjera. Cell Centers-et verifikojnë fillimisht nëse nyja destinacion është pjesë e qelizës së tij.

Hap pas hapi mesazhi shpërndahet tek të gjithë pjesëtarët e qelizës përkatëse.

Algoritmi për krijimin e Cell (qelizës) është përshkruar më poshtë:

Krijimi i Strukturës. Algoritmi fillon me krijimin e infrastrukturës virtuale. Nyjat e të njëjtës qelizë apo qelizave fqinje, nyje që janë në largësi komunikimi, shkëmbejnë mesazhet fillestare "Hello". Si përfundim çdo nyje di pozicionin e të gjitha nyjave me të cilat mund të komunikojë. Pozicionet e nyjave përditësohen duke shkëmbyer mesazhe periodike "Hello".

Zgjedhja e Cell Center. Pjesëtarët e të njëjtës Cell (qelizë) marrin pjesë në procesin e zgjedhjes së Cell Centers-it përkatës. Cell Centers-it vetëzgjidhen si nyjat që janë më pranë qendrës gjeografike dhe që garantojnë cilësinë e komunikimeve.

Komunikimet Point-to-point (Një-me-një). Ky algoritëm përcakton veprimin e nyjave dhe të Cell Centers-it në rastin e komunikimeve burim-destinacion.

Komunikimet Broadcast. Ky algoritëm përcakton veprimet për komunikimet e pjesshme apo të plota broadcast në rrjet. Struktura hierarkike është veçanërisht e përshtatshme për komunikimet broadcast.

Përfundime

Në këtë artikull ne propozojmë dy mënyra të përshtatshme për të shpërndarë informacione turistike. Së pari, duke përdorur Cloud Computing në mënyrë dinamike, të pasuruar me multimedia që përditësohet me lëvizjet e turistit dhe së dyti, duke përdorur rrjetat wireless ad-hoc, ne prezantojmë një protokoll të ri që jep mundësinë për të drejtuar turistët në zona pa mbulim Interneti, ose në zonat gri. Protokollin është gjithashtu shumë i përshtatshëm edhe për shpërndarjen e informacioneve konfidenciale që kërkojnë ruajtjen e sigurisë.

Bibliografia

1. Chulwon Kim , E-tourism: an innovative approach for the small and medium-sized tourism enterprises (SMTEs) in Korea, College of Hotel & Tourism Management, Kyunghee University, Korea.

2. Dimitrios Buhalis and Peter O'connor "Information Communication Technology revolutionizing Tourism", *Tourism Recreation Research* vol. 30(3), 2005: 7-16.
3. Jan Haas, Jing Deng, Ben Liang, Panagiotis Papadimitratos, S. Sajama, *Wireless ad hoc Networks*, (Published Online: 15 APR 2003).
4. Michael Miller, *Cloud Computing, Web-Based Applications that Change the Way You Work and Collaborate Online*, 2008.
5. Mimoza Durresi, Arjan Durresi, Leonard Barolli: Secure Inter Vehicle Communications. *CISIS* 2012: 177-183.
6. Mimoza Durresi, Vamsi Paruchuri, Arjan Durresi, Leonard Barolli, Makoto Takizawa: A scalable anonymous protocol for heterogeneous wireless ad hoc networks. *J. Embedded Computing* 3(1): 77-85 (2009).
7. Ping Zhang, Arjan Durresi, Yefeng Ruan, Mimoza Durresi: Trust Based Security Mechanisms for Social Networks. *BWCCA* 2012: 264-270.
8. Wayne Pease, Michelle Rowe, *An Overview of Information Technology in the Tourism Industry*, Wayne Pease, Michelle Rowe, Quinsland University, 2005.
9. World Tourism Organisation 1999, *Marketing tourism destinations online: Strategies for the information age*, Madrid.
10. World Travel and Tourism Council 2004, *Progress and priorities 2004/2005*.
11. World Travel and Tourism Council, viewed 7 March 2005.
12. Zipf, A 2002, 'Adaptive context-aware mobility support for tourists', *IEEE Intelligent Systems*, vol. 17, no. 6, pp.

Internet banking, evolucioni me një klik mes të shkuarës dhe të ardhmes

Dr. Oltjana **ZOTO**

Universiteti European i Tiranës, Fakulteti
i Ekonomisë dhe Teknologjisë së Informacionit
oltjana.zoto@uet.edu.al

“Për shumë institucione, interneti është një dilemë. Përqafojeni atë dhe përsëri mund ta gjeni veten duke humbur terren në biznesin tuaj ose më e pakta, mund të shikoni fitimet tuaja që lëkunden. Por, injorimi i tij mund të jetë fatal”

The Economist

Abstrakt: Kanë kaluar shumë vite nga moment i liberalizimit të sektorit bankar të nivelit II në Shqipëri. Kush do ta kishte menduar se përveçse shërbimeve bankare klasike, do të vinte një moment kur transaksionet bankare do të bëheshin nga ndërmarrja ose nga shtëpia. Pra mjafton një kompjuter, lidhja e tij me internetin, dhe një pajisje me kodin e sigurisë e ofruar nga banka, dhe gjithçka ndodh në një moment të vetëm. Duke evituar kështu kohën që të merr gjatë ditës, qoftë edhe për një veprim të thjeshtë bankar, marrëdhënia klasike, bankë–klient, radhën pranë sportelit të bankës ku si klient kryen veprime në llogarinë rrjedhëse. Deri edhe parking-un, ky i fundit tashmë trend bezdisës. Të gjitha këto elemente që, atë globalizimin do ta bënin më të “dëmshtëm” veçanërisht për kohën e çmuar të një punonjësi administrate apo biznesi, për të arritur tek ato, bizneset. Kategori kjo mjaft e “gjuahtur” nga bankat e nivelit II në Shqipëri. Biznesi që falë këtij instrumenti, kësaj risie teknologjike, arrin të jetë më shumë prezent në ndërmarrje dhe sa më pak momente larg saj, më i informuar mbi llogarinë e tij bankare pranë bankës ku operon, mbërritja e transfertës bankare, transferimi në kohë i fondeve, pagesat e ndryshme të furnitorëve madje edhe detyrimet e taksave apo zhdoganimet. Të gjitha këto me një klik të vetëm dhe në vetëm pak minuta e bëjnë këtë instrument bankar mjaft të gjetur dhe të dobishëm dhe madje shumë të vlefshëm. Për të përkufizuar atë që sot duhet të kemi të gjithë, eficient. Ky ishte evolucioni me një klik të vetëm: shërbimi bankar “Internet Banking”. Hipoteza: Internet Banking rrit eficientë e shërbimeve bankare.

Fjalë kyçe: Internet Banking, shërbim bankar, transaksion, globalizim, eficienta

Abstract: Many years have passed since the bank sector of the second level in Albania was liberated. At that time almost no one could imagine that except the classical bank services, it would come the moment when the bank transactions would be made from the enterprise or from home. So, everything happens in just one moment if you have a computer, its connection to the internet and the equipment

with the security code offered by the bank. This development helps to avoid the time spent even for a simple bank movement during the classical bank-client relation, to avoid the queue at the counter of the bank where the client deals with his current account and to avoid even the parking, which is becoming a disturbing trend. All these elements would make the globalization "damaging" particularly for the very precious time of an administration or business employee. This category is really "hunted" by the banks of the second level in Albania. Due to this instrument, this technological innovation is more present in the enterprises and fewer moments away from the business. The latter is better informed about its bank account at the bank where it operates. It gets all the necessary information such as the arrival of the bank transfer, the punctual transfer of the funds, the payments of the suppliers and even the obligations of the tax or the clearances. All these procedures happen with just one click. They all happen in just a few minutes. They all make this bank instrument useful and appropriate. It is very valuable to define what we all should have today: the efficiency. This is the evolution with just one click; the "Internet Banking" service. The hypothesis: Internet Banking increases the efficiency of the bank services.

Keywords: *Internet Banking, bank service, transaction, globalization, efficiency.*

Hyrje

Gjatë periudhës së tranzicionit ashtu sikundër shumë sektorë të ekonomisë edhe sektori bankar ka pasur zhvillime të dukshme dhe të prekshme nga të gjithë. Liberalizimi i sistemit bankar konsiderohet si një nga faktorët kryesorë që ka ndikuar në këtë zhvillim. Fillimisht bankat kryenin vetëm funksione të tilla si: dhënie e kredive, pranimin e depozitave, llogaritë rrjedhëse etj. Bankat për të qenë konkurrese dhe për të tërhequr sa më shumë klientë duhet që të ofrojnë një gamë sa më të gjerë shërbimesh dhe të një standardi të lartë cilësor. Sektori bankar është mjaft i ndjeshëm ndaj risive dhe zhvillimeve teknologjike dhe kjo për vetë natyrën e operimit dhe shërbimit. Shpërndarja elektronike e shërbimit bankar fillimet e saj i ka me përdorimin e (ATM) (Barclays Bank, 1968). Fazat e para në historinë e kanaleve të shpërndarjes lidhen me tregtimin e shërbimit bankar nëpërmjet telefonit. Klientët mund të kontrollojnë llogarinë, transferojnë para, marrin informacione për shërbimet, paguajnë fatura nëpërmjet një telefonate të kryer nga një numër telefoni të qendrës. Pas viteve '80 për shkak të popullaritetit të kompjuterëve personalë (PC) u zhvillua një shërbim i ri i shpërndarjes elektronike PC-banking. (Citibank, 1984) Teknologjia e PC-banking kërkonte që përdoruesit e saj të instalonin software personalë në kompjuterët e tyre për të përfutur këtë shërbim bankar. Duke qenë se kishte kosto të larta, PC-banking pati sukses vetëm në tregun e korporatave. Në vitet '90 meqenëse pati një boom në përhapjen e internetit mori zhvillim shërbimi E-banking. (Internet Banking) Qëllimi i E-banking është përdorimi i një mënyre të re për ofrimin e shërbimeve bankare. Internet banking të krijon mundësi që, nëpërmjet teknologjisë së informacionit dhe komunikimit, të kapërcehen humbja e kohës për shkak të burokracive të bankikut tradicional dhe për të menaxhuar për një periudhë të shkurtër kohe dhe në mënyrë sa më efëcente financat personale.

Kuptimi i Internet Banking. Kur dhe si lindi ai?

Bankat janë të pranishme në internet me një faqe të tyre, e cila jep një informacion të përgjithshëm mbi bankën dhe për shërbimet që ajo ofron. Internet banking iu krijon mundësinë klientëve që nëpërmjet internetit të futen në llogaritë e tyre on-line 24 orë në ditë, 7 ditë në javë

, drejtpërdrejt nga shtëpitë ose zyrat dhe të kryejnë operacionet bankare që duan. Internet Banking është një shërbim në distancë, i ofruar nëpërmjet kanaleve elektronike të shpërndarjes dhe komunikimit, të produkteve dhe shërbimeve tradicionale dhe të reja bankare (Banka e Shqipërisë). Duhet të kemi parasysh që Internet Banking nuk ka si qëllim që të zëvendësojë kanalet tradicionale të shpërndarjes së produkteve bankare, por të rrisë shumëllojshmërinë e ofrimit të shërbimeve bankare, nga ato tradicionale tek ato automatike. Bankat në fillesat e tyre shërbenin për të mbajtur të sigurt paratë e tyre duke na lejuar që të marrim interes për paratë e depozituara. Në ditët tona përveç shërbimeve tradicionale, bankat ofrojnë edhe shërbime të reja në forma të ndryshme. Zhvillimet në teknologjinë e informacionit dhe të komunikimit, përhapja e internetit dhe e telefonisë celulare kanë bërë të mundur ofrimin nga bankat të Internet Banking. Ky lloj shërbimi krijon mundësi për minimizimin e kostos, rritjen e efikasitetit të shërbimeve bankare dhe sigurimin e të ardhurave më të larta për bankat. Internet Banking u prezantua në vitet '80, por përhapje më të gjerë mori nga mesi i viteve '90. Vitet e fundit përdorimi i transaksioneve bankare në formë elektronike është rritur në mënyrë të ndjeshme.

Shërbimet bankare që ofrohen në mënyrë elektronike

Bankat e vogla, në krahasim me bankat e mëdha, ofrojnë një numër më të kufizuar shërbimesh sesa bankat e mëdha. Në këtë kuptim shërbimet që ofron Internet Banking mund të klasifikohen në dy lloje: (i) **informative**, të cilat të lejojnë vetëm të kontrollosh bilancin apo pasqyrën e lëvizjeve; (ii) **operative**, të cilat të lejojnë të kryesh të gjitha operacionet tipike të një sporteli bankar, pra të bësh transfertat ose të paguash fatura. Shërbimet që ofrohen në mënyrë elektronike grupohen në katër kategori: (i) informacion, (ii) kontroll bilanci, (iii) transfertat e fondeve, (iv) kredi dhe shërbime të tjera bazë, të cilat paraqiten në tabelën e mëposhtme:

Tabela nr.1 Shërbimet që ofrohen në mënyrë elektronike

Informacion	Kontrolli i bilancit	Transfertat e fondeve	Kredi	Të tjera
Produkte financiare	Gjendja e llogarisë	Transferta	Limiti i kredisë	Këshillimi financiar
Bursa	Gjendja e kartave debiti/ krediti	Shlyerja e kredisë	Aplikimi	Raporti i incidenteve
Kursi i këmbimit	Gjendja e çeqeve personale	Debitimet direkte	Miratimi i kredisë	Administrimi i financave personale
		Pagesat me karta	Transferimi i kredisë	Produkte të tjera financiare

Burimi : Banka e Shqipërisë

Forma të tjera bankingu

Disa forma të tjera bankingu janë : PC Banking, Telephone Banking, Mobile Banking, TV Banking. PC Banking. Në rastin e PC Banking nuk përdoret interneti për t'u lidhur me llogarinë personale. Nga kompjuteri personal, mund të lidheni me intranetin e bankës, duke

përdorur një software të posaçëm, një modem dhe linjën telefonike ekzistuese. PC Banking ofron të njëjtat veprime si internet banking, por është më i shpejtë dhe ka më shumë siguri.

Telephone Banking. Në këtë rast operacionet bankare kryen nëpërmjet telefonit. Bankat që ofrojnë këtë shërbim përdorin interactive voice response (IVR). Ky shërbim ofron pothuajse të njëjtat shërbime sikundër një ATM, me përjashtim të tërheqjes së parave dhe depozitave.

Mobile Banking ose SMS Banking. Nëpërmjet këtij shërbimi bankat i informojnë klientët e tyre me anë të mesazheve të shkurtra për gjendjen e llogarisë, transaksionet e fundit etj. Kjo ka ardhur si rezultat i zhvillimit të teknologjisë së celularëve dhe përdorimit të gjerë të tyre nga njerëzit.

TV Banking. Për të përfutur nga ky shërbim aparati i televizorit duhet të jetë i lidhur me linjën e telefonit dhe në qoftë se kjo e fundit nuk funksionon atëherë nuk mund të hyni në llogarinë tuaj. Nëpërmjet një opsioni interaktiv të telekomandës së televizorit, mund të hyhet në faqen e bankës dhe të merrni informacion për shërbimet e ofruara.

Avantazhet dhe disavantazhet e Internet Banking

Përfitimet që sjell Internet Banking

Internet Banking përveçse të ofron mundësi për njohjen më të mirë të bankës si një institucion financiar, ky lloj shërbimi krijon edhe një sërë avantazhesh të tjera si:

- **Komoditet**. Faqet e internetit të bankave janë në dispozicion 24 orë në ditë, ndryshe nga sportelet të cilat punojnë me një orar të caktuar. Nga ana tjetër nuk është e nevojshme që të humbasësh kohë duke pritur në radhë sepse mund të përfitosh nga shërbimi bankar vetëm me një klik.
- **Kudondodhje**. Mund të lidheni në çdo moment me llogarinë tuaj dhe të kujdeseni për financat personale edhe në qoftë se nuk ndodheni në vendin tuaj, por jashtë vendit
- **Shpejtësi e transaksioneve**. Llogaritë online realizojnë transaksionet bankare më shpejt sesa automatet ATM.
- **Efikasitet**. Nëpërmjet një faqe të vetme interneti mund të administroni të gjitha llogaritë tuaja, depozita, fondet e pensionit, letra me vlerë etj.
- **Efektshmëri**. Nëpërmjet instrumenteve të sofistikuara, që ofrojnë bankat në faqet e tyre të internetit, u ndihmojnë që të menaxhohet pasuria juaj në mënyrë sa më efçente.

Pra Internet Banking krijon avantazh në procesin e kontrollit dhe në pakësimin e kostove. Klientët mund të përdorin Internet Banking pa ndihmën e nëpunësve të bankës. Në këtë mënyrë reduktohet kosto administrative, duke ndikuar në rritjen e marzhit të fitimit të firmës dhe në uljen e tarifave që aplikojnë bankat për klientët e tyre. Shërbimi Internet Banking ka një rëndësi të veçantë edhe për personat me aftësi të kufizuar, pasi nuk është e nevojshme që të shkojnë personalisht në bankë ose të ngarkojnë një person të tretë për menaxhimin e financave të tyre.

Kostot dhe disavantazhet e Internet Banking

Internet Banking megjithëse krijon shpejtësi dhe efikasitet, por përdorimi i tij shoqërohet edhe me kosto të caktuara. Kostot më të mëdha kanë të bëjnë me investimin në teknologji si: blerja dhe instalimi i pajisjeve dhe sistemeve hardware e software; punësimi i personelit që është i specializuar në përdorimin e këtij sistemi; meqenëse teknologjia zhvillohet me

ritme të shpejta për të ndjekur këtë ecuri është e nevojshme që të bëhen investime të vazhdueshme, ndërsa klientët, përballen fillimisht me kosto fikse si : kompjuter, modem dhe programet e nevojshme, por edhe me kosto për përdorimin e shërbimit si: kostot për lidhjen me internetin, tarifën mujore për abonimin dhe komisionet për operacionet bankare, etj. Përveç kostove të mësipërme, që duhen përballuar, ekzistojnë edhe një sërë disavantazhesh të tjera:

- Fillimi i shërbimit mund të kërkojë pak kohë : për t'u regjistruar në programin online të bankës duhet të paraqitesh personalisht në bankë, të plotësosh një formular dhe të prisni derisa të caktohet emri i përdoruesit dhe fjalëkalimi.
- Kohë për të mësuar funksionimin e programit: duhet të shpenzohet pak kohë për të mësuar sesi funksionon ky shërbim online i bankës.
- Probleme teknike: Internet Banking mund të jetë një shërbim i ngadalshëm në qoftë se nuk përdorni një modem prej 56k.
- Mungesë bashkëveprimi personal: përdorimi i Internet Banking të heq mundësinë për të qenë në kontakt me nëpunësit e bankës dhe për të përfituar nga këshillat e tyre që të mirëmenaxhoni financat tuaja.
- Nuk mund të depozitoni ose të tërhiqni para: nëpërmjet Internet Banking nuk mund të depozitoni para fizike apo çeqe në llogarinë tuaj. Gjithashtu edhe për të tërhequr para duhet të paraqiteni në bankë ose tek ATM më e afërt.

Siguria e Internet Banking

Vështirësia më e madhe për individët qëndron tek të mësuarit dhe besimi ndaj shërbimit online. Pra sa të sigurta janë transaksionet që kryhen nëpërmjet tij. Rreziku më i madh qëndron në përvetësimin e kodit sekret të hyrjes duke kryer veprime bankare në emër të të tjerëve. Me qëllim që niveli i sigurisë të jetë sa më i lartë, bankat që ofrojnë e- banking përdorin sisteme të avancuara sigurie. Megjithatë edhe klienti nga ana e vet duhet të jetë i kujdesshëm duke ndjekur disa këshilla praktike për t'u vetëmbrojtur për të qenë sa më i sigurt.

Internet Banking në Shqipëri

Sektori bankar luan një rol të rëndësishëm në zhvillimin ekonomik të një vendi, por ai nuk mund të shihet i ndarë nga zhvillimet historike, politike dhe ekonomike të vendit. Në fillim të viteve '90, periudhë e cila shënoi edhe shkëputjen nga ekonomia e centralizuar dhe orientimin drejt ekonomisë së tregut, u shoqërua me një sërë reformash . Reforma më kryesore në sistemin bankar është krijimi i një sistemi prej dy nivelesh, Banka Qendrore dhe bankat e nivelit të dytë. Në vitin 2007 numëroheshin 17 banka të nivelit të dytë, ndërsa aktualisht në tregun bankar operojnë 16 banka tregtare. Vit pas viti ka një rritje të huadhënies në sektorë të ndryshëm, përhapje të metodave të reja të pagesave, karta debiti dhe krediti, shumë ATM të instaluar; hapja e degëve të reja në të gjithë territorin, ka bërë që cilësia e shërbimeve të ofruara nga bankat të rritet vitet e fundit (Banka e Shqipërisë, Raporti vjetor 2010). Një nga faktorët që ndikon në ofrimin e një game të gjerë shërbimesh nga ana e bankave është edhe masa e përdorimit të internetit në Shqipëri. Përdorimi i internetit në Shqipëri ka pësuar rritje vitet e fundit, rritje që vihet re edhe nga tabela e mëposhtme:

Tabela nr.2: Përqindja e përdorimit të internetit ndaj popullsisë (2000-2011)

Viti	Përdorues	Popullsia	% e përdoruesve ndaj popullsisë
2000	2,500	3,083,300	0.1%
2002	30,000	3,084,586	1.0%
2007	75,000	3,087,159	2.4%
2008	471,200	3,087,159	15.3%
2009	580,400	3,619,778	16.0%
2010	750,900	3,639,453	20.6%
2011	1,441,927	2,986,952	45.0%

Burimi: Internet World Statistics

Në vitin 2011 vihet re se përqindja e përdorimit të internetit në Shqipëri është 45%, kjo është një shifër e mirë po të kemi parasysh që përqindja botërore e përdorimit është 30.2%, ndërsa në krahasim me Europën 58.3%, kjo shifër është më e ulët. (Banka e Shqipërisë, 2011) Me qenë se interneti është edhe baza e përdorimit të Internet Banking, bankat në Shqipëri filluan që të mendojnë për përdorimin e këtij shërbimi. Banka e parë, që e ofrojë këtë produkt për herë të parë, është Banka Amerikane e Shqipërisë në vitin 2002, me prezantimin e ABAlflex. Në vitin 2006 numri i klientëve më llogari e-banking në këtë bankë ishte rritur me 86%. Pas kësaj banke edhe banka të tjera bënë përpjekje për përdorimin e këtij produkti dhe sot janë 13 banka që e ofrojnë këtë shërbim nga 16 në total. Internet Banking në vitin 2011 kishte të regjistruar më shumë se 27.000 mijë individë dhe biznese që e përdorin këtë shërbim, numri i transaksioneve të kryera 166.000 me një vlerë në total prej 90.3 milionë lekë.

Përfundime

Me zhvillimin e internetit dite pas dite dhe me përmirësimin e aftësisë së tij për të përmbushur nevojat dhe kërkesat e njerëzve, edhe në sektorin bankar ka pasur progres në këtë fushë. Bankat në të gjithë botën dhe pjesa më e madhe e bankave në Shqipëri gjithashtu, ofrojnë tashmë një shërbim online, të quajtur e-banking. E-banking i lejon klientët të kryejnë një sërë transaksionesh online, pa qenë nevoja të shkojnë në bankë. Qëllimi kryesor është t'i bëjnë gjërat më të lehta për klientët! Gjithçka bëhet duke hyrë në sitin web të ofruar nga banka juaj dhe duke ndjekur hapat e duhur për të kryer operacionin që doni. Siguria ofrohet nëpërmjet sistemeve të sigurimit, por duhet të tregoni gjithmonë kujdes. Ka një rang të gjerë shërbimesh të ofruara dhe disa banka do t'ju japin kushte më të favorshme, nëse zgjidhni të kryeni transaksione online. **Përse më nevojitet?** Të kursen shumë kohë! Për shumë nga transaksionet që ju duhet të kryenit më parë (si pagesa, transfertat etj), ju duhet të gjeni kohë për të shkuar në bankë. Ka shumë mundësi që edhe do t'ju duhet edhe të prisnit në radhë. Dhe ka gjithmonë kufizime në kohë: bankat mbyllen në një orar të caktuar dhe nuk janë hapur as në fundjavë dhe gjatë festave. Me e-banking, këto kufizime nuk ekzistojnë më: ju mund të hyni në llogarinë tuaj online në çdo orë të ditës, çdo ditë të javës. Ju mund të qëndroni në shtëpi ose në zyrë dhe gjithsesi, t'i bëni të gjitha ato që kishin ndërmend. Ju mund edhe të kontrolloni shumën në llogarinë tuaj,

si dhe një historik të të gjitha transaksioneve tuaja, kur të dëshironi. Në këtë mënyrë, do ta dini gjithnjë pozitën tuaj financiare, dhe nuk do të lodheni për ta marrë këtë informacion!

Çfarë mund të bëj online? Atëherë pyetja kryesore mbetet ekzaktësisht kjo: ç'mund të bëj nëpërmjet e-banking? Bankat ofrojnë një rang të gjerë shërbimesh, dhe mund të ketë edhe ndryshime të vogla mes tyre. Megjithatë, operacionet kryesore bankare që mund të kryeni ofrohen nga të gjitha bankat.

Ju mund të: 1. Kontrolloni shumën në llogarinë tuaj; 2. Transferoni fonde (brenda dhe jashtë vendit); 3. Kryeni pagesa (p.sh. fatura telefoni, taksa etj); 4. Kontrolloni detajet e transaksioneve; 5. Kontrolloni informacionin rreth huave, depozitave, çqeve të lëshuara, kursin e këmbimit; 6. Kontrolloni historikun e pagesave të bëra nëpërmjet Internet Banking.

Si mund ta kem këtë shërbim? Fillimisht: ju duhet të keni një llogari te një nga bankat që ofrojnë këtë shërbim. Zakonisht do t'ju duhet të mbushni një formular aplikimi. Procedurat do t'ju kërkojnë informacione të tilla si numrin tuaj të telefonit dhe adresën e email-it. Në varësi të bankës, do t'ju jepet një emër përdoruesi dhe një fjalëkalim ose mjete të tjera identifikimi (si për shembull numri PIN apo CIF, ose një pullë digjitale). Sapo të merrni llogarinë tuaj online, do të mund të hyni në të kur dhe nga ku të doni, për sa kohë do të keni një kompjuter dhe lidhje interneti. Kur doni të hyni në llogarinë tuaj do t'ju kërkohej ky informacion identifikues.

Cilat janë kostot? Kostot variojnë gjerësisht nga banka në bankë. Ndërkohë ka disa banka që nuk të ngarkojnë asnjë pagesë për këtë shërbim, por ka të tjera ku duhet të paguani komisione. Tarifat e zakonshme përfshijnë tarifën e regjistrimit, tarifën vjetore dhe atë të transaksioneve.

Së fundmi, por me e rëndësishmja: siguria! Ashtu siç është shumë efikase, e-banking mund të jetë edhe shumë e rrezikshme, nëse nuk merren masat e duhura të sigurisë. Zakonisht, këto faqe interneti janë të siguruar me programe sigurie. Gjithashtu, bankat zakonisht do t'ju japin këshilla për tema të ndryshme që lidhen me sigurinë. Gjithsesi, një këshillë themelore: asnjëherë mos i tregoni askujt fjalëkalimin, PIN-in tuaj etj! Siguria vjen e para!

Bibliografia

Albania Association of Banks – Annual Report 2010, 2011.

Ba'tiz-Lazo, B. and, D. (2002). " Historical appraisal of information technology and commercial banking" Electronic Marcets, Vol.12, No. 3, pp. 1-12.

Bahiti, R., Shkurti, R. and Babasuli, J. (2011). " Impact opf the Latest Financial Crises on a bank-Based Financial System: Case of Albania". The Romanian Economic Journal, Year XIV.

Bank of Albania, Annual Report 2008, 2009, 2010, 2011.

Davis, F. (1989). " Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology". MIS Quarterly.

Fishbein, M. and Ajzen, I. (1975). Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Flier, B., Van den Bosch, A.J. and Volberda, H.W. (2003). " Co-evolution in strategic renewal behaviour of British, Dutch and French financial incumbents: interaction of environmental selection, institutional effect and managerial intentionality". Journal of Management Studies.

Hernandez, J.M.C. and Mazzon, J.A. (2007). " Adoption of internet banking: proposition and implementation of an integrated methodology approach". International journal of Bank Marketing, Vol.25, No.2, f. 72-88.

Ho, S.H. and Ko, Y.Y. (2008). " Effect of self-service technology on customer value and customer readiness: The case of Internet banking". Internet Research

Internet World Stats. www.internetworldstats.com

Teliti, E. and Mersini, R. (2012). Assessment of E-Banking Services and Legal Framework in Albania". Mediterranean Journal of Social Sciences.

Interoperabiliteti në shërbimet e e-qeverisjes (rast studimor në Kosovë)

MSc Lulzim **SHABANI**,
Doktorant
Kolegji Universitar "Pjeter Budi"
Prishtinë,
lulzim.shabani@hotmail.com

Fakije **ZEJNULLAHU**,
Doktorante
Kolegji Universitar "AAB",
fakije.zejnullahu@rks-gov.net

Kyvete **SHATRI**,
Doktorante
Universiteti i Prishtinës,
Fakulteti i Edukimit,
kyvete.shatri@uni-pr.edu

Abstrakt: *Aplikimi i disa standardeve gjatë realizimit të projekteve në teknologjinë e informacionit gjatë viteve të kaluara ka krijuar një situatë në të cilën sistemet e aplikuara si dhe infrastrukturën e tyre nuk e bën funksionale në gjithë përmasën e saj. Ndërveprimi semantik, organizativ dhe teknik i sistemeve dhe shërbimeve elektronike i filluar nga institucionet i cili ishte edhe synim i strategjisë për e-qeverisje 2009–2015 në Republikën e Kosovës, duhet të vazhdojë. Divergjencat e krijuara gjatë viteve të cilat kanë filluar të eliminohen, do të ndihmojnë shumë në arritjen e ndërveprimit të sistemeve, shërbimeve elektronike dhe arkitekturës së teknologjisë së informacionit e cila do të optimalizonte shërbimet në aspektin e koston dhe të produktivitetit dhe do të rigjeneronte industrinë e shërbimeve, duke i dhënë asaj një dimension të ri – një vlerë të shtuar. Hartimi i kornizës kombëtare të Interoperabilitetit po e përgatit Kosovën për ndërveprimet e sistemeve dhe shërbimeve elektronike të saj me ato të vendeve të zhvilluara të BE-së. Ndërveprimi i disa sistemeve në administratën publike ka filluar dhe ky orkestrim duhet të vazhdojë duke përfshirë më shumë aplikacione të cilat do të përmirësojnë cilësinë e shërbimeve për komunitetin, biznesin dhe do të lehtësojnë rrugën për ndërtimin e një shoqërie të informacionit.*

Fjalë kyçe: *Interoperabiliteti, infrastruktura, sistemet, shërbimet, e-qeverisja.*

Abstract: *The application of some standards during the implementation of the projects in the information technology in the recent years has created a situation in which the applied systems and their infrastructure do not remain functional in all its magnitude. Semantic interoperability, technical and organizational systems and electronic services began from the institutions which was an objective of the e-government strategy for 2009–2015, in the Republic of Kosovo, should continue.*

Divergences mostly made over the years that have begun to be eliminated, would help to achieve in the interoperability of systems, electronic services and information technology architecture which would optimize the services in terms of the cost and the productivity and would recuperate the services industry, giving it a new dimension – an added value. The development of the national framework of the interoperability is preparing Kosovo for the interactions of the systems and the electronic systems with those of the developed countries of the EU. The interaction of several systems in the public administration has begun and this instrumentation should continue including more applications that

will improve the quality of the services to the community, business and will prepare the way for building an information society.

Keywords: *interoperability, infrastructure, systems, services, e-government.*

Hyrje

Korniza e Interoperabilitetit e Republikës së Kosovës në tërësi është e bazuar në Strategjinë e Qeverisjes Elektronike 2009-2015⁺, dokument ky i miratuar nga Qeveria e Republikës së Kosovës dhe në Planin e Veprimit për realizimin e kësaj strategjie. Gjithashtu kjo kornizë bazohet dhe në dokumente të tjera me rendësi që kanë të bëjnë me administratën publike, e sidomos në Kornizën Europiane të Interoperabilitetit (Republika e Kosovës, 2009-2015⁺).

Kjo kornizë në zhvillimet e ardhshme do të duhej të shërbente:

Si udhërrëfim sesi duhet vepruar me sistemet e menaxhimit të informatave në institucione.

Si udhëzues për menaxherët e projekteve të fushës së TI-së në institucionet shtetërore lidhur me konceptin e ndërtimit dhe elaborimit të sistemeve në institucionet përkatëse.

Korniza e ndërveprimit është identifikuar si një çështje madhore, me të cilën përballen të gjitha administratat publike, aq më tepër administrata e Kosovës.

Nëse ky nivel i ndërveprimit është më i lartë, atëherë më lehtë funksionojnë komunitetet administrative të cilat në tërësinë e tyre janë të degëzuara. Në këtë mënyrë lehtësohet ripërdorimi e shërbimeve i cili nuk është çështje vetëm organizative, por edhe semantike (Bolici, Cantoni, Sorrentino & Virili, 2003, f. 1069-1070). Modeli më i mirë për arritjen e ndërveprimit mbështetet mbi nxjerrjen e një Shërbimi të Orientuar Arkitektonik (SHOA). Për t'u lidhur me SHOA-të do të thotë të krijohen aftësitë e mbajtjes së Teknologjisë së Informacionit (Alonso, Casati, Kuno & Machiraju, 2004).

Për të kryer një shërbim të përbërë nevojitet që shërbimet komplementare të jenë të orkestruara në një proces. Termi "orkestrim" i referohet kontrollit të një sistemi ekzekutiv, proces i cili mund të bashkëveprojë me shërbimet e tjera.

Periodha e kaluar qeverisëse me një kornizë ligjore të padefinuar, pastaj me sisteme të shpërqendruara administrimi, me një tranzicion *sui generis*, krahasuar me vendet e tjera, ka krijuar barriera të cilat në periudhën pasuese duhen eliminuar. Realizimi i shumë projekteve që nuk kanë respektuar standardet dhe politikat e miratuara, ka sjellë një situatë ku aplikohen platforma të ndryshme, si në infrastrukturë e po ashtu edhe në sistemet që janë të aplikuara. Krijimi i këtyre "oazave", që respektojnë rregulla dhe platforma të ndryshme, detyrimisht obligon angazhimin dhe bashkëpunimin institucional për realizimin e ndërveprimit të sistemeve-interoperabilitetit. Interoperabiliteti paraqet aftësinë e sistemeve të TIK-ut dhe proceseve logjike që mbështesin shkëmbimin e të dhënave dhe i bëjnë ato të përdorshme për qëllime të ndryshme.

Interoperabiliteti në institucionet qeveritare të Kosovës

Kosova duhet të zhvillojë një ndërveprim përmbajtësor të sistemeve dhe shërbimeve elektronike (semantik), ndërveprim në mes të institucioneve, por edhe të ndërtimit të sistemeve të informacionit (organizativ) dhe ndërveprim në aspektin e funksionalizimit strukturor të sistemeve dhe shërbimeve elektronike (teknike). Të gjitha sistemet aktuale që funksionojnë, web- faqet e ndryshme të institucioneve dhe portalet në të ardhmen, duhet që të ndërveprojnë ndërmjet tyre dhe kjo është një punë e vazhdueshme shtesë e institucioneve qeveritare. Së shpejti do të jetë e domosdoshme që Sistemi i Menaxhimit të Pagesave të ndërveprojë me Sistemin e

Menaxhimit të Personelit, me Sistemin e Menaxhimit të Buxhetit, me Sistemi i Menaxhimit të Pensionsve, etj. Kur të merren parasysh ndërtimet e këtyre sistemeve, del domosdoshmëria që të kemi një plan veprimi për arritjen e ndërveprueshmërisë në të gjitha sistemet që janë aplikuar në institucionet e Kosovës. Kjo kërkon studim, angazhim të institucioneve, koordinim të të gjithë përgjegjësve dhe të ekspertëve që merren me fushën e TI-së dhe të qeverisjes elektronike. Dallimet e krijuara gjatë viteve edhe në aspektin e arkitekturës së aplikuar në projektet e TI-së në institucione, paraqesin sfida për të ardhmen, sfida me të cilat duhet të ballafaqohemi patjetër (Wimmer, 2007, f. 79-87).

Aplikimi i Kornizave Kombëtare të Interoperabilitetit është edhe një rekomandim që del nga Korniza e Interoperabilitetit Pan-European dhe kjo do ta përgatisë Kosovën për 35 ndërveprimet e sistemeve dhe shërbimeve elektronike të saj me ato të vendeve të ndryshme të BE-së .

Interoperabiliteti Pan-European

Interoperabiliteti Pan-European është krijuar për të gjitha vendet e BE-së, në mënyrë që sistemet, shërbimet elektronike dhe arkitektura e TIK-ut të ndërveprojnë në mes të gjitha shteteve të BE-së. Kjo i ndihmon vendet që të futen më shpejt dhe më lehtë në Sistemet Pan-Europiane të shkëmbimit të të dhënave, sidomos në Sistemet e sigurisë dhe të mbrojtjes së kufirit (Commission of the European Communities, 2003). Orientime të tilla në fushën e Interoperabilitetit janë ndihmesë e madhe edhe për vendet që dëshirojnë të integrohen në të gjitha strukturat e BE-së. Kosova vazhdimisht do të përcjellë të gjitha rekomandimet që dalin nga Korniza Pan-Europiane e Interoperabilitetit dhe të gjitha versionet pasuese të kësaj Kornize. Në Kornizën Pan-Europiane të Interoperabilitetit janë paraqitur modelet sesi vendet e ndryshme të BE-së ndërveprojnë në aspektin organizativ, në aspektin e ndërveprimit të përbajtjes (semantik) dhe në aspektin e ndërveprimit teknik.

Korniza Pan-Europiane e Interoperabilitetit, V 1.0, përfshin 17 rekomandime esenciale lidhur me interoperabilitetin në vendet e BE-së nga të cilat 3 rekomandimet e para janë të aspektit të përgjithshëm, 3 të tjera janë rekomandime të interoperabilitetit organizativ, 3 rekomandime të interoperabilitetit semantik dhe 8 rekomandime të interoperabilitetit teknik (European Interoperability Framework).

Shërbimet ndaj qytetarëve, bizneseve, institucioneve dhe organizatave, orientimet drejt reduktimit të ngarkesave administrative në procesin e brendshëm shoqëror dhe në procesin e integritimeve europiane, paraqesin nevojën e angazhimeve serioze rreth arritjeve të efikasitetit dhe transparencës së administratës publike.

Që suksesi të jetë i plotë, duhet patjetër të vendoset një bashkëpunim në mes të pjesëmarrësve në proces, automatizim i këmbimit të informatave dhe integrimi i proceseve në mes të segmenteve të administratës shtetërore, me qëllim të ndërtimit të shërbimeve për të gjithë (McGibbon, 2005). E gjithë kjo mund të arrihet vetëm nëse shfrytëzohen arritjet dhe mundësitë që ofrojnë sistemet dhe infrastruktura e teknologjisë së informacionit. Për arritjen e performancave të larta të secilit institucion, për të arritur nivelin e proceseve të integruara dhe të automatizuara, interoperabiliteti është i domosdoshëm.

Parimet bazë të Kornizës së Interoperabilitetit të Republikës së Kosovës

Këto parime kanë të bëjnë me proceset në administratën publike, lidhur me vendosjen e shërbimeve publike (Bolici, 2005). Parimet e Kornizës së Interoperabilitetit të Republikës së Kosovës KIRK bazohen në 12 parimet bazë të EIF-së.

Subsdiariteti dhe Proporcionaliteti

Proporcionaliteti është pjesë edhe e Traktatit Europian. Parimi i Subsdiaritetit implikon që vendimet e Institucioneve shtetërore të jenë sa më afër qytetarit. Me fjalë të tjera qeveria qendrore nuk ndërmerr veprime, përderisa ato nuk sigurojnë një efektivitet më të lartë sesa ato lokale.

Principi i proporcionalitetit i obligon institucionet, që të ndërmarrin veprime që kanë objektiva të pranueshme për ata të cilëve u dedikohen politikat e caktuara. Kjo e bën qeverinë që të jetë maksimalisht e angazhuar për opsionin që siguron pavarësi të plotë në veprimet e institucioneve lokale të qeverisjes gjatë implementimit.

Shfrytëzuesi në Qendër

Shërbimet Publike ngritën për t'i shërbyer qytetarëve dhe bizneseve. Më saktësisht, nevojat e tyre përcaktojnë cilat shërbime publike duhet të ofrohen dhe mënyra sesi ato duhet të ofrohen. Pra, qytetarët dhe bizneset presin:

Qasje të lehta në shërbime, në formë të sigurt dhe fleksibile duke lejuar personalizimin dhe respektimin e plotë të privatësisë. T'i japin qeverisë informata vetëm një herë sa do të vogla qofshin ato (të mos maltretohen qytetarët me dhënie të informatave që i kanë dhënë njëherë). Të përdoret një pikë kontakti edhe pse mund të ndodhë të jenë disa institucione të administratës që punojnë së bashku për të ofruar një shërbim. Shpërndarja shumëkanalëshe mundëson qasje në shërbime në çfarëdo mënyrë, kudo dhe në çdo kohë.

Përfshirja dhe qasja

Përdorimi i Teknologjisë Informative dhe të Komunikimit (TIK) duhet të sjellë mundësi të barabarta për gjithë qytetarët dhe bizneset, duke sjellë shërbime të hapura, përfshirëse, të cilat janë publikisht të qasshme dhe pa diskriminim (Croatian Interoperability Framework).

Përfshirja ka për qëllim që t'i vërë në dispozicion të gjitha mundësitë që ofrojnë teknologjitë e reja për tejkalimin e pengesave socio-ekonomike (Klischewski, 2003).

Qasja synon që njerëzve me të meta (hendikepuar) t'iu sigurojë qasje në shërbimet publike, ashtu që edhe ata të përjetojnë shkallën e njëjtë të shërbimit sikurse edhe qytetarët e tjerë. Përfshirja dhe qasja duhet të merren parasysh gjatë gjithë procesit të zhvillimit të shërbimeve publike duke e përfshirë dizajnimin, përmbytjen e informatave dhe shpërndarjen.

Siguria dhe privatësia

Qytetarët dhe bizneset duhet të sigurohen që të ndërveprojnë me administratën publike, në një mjedis të besueshëm dhe në përputhje të plotë me rregulloret në fuqi, lidhur me privatësinë dhe ruajtjen e shënimeve. Administrata publike duhet të garantojë që privatësia e qytetarëve dhe konfidencialiteti i informatave të siguruara nga biznesi respektohen.

Shumëgjuhësia

Gjatë dizajnit të shërbimeve publike, shumëgjuhësia duhet të trajtohet me kujdes, në mënyrë që qytetarët dhe bizneset duhet të shërbehen në gjuhën e tyre nga ana e administratës publike. Shumëgjuhësia dhe neutraliteti gjuhësor, vjen në shprehje jo vetëm në nivelin e komunikimit të shfrytëzuesit, por edhe të të gjitha nivelet e dizajnit të shërbimit publik.

Thjeshtimi administrativ

Bizneset trajtojnë informacione të shumta administrative, për shkak të obligimeve ligjore që kanë për zhvillimin e veprimtarisë së tyre. Ky proces nëse nga administrata publike nuk trajtohet

si duhet mund të jetë ngarkesë për zhvillimin e veprimtarive biznesore, prandaj administrata publike përmes reformave ka për detyrë zhdukjen e barrierave administrative për bizneset (Australian Government Information Interoperability Framework). Për t'u arritur ky qëllim, autoritetet publike në Kosovë duhet të veprojnë së bashku. Vendorsja e shërbimeve, kërkon eliminimin e informacioneve të panevojshme apo të përsëritshme si dhe një riorganizim dhe riinxhinjering të Back Ofiseve të administratave publike.

Transparenca

Qytetarët dhe bizneset duhet të jenë në gjendje që t'i kuptojnë proceset administrative. Ata duhet të kenë të drejtë t'i përcjellin procedurat administrative ku janë të përfshirë dhe duhet të jenë pjesëmarrës aktiv në vendimmarrje, e cila i afekton ata. Transparenca është shumë e rëndësishme sepse iu mundëson qytetarëve dhe bizneseve të shprehën lirisht lidhur me cilësinë e shërbimeve publike, me qëllim përmirësimin në vazhdimësi të shërbimeve aktuale, por dhe të japin sugjerime për shërbime të reja.

Ruajtja e informatave

Shënimet e administratës, duke përfshirë edhe ato të formës elektronike, duhet të ruhen, dhe kjo për arsyen e dokumentimit të proceduarve dhe vendimeve. Qëllimi është që shënimet dhe format e tjera ta ruajnë legjitimitetin, lejueshmërinë, integritetin gjatë gjithë kohës dhe të jenë të qasshme duke pasur parasysh Sigurinë dhe Privatësinë (Salhofer & Ferbas, 2007, f. 183–189). Me qëllim garantimin dhe ruajtjen afatgjatë të shënimeve elektronike dhe informacioneve të tjera, përmbytja e formatit duhet të sigurojë qasje afatgjatë, duke e ruajtur edhe nënshkrimin digjital të bashkangjitur, si dhe certifikatat e tjera elektronike. Për shërbime publike europiane dhe informata që nuk janë çështje nacionale, ruajtja e informative bëhet çështje europiane.

Të qenurit i hapur

Bazuar në Kornizën e Interoperabilitetit, për të qenë i hapur është dëshirë e personit, organizatës ose i anëtarëve të komunitetit, me qëllim shfrytëzimin e përbashkët të dijes, duke nxitur debatin për të avancuar dijen dhe për ta përdorur atë për zgjidhjen e problemeve relevante. Pra, të jesh i hapur i paraprin rritjes së efikasitetit. Interoperabiliteti sjell përdorimin e përbashkët të informatave dhe të dijes në organizata të ndryshme, ndërsa kjo shoqërohet me nivelet e të qenurit të hapur ndajë njëra-tjetrës. Specifikimet, software-ët dhe metodat e zhvillimit të software-ve që shfrytëzohen lirshëm në mënyrë të përbashkët, promovimet për bashkëpunim si dhe rezultatet të cilat mund të qasen lirshëm, konsiderohen të hapura.

Ripërdorimi

Ripërdorimi nënkupton që administratat publike kur ballafaqohen me probleme specifike përfitojnë nga puna e tjerëve duke shikuar se çka ka në dispozicion, duke vlerësuar nëse është e dobishme dhe nëse vendosin të përdorin zgjidhjet që kanë qenë të vlefshme tek të tjerët. Kjo nënkupton që administratat publike duhet të kenë vullnetin të ndajnë me të tjerët komponentët e shërbimit të tyre. Ripërdorimi dhe ndarja të çojnë drejt bashkëpunimit, drejt qëllimeve me dobi dypalëshe dhe shumëpalëshe.

Neutraliteti dhe përshtatshmëria teknologjike

Gjatë vendosjes së shërbimeve publike në institucionet e Republikës së Kosovës, administratat publike duhet të fokusohen te nevojat funksionale dhe të shmangin vendimet për teknologjinë

sa të jetë e mundur, që të shmangin imponimin e teknologjisë ose produkteve të partnerëve, në mënyrë që t'i përshtaten mjedisit evolues të teknologjisë.

Administratat publike duhet t'u ofrojnë qasje në shërbime publike pa u varur nga teknologjia ose nga produkti specifik.

Efektiviteti dhe efikasiteti

Administratat publike duhet të sigurohen që zgjidhjet e tyre t'u shërbejnë në mënyrën më efektive dhe më efikase, bizneseve dhe qytetarëve dhe të ofrojnë më të mirën për paranë e taksapaguesve (Dawes, 2008, f. 201).

Modeli konceptual i shërbimeve publike

Një model konceptual i shërbimeve publike përshkruan parimin organizativ të ndërtimit dhe operimit të shërbimeve publike në Republikën e Kosovës. Modeli konceptual vjen si rezultat i domosdoshmërisë dhe nevojës së integritetit të sistemeve dhe harmonizimit të Shërbimeve Publike në Republikën e Kosovës me standardet e Bashkimit Europian, duke shfrytëzuar mundësitë dhe elementet e përbashkëta dhe praktikatat më të mira të cilat do të zbatohen edhe në Republikën e Kosovës. Si bazë për implementimin e Shërbimeve Publike në të ardhmen shërben modeli konceptual që ndihmon në avancim të komunikimit dhe mirëkuptimit të ndërsjellë në Institucionet e Republikës së Kosovës, lidhur me elementet kryesore që përbëjnë shërbimin publik dhe raportin themelor në mes tyre.

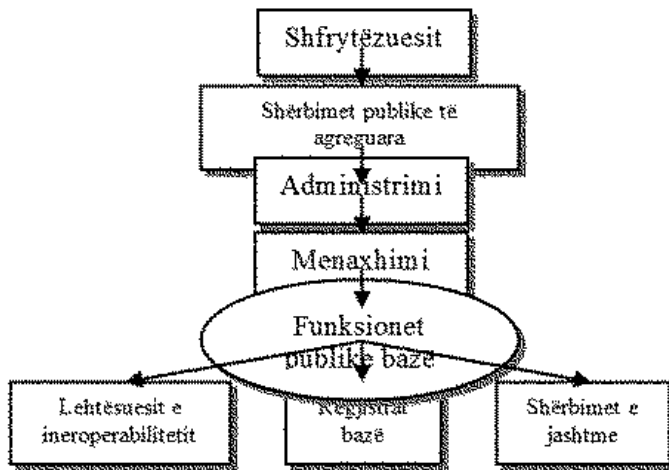


Fig.1. Modeli konceptual i shërbimeve publike

Aplikimi i modelit konceptual ka për qëllim të sjellë dobi praktike gjatë krijimit të shërbimeve publike nga ana e administratës publike. Ndarja dhe funksionalizimi i detyrave në shërbimet publike bazë, do të thjeshtojë dhe do të orientojë zbatimin e shërbimeve dhe ripërdorimin e komponentëve duke shmangur dyfishimin e punës. Modeli konceptual promovon ripërdorimin e informatës, koncepteve, metodave, zgjidhjeve, dhe standardeve (Pollock & Hodgson, 2004) në Republikën e Kosovës në harmoni me nivelin e shteteve të BE-së duke pranuar që Shërbimet Publike shtetërore:

Bazohen në informata të marra prej burimeve të ndryshme dhe me nivele të ndryshme administrative, në kuadër të institucioneve të vendit; ato kombinojnë shërbimet bazike të ndërtuara në mënyrë të pavarur nga institucionet e ndryshme të Administratës Publike.

Nivelet e Interoperabilitetit

Nivelet e interoperabilitetit në Kosovë duhet të jenë të bazuara në Kornizën e Europiane të Interoperabilitetit (KEI). Kemi katër nivele bazë të interoperabilitetit: interoperabilitetin ligjor, interoperabilitetin organizativ, interoperabilitetin semantik dhe interoperabilitetin teknik (Medjahed, Rezgui, Bouguettaya & Ouzzani, 2003, f. 58-65). Nivelet politike kanë ndikim të drejtpërdrejtë, por edhe të tërthortë në vendosjen e shërbimeve publike nga ana e administratës publike. Në vendosjen e shërbimeve publike përcaktuese janë ligjet që aprovohen, përparësitë e vendosura, kapacitetet administrative, etj. Ndiham dhe mbështetja e niveleve politike është shumë e rëndësishme në avancimin dhe vendosjen e shërbimeve publike. Administratat publike kanë një rol me rëndësi për sa i përket kuadrit ligjor lidhur me ofrimin e shërbimeve publike. Rastet e moskoordinimit në mes të administratave dhe zbrazëtitrat ligjore, apo kundërshtimet ligjore në raste të caktuara, ndikojnë negativisht në procesin e ngritjes së shërbimeve publike cilësore. Nismat e rregullimit dhe të plotësimit të këtyre barrierave ligjore janë të rëndësishme për gjetjen e zgjidhjeve të pranueshme.

Kushtetuta e Republikës së Kosovës dhe Ligjet e aplikuara përfshijnë të drejtën e qasjes në informim. Republika e Kosovës ka në fuqi gjithashtu Ligjin për mbrojtjen e të dhënave personale, ligjin për qasje në dokumente zyrtare, ligjin për procedurat administrative, ligjin për krimin kibernetik, ligjin për lëndën arkivore dhe arkivat, ligjin për administratën shtetërore, ligjin për klasifikimin e informacioneve dhe verifikimin e sigurisë, ligji, për kadastrën etj.

Ligji i Prokurimit Publik Nr. 03/L-241, përfshijnë edhe aspektet e prokurimit elektronik. Ligji për shërbimet e shoqërisë së informacionit, Nr. 02/L-23, është aprovuar në vitin 2006 dhe brenda tij janë të përfshira edhe nënshkrimi elektronik, tregtia elektronike, etj.

DeQPA ka vendosur standarde, udhëzime administrative dhe politika për përdorimin e shërbimeve elektronike dhe infrastrukturës së TIK-ut në administratën publike.

Interoperabiliteti Organizativ përmban aspektet sa dhe si administratat publike bashkëpunojnë në mes tyre për të krijuar shërbime publike, secila sipas përgjegjësisë që ka, por që qytetari dhe biznesi e merr shërbimin e finalizuar. Interoperabiliteti organizativ aplikohet përmes integritetit të proceseve administrative në relacionin e shkëmbimit të informatave.

Interoperabiliteti Semantik është kuptimi i përmbytjeve dhe ai i mundëson institucionet e administratës publike të procedojnë informatat nga burimet e jashtme në mënyrë të kuptueshme. Shumëgjuhësia është e domosdoshme te kuptimi adekuat i informatës.

Hapi fillestar i interoperabilitetit semantik është vendosja e aseteve të strukturave të të dhënave dhe e elementeve të përbashkëta sektoriale, që mund të konsiderohen si pjesë e interoperabilitetit semantik. Interoperabiliteti semantik ka të bëjë edhe me kuptimin e elementeve të informatës dhe me raportin në mes këtyre elementeve. Ai përshkruan saktësisht formatin e informatës së shkëmbyer nëpërmjet gramatikave, formateve dhe skemave. Për arritjen e këtij interoperabiliteti, duhet të arrihet pajtimi mbi proceset dhe metodologjitë për zhvillimin e aseteve të interoperabilitetit semantik dhe kërkohet arritja e marrëveshjeve ndërsektoriale në përdorimin e aseteve të zhvilluara.

Interoperabiliteti teknik përfshin aspekte teknike, si specifikimet e ndërfaqes, shërbimet e ndërlidhjes, shërbimet e integritetit të të dhënave, prezantimi dhe shkëmbimi i të dhënave, etj.

Përderisa administratat publike kanë karakteristika specifike në nivelin politik, ligjor,

organizativ dhe semantik, interoperabiliteti në nivelin teknik nuk është specifik për administratat publike. Interoperabiliteti teknik duhet të sigurohet nëpërmjet standardeve të krijuara nga organizatat e njohura të standardizimit, ose nëpërmjet specifikimeve teknike të bëra nga konsorciumet industriale ose forumet e standardizimit.

Niveli teknik i ndërveprimit përfshin: rrjetat komunikuese, standardet e TIK-ut në harmoni me standardet e BE-së, zhvillimin dhe implementimin e sistemeve të reja në harmoni me këto standarde, si dhe integrimin e shërbimeve për biznese dhe qytetarë në portalin shtetëror. Të gjitha sistemet doganore, në veçanti duhet të jenë në përputhje me sistemet doganore të BE-së, në mënyrë që të mund të shërbejnë për ndërveprim kufitar rajonal dhe ndërveprim me BE-në.

Marrëveshjet e interoperabilitetit

Aspekt tepër me rëndësi i interoperabilitetit është arritja e bashkëpunimit në mes të institucioneve të ndryshme në lidhje me formën e këmbimit të informacioneve për të ofruar Shërbime Publike sa me efikase për qytetarët dhe biznesin. Një bashkëpunim i tillë ndodh në secilin nivel, kështu që administratat në procesin e punës duhet të formalizojnë bashkëpunimin e tyre nëpërmes marrëveshjeve të intertoprabilitetit (Bruggemeier, Dovifat & Lenk, 2006, f. 186-194).

Marrëveshjet duhet të hartohen në atë nivel që të arrijnë qëllimin e duhur – ofrimin e Shërbimeve Publike finale, duke ruajtur maksimalisht pavarësinë e brendshme organizative.

Në nivelin ligjor, marrëveshjet e interoperabilitetit marrin formën e kushteve konkrete obliguese nëpërmjet ligjit, duke përfshirë edhe legjislacionin në fuqi dhe strategjinë e e-qeverisjes të punuar në harmoni me direktivat europiane për këtë fushë dhe me detajet e paraqitura në KEI.

Në nivelin organizativ, marrëveshjet e interoperabilitetit mund të marrin formën e MiM ose marrëveshjeve ndërsektoriale, për të specifikuar obligimet e secilës palë pjesëmarrëse në pikëtakimet e proceseve administrative përkatëse (Wimmer & Tambouris, 2002, f. 26-30). Këto marrëveshje sjellin nivelet e pritura të ofrimit të shërbimeve, procedurat e mbështetjes/eskalimit, detajet kontaktuese, etj. që i referohen marrëveshjeve të nivelit semantik dhe teknik.

Në nivelin semantik, marrëveshjet e interoperabilitetit mund të marrin formën e taksonomive referuese, skemave, listave të kodeve, fjalorëve të të dhënave dhe librarive sektoriale.

Në nivelin teknik, marrëveshjet e interoperabilitetit mund të përfshijnë protokollet e komunikimit, specifikimet e mesazheve, formatet e të dhënave, specifikimet e sigurisë ose regjistrimin dinamik dhe specifikimet për zbulim të shërbimeve publike (Rahul De, 2006, f. 317-328). Përderisa marrëveshjet e interoperabilitetit në nivelin ligjor dhe organizativ janë specifike për Shërbimet e ofruara Publike në Kosovë, marrëveshjet e interoperabilitetit në nivelin teknik, dhe deri diku në atë semantik, shpesh mund të shkrihen në specifikimet ekzistuese të normalizuara.

Infrastruktura e shërbimeve

Në përgjithësi, infrastruktura e shërbimeve paraqet shërbimet e qeverisjes elektronike dhe të teknologjisë së informacionit, të ngritura për qytetarin, biznesin dhe administratën në Republikën e Kosovës. Sistemet e shërbimeve elektronike, sistemet e menaxhimit të infrastrukturës fizike të TIK-ut dhe vetë kjo infrastrukturë fizike, përbëhen nga komponentët e tyre, që mund të veprojnë me një funksion të caktuar, por edhe në bashkëveprim, duke paraqitur tërësinë e infrastrukturës së shërbimeve (Avison & Fitzgerald, 2006).

Përkufizime dhe rekomandime

Administrata publike e Kosovës duhet të respektojë standardet e vendosura të teknologjisë informative dhe qeverisjes elektronike nga DeQPA, ndërsa ato në vazhdimësi duhet të rishikohen duke respektuar zhvillimet e fundit teknologjike. Kosova duhet ta harmonizojë KIRK-un në vazhdimësi me EIF-në, duke marrë praktikat më të mira dhe nuk duhet të lejojë norma jashtë këtyre standardeve dhe zhvillimi i KIRK-ut duhet të jetë transparent. Portali shtetëror i Republikës së Kosovës www.rks-gov.net si një pikë kontaktuese në vazhdimësi duhet avancuar, freskuar dhe plotësuar më shërbime të reja për qytetarin dhe biznesin. Të gjitha institucionet e administratës publike duhet të veprojnë sipas UA për faqe web-i, ndërsa UA duhet në vazhdimësi të modifikohet sipas standardeve të fundit ndërkombëtare në këtë fushë.

Administratat publike duhet të shfrytëzojnë Metodën Europiane të Bashkëpunimit të Hapur (Open Method of Coordination – OMC), si model të interoperabilitetit organizativ.

Kosova duhet të bazohet në kërkesat europiane të interoperabilitetit të infrastrukturës së shërbimeve gjatë integritimit dhe zhvillimit të sistemeve.

Administratat publike në vazhdimësi duhet të shfrytëzojnë standardet e vendosura nga DeQPA dhe ato të harmonizohen me standardet europiane, për të siguruar interoperabilitet teknik gjatë zhvillimit dhe vendosjes së Shërbimeve Publike.

Administratat publike duhet të mbështesin themelimin e komuniteteve specifike sektoriale dhe ndërsektoriale për të lehtësuar ndërveprueshmërinë semantike dhe duhet të inkurajojnë ndarjen e rezultateve të arritura nga këto komunitete, nëpërmjet platformave nacionale dhe europiane.

Duhet të krijohet sa më shpejtë infrastruktura e plotë kosovare e çelësave publikë (PKI) dhe të jetë në pajtueshmëri me direktivën e BE-së 1999/93EC.

Bibliografia

Australian Government Information Interoperability Framework

Brahim Medjahed, Abdelmounaam Rezgui, Athman Bouguettaya, and Mourad Ouzzani. Infrastructure for e-government web services. *IEEE Internet Computing*, 7(1):58–65, January 2003.

Commission of the European Communities. The role of e-government for europe's future. In communication from the commission to the council the European parliament the European economic and social committee and the committee of the regions, 2003.

Croatian Interoperability Framework

David Avison and Guy Fitzgerald. *Information Systems Development: Methodologies, Techniques and Tools*. McGraw-Hill Higher Education, 4 edition, March 2006.

European Interoperability Framework

Francesco Bolici. PA's Boundaries and the Organizational Knowledge Processes. In *Electronic Government: 4th International Conference, EGOV 2005, Copenhagen, Denmark, August 22–26, 2005: Proceedings*. Springer, 2005.

Francesco Bolici, Franca Cantoni, Maddalena Sorrentino, and Francesco Virili. Cooperating strategies in e-government. *Electronic Government*, pages 1069–1070, 2003.

G. Alonso, F. Casati, H. Kuno, and V. Machiraju. *Web Services—Concepts, Architectures and Applications*. Springer-Verlag, 2004.

Jeffrey T. Pollock and Ralph Hodgson. *Adaptive Information: Improving Business Through Semantic Interoperability, Grid Computing, and Enterprise Integration (Wiley Series in Systems Engineering and Management)*. Wiley-Interscience, 2004.

Maria Wimmer. *The Role of Research in Successful E-Government Implementation. E-government guide Germany: strategies, solutions and efficiency*. Fraunhofer IRB Verlag, Stuttgart, pages 79–87, 2007.

- Martin Bruggemeier, Angela Dovifat, and Klaus Lenk. open choice: Improving public sector performance with process reorganization methodology. *Electronic Government*, pages 186–194, 2006.
- M. Wimmer and E. Tambouris. Online One-Stop Government: A working framework and requirements. *Proceedings of the IFIP World Computer- Congress*, August, pages 26–30, 2002.
- Peter Salhofer and David Ferbas. A pragmatic approach to the introduction of e-government. In dg.o '07: *Proceedings of the 8th annual international conference on Digital government research*, pages 183–189. Digital Government Society of North America, 2007.
- Rahul De. Evaluation of e-government systems: Project assessment vs development assessment. *Electronic Government*, pages 317–328, 2006.
- Ralf Klischewski. Towards an ontology for e-document management in public administration, the case of schleswig-holstein. In *36th Hawaii Int. Conf. on System Sciences*, Hawaii, 2003.
- Stephen McGibbon. The case for service oriented architecture in realizing trusted, interoperable, Pan-European egovernment services. *eGovInterop'05*, February 2005.
- Sharon S. Dawes. An exploratory framework for future e-government research investments. In *Hawaii International Conference on System Sciences, Proceedings of the 41st Annual*, page 201, 2008.
- The strategy for e-Governance 2009-2015* of the Republic of Kosovo.

Platforma MOSKITT në zhvillimin e sistemeve të informacionit si një implementim i paradigëmës “Model driven architecture”

Oskeol **GJONI**, Doktorant
Kompania Vodafone Albania,
oskeolgjoni@gmail.com

Petraq **PAPAJORGJI**
Dekan i Inxhinierisë në
“Canadian Institute of Technology”, Tiranë, Shqipëri
petraq@gmail.com

Abstrakt: *MOSKitt është një platformë për zhvillimin e sistemeve të informacionit që aplikon parimet e Model Driven Architecture (MDA). Paradigma MDA është e bazuar te modelet. Kjo qasje vë në qendër të saj modelet që përfaqësojnë sistemin e informacionit që do zhvillohet. Implementimi në një teknologji specifike përfshihet me anë të transformimeve përkatëse të modelit. Paradigma MDA, në krijimin e sistemeve të informacionit, konsiderohet si ndryshimi më i madh prej kalimit nga gjuha Assembler drejt gjuhëve moderne të programimit që operojnë në një nivel më të lartë abstraksioni (Java, C, C++ etj). Nëpërmjet krijimit të një sistemi informacioni, që përfaqëson një proces biznesi në kompanitë e sotme moderne, do prezantohen karakteristikat e platformës MOSKitt. Procesi i biznesit që do të trajtohet ka të bëjë me menaxhimin e kërkesave të punonjësve për të pasur akses në sistemet e ndryshme informative brenda kompanisë. Duke u nisur nga një model UML, që modelon procesin e biznesit në fjalë, gjenerohet në mënyrë gjysmë automatike një aplikacion OpenXava që përfshin gjenerimin automatik të ndërfaqes grafike (ndërfaqe grafike AJAX) dhe të bazës së të dhënave. Do të paraqiten në mënyrë të plotë përparësitë e platformës në fjalë në zhvillimin e sistemeve të informacionit dhe njëkohësisht do të prezantohen kufizimet në gjendjen aktuale të teknologjisë.*

Fjalë Kyçe: *Modelimi, model driven architecture, sisteme informacioni, UML, MOSKitt.*

Abstract: *Modeling Software Kitt (MOSKitt) is a free framework for software development that implements the Model Driven Architecture (MDA) guidelines. At the center of the MDA approach are models. Creating the software means creating the model that represents the information system being developed. The implementation in a specific underlying technology is obtained through model transformations. The MDA approach to developing information systems takes the software development process to higher level of abstractions by further simplifying it. Through the development of an information system that automates a business process in modern companies the capabilities of the*

MOSKitt framework will be presented. The business process analyzed is the user access management flow that employees within the company follow in order to gain access into business applications. The developer will create an UML model that models the business process. From this model a semi-automatic OpenXava application is generated in almost zero time, including the automatic generation of the presentation layer (AJAX user interface) and data persistence layer (database). The strength/benefits of the approach will be clarified as well as presenting the limitations in the current state of the technology

Keywords: *Modeling, model driven architecture, information systems, UML, MOSKitt*

Hyrje

Zhvillimi i sistemeve të informacionit ka qenë gjithmonë dhe mbetet ende një detyrë komplekse. Lajmi i keq është se kompleksiteti vazhdon të rritet. Kjo për faktin se kërkesat e klientëve dhe të biznesit janë gjithnjë e më të sofistikuara. Në të njëjtën kohë sistemet e informacionit respektive zhvillohen dhe implementohen duke përdorur teknologji shumë dinamike që janë në ndryshim dhe zhvillim të vazhdueshëm (Pastor, Molina & J.C., 2007). Për të mbijetuar në një botë gjithmonë e më konkurruese, më të vështirë për t'u parashikuar, më sfiduese etj, biznesi dhe mjedisi i tij ndryshojnë në mënyrë dinamike. Bashkimet dhe blerjet, pajtueshmëria me rregullatorin, sipërmarrjet e përbashkëta, aktivitetet e outsourcing apo dhe të tjera, imponojnë ndryshime në modelin e biznesit dhe për këtë arsye në sistemin e informacionit. Në të njëjtën kohë progresi dhe futja e teknologjive të reja imponojnë ndryshime në mjedisin e biznesit.

Të krijosh sisteme informacioni për biznesin në ditët e sotme është e kushtueshme (nevoja për të paguar specialistë të kushtueshëm për periudha kohe të gjata), shumë e ngadaltë për kushtet e biznesit modern dhe me shumë risk (projektet janë të vështira për t'u kontrolluar dhe kemi norma të larta dështimi) (Pastor, Molina & J.C., 2007). Procesi modern i zhvillimit të sistemeve të informacionit nuk ka ndryshuar shumë gjatë viteve të fundit. Ky proces fokusohet shumë në kodifikim (në "si") sesa në modelim (në "çfarë"), që ndikon në mënyrë negative produktivitetin dhe cilësinë e produktit përfundimtar. Pjesa më e madhe e përpjekjeve shpenzohen në kuptimin e kompleksitetit teknologjik të një implementimi të caktuar në vend që të fokusohen në të kuptuarit e procesit të biznesit për të cilin do të ndërtohet sistemi i informacionit (Papajorgji, Pardalos & P.; Guttman & Parodi, 2007; Forester Consulting, 2008). Programimi është ende puna kryesore në krijimin e një produkti software. Teknologjitë e programimit janë përmirësuar me kalimin e viteve, por problemi është që nëse konsiderojmë rezultatet e këqija të këtyre teknologjive gjatë viteve është logjike të pyesim si vijon: Është e arsyeshme të kërkojmë për mënyra më të mira të krijimit të sistemeve të informacionit? Do ishte e dëshirueshme një mënyrë e re në zhvillimin e sistemeve të informacionit, që ndan logjikën e biznesit nga teknologjia e implementimit, e cila ngre procesin e zhvillimit të programeve në një nivel më të lartë abstraksioni duke përdorur shprehje që janë më afër logjikës së biznesit.

Për të zgjidhur shqetësimet e mësipërme Object Management Group (OMG) ka përcaktuar një strukturë të re për krijimin e sistemeve të informacionit të quajtur Model Driven Architecture (MDA) (Object Management Group; OMG Model Driven Architecture). Sipas përkufizimit të OMG-së për MDA-në, "MDA ndan logjikën e aplikimit dhe biznesit nga platforma teknologjike e implementimit... Jo më të lidhur me njëri-tjetrin, aspektet teknike dhe ato të biznesit të një aplikimi mund të zhvillohen sipas ritmit të vet – logjika e biznesit duke iu përgjigjur nevojave të biznesit, dhe teknologjia duke përfutur nga zhvillimet e reja – si biznesi kërkon" (OMG Model Driven Architecture). Në qendër të qasjes MDA janë modelet;

procesi i zhvillimit të sistemeve të informacionit prirët nga krijimi i modeleve që përfaqësojnë programin që po zhvillohet dhe të krijosh programin do të thotë të krijosh modelin. Kodi specifik që përfaqëson implementimin e modelit të krijuar në një teknologji të caktuar përftohet me anë të transformimit të modelit (Papajorgji, Pardalos & P.).

Qasja MDA në zhvillimin e sistemeve të informacionit është një qasje e orientuar nga modelet pasi fokusohet në logjikën e biznesit (në “çfarë”) sesa në teknologjinë specifike të implementimit (në “si”) në një mjedis programimi të caktuar si Java, .NET etj , (Papajorgji, Pardalos & P.; Frankel, S. D.; Guttman & Parodi, 2007). Kjo ndarje thelbësore mundëson gjithashtu transportueshmërinë, ndërveprimin dhe ripërdorimin (OMG, 2003). MDA mundëson që modelet të jenë protagonistët e vërtetë në procesin e zhvillimit të sistemeve të informacionit dhe jo kodifikimi. Kjo ndarje zvogëlon impaktin që evolucioni teknologjik ka në zhvillimin e sistemeve të informacionit dhe gjithashtu mundëson të përfitohet nga teknologjitë e reja të implementimit. Pasi është krijuar modeli, ai mund të transformohet automatikisht në kod në platforma të ndryshme programimi. Njohuritë dhe pronësia intelektuale, të angazhuara në zhvillimin e sistemeve të informacionit, zhvendosen nga kodifikimi te modelet. Modelet janë pasuria më e vlefshme pasi kodi përftohet nga modelet me anë të transformimeve automatike (Pastor, Molina & J.C., 2007).

MDA përcakton sistemet e informacionit nga tri këndvështrime: “computation independent”, “platform independent” dhe “platform specific”. Pikëpamja “computation independent” përqendrohet në mjedisin e sistemit dhe në kërkesat e tij (shpreh modelin e biznesit) pa konsideruar detaje rreth strukturës dhe përpunimit të sistemit (OMG, 2003). Përpjekjet për të paraqitur modelin e biznesit të pavarur nga platforma informatike referohen si “Computation Independent Model” (CIM) (Kleppe, Warmer & Bast, 2003; Papajorgji, Pardalos & P.). CIM përfaqëson një model të nivelit të lartë që përshkruan kërkesat kryesore të modelit të biznesit. Në përgjithësi CIM hartohen nga analistë dhe zakonisht janë të pavarur nga mënyra si po implementohet sistemi. Pjesë të CIM-it mund të mbështeten nga programet, por në përgjithësi CIM janë të pavarur nga ato (OMG, 2003; Papajorgji, Pardalos & P.).

Pikëpamja “platform independent” përqendrohet në operimin, aftësitë funksionale të sistemit duke fshehur dhe duke mos konsideruar detajet e nevojshme për implementimin në një platformë të caktuar. Modeli respektiv referohet si PIM (Platform Independent Model) (OMG Model Driven Architecture; Papajorgji, Pardalos & P.). Modelet PIM përshkruajnë sistemin e informacionit duke shprehur marrëdhëniet midis koncepteve të fushës në fjalë pa pasur referenca në ndonjë platformë informatike specifike (Kleppe, Warmer & Bast, 2003; OMG, 2003; Papajorgji, Pardalos & P.).

Këndvështrimi “platform specific” pasuron atë “platform independent” me detaje të një platforme specifike informatike që do përdoret për implementimin. Një model i tillë, që përfshin detaje të teknologjisë implementuese, referohet si Platform Specific Model (PSM) (Object Management Group; OMG, 2003; OMG Model Driven Architecture). Ideja qendrore në qasjen MDA është të fillohet duke zhvilluar PIM-në që pasqyron konceptet kryesore dhe lidhjet midis tyre në fushën në fjalë. PIM final mund të transformohet në PSM të ndryshëm në bazë të platformës teknologjike të zgjedhur për implementim. Transformimi i modelit është procesi i konvertimit të një modeli në një model tjetër për të njëjtin sistem informacioni. Një sërë specifikimesh të qarta, rregullat e transformimit, udhëheqin procesin e transformimit me qëllim që të merret një model i synuar nga një model fillestar (Papajorgji, Pardalos & P.).

Aktualisht ekzistojnë zgjidhje të ndryshme MDA të bazuara në udhëzimet e OMG. Disa nga implementimet më të njohura janë: Abstract Solutions (<http://www.kc.com>), AndroMDA (<http://www.andromda.org>), Virtual Enterprise (<http://www.intelliun.com>), Oliva Nova

(Pastor, Molina & J.C., 2007). etj. Disa nga kompanitë më të mëdha në botë si Lockheed Martin, Credit Suisse, Austrian Railways etj, kanë arritur histori suksesi duke përdorur paradigmen MDA (MDA Success Stories). Ne do ta përqendrojmë vëmendjen tonë në këtë studim në platformën MOSKitt (<http://www.moskitt.org>).

MOSKitt

Modeling Software Kit (MOSKitt) është një platformë e hapur e ndërtuar mbi Eclipse. Kjo platformë zhvillohet nga “Conselleria de Infraestructuras, Territorio y Medio Ambiente” në Valensia, Spanjë (MOSKitt home page). Ne do ta fokusojmë vëmendjen në modulën “MOSKitt Code Generation” i cili suporton gjenerimin gjysmautomatik të aplikimeve OpenXava (OpenXava home page) përmes një zinxhiri transformimesh nga modelet (modele UML, modele të ndërfaqes grafike) në kod. Funksionalitetet e transformimit të modelit sigurojnë gjenerimin automatik të kodit OpenXava të nevojshëm për të siguruar komunikimin dhe ruajtjen e të dhënave në database dhe gjenerimin e ndërfaqes grafike AJAX. Një aplikim web me funksionalitete të krijimit, leximit, përditësimit, fshirjes dhe eksportit krijohet automatikisht. Gjenerimi gjysmautomatik i referohet faktit se kodi OpenXava, i gjeneruar automatikisht, duhet të kompletëhet nga programuesit që të përfshijë logjikën e biznesit specifik të procesit të biznesit përkatës (MOSKitt code generation).

OpenXava është një platformë AJAX Java e hapur që përdoret për zhvillimin e shpejtë të aplikimeve web për ndërmarrje (OpenXava home page). Qasja MDA që suporton MOSKitt do të prezantohet me anë të zhvillimit të një sistemi informacioni për biznesin që përfaqëson procesin tipik të menaxhimit të kërkesave të punonjësve për të pasur akses në sistemet e ndryshme të informacionit brenda kompanisë.

Moduli “MOSKitt Code Generation” ka të përfshirë dhe një mjedis zhvillimi të quajtur OXPortal që mundëson ekzekutimin e aplikimeve OpenXava. Praktikisht kemi të bëjmë me një paketë që përmban komponentët në vijim: Apache Tomcat container, Liferay Portal, database HSQLDB etj. Vënia në përdorim dhe bërja operationale e mjedisit të zhvillimit është e thjeshtë dhe intuitive (MOSKitt code generation; MOSKitt code generation installation guide).

Procesi i menaxhimit të kërkesave të aksesit dhe transformimet e MOSKitt

Procesi i biznesit që do automatizohet, për të cilin nevojitet një sistem informacioni, është procesi i menaxhimit të kërkesave të aksesit të punonjësve; procesi që duhet të ndiqet në mënyrë që punonjësit të marrin ose të revokojnë të drejtat e aksesit në aplikime specifike brenda organizatës (CRM, ERP, etj). Në paradigmen MDA të krijosh një sistem informacioni do të thotë të krijosh modelin specifik që paraqet procesin në studim. Hapi i parë që ndërmerret në MOSKitt është të krijohet modeli UML përkatës duke përdorur modulën “MOSKitt UML2” (MOSKitt User Guide Manual, 2008; MOSKitt Functional Modules).

Ne Figurën 1 është paraqitur modeli UML i krijuar, një diagramë klase UML, që përmban klasat me atributet përkatëse dhe lidhjet midis tyre për të gjithë konceptet e nevojshme për të mbuluar funksionalitetet që nevojiten në procesin në fjalë. Qasja MOSKitt përdor vetëm diagramat e klasave UML (MOSKitt code generation). Dy tipat kryesorë të kërkesave janë konsideruar (dhënia e aksesit dhe revokimi i aksesit). Modeli është lehtësisht i kuptueshëm. Kompanitë janë të përbëra nga departamente të ndryshme dhe kanë vetëm një adresë kryesore. Një punonjës që punon

për një kompani kryen një kërkesë (dhënie aksesi ose revokim aksesi) në një datë specifike për një sistem të caktuar, duke specifikuar në kërkesë periudhën e aksesit të nevojshëm dhe përparësinë e kërkesës. Në kërkesë specifikohet gjithashtu grupi i roleve të sistemit për të cilin kërkohet aksesi së bashku me rolet respektive. Një linjë miratimi e paracaktuar është e lidhur me çdo kërkesë. Pas kompletimit të aprovimit kërkesa implementohet në sistemin përkatës.

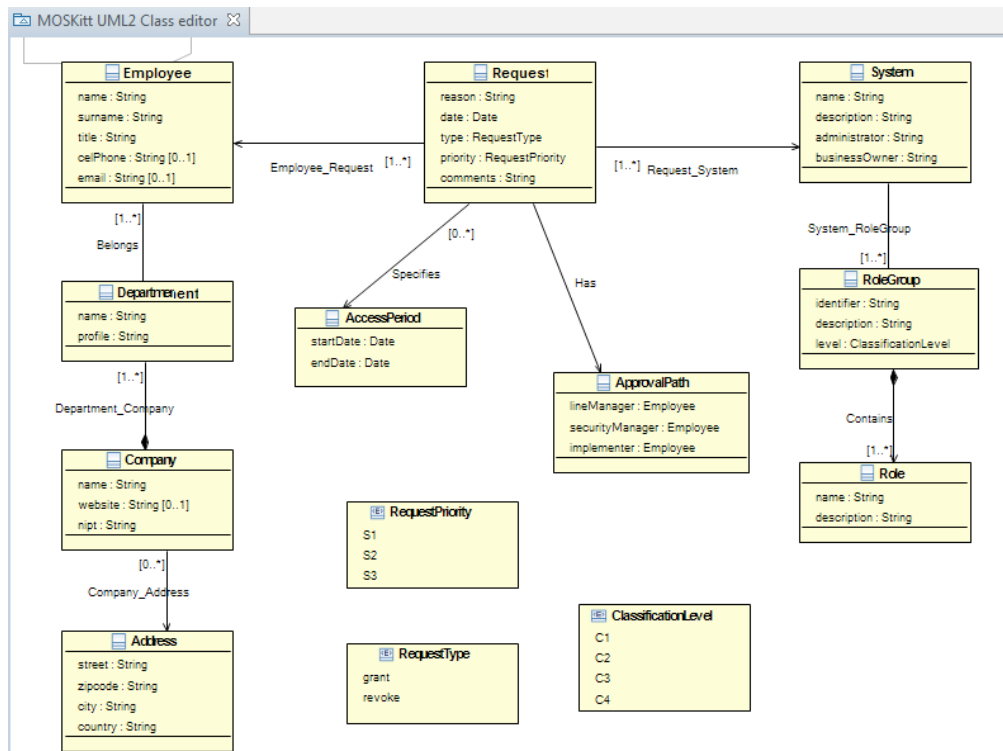


Figura 1: Modeli UML për procesin e menaxhimit të kërkesave të aksesit.

Pasi kemi kompletuar modelin UML është e mundur të krijojmë automatikisht aplikimin OpenXava përkatës me anë të transformimeve të modelit. Kjo përfshihet me anë të procesit të transformimeve automatike UML2JPA. Kodi i gjeneruar do të përmbajë tipat standardë Java, shënimet për klasat, atributet e tyre dhe operacionet (MOSKitt code generation; Java annotations). Me anë të këtij procesi transformimi, një aplikim OpenXava me funksionalitete CRUD (Create, Read, Update, Delete) dhe Export (Excel, PDF) gjenerohet automatikisht kështu që mund të ekzekutohet në mjedisin e zhvillimit. Aplikimi OpenXava i përfutur, në output, është përgjegjës të gjenerojë automatikisht një ndërfaqe grafike standarde dhe të sigurojë ruajtjen e duhur të të dhënave në database. Në rastin kur ndërfaqja grafike standarde nuk është e kënaqshme ekziston mundësia për të përcaktuar një ndërfaqe grafike specifike sipas dëshirës. MOSKitt ofron këtë funksionalitet me anë të modeleve të diagrameve Sketcher, të cilat janë modele të ndërfaqes grafike, të krijuara duke përdorur elemente të ndërfaqes grafike në editorin Sketcher (MOSKitt code generation). Në mënyrë që të sigurohet konsistencë midis modeleve UML dhe Sketcher çdo element i modelit Sketcher duhet të lidhet me atributin përkatës në modelin UML.

Qasja MDA, që suporton MOSKitt, është një zinxhir transformimesh të modelit siç është paraqitur në Figurën 2 (MOSKitt code generation).

Hapi 1: Gjenerimi i klasave Java me shënime JPA për persistencën e entiteteve UML. Kjo përftohet me anë të transformimit UML2JPA nga modeli UML.

Hapi 2 [Opsional]: Shtimi i shënimeve OpenXava në klasat Java për të shprehur informacion mbi ndërfaqen grafike të specifikuar me anë të modelit Sktecher. Fillimisht modeli Sketcher transformohet në modelin e ndërfaqes grafike (Sketcher2UIM) dhe më pas me anë të transformimit UIM2OX përftohet kodi OpenXava përfundimtar.

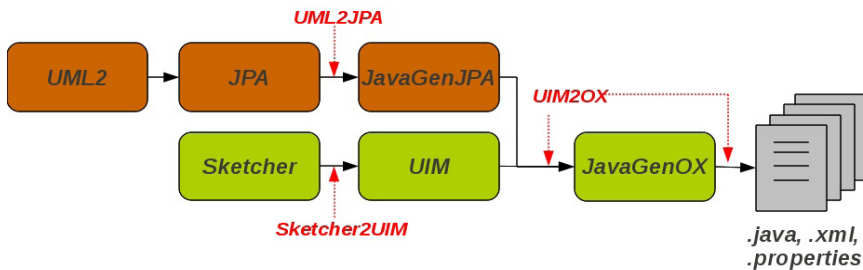


Figura 2: Qasja MDA e platformës MOSKitt – seri transformimesh të modelit.

Ne Figurën 3 paraqitet diagrama Sketcher për modulën “Request”, duke prezantuar ndërfaqen në formë liste dhe një pjesë të ndërfaqes të detajuar për këtë modul. Elementi “Name” që do mbajë emrin e punonjësit që kryen kërkesën është lidhur me atributin “name” në modelin UML, atributin “name” në klasën “Employee”. Për të siguruar sa më sipër atributet Data Model Element dhe Data Model Path janë plotësuar përkatësisht si më poshtë (MOSKitt code generation).

Data Model Element: <Class> Employee :: <Property> name : String

Data Model Path: <Class> Request :: <Association> Employee_Request :: <Class> Employee :: <Property> name : String

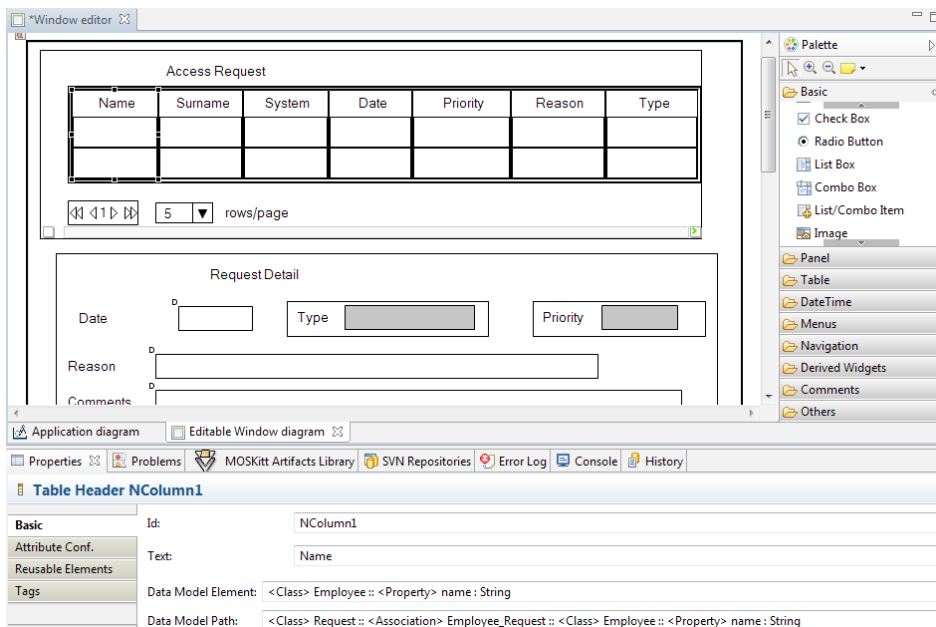


Figura 3: Diagrama Sketcher për modulën Request.

Në Figurën 4 është paraqitur sistemi i informacionit, i gjeneruar duke paraqitur një ndërfaqe në formë liste të kërkesave.

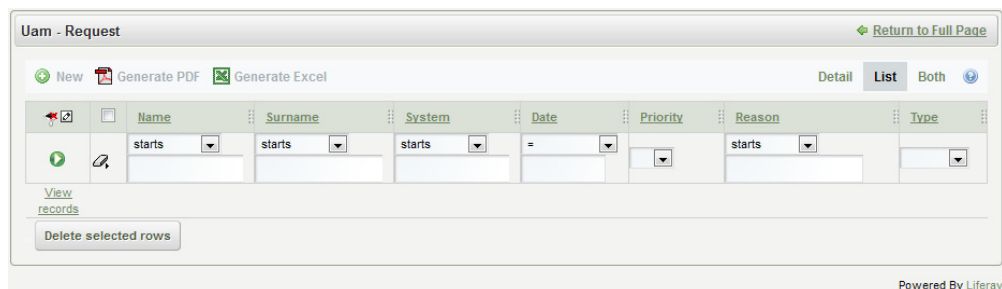


Figura 4: Aplikacioni web i gjeneruar në ekzekutim, moduli Request.

Detaje mbi transformimet MOSKitt

Transformimi UML to Java (UML2JPA)

Le të konsiderojmë një shembull të thjeshtë në mënyrë që të shpjegojmë transformimin MOSKitt UML2JPA. Figura 5 më poshtë paraqet një pjesë të modelit në Figurën 1, lidhjen midis një kompanie “company” dhe adresës së saj kryesore “address”, e modeluar si një lidhje një-me-shumë e quajtur Company_Address që përfaqëson faktin që një kompani ka një adresë kryesore (OMG Unified Modeling Language Infrastructure). Klasa **Company** përmban tre attribute: **name**, **website**, **nipt** dhe klasa **Address** përmban atributet: **street**, **zipCode**, **city** dhe **country**.

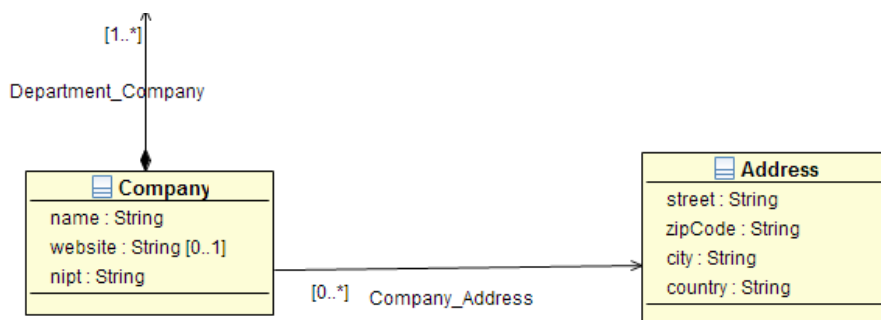


Figura 5: Lidhja Company-Address.

Me anë të procesit të transformimit automatik UML2JPA një klasë UML do transformohet në një klasë Java. Si një shembull klasa **Company** në modelin UML, në Figurën 5, do të transformohet në kodin Java siç është paraqitur në Figurën 6, që përfaqëson klasën Company.java. Rregullat e transformimit janë:

- Një klasë UML do transformohet në një klasë Java.
- Një atribut klase në modelin UML do të transformohet në një atribut privat në klasën Java respektive.
- Për çdo atribut në klasën UML dy metoda publike (metodat **get** dhe **set**) gjenerohen në klasën Java koresponduese.
- Për çdo fund lidhjeje, ka një atribut privat me të njëjtin emër në klasën e kundërt me tip

të njëjtë me tipin e klasës në rastin kur lidhja është **një me një**. Në rastin kur lidhja është e tipit **një me shumë**, atëherë tipi i atributit privat është **Set**. Në rastin kur lidhja është e drejtueshme (lidhje e drejtë) atëherë atributi privat do të shtohet vetëm në klasën origjinuese të lidhjes (në shembullin tonë në klasën **Company**) gjithashtu me shënimet përkatëse (@ManyToOne) (OpenXava Reference Guide).

Gjate procesit të transformimit parimi i enkapsulimit respektohet; vlerat e atributit aksesohen vetëm nga vetë objekti. Prandaj atributet e të dy klasave **Company** dhe **Address** janë deklaruar private dhe janë përcaktuar metodat koresponduese **get** dhe **set**.

```
@Entity
public class Company {

    @Id
    @GeneratedValue(strategy = GenerationType.AUTO)
    private Long idCompany;

    @Column
    @NotNull
    private String name;

    @Column
    private String website;

    @Column
    @NotNull
    private String nipt;

    @NotNull
    @ManyToOne(cascade = {CascadeType.REFRESH}, fetch =
FetchType.LAZY,
        optional = false)
    private Address address1;

    @OneToMany(cascade = {CascadeType.REMOVE}, fetch =
FetchType.LAZY,
        mappedBy = "company1")
    private Set<Department> department1;

    /*
     * Gets the current value of the idCompany property
     */
    public Long getIdCompany() {

        return this.idCompany;
    }

    /*
     * Sets the given value of the idCompany property
     * @param Long p0
     */
    public void setIdCompany(Long p0) {

        this.idCompany = p0;
    }
    ...
}
```

Figura 6: Klasa Company.java e përftuar me anë të transformimit automatik UML2JPA.

OpenXava është një platformë e bazuar mbi komponente biznesi pasi mundëson përcaktimin e gjithë informacionit rreth një koncepti biznesi në një vend të vetëm. Një komponent biznesi është një klasë Java. Për shembull, për të përcaktuar konceptin e kompanisë (“company”), në OpenXava një file i vetëm Company.java përdoret, dhe gjithë informacioni rreth konceptit të kompanisë (përfshi strukturën e të dhënave, ndërfaqen grafike, lidhjen me database-n, validimet, kalkulimet etj) janë shprehur aty (OpenXava Reference Guide). Klasa Company.java e përfutur me anë të transformimit automatik UML2JPA nga klasa UML **Company**, është një komponent biznesi, që përmban gjithë informacionin e nevojshëm për konceptin e biznesit përkatës.

Le të qartësojmë sesi struktura e të dhënave dhe mapimi në database është shprehur në klasën Java të gjeneruar. Shënimi @Entity tregon që kjo klasë është një entitet Java Persistence Api (JPA), me fjalë të tjera që instancat e kësaj klase do të jenë objekte persistente.

Një tabelë me emrin e klasës do të krijohet në database dhe atributet e klasës do të transformohen në kolona të tabelës me të njëjtin tip (p.sh. Një String do të bëhet map në një SQL VARCHAR. Një Date do të bëhet map në një SQL DATE etj).

Në klasën Company.java është gjeneruar gjithashtu dhe një atribut i quajtur idCompany. Shënimi përkatës @Id @GeneratedValue(strategy = GenerationType.AUTO) tregon që ky atribut gjenerohet automatikisht dhe është çelësi kryesor i tabelës përkatëse në database. Atributet e tjerë të objektit janë krijuar sipas specifikimeve të modelit UML. Atributet name, website dhe nipt janë krijuar me tip String dhe gjithashtu me shënimin @Column që tregon që këto do të jenë kolona në tabelën përkatëse në database.

Janë prezent gjithashtu dy atributet të gjeneruar automatikisht në mënyrë që të modelojnë lidhjen e klasës **Company** në modelin UML. Atributi address1 i tipit Address me shënimet @NotNull @ManyToOne(...) përfaqëson lidhjen e drejtuar shumë-me-një Company_Address ndërsa atributi department1 i tipit set<Department> dhe shënimet @NotNull @ManyToOne(...) përfaqëson agregimin Department_Company.

Kodi i gjeneruar në klasën Java siguron komunikimin me bazën e të dhënave dhe persistencën e të dhënave. Skema e database-s gjenerohet automatikisht; përdoruesi duhet vetëm të përcaktojë emrin e database-s dhe disa parametra të tjerë të thjeshtë (MOSKitt code generation).

Ekzekutimi i komponentit të biznesit të përfutur, Company.java në ambientin e zhvillimit mundëson gjenerimin automatik të një ndërfaqe grafike standarde (MOSKitt code generation). Në rastin kur ndërfaqja grafike standarde nuk është e kënaqshme një ndërfaqe grafike specifike mund të krijohet më anë të modelit Sketcher.

Transformimet UIM2OX

Le ta konsiderojmë modelin Sketcher, të paraqitur në Figurën 3, se përcakton ndërfaqen grafike për modul Request. Transformimi i parë Sketcher2UIM është një transformim i ndërmjetëm nga modeli në tekst i ndërfaqes grafike të specifikuar në diagramën Sketcher. Ky transformim mundëson të përftojë një përfaqësim në formë tekstuale të modelit Sketcher, i quajtur model UIM.

Transformimi UIM2OX mundëson gjenerimin e kodit Java final nga modeli UIM dhe nga modeli JavaGenJPA (një model i përbërë nga klasat Java me shënimet JPA; klasat Java që kemi gjeneruar deri tani) që kur do të ekzekutohet do të paraqesë ndërfaqen grafike të specifikuar. Në Figurën 7 mund të shohim versionin final të klasës Request.java e përditësuar me shënimet e nevojshme përkatëse për ndërfaqen grafike specifike.

```

package org.model.domain;

import java.lang.Long;

@Entity
@Tabs({

    @Tab(name = "Request.Access_Request_Tabular_View.Access_
Request_Tabular_View.RequestList", properties = "employee1.
name, employee1.surname, system1.name, date, priority, reason,
type") }

)
@Views({

    @View(name = "Request.Request_Detail_Registry_View.Request_
Detail_Registry_View.RequestDetail", members = "date, type;
priority; reason; comments; accessPeriod1.startDate,
accessPeriod1.endDate; Employee Details { employee1.
name, employee1.surname, employee1.title; employee1.email,
employee1.celPhone; employee1.department1.name; employee1.
department1.profile; employee1.department1.company1.name,
employee1.department1.company1.website, employee1.department1.
company1.nipt; employee1.department1.company1.address1.street,
employee1.department1.company1.address1.zipcode; employee1.
department1.company1.address1.city, employee1.department1.
company1.address1.country; } System { system1.name, system1.
description; system1.administrator, system1.businessOwner;
system1.roleGroup1.role1.name, system1.roleGroup1.role1.
description; system1.roleGroup1.identifier, system1.roleGroup1.
level; system1.roleGroup1.description; } ; ") }

)
public class Request {

    @Id
    @GeneratedValue(strategy = GenerationType.AUTO)
    private Long idRequest;

    @Column
    @NotNull
    private String reason;

    @Column
    @NotNull
    @Temporal(TemporalType.DATE)
    private Date date;

    @Column
    @NotNull
    @Enumerated(EnumType.STRING)
    private RequestType type;

```

```

@Column
@NotNull
@Enumerated(EnumType.STRING)
private RequestPriority priority;

@Column
@NotNull
private String comments;

@NotNull
@ManyToOne(cascade = {CascadeType.REFRESH}, fetch =
FetchType.LAZY,
optional = false)
private Employee employee1;

@NotNull
@ManyToOne(cascade = {CascadeType.REFRESH}, fetch =
FetchType.LAZY,
optional = false)
private System system1;

@NotNull
@ManyToOne(cascade = {CascadeType.REFRESH}, fetch =
FetchType.LAZY,
optional = false)
private AccessPeriod accessPeriod1;

@NotNull
@OneToOne(cascade = {CascadeType.REFRESH}, fetch =
FetchType.LAZY,
optional = false)
private ApprovalPath approvalPath1;

/*
 * Gets the current value of the idRequest property
 */
public Long getIdRequest() {

    return this.idRequest;
}

/*
 * Sets the given value of the idRequest property
 * @param Long p0
 */
public void setIdRequest(Long p0) {

    this.idRequest = p0;
}
...

```

Figura 7: Klasa Request.java me shënimet për ndërfaqen grafike të specifikuar me anë të modelit Sketcher.

Mund të vëmë re shënimet @Tab, @Tabs, @View, @Views etj, shtuar në klasën Request.java të cilat janë përgjegjëse të përcaktojnë ndërfaqen grafike specifike sipas modelit Sketcher të paraqitur në Figurën 3. Dizenjimi specifik i ndërfaqes grafike, i përcaktuar në modelin Sketcher, është transformuar në shënimet OpenXava në klasën .java respektive e cila mund të interpretohet dhe të gjenerojë ndërfaqen grafike të dëshiruar. Pjesa tjetër e klasës .java është e njëjtë me atë që është gjeneruar gjatë transformimit UML2JPA.

Limitimet

Duke u nisur nga një model UML (diagram klase UML) me anë të modulit “MOSKitt code generation” është e mundur të gjenerohet automatikisht një aplikim web Java me funksionalitete “CRUD (Create, Read, Update, Delete)” dhe Eksport pa pasur nevojë të shkruhet kod Java. Sistemi i informacionit, i gjeneruar nuk përmban detaje rreth logjikës së biznesit specifike të fushës në studim. Për të kompletuar aplikacionin OpenXava, të gjeneruar automatikisht nga modeli UML, duke përfshirë në të detaje rreth logjikës së biznesit, është përgjegjësia e zhvilluesit të sistemit të informacionit të shkruajë kodin OpenXava përkatës. Kjo është arsyeja pse moduli “MOSKitt code generation” cilësohet si një gjenerues gjysmautomatik i aplikimeve OpenXava. Kemi të bëjmë me një gjenerim gjysmautomatik pasi kodin OpenXava që gjenerohet nga transformimet e modelit duhet të kompletohet nga programuesit në mënyrë që të përfshihet logjika specifike e biznesit përkatës (MOSKitt code generation).

Platforma OpenXava nuk përfshin sigurinë, menaxhimin e përdoruesve dhe navigimin midis moduleve. Në mënyrë që të kemi këto funksionalitete në një aplikim, mund të zgjidhet një nga mënyrat më poshtë (OpenXava; Security, user management and module navigation):

Integrimi i aplikimit në një portal Java si Liferay, WebSphere Portal apo JetSpeed: OpenXava gjeneron aplikime që mund të vendosen në çdo portal standard Java, kështu që aplikimi mund të vendoset në një portal Java dhe të përdorë sigurinë, menaxhimin e përdoruesve dhe navigimin midis moduleve që ofron portali (Paniza, 2011).

Të përdorim NaviOX: NaviOX është një komponent shtesë për OpenXava që shton navigimin, sigurinë dhe menaxhimin e përdoruesve për aplikimet në mënyrë të thjeshtë (NaviOX).

Të shkruajmë kodin përkatës për sigurinë dhe navigimin midis moduleve: Një aplikim OpenXava është një aplikim web Java, prandaj siguria apo navigimi mund të shtohen në të njëjtën mënyrë si për çdo aplikim tjetër web Java.

Të shtojmë “spring security”: “spring-security” është një platformë për autentifikimin dhe autorizimin (Spring security). Nuk ka nevojë për ndryshime në kodin OpenXava.

Përfundime

Në këtë artikull qasja e MOSKitt ndaj paradigmes MDA për zhvillimin e sistemeve të informacionit u prezantua me anë të një zhvillimi praktik të një sistemi informacioni që përfaqëson procesin e menaxhimit të kërkesave të aksesit në kompanitë moderne. Funksionalitetet dhe limitimet e platformës u prezantuan me anë të këtij shembulli konkret. Moduli “MOSKitt code generation” mund të konsiderohet si një zgjidhje e vlefshme për zhvillimin e shpejtë të aplikimeve web për ndërmarrjet duke përmirësuar në mënyrë të konsiderueshme produktivitetin e zhvillimit të sistemeve të informacionit, duke ngritur procesin e zhvillimit të shpejtë në nivele shumë të larta. Kjo zgjidhje zvogëlon nevojën e programimit gjatë procesit të zhvillimit të sistemit të informacionit dhe siguron një produkt final cilësor pasi jep mundësinë të përqendrohemi te modeli.

Bibliografia

- Forester Consulting, Modernizing Software Development through Model-Driven Development. A commissioned study conducted by Forrester Consulting on behalf of Unisys, August 13, 2008.
- Frankel, S. D.: Model Driven Architecture. Applying MDA to Enterprise Computing. Wiley Publishing, Inc. OMG Press 2003.
- Guttman M, Parodi J: Real-Life MDA: Solving Business Problems with Model Driven Architecture, (The MK/OMG Press), 2007.
- Java annotations, available <http://docs.oracle.com/javase/1.5.0/docs/guide/language/annotations.html>
- Kleppe, A., Warmer, J., Bast, W.: MDA Explained. The Model Driven Architecture: Practice and Promise. Addison-Wesley, Reading, MA 2003.
- MDA Success Stories, available http://www.omg.org/mda/products_success.htm
- MOSKitt code generation, available http://www.moskitt.org/eng/openxava_que_es/
- MOSKitt code generation installation guide, http://www.moskitt.org/eng/openxava_instalation00/
- MOSKitt code generation, "Tutorial 1: Developing an OpenXava application from UML2 MOSKitt models", available http://www.moskitt.org/eng/openxava_manual0/
- MOSKitt code generation, "Tutorial 2: Including User Interface design in OpenXava applications with MOSKitt", available http://www.moskitt.org/eng/openxava_manual0/
- MOSKitt code generation, "Tutorial 3: How to launch an OpenXava application with OXPortal", available http://www.moskitt.org/eng/openxava_manual0/
- MOSKitt Functional Modules, available <http://www.moskitt.org/eng/moskitt-modulos-funcionales/>
- MOSKitt home page, available <http://www.moskitt.org>
- MOSKitt User Guide Manual Version 0.7.0, available <http://www.moskitt.org/eng/manuales/> 17th October 2008
- NaviOX, available <http://www.openxava.org/naviox>
- Object Management Group (OMG), available <http://www.omg.org>
- OMG, "MDA Guide Version 1.0.1", available <http://www.omg.org/cgi-bin/doc?omg/03-06-01.pdf> 12th, June 2003.
- OMG Model Driven Architecture, available <http://www.omg.org/mda>
- OMG Unified Modeling Language Infrastructure, available <http://www.omg.org/spec/UML/2.4.1/>
- OpenXava home page, available <http://www.openxava.org/>
- OpenXava Reference Guide, available http://openxava.wikispaces.com/reference_en
- OpenXava; Security, user management and module navigation, available http://openxava.wikispaces.com/security_en
- Paniza J.: Learn OpenXava by example, 2011.
- Papajorgji P., Pardalos, P.: Towards a Model-Centric Approach for Developing Enterprise Information Systems.
- Pastor O., Molina, J.C.: Model-Driven Architecture in Practice A Software Production Environment Based on Conceptual Modeling, Springer 2007.
- Spring security, available <http://static.springsource.org/spring-security/site/>

Telefoni celular, kanali i ri i pagesave elektronike

Erdet KËLLIÇI

Universiteti Europian i Tiranës,
erdet.kellici@mpay.al

Dr. Indrit BAHOLLI

Universiteti Europian i Tiranës,
indrit.baholli@uet.edu.al

Abstrakt: Telefoni celular është bërë tashmë një nga mjetet më të vlefshme për shoqërinë tonë. Në ditët e sotme shumë prej nesh preferojnë të harrojnë në shtëpi portofolin në vend të telefonit celular. Përderisa telefoni celular është një mjet kaq i rëndësishëm për ne atëherë përse mos ta përdorim atë edhe për të kryer pagesa? Ky punim shqyrton pagesat mobile në Shqipëri duke marrë si rast studimor kompaninë lokale M-Pay e cila integron në një platformë të vetme bankat, kompanitë e telefonisë celulare, tregtarët dhe klientët. Modeli i biznesit është çelësi i suksesit duke pasur një bashkëpunim të suksesshëm me të gjithë aktorët të cilët marrin pjesë në këtë proces, duke krijuar kështu përfitime financiare. Në mënyrë që të ketë një shtrirje sa më të gjerë në treg teknologjia e përdorur për kryerjen e pagesave elektronike është teknologjia bazë që ka çdo telefon celular pa diferencime në tip apo në sisteme shfrytëzimi. Në bazë të përdorimit të shërbimeve bazë ku bën pjesë SMS dhe USSD çdo person mund të iniciojë transaksione financiare nga çdo lloj telefoni celular pavarësisht nga karakteristikat e tij. Në mënyrë që ky shërbim të ketë sukses ai është projektuar që të jetë sa më i thjeshtë për përdoruesin. Për të pasur një shtrirje sa më të madhe në treg shërbimi i pagesave elektronike duhet të jetë i sigurt, i besueshëm dhe i shpejtë. Kështu shërbimi i pagesave me celular do të bëhet konkurrues në një treg ekzistues pagesash ku duhet që kostot e shërbimit të jenë pak a shumë të njëjta me kostot e shërbimeve të ngjashme të ofruara nga kanale të tjera pagesash elektronike apo joelektronike. Në këtë studim ne do të prezantojmë përparësitë dhe vështirësitë që vijnë prej përdorimit të teknologjisë mobile në kryerjen e pagesave elektronike si dhe propozimin e modelit më të mirë i cili mund t'i përshtatet ekosistemit të vendit tonë për sa i përket sistemit të pagesave nëpërmjet telefonave celularë.

Fjalë kyçe: Pagesa me celular, SMS, USSD, MNO, Tregtar, Banka, Teknologjia Mobile, Ekosistemi.

Abstract: Mobile phone has become an indispensable tool for us. Nowadays most of us prefer to forget their wallet at home rather than their mobile phone. Why don't use our mobile phone as a payment tool? This study will analyze mobile payment industry in Albania. The company used for the case study is M-PAY Albania. Integration between MNOs, Banks, Merchant and Customers is the key to success of mobile payments. The business model proposed is the key to have win-win cooperation

with all stockholders taking part on this process in order to create a framework for revenue sharing. In order to have a wide range of penetration into the market the services used for mobile payments are the traditional ones SMS and USSD. Using these standard services everyone can use its mobile for mobile payment no matter of its mobile phone type, operating system and internet availability. In order to have success, mobile payment service is projected to be simple, easy to use and fast. In order to reach a wide range penetration into the market the mobile payment service has to offer to the customer: security, privacy and trust in order to keep its data safe. The cost of mobile payments should be the same or less than the cost offered from other channels for the same service in order to make customers actively use it. In this paper we present an overview of mobile technology and identify the issues coming from mobile payment services.

Keywords: *Mobile Payment, SMS, USSD, MNO, Merchant, Banks, Mobile Technology, Ecosystem*

Hyrje

Aktualisht telefonat celularë nuk limitohen vetëm në kryerjen e telefonatave apo në dërgimin e mesazheve, por përdoren prej nesh edhe për qëllime të tjera siç janë lundrimi në rrjet, kontrolli i postës elektronike, lojëra të ndryshme e shumë të tjera. Si pasojë e zhvillimeve teknologjike të ndodhura vitet e fundit kapaciteti magazinues dhe procesues i informacionit në këto pajisje është rritur në mënyrë të ndjeshme. Të gjitha këto përmirësime teknologjike e bëjnë telefonin celular një mjet të përshtatshëm për të zëvendësuar kompjuterin e thjeshtë dhe lehtësisht të integrueshëm në e-Commerce, në transaksione bankare dhe në pagesa elektronike. Vetia kryesore e teknologjisë mobile është lëvizshmëria (Karahoca, 2012, f. 27). Të gjithë ne kemi dëshirë që të kemi mundësinë e kryerjes së aktiviteteve të ndryshme kudo dhe kurdo, dhe aktualisht kjo gjë mundësohet nga teknologjia mobile duke përdorur veçoritë dhe mundësinë e integritit të saj me sistemet ekzistuese duke minimizuar rreziqet për sa i përket sigurisë si dhe për lehtësimin e punës për përdoruesit.

Liria e lëvizjes dhe lehtësimi i punës për përdoruesit e pajisjeve mobile është çelësi kryesor i suksesit dhe ky përfundim nxirret prej një numri të madh studimesh në sektorët e shitjes me pakice, sektorin bankar, në sektorin e shërbimeve etj. Aktualisht ne jemi në erën post-kompjuterike siç edhe u parashikua prej Steav Jobs dhe në 2011-ën për herë të parë në histori, numri i shitjes së pajisjeve mobile kaloi atë të kompjuterëve personalë dhe kjo ecuri ka pak gjasa që të ndryshojë sipas Gartner-it (Gartner, 2013). Pra përdoruesit tashmë janë familjarizuar me pajisjet mobile dhe prandaj tregtarët, bankat, kompanitë celulare dhe kompanitë të cilat mundësojnë bashkimin e të gjithë këtyre elementeve në një platformë të vetme mund të nxjerrin përfitime financiare dhe të ofrojnë shërbime specifike të personalizuar. Në bazë të raportit të AKEP (Autoriteti i komunikimeve Elektronike dhe Postare[AKEP], 2012) shtrirja e telefonisë celulare në Shqipëri arriti në 198.45 % në fund të vitit 2012, çka është një shifër që tregon një përdorim të madh të pajisjeve celulare. Kompania e cila është përdorur si rast studimi në këtë punim është kompania Shqiptare M-Pay e cila ofron shërbime të tilla si: rimbushje celulari, pagesa faturash dhe gjithashtu po përgatitet për të hedhur në treg pagesa P2P (Transferta parash individ drejt individ) dhe e-commerce duke ulur çmimin e transfertave nëpërmjet platformës së saj. Ky studim do të fokusohet në tregun shqiptar dhe do të analizojë trendin e pagesave dhe teknologjinë e cila mundëson pagesat me celular.

Sfidat që mund t'i shfaqen organizatës

Organizatat të cilat duan që të implementojnë shërbimin e pagesave me celular në tregun shqiptar duhet të kenë parasysh se përdoruesit përdorin një gamë të gjerë pajisjesh mobile duke filluar nga celulari më i thjeshtë, celulari i zgjuar apo tableta, dhe gjithashtu përdoruesit i takojnë moshave dhe niveleve arsimore të ndryshme. Fakti që e ndërlikon edhe më shumë situatën është se individë me aftësi të ndryshme janë përgjegjës për ekzekutimin e pagesave (Monk and Wagner, 2013, F. 184). Duke u bazuar nga sa u tha më sipër duhet që shërbimi i ofruar të jetë sa më i thjeshtë në mënyrë që të përdoret nga kushdo. Modeli i biznesit dhe analizimi i detajuar i ekosistemit është çelësi për të pasur sukses në pagesat nëpërmjet celularit dhe në rritjen e të ardhurave nga ky shërbim. Elementet kyçe të cilët duhet të merren në konsideratë janë si më poshtë:

- Si mund të bashkëpunojnë bankat me operatorët e telefonisë celulare në një platformë të hapur pagesash me celular duke i shtuar vlerë shërbimeve të tyre ekzistuese?
- Sistemi duhet të punojë në çdo telefon celular pavarësisht nga tipi apo veçoritë e tij.
- Sistemi duhet të jetë i lehtë në përdorim dhe i shpejtë në të njëjtën kohë.
- Modeli i biznesit duhet të dizajnohet në mënyrë të tillë që të mund të integrojnë në një platformë të vetme të gjitha elementet e ekosistemit dhe të kënaqë pritshmëritë e tyre.
- Integrimi i sistemit me Bankat, MNO dhe tregtarë duhet të jetë i thjeshtë, të ofrojë raporte të detajuara, siguri të lartë dhe pagesat duhet të kryhen në kohë reale.
- Platforma e pagesave me celular duhet të jetë e sigurt dhe të implementojë një sistem të menaxhimit të rrezikut në mënyrë që të mos komprometohet nga aktivitete keqdashëse.

Ekosistemi dhe elementet kyçe të tij

Ka disa modele biznesi të cilat duhet të merren në konsideratë në mënyrë që të krijohet shërbimi dhe të gjenerohen të ardhura. Është e qartë që të ardhurat duhet të ndahen midis ofruesit të shërbimit, MNO dhe Bankave dhe shërbimi duhet të ofrohet në partneritet midis këtyre tri elementeve. Të ardhurat mund të gjenerohen nga tregtarët, nga klientët dhe në disa raste nga vetë bankat apo MNO-të. Siç edhe u përmend më sipër deri tani pagesat me celular janë të vlefshme për rimbushje krediti në telefon, pagesa faturash, e-Commerce si dhe për transferat mes individëve. Në tregun shqiptar këto shërbime mund të kryen edhe duke përdorur kanale alternative siç janë posta shqiptare, bankat, dyqanet e ndryshme etj. Gjithashtu bankat në Shqipëri ofrojnë shërbimin e pagesës së faturave dhe shërbimeve pa qenë nevoja e paraqitjes në sportel ku mund të përmendim shërbimin e debitim drejtpërdrejt apo mobile banking. Për të parë sesi është trendi i pagesave elektronike duhet të analizohen të dhënat e ardhura nga bankat apo kompanitë e telefonisë celulare (MNO). Të dhënat për bankat ofrohen nga Banka e Shqipërisë (Banka e Shqipërisë, 2012) dhe janë si më poshtë. Duke u bazuar tek Tabela1 numri i klientëve të bankave të nivelit të dytë ka pësuar rritje duke filluar nga viti 2008. Kjo shifër tregon se banka duhet të luajë një rol të rëndësishëm në ofrimin e shërbimit të pagesave me celular pasi baza e klientëve të tyre ka pësuar rritje nga viti në vit, çka tregon afrimin e individëve me sistemin bankar si dhe një formalizim gradual të pagesave në përgjithësi.

Table1: Llogaritë rrjedhëse prej vitit 2008

Përshkrimi	Llogari në total/Vjetore				
	2008	2009	2010	2011	2012
Nr. i Llogarive rrjedhëse	1.573.830	2.086.143	2.446.495	2.634.971	2.724.668
1-Llogaritë e rezidentëve	1.564.084	2.074.715	2.432.998	2.603.654	2.705.819
a – Individ	1.429.294	1.918.907	2.257.079	2.445.922	2.554.330
b - Biznes	134.790	155.808	175.919	157.732	151.489
2-Llogaritë e jorezidentëve	9.746	11.428	13.497	31.317	18.849
a - Individ	9.311	10.799	12.618	27.495	17.956
b - Biznese	435	629	879	3.822	893

Burimi i referimit: Banka e Shqipërisë

Tabela2 tregon numrin total të llogarive rrjedhëse të cilat mund të aksesohen nga jashtë bankës nëpërmjet shërbimit të “Internet Banking” apo “Mobile Banking”. Tabela tregon se numri i llogarive të tilla është rritur nga viti në vit çka na bën të kuptojmë se përdoruesit janë të gatshëm t’i aksesojnë llogaritë e tyre bankare nga kanale alternative të ndryshme nga ai tradicional.

Tabla2: Llogaritë rrjedhëse të aksesueshme nga jashtë Bankës

Përshkrimi	Të aksesueshme nga Interneti				
	2008	2009	2010	2011	2012
Totali i Llogarive rrjedhëse	11.108	15.034	27.368	37.138	54.926
1 – Llogaritë e rezidentëve	10.751	14.622	26.480	36.440	53.756
a – Individ	6.958	9.598	18.181	27.245	42.726
b - Biznes	3.793	5.024	8.299	9.195	11.030
2- Llogaritë e jo rezidentëve	357	412	888	698	1.170
a - Individ	314	328	690	549	1.022
b - Biznese	43	84	198	149	148

Burimi i referimit: Banka e Shqipërisë

Tabela3 tregon transaksionet e iniciuara nga klientët e bakës pa u paraqitur në sportelet e saj. Bazuar në të dhënat e mësipërme, të ofruara nga banka qendrore e Shqipërisë, arrijmë në përfundimin se numri i transaksioneve të iniciuara nga jashtë bankës ka ardhur në rritje dhe

se klientët e bankave i njohin kanalet alternative të inicimit të transaksioneve financiare dhe i përdorin aktivisht ato.

Tabla3:Transaksionet e iniciuara nga jashtë bankës

Përshkrimi	Viti 2009		Viti 2010		Viti 2011		Viti 2012	
	TRX	Shuma	TRX	Shuma	TRX	Shuma	TRX	Shuma
Internet banking	136.482	78.156	162.385	91.274	187.286	102.070	236.187	117.233
Pagesa Debit card	252.780	2.566	322.230	3.151	458.067	4.719	656.000	4.740
Pagesa Credit card	150.434	2.756	205.181	4.287	292.330	6.195	451.425	8.657
Debitim Direkt	754.002	70.428	799.631	120.631	864.295	89.188	975.786	89.958

Burimi i referimit: Banka e Shqipërisë

Në mënyrë që të kemi një pamje sa më të qartë për të bërë të mundur shërbimin e pagesave me celularë në Shqipëri duhet të analizojmë dhe situatën e operatorëve të telefonisë celulare pasi këta operatorë shërbejnë si pikënisje për iniciimin e transaksioneve nëpërmjet telefonit celular.

Tabla4: Numër klientësh Mobile për MNO

MNO	AMC	VF-AL	EAGLE	PLUS	Grand Total
Përdorues Celularë	1,920,000	1,809,264	1,110,363	396,722	5,236,349
Linjat fikse	1,804,800	1,767,303	911,493	369,368	4,852,964
Biznese	115,200	41,961	198,870	27,354	383,385
Përdorues GPRS/ EDGE	779,805	267,788	86,492	70,955	1,205,040
Përdoruesit UMTS	55,000	228,249	-	-	283,249

Burimi i referimit: AKEP, Raporti vjetor 2012

Bazuar në raportin vjetor 2012, të publikuar nga AKEP(AKEP, 2012), duket qartë se vetëm 23% e përdoruesve të telefonisë celulare përdorin internetin. Kjo tregon se një pjesë e madhe e përdoruesve nuk përdorin telefona të zgjuar ose nuk janë të gatshëm të paguajnë kostot shtesë të shërbimit të internetit. Pra duhet theksuar se në Shqipëri ende nuk kemi përdorim të gjerë të telefonave të zgjuar, çka mund të shpjegohet me koston dhe kompleksitetin që ata ofrojnë.

Po çfarë presin pjesëtarët e ndryshëm të ekosistemit të pagesave me celular? Klientët presin një shërbim të personalizuar, të lehtë në përdorim, privaci, siguri, liri lëvizjeje dhe ndërveprim me bankat, Operatorët mobile dhe tregtarët. Tregtarët presin nga platforma e pagesave me celular ekzekutimin e shpejtë të transaksioneve, kosto të ulëta të përdorimit të platformës, integrim me sistemet e tyre të billing, siguri të lartë dhe përditësim të statusit të pagesës në kohë reale. Bankat presin ndarje të të ardhurave nga shërbimi, zvogëlimin e sasisë së parave kesh, besnikëri të klientëve, rritje të volumit të transaksioneve dhe klientëve, ulje të ngarkesës për sektorin operacional dhe atë të shërbimit ndaj klientit. Operatorët mobile presin rritjen e të ardhurave si pasojë e rritjes së trafikut në rrjetin e tyre, ndarje të të ardhurave dhe besnikëri

të klientit. Shteti nga ana e tij pret të ardhura si pasojë e taksave, ulje të informalitetit, ulje të sasisë së parave kesh në qarkullim dhe gjithashtu shërben si kontrollues/rregullator për pagesat me celular.

Teknologjitë ekzistuese dhe zgjidhjet teknike për pagesat me celularë

Çelësi i pagesave me celular është zgjerimi i tregut nëpërmjet cilësisë së shërbimit, thjeshtësisë së shërbimit dhe përshtatshmërinë e tij me të gjithë telefonat celularë duke ofruar siguri dhe konfidencialitet të lartë për sa i përket transaksioneve të kryera nëpërmjet kësaj teknologjie. Teknologjia Mobile ofron disa mundësi për implementimin me sukses të shërbimit të pagesave me celularë. Në thelb një telefon celular mund të dërgojë dhe të marrë informacion nëpërmjet 3 kanaleve- SMS, USSD ose WAP/GPRS. Zgjedhja e kanalit të komunikimit influencon në mënyrë të drejtpërdrejtë skemën e implementimit të shërbimit të pagesave me celularë pasi tipi i shërbimit të zgjedhur mund të mos funksionojë në të gjithë aparatet celularë. Gjithashtu ofruesi i shërbimit të pagesave me celular mund të zgjedhë një aplikacion lokal “App” apo përdorimin e shërbimeve standarde që ofrohet nga të gjitha aparatet celularë siç janë SMS/USSD. Teknologjitë të cilat mund të përdoren për kryerjen e pagesave me celular janë si më poshtë:

SMS/USSD: Janë shërbime të cilat funksionojnë në bazë mesazhesh telefonike dhe lejojnë përgjithësisht 140-180 karaktere (Eberspächer and Vögel, 2001, f.47) për një mesazh. USSD mund të përdoret edhe në mënyrë interaktive nga përdoruesit e saj duke lejuar ndërveprimin në kohë reale midis përdoruesve dhe sistemeve të ndryshme të cilat e përdorin këtë teknologji.

WAP/GPRS: Këto shërbime përdorin rrjetin e telefonisë celulare 2G dhe 3G për të transmetuar dhe për të marrë të dhëna në mënyrë elektronike në kohë reale aty ku ofrohet ky shërbim.

Aplikacione telefonike: Këto janë aplikacione të cilat ekzekutohen në telefon celular dhe janë zhvilluar në gjuhë të ndryshme programimi. Aplikacionet funksionojnë pak a shumë si programe kompjuterike pra kanë një ndërfaqe grafike ku përdoruesi mund të ndërveprojë me aplikimin.

Aplikacione në kartë SIM: Karta telefonike është një cip i vogël që mund të mbajë informacion dhe prodhuesit e këtyre kartave SIM mund të stampojnë në to programe të cilat mund të kryejnë funksionalitete të ndryshme dhe gjithashtu këto programe mund të kodohen gjatë stampimit në mënyrë që të rritet siguria. Këto programe shfaqen në çdo telefon celular i cili përmban këtë kartë SIM.

Komunikimi në afërsi (NFC): është një standard për telefonat e zgjuar të cilët shkëmbejnë informacion me njërin-tjetrin apo pajisje të ngjashme nëpërmjet komunikimit radio kur gjenden pranë njeri-tjetrit. Ky funksionalitet kontrollohet nëpërmjet një aplikacioni të instaluar në sistemin e këtyre telefonave celularë.

Dy Cip: Kjo teknologji implementohet vetëm në telefona të cilët mund të përdorin dy karta telefonike dhe karta e parë është karta normale SIM e cila shërben për komunikime standarde si telefonata, SMS, ndërsa karta e dytë ka të stampuar aplikacionin dhe specifikat e sigurisë për shërbimin e pagesave me celular. Kjo teknologji kërkon më tepër investim nga përdoruesi pasi nevojitet blerja e një tipi telefoni i cili përdor dy karta SIM.

Portofoli Mobil: Aplikacioni i pagesave me celular mban të dhëna specifike të klientit dhe i përdor ato në momentin kur iniciohet një pagesë nga telefoni celular. Çdo përdorues ka të lidhur me aparatën e vet celular një portofol elektronik nga ku mund të kryejë pagesa të ndryshme.

Modele të pagesave me celular

Ka modele të ndryshme të cilat mund të përdoren për të mundësuar pagesat me telefon celular: Model i fokusuar tek Operatori Mobile: Ky model ka në qendër operatorin e telefonisë mobile i cili e ofron shërbimin i vetëm dhe i pavarur. Operatori celular mund të ofrojë një portofol të pavarur nga koha telefonike që mund të përdorë një përdorues. Operatori telefonik duhet të kujdeset për të gjitha funksionalitetet e shërbimit ku mund të përmendet ndërfaqja me bankën si dhe integrimi me sistemin e bankës. Ky model është lançuar kryesisht në vendet në zhvillim dhe ka pasur sukses për arsye se bankat në këto vende gjenden gjeografikisht larg pjesës më të madhe të klientëve të tyre.

Model i fokusuar te Banka: Banka u ofron klientëve të saj mundësinë e pagesave mobile duke përdorur një aplikacion të dedikuar për këtë qëllim dhe sigurohet që tregtarët të kenë mundësi që t'i pranojnë këto pagesa nëpërmjet shërbimit POS. Operatorët telefonikë përdoren vetëm për ofrimin e shërbimit telefonik.

Modeli Bashkëpunues: Ky është një model i cili përfshin bashkëpunimin midis bankave, operatorëve të telefonisë celulare dhe një pale të tretë e cila ofron shërbimin e pagesave me celular. Pala e tretë në këtë model ka detyrën e integritit të të gjitha elementeve në një platformë të vetme.

Modeli skaj më skaj: Ofruesi i shërbimit të pagesave me celular vepron i pavarur prej institucioneve financiare dhe përdor rrjetin e telefonisë celulare për të ofruar shërbimin.

Modeli i biznesit

Bazuar në pritshmërinë e elementeve të ekosistemit në Shqipëri mund të merren në konsideratë disa modele biznesi në mënyrë që të ofrojnë me sukses një platformë të pagesave nëpërmjet celularit. Nga studimi i tregut dhe nga analiza e shërbimeve ekzistuese, që mund të ofrohen nëpërmjet platformës së pagesave me celular, arritëm në përfundimin se elementet që mund të paguajnë një përqindje për këtë shërbim janë klientët dhe tregtarët, ndërsa të ardhurat nga shërbimi duhet të ndahen midis Bankave, Operatorëve celularë, ofruesit të platformës dhe qeverisë. Pagesat me celular në Shqipëri fokusohen kryesisht në pagesat e faturave të shërbimeve, rimbushjes së celularëve dhe menaxhimit të portofolave elektronikë. Këto shërbime tashmë ofrohen falas nga operatorë të tjerë siç janë bankat, posta shqiptare etj. Duke i konsideruar këto fakte si modeli më i mirë i biznesit për Shqipërinë për sa i përket pagesave me celular modeli duhet të ketë këto specifika:

- Tregtarët paguajnë për ç'do transaksion dhe pagesat kryhen në kohë reale.
- Klientëve u ofrohet shërbimi i pagesave me celular falas, por pa eliminuar kostot e ofrimit të shërbimit telefonik nga operatori telefonik.
- Të ardhurat nga shërbimi duhet të ndahen midis bankës, operatorëve telefonikë dhe organeve përkatëse shtetërore që mbikëqyrin tregun dhe taksojnë të ardhurat nga shërbimi.

Ky model biznesi ka disa avantazhe në tregun shqiptar dhe më kryesoret ndër to përmenden në vazhdim. Ky model biznesi përdoret gjithashtu edhe nga ofrues të tjerë që procesojnë pagesa për të tretë dhe për pasojë tregtarët janë koshientë për pagesën e një përqindjeje mbi transaksion nga të ardhurat e fituara prej këtij shërbimi. Duke ua ofruar klientëve falas këtë shërbim jepet mundësia e një penetrimi të gjerë në tregun shqiptar pasi ky shërbim mund të ofrohet për klientin kudo dhe kurdo, pra ka avantazhe krahasuar me shërbimet e ofruara nga kompani të tjera në zyra të përcaktuara dhe në prezencë të klientit. Klientët zakonisht u besojnë më

shumë bankave sesa ofruesve të tjerë të shërbimeve dhe kjo mund të përdoret nga kompanitë që ofrojnë pagesa me celular si një shtysë për rritjen e numrit të klientëve të tyre.

Për të vërtetuar çka u tha më lart janë analizuar të dhënat dhe është kryer një sondazh në njërin prej dy kompanive që ofrojnë pagesa me celular në Shqipëri dhe rezultatet jepen në Figurën 1. Sondazhi i kryer mbi klientët e kompanisë në fjalë tregon që banka ka pasur rolin kryesor mbi rritjen e numrit të klientëve të rinj dhe ky fakt shpjegohet me besueshmërinë që ka krijuar klienti ndaj bankës si dhe me interesin që ka banka në ofrimin e këtij shërbimi të klientët e vet.

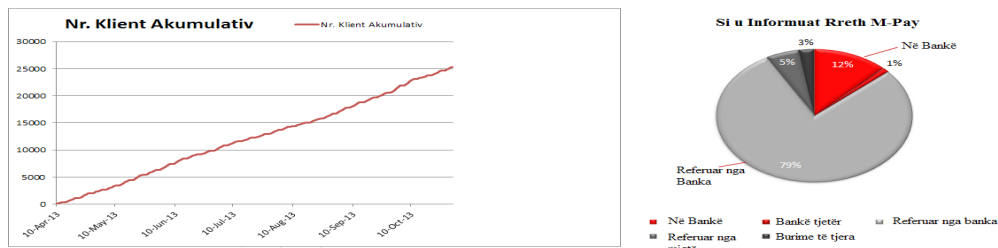


Figura1: M-Pay Albania, sondazhi mbi klientë 2013

Tregu i pagesave me celular në Shqipëri

Në tregun shqiptar aktualisht pagesat me celular ofrohen nga dy kompani të cilat janë M-Pay Albani dhe Easy Pay. Këto kompani përdorin dy teknika të ndryshme, e para përdor modelin e pagesave me celular bashkëpunues dhe e dyta modelin e pagesave me celular skaj më skaj, duke ofruar një portofol elektronik për çdo klient të saj.

Kompania e studiuar në këtë punim është kompania M-Pay Albania. Kjo kompani ka preferuar ta ofroj shërbimin e pagesave me celular nëpërmjet teknologjisë bazë SMS/USSD e cila suportohet nga të gjithë llojet e celularëve pavarësisht nga sa të avancuar ata janë. Aktualisht kjo kompani ka dy banka partnere Raiffeisen Bank dhe Societe Genral Bank dhe shërbimi i saj mund të aksesohet nëpërmjet dy kompanive celular Vodafone Albania dhe Eagle Mobile. Penetrimi i tregut i ka thyer pritshmëritë dhe projeksionet si të bankave partnere, por edhe të vetë kompanisë dhe në këtë proces bankat kanë luajtur rolin kryesor për sa i përket shtimit të përdoruesve të cilët përdorin këtë shërbim. Arkitektura e shërbimit jepet në Figurën2.

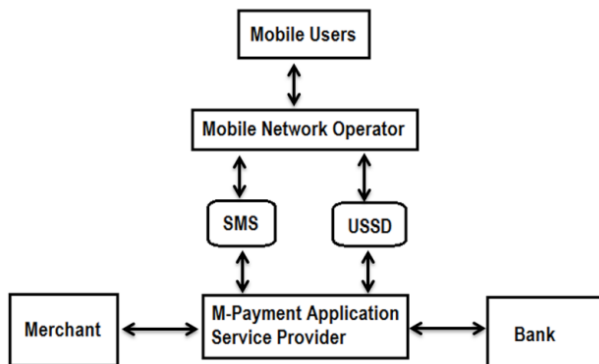


Figura2: M-Pay Albania, Arkitektura e shërbimit

Teknologjia e telefonisë celulare e cila shfrytëzohet nga M-Pay Albania është e bazuar në teknologjinë bazë të telefonisë celulare SMS\USSD dhe kjo zgjedhje është bërë nga kompania pasi është zgjidhja më e përshtatshme për tregun shqiptar duke marrë parasysh se penetrimi i telefonave të zgjuar në tregun tonë është i ulët dhe për pasojë përdorimi i ndonjë teknologjie tjetër siç mund të ishte ajo nëpërmjet një aplikacioni mobile do të sillte kufizimin e shërbimit në një pjesë të vogël të tregut për arsye teknike dhe gjithashtu sepse përdoruesit janë familjarizuar me këtë teknologji pasi kompanitë mobile e përdorin këtë teknologji për ofrimin e shërbimeve dhe produkteve të tyre.

Modeli i pagesave me celular që është zgjedhur nga kjo kompani, është modeli bashkëpunues i cili integron në një platformë të hapur pagesash bankat, operatorët celularë dhe tregtarët. Duke shfrytëzuar këtë integrim midis operatorëve dhe bankave të ndryshme kompania M-Pay ka bërë të mundur ofrimin e shërbimeve të cilat më parë nuk ofroheshin siç është rimbushja e celularit midis dy operatorëve telefonikë të ndryshëm, pra iniciuesi i pagesës është klienti i një operatori telefonik dhe përfituesi i pagesës është klienti i një operatori tjetër mobile. Gjithashtu kjo kompani ofron shërbimin edhe jashtë vendit nëpërmjet sistemit roaming dhe me kosto 0 për përdoruesit e shërbimit. Modeli i biznesit, i përdorur nga kjo kompani, bazohet në mbajtjen e një komisioni nga tregtari për çdo transaksion të kryer dhe ndarjen e këtyre të ardhurave me bankat që konsiderohet partnere si dhe operatorët e telefonisë celulare që shërbejnë për iniciimin e pagesave nga telefoni celular. Në këtë model biznesi klienti nuk paguan për shërbimin e pagesave me celular, por gjithashtu nuk shmanget tarifat e vendosura nga kompanitë mobile për përdorimin e rrjetit të tyre ku mund të përmendet kosto e SMS. Shërbimi ndaj klientit kryhet nga bankat partnere duke i mundësuar kompanisë të ulë kostot operacionale dhe gjithashtu i jep mundësi bankës të menaxhojë klientët e saj duke u përpjekur të rrisë besnikërinë e tyre drejt bankës nëpërmjet ofrimit të këtij shërbimi. Meqë shërbimi i ofruar ka të bëjë me transaksione financiare dhe me prekje drejtpërdrejt të llogarive të klientëve duhet që siguria të konsiderohet në dy nivele për të arritur sigurinë maksimale të sistemit:

- a) Niveli i parë ka të bëjë me krahasimin e numrit nga i cili iniciohet pagesa me atë të llogarisë bankare dhe nëse ky hap është i suksesshëm atëherë klientit i kërkohet prej sistemit të vendosë pin-in personal në mënyrë që të mund të autorizojë transaksionin.
- b) Të gjitha transaksionet kryhen në një rreth të mbyllur klientësh dhe si iniciuesit e pagesave, po ashtu edhe përfituesit e pagesave ndodhen brenda këtij rrethi dhe mund të identifikohen lehtësisht.

Siguria

Siguria është një nga elementet kryesor ku bëhet fjalë për pagesa elektronike të iniciuara nga vetë përdoruesi i telefonit celular. Rreziqet të cilat shfaqen në këto sisteme pagesash janë të mëdha pasi ka një numër të madh sulmesh me qëllim përfitime financiare. Nga studimet e mëparshme, të kryera në fushën e sigurisë mobile, është vërejtur se hallka më e dobët e sistemit për sa i përket sigurisë është vetë përdoruesi duke përdorur fjalëkalime të cilat janë të lehta për t'u gjetur dhe gjithashtu duke bërë publike informacione të cilat duhet të jenë private. Për këtë arsye kompanitë të cilat operojnë në tregun e pagesave elektronike dhe specifikisht në sektorin e pagesave me telefona celularë duhet të marrin masa për minimizimin e rreziqeve të sigurisë duke implementuar sisteme të sigurta dhe të përditësuara në mënyrë periodike.

Një shembull shumë i mirë i rritjes së sigurisë në të gjithë sistemin është ajo e një ekosistemi të mbyllur, pra pagesat kryhen vetëm midis klientëve të organizatës që ofron shërbimin e pagesave. Në këtë mënyrë limitohet artificialisht numri i personave të cilët janë të interesuar të sulmojnë sistemin e pagesave si dhe lehtëson identifikimin e personave të cilët kryejnë vjedhje në sistem pasi janë

klientë të vetë organizatës e cila ofron shërbimin e pagesave. Por limitimi i rrjedhjes së transaksioneve vetëm brenda për brenda klientëve të platformës ka edhe dizavantazhet e veta pasi limiton numrin e transaksioneve të cilat mund të kryhen nëpërmjet platformës së pagesave. Pra menaxherët janë përpara një sfide e cila kushtëzohet nga faktorët e sigurisë nëse do të përdorin një platformë të mbyllur për sa i përket transaksioneve financiare apo do të përdorin një platformë të hapur e cila do të lejojë kryerjen e transaksioneve edhe drejt klientëve të cilët nuk janë pjesë e ekosistemit. Rritja e nivelit të sigurisë së sistemit presupozon investime të mëdha si në teknologji, ashtu edhe në burime njerëzore të specializuara, dhe për këtë arsye kompanitë duhet të analizojnë në mënyrë të detajuar situatën e tyre financiare dhe mundësinë për investime në rritjen e sigurisë në mënyrë që të marrin një vendim të drejtë për mënyrën sesa do të jetë i hapur për transaksione platforma në fjalë.

Përfundime

Elementet e ekosistemit të cilat marrin pjesë në pagesat e iniciuara me celular janë të ndryshëm midis tyre dhe gjithashtu kanë kërkesa dhe pritshmëri të ndryshme ndaj sistemit. Ofruesi i platformës së pagesave me celular duhet të kënaqë kërkesat e secilit prej elementeve pjesëmarrëse dhe gjithashtu duhet të ofrojë një shërbim i cili ndryshon nga shërbime të ngjashme të cilat tashmë ofrohen nga këto elemente siç mund të jenë shërbimet mobile banking ofruar nga bankat apo e-top up ofruar nga operatorët e telefonisë mobile. Ofruesi i shërbimit të pagesave me celular duhet të ofrojë një shërbim atraktiv për elementet e ekosistemit të pagesave me celular dhe t'i shtojë vlerë shërbimit të ofruar nga këto elemente në mënyrë që të ketë sukses dhe të risë si numrin e pjesëmarrësve në platformë po ashtu edhe volumin e veprimeve financiare. Rritja e numri të klientëve për platformën e pagesave me celularë nënkupton rritje të besnikërisë së klientëve ndaj bankave, operatorëve celular si dhe vetë ofruesit të shërbimit. Rritja e numrit të transaksioneve financiare nga ana e saj nënkupton rritje të fitimit për të gjithë pjesëtarët e ekosistemit të cilët ndajnë të ardhurat midis tyre si dhe rritje fitimi dhe ulje kostosh operationale për bankat dhe tregtarët duke i kanalizuar transaksionet në platformën e pagesave me celular. Teknologjia që mund të përdoret për të ofruar pagesat me celular është e larmishme, por kompania e cila kërkon të ofrojë këtë shërbim duhet më parë të analizojë karakteristikat e tregut ku kjo teknologji do të përdoret si dhe nivelin e familjaritetit të përdoruesve të kësaj teknologjie me teknologjitë e reja. Për shembull në vendet e zhvilluara siç është Koreja e Jugut ose Japonia ky shërbim mund të ofrohet lehtësisht nëpërmjet një aplikacioni mobile pasi këto vende përdorin aparate të avancuara celularë të cilat mundësojnë si lidhjen me shërbimin e internetit ashtu edhe përdorimin e një app-i, ndërsa në vende të botës së tretë, si vendet afrikane apo në vendet në zhvillim, siç është vendi ynë duhet të përdoret teknologjia bazë e telefonisë celulare siç është shërbimi me SMS apo USSD pasi vetë pajisjet celulare që përdorin përdoruesit e këtyre vendeve janë në shumicën e rasteve pajisje jo të avancuara teknologjiksht, pra aparate të thjeshta celulare.

Përdoruesit në përgjithësi u besojnë bankave krahasuar me individë apo institucione financiare jobankare, kjo gjë duhet të shfrytëzohet nga ofruesit e pagesave me celular në mënyrë që banka të përdoret si levë me qëllim që të rritet si volumi i pagesave nëpërmjet celularit, ashtu edhe numri i klientëve. Edhe ky faktor lidhet ngushtë me karakteristikat e tregut ku shërbimi i pagesave me celularë do të implementohet derisa në bazë të tij është mbështetja nga banka. Ndër faktorët kryesorë këtu mund të përmendet shtrirja e rrjetit bankar në tregun përkatës si dhe numri i klientëve të bankave në raport me popullsinë. Në vendin tonë vihet re se bankat kanë një rol të rëndësishëm dhe shtrirje të gjerë gjeografike çka e bën të përshtatshëm bashkëpunimin me bankat për ofrimin e pagesave me celular. Gjithashtu, nga karakteristikat e tregut vërehet se mobile banking, i cili është produkt që zëvendëson plotësisht platformën

e pagesave me celularë, nuk është i përdorshëm gjerësisht nga individët që janë klientë të bankave të ndryshme, çka e bën më të lehtë për ofruesin e shërbimit të pagesave me celular të marrë pjesë të tregut ekzistues si dhe të rrisë penetrimin e këtij shërbimi në këtë treg.

Klientë potencialë për ofruesit e shërbimit të pagesave me celular janë të gjithë përdoruesit e celularëve pa dallim moshe apo edukimi, dhe për këtë arsye shërbimi duhet të jetë sa më i shpejtë dhe sa më i thjeshtë, në mënyrë që të përdoret aktivisht prej përdoruesve. Përdorimi i internetit dhe e-Commerce janë dy faktorë të cilët po zhvillohen me shpejtësi, gjithashtu pritet që telefonat e zgjuar të zëvendësojnë ata normalë dhe kjo është arsyeja pse ofruesit e shërbimeve të pagesave me celular duhet të monitorojnë vazhdimisht mjedisin ku ata ofrojnë shërbimin e tyre në mënyrë që të ndryshojnë teknologjinë e tyre në përshtatje me zhvillimet teknologjike të mundshme. Gjithashtu, paraja kesh është duke u eliminuar dhe tashmë vendin e saj po e zënë pagesat me karta krediti apo pagesat elektronike, çka favorizon pagesat me celular në vetvete.

Pagesat me celular duhet të ofrojnë siguri dhe privaci maksimale për përdoruesit, për bankat apo operatorët e telefonisë mobile në mënyrë që përdoruesit e kësaj teknologjie të jenë të sigurt gjatë inicimit të këtyre pagesave. Siguria e sistemit mund të konsiderohet si pika kyçe në ofrimin e këtij shërbimi. Përderisa shërbimi do të përdoret nëpërmjet një game të gjerë telefonash celularë atëherë rrjedhimisht rreziqet për aktivitete kriminale ndaj kësaj platforme rriten pasi diversiteti i pajisjeve të përdorura, për të aksesuar platformën në fjalë sjell për rrjedhim dhe probleme nga më të ndryshmet, ku mund të përmenden probleme të cilat lidhen me sisteme të ndryshme operimi të përdorura nga telefonat celularë apo probleme që mund të ketë vetë pajisja në nivel firmware që në momentin e prodhimit dhe hedhjes në treg. Duke i shtuar këtyre faktorëve edhe diversitetin dhe nivelin e ndryshëm të familjaritetit me teknologjinë e përdoruesve të këtyre sistemeve e bën sigurinë e sistemit objektivin kryesor për ofruesin e shërbimit. Për të rritur sigurinë e shërbimit duhet patjetër të përdorë elementet bazë të sigurisë siç janë mbrojtja me fjalëkalim i aksesit në platformën e pagesave me celular, transmetimi i koduar i të dhënave në rrjet apo mbyllja automatike e sesionit nëse nuk përdoret nga përdoruesi për një periudhë të caktuar kohe. Përveç elementeve bazë të sigurisë sistemi mund të përdorë edhe teknika shtesë sigurie ndër të cilat mund të përmendet lejimi i pagesave vetëm brenda një grupi të përcaktuar, që mund të jenë klientët e platformës apo të bankës partnere, përcaktimi i zonave gjeografike nga mund të kryhen transaksione financiare duke u bazuar në teknologjinë GPS e cila tashme ofrohet pothuajse në të gjithë telefonat e zgjuar celularë.

Shërbimi i pagesave me celular mund të ofrojë edhe shërbime të tjera të cilat i shtojnë vlerë produktit në vetvete ku mund të përmendim, në rastin e klientëve të bankës, mundësinë e kontrollit të llogarisë se tyre në kohe reale nëpërmjet aparatit celular apo kontrollit të kohës së mbetur telefonike në celular për klientët e kompanive celulare. Të gjitha këto shërbime shtese bëjnë që produkti i ofruar të jetë atraktiv për klientët që e përdorin shërbimin në fjalë.

Bibliografia

- Adem Karahoca(2012), *Advances and Applications in Mobile Computing*, InTech, Kroaci
Ellen F. Monk and Bret J. Wagner (2013), *Concepts in Enterprise Resource Planning*, Fourth Edition, Course Technology, USA.
Jörg Eberspächer and Hans-Jörg Vögel (2001), *GSM switching, services, and protocol*, Second edition, John Wiley & Sons, USA
AKEP (2012), Raporti Vjetor 2011, http://www.akep.al/images/stories/AKEP/raporte/Akep_Raporti_2011.pdf
Banka e Shqipërisë(2012), Të dhëna statistikore, Marrë nga http://www.bankofalbania.org/web/Statistical_data_on_payment_system_59_2.php
Gartner(2013), Shpërndarja e pajisjeve elektronike në rang botëror sipas segmenteve përkatës, Marrë nga <http://www.gartner.com/newsroom/id/2408515>.

Modernizimi i shërbimeve publike nëpërmjet teknologjisë së informacionit dhe komunikimit. Rasti i Qeverisë Shqiptare

Valmira **OSMANAJ**, M.Sc
Agjencia Kombëtare e Shoqërisë së Informacionit,
valmiraosmanaj@yahoo.com

Prof. Dr. Bashkim **RUSETI**
Universiteti i Tiranës, Informatikë e Zbatuar,
bruseti@yahoo.com

Abstrakt: Gjatë viteve të fundit, mënyra e ofrimit të shërbimeve publike ndaj qytetarëve dhe bizneseve ka evoluar në mënyrë të ndjeshme. Ky evoluim ka çuar në rritjen e cilësisë së shërbimeve si dhe në qasjen e tyre nga shtëpitë ose zyrat, pa qenë e nevojshme të paraqitesh pranë sporteleve të shërbimit. Përdorimi i Teknologjisë së Informacionit dhe Komunikimit (TIK) për ofrimin e shërbimeve publike (e-Qeverisja) ka reduktuar burokracinë, ka rritur transparencën dhe përfshirjen e qytetarëve në proceset e qeverisjes dhe të vendimmarrjes.

Ky studim, ka për qëllim të vlerësojë nivelin aktual të sofistikimit të 20 shërbimeve publike bazë të e-Qeverisjes, të përcaktuara nga Bashkimi Europian si dhe të analizojë progresin e arritur, duke i krahasuar ato me rezultatet e vitit 2010. Metodologjia e përdorur në këtë studim është modeli i maturimit me 5 nivele të sofistikimit i paraqitur në raportet e studimit të shërbimeve elektronike të Bashkimit Europian. Për të realizuar këtë studim, janë analizuar faqet zyrtare të internetit të institucioneve publike përgjegjëse për ofrimin e këtyre shërbimeve.

Nga ky studim vërehet se shërbimet që kanë një impakt të lartë te bizneset, si: regjistrimi i biznesit, deklarimi i detyrimeve tatimore ose prokurimet publike, kanë njohur një nivel të lartë sofistikimi. Ndërsa, shërbimet që kanë impakt të lartë te qytetarët, si: pasuritë e paluajtshme, ndihma ekonomike dhe kujdesi shëndetësor, shërbime këto që prekin kryesisht shtresat e varfra të shoqërisë, edhe pse kanë njohur një zhvillim të ndjeshëm, krahasuar me 3 vite më parë, vazhdojnë të kenë një nivel të ulët sofistikimi.

Fjalë kyçe: Shërbime publike, e-Qeverisja, e-Shërbime, G2C, G2B, TIK

Abstract: During the past several years, the approach that governments offer services to citizens and businesses has evolved significantly. This evolution has led to better quality of services as well as providing different channels to access them from their homes or offices, without being required to visit the service offices. The usage of ICT to deliver public services (e-Government) has many benefits such as: reduced bureaucracy, increased transparency and citizen's involvement in governance and

decision making processes. This study aims to evaluate the current level of sophistication of 20 basic public services of e-Government, defined by the European Union, and make a comparison of progress made since 2010. The methodology used in this study is the five-stage maturity model presented in eGovernment Benchmark Measurement Report of the European Union. For this purpose, we have analysed the official websites of the public institutions that are responsible for the provision of these services.

One of the main findings of this study is that the services that have a high impact on businesses, such as business registration, tax declaration or public procurement, are offered at a high level of sophistication. On the other hand, services that have a high impact on citizen's life, such as real estate, health services, economic aid and social assistance, affecting mainly the poorest strata of society, even though they had a significant progress in the last 3 year, the sophistication level for these services still remains very low.

Keywords: Public services, e-Government, e-Services, G2C, G2B

Hyrje

Gjatë dekadës së fundit, koncepti i qeverisjes elektronike (e-Qeverisja) ka evoluar në mënyrë të ndjeshme, duke sjellë përmirësimin e këtyre shërbimeve si dhe duke bërë të mundur që qytetarët t'i përftojnë këto shërbime nga shtëpitë ose nga zyrat e tyre. Iniciativat e e-Qeverisjes sjellin përfitime të konsiderueshme, siç janë: forcimi i besimit të qytetarëve te qeveria dhe rritja e efikasitetit, nëpërmjet reduktimit të kohës së harxhuar gjatë kryerjes së transaksioneve në rrugë tradicionale ose joelektronike. Disa përfitime të tjera, të ofrimit të shërbimeve publike bazë në rrugë elektronike janë: natyra interaktive, qasja nga të gjithë, shfrytëzimi i potencialeve të rrjetit me brez të gjerë (broadband) si dhe qasja nga shumë platforma.

Shumë vende, gjatë projektimit dhe implementimit të iniciativave efikase dhe efektive të e-Qeverisjes, përballen me probleme dhe sfida të ndryshme. Në rastin e vendeve të Bashkimit Europian (BE), sfidat erdhën si rrjedhojë e përpjekjeve për hartimin e politikave për ato fusha të cilat nuk rregulloheshin nga traktatet. Kur programi e-Europe u përfshi në Strategjinë e Lisbonës, institucionet e BE-së ishin të vetëdijshme për mungesën e një kuadri rregullator dhe për faktin se zbatimi i vendimeve do të varej nga angazhimet që do të ndërmerreshin nga shtetet anëtare. Megjithatë, programi arriti të përmbushte me sukses objektivat e tij, edhe pse duhej shumë punë për të krijuar një "imazh të vetëm të qeverisë", që do të optimizojë përdorimin e shumë rrugëve për ofrimin e shërbimeve, të cilat do të jenë më të fokusuara në nevojat dhe dobinë e qytetarëve, do të përdorin më pak teknologji dhe do të duhet të bëjnë më shumë ndryshime organizative (Weerakkody, Janssen dhe Hjort-Madsen, 2007).

Vitet e fundit, në Shqipëri, janë ndërmarrë një sërë angazhimesh për krijimin e një shoqërie informacioni. Në tetor të vitit 2007 u nënshkrua eSEE Agenda+, së bashku me vendet e tjera të Europës Juglindore. Kjo axhendë e përbashkët rajonale u nënshkrua nën frymën e planit të veprimit të Bashkimit Europian për shoqërinë e informacionit, i2010. Angazhimet e ndërmarra në këto dy dokumente përbëjnë një sfidë të madhe për Shqipërinë, nëse marrim parasysh gjendjen e zhvillimit të Teknologjisë së Informacionit dhe Komunikimit (TIK) (Agjencia Kombëtare e Shoqërisë së Informacionit [AKSHI], 2008). Institucioni që ndjek angazhimet e Shqipërisë në fushën e shoqërisë së informacionit është AKSHI (Këshilli i Ministrave [KM], 2008).

Ky studim synon të marrë në shqyrtim nivelin e zhvillimit dhe të sofistikimit të shërbimeve publike bazë të e-Qeverisjes, të ofruara nga administrata publike e Shqipërisë, si një vend

potencial për t'u bërë anëtar i BE-së.

Metodologjia e përdorur për këtë studim është modeli i zhvillimit dhe i sofistikimit me pesë nivele (faza), e aplikuar nga Capgemini për të vlerësuar shërbimet publike të e-Qeverisjes, të vendeve të Bashkimit Europian. Për të realizuar këtë studim janë analizuar faqet zyrtare të internetit të institucioneve përgjegjëse për ofrimin e këtyre shërbimeve. Rezultatet e këtij studimi do të krahasohen me rezultat e vitit 2010.

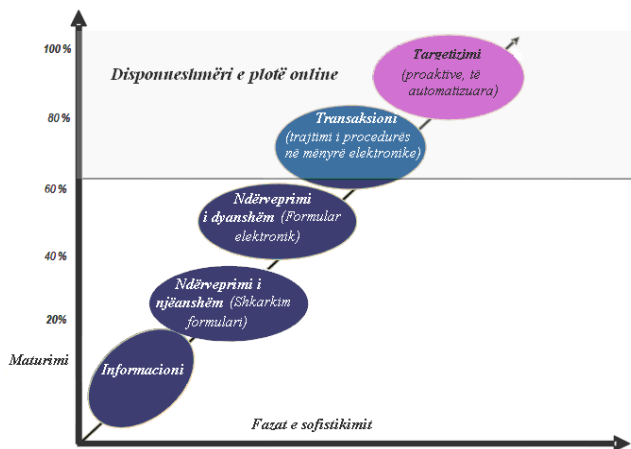
Metodologjia

Tashmë është e pranuar gjerësisht se shërbimet publike dhe efektiviteti i ofrimit të tyre kanë një ndikim të madh në zhvillimin ekonomik dhe social të një vendi. Si rrjedhojë, në procesin e transformimit të shoqërisë në një shoqëri informacioni, ofrimi i këtyre shërbimeve, nëpërmjet teknologjive të informacionit, në mënyre efikase dhe efektive, të shpejtë, transparente, të sigurt dhe në përputhje me nevojat dhe kërkesat e qytetarëve dhe bizneseve, është shumë i rëndësishëm.

Bashkimi Europian ka përcaktuar 20 Shërbime bazë të e-Qeverisjes, të cilat grupohen në shërbime Qeveri-Qytetarë (G2C) dhe Qeveri-Biznes (G2B). Për të analizuar nivelin e sofistikimit të shërbimeve publike bazë, janë marrë në studim faqet e internetit të institucioneve publike, përgjegjëse për ofrimin e tyre.

Metodologjia e përdorur për të vlerësuar nivelin e sofistikimit të shërbimeve publike bazë në vendin tonë është modeli me 5 nivele të zhvillimit dhe të sofistikimit (Komisioni Europian [KE], 2007). Ky model vlerëson sesi qytetarët dhe bizneset ndërveprojnë me institucionet publike për të përfutur shërbimet publike. Në figurën 1, paraqitet modeli me 5 nivele të sofistikimit të shërbimeve publike elektronike.

Figura 1. Modeli me 5 nivele sofistikimi të e-shërbimeve publike



Burimi: EU: 7th Web-based Survey on Electronic Public Services, 2007

Në vija të përgjithshme, 5 nivelet e sofistikimit, bazuar në modelin e mësipërm, përfaqësojnë si më poshtë:

Niveli 1 - Informacioni, institucioni publik, që ofron shërbimin ose njësia administrative përkatëse, publikon informacion të përgjithshëm dhe dokumentacionin e nevojshëm për

përfitim e shërbimit në një faqe interneti të aksesueshme.

Niveli 2 – Ndërveprimi i njëanshëm, institucioni publik ose njësia administrative përkatëse ofron mundësinë e shkarkimit të formularëve dhe printimit të tyre në letër për të filluar procedurën e përfimit të shërbimit, në mënyrë joelektronike.

Niveli 3 - Ndërveprimi i dyanshëm, institucioni publik ose njësia administrative përkatëse publikon një formular zyrtar elektronik dhe ofron mundësinë e plotësimit të të dhënave, duke realizuar fillimin e procedurës së përfimit të shërbimit në mënyrë elektronike.

Niveli 4 - Transaksioni, institucioni publik ose njësia administrative përkatëse ofron mundësinë e trajtimit të plotë të procedurës së përfimit të shërbimit në mënyrë elektronike, përmes faqes së internetit.

Niveli 5 - Targetizimi, institucioni publik ose njësia administrative përkatëse ofron mundësinë e plotësimit të formularëve, trajtimin e procedurës si dhe njoftimin e vlerësimit përmes faqes së internetit. Aplikanti nuk ka nevojë të ndjekë asnjë procedurë tjetër formale shkresore.

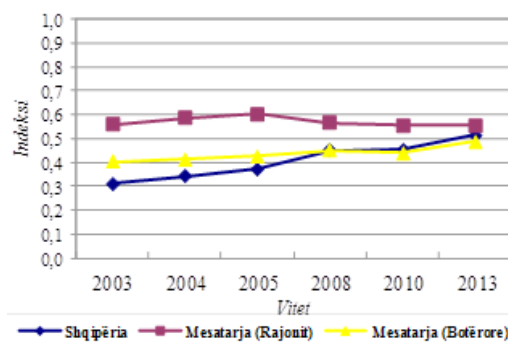
Niveli i pestë i sofistikimit u prezantua në vitin 2007 dhe aplikohet për një sërë shërbimesh publike si deklarimi i taksave, kontributeve shoqërore, etj. Për këto shërbime, nuk është e nevojshme që qytetarët të riplotësojnë të dhënat e deklaruara më parë prej tyre. Si rrjedhojë, kemi të bëjmë me shërbime proaktike dhe të orientuara nga qytetarët.

Sofistikimi i shërbimeve publike bazë në Shqipëri

Vitet e fundit, Shqipëria ka pasur një zhvillim të dukshëm në fushën e Shoqërisë së Informacionit dhe TIK-ut. Një zhvillim i tillë reflektohet edhe në indeksin e gatishmërisë së e-Qeverisjes. Indeksi i gatishmërisë së e-Qeverisjes vlerëson kapacitetin dhe vullnetin e vendeve për zhvillimin e e-Qeverisjes nëpërmjet përdorimit të TIK-ut. Ky është një indeks i përbërë, që bazohet në indeksin e prezencës në web, indeksin e infrastrukturës së telekomunikacionit dhe indeksin e zhvillimit të burimeve njerëzore.

Bazuar në sondazhet e e-Qeverisjes të Kombeve të Bashkuara (United Nations [UN], 2003; UN, 2004; UN, 2005; UN, 2008; UN, 2010; UN, 2012), gjatë dhjetë viteve të fundit, indeksi i gatishmërisë së e-Qeverisjes për Shqipërinë, ka pësuar një rritje të qëndrueshme, nga 0.311 në vitin 2003, në 0.5161 në vitin 2012. Po të analizojmë të dhënat e kësaj periudhe, të paraqitura në grafikun e mëposhtëm, Figura 2, vihet re se Shqipëria pësoi rritjen më të lartë të këtij indeksi, me 0.0777, në periudhën 2005-2008. Mbas vitit 2008, indeksi ka pësuar një zhvillim më të lartë se mesatarja botërore, duke iu afruar gjithnjë e më shumë mesatares së vendeve të rajonit.

Figura 2. Indeksi i gatishmërisë së e-qeverisjes



Burimi: UNPAN: E-Government Survey, 2003, 2004, 2005, 2008, 2010, 2012

Për të përcaktuar nivelin e sofistikimit të shërbimeve publike bazë, është analizuar informacioni i publikuar në faqet e internetit të institucioneve të administratës publike, përgjegjëse për ofrimin e këtyre shërbimeve. Më poshtë paraqitet niveli i zhvillimit për secilin prej shërbimeve të analizuar.

a) Tatimi mbi të ardhurat

Për këtë shërbim është analizuar informacioni i publikuar në portalin www.tatime.gov.al, që është edhe faqja zyrtare e Drejtorisë së Përgjithshme të Tatimeve (DPT). Në këtë portal jepet një informacion i plotë në lidhje me detyrimet tatimore të të ardhurave personale, bazuar në ligjin Nr. 8438, datë 28.12.1998 “Për tatimin mbi të ardhurat”, të ndryshuar.

Bazuar në Udhëzimin e Drejtorisë së Përgjithshme të Tatimeve Nr.5, datë 30.01.2006 “Për Tatimin mbi të Ardhurat”, për pagat që kalojnë vlerën 30000 ALL, tatimi i të ardhurave nga paga, i mbahet qytetarit në burim nga punëdhënësi. Tatimi i mbajtur nga punëdhënësi duhet të derdhet në organin tatimor përkatës jo me vonë se data 20 e muajit pasardhës të kryerjes së pagesës. Gjithashtu, në bazë të ligjit të sipërcituar, individët të cilët kanë të ardhura vjetore më të larta se 2000000 ALL, janë të detyruar të kryejnë deklarin e të ardhurave personale. Deklarimi i të ardhurave personale mund të realizohet në letër ose duke plotësuar formularin elektronik të publikuar në portalin e tatimeve. Niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 3/5.

b) Shërbimet e kërkimit për punë

Ofruesi i shërbimit, Shërbimi Kombëtar i Punësimit, ofron informacionin e nevojshëm në portalin zyrtar të punësimit, www.epunesimi.gov.al. Procedurat e kërkimit për punë zhvillohen në mënyrë elektronike. Qytetarët (punëkërkuesit) mund të hapin llogarinë e tyre personale dhe të plotësojnë CV-në online, të kërkojnë për vende të lira pune dhe të aplikojnë për to. Punëkërkuesit e interesuar mund të kërkojnë punë duke u bazuar në përshkrimin e punës, profesionin, rrethin dhe shtetin në të cilin kërkohet punë.

Ndërsa, bizneset (punëdhënësit) mund të krijojnë një llogari në sistem, të publikojë një vend vakant pune, të kërkojnë për punëkërkues të përshtatshëm si dhe t'i dërgojnë ftesë një punëkërkuesi. Niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 3/4, pasi për ofrimin e këtij shërbimi zbatohen procedura elektronike të aplikimit për vendet e punës.

c) Përfitimet mbi sigurimet shoqërore

Ky shërbim mund të zbërthehet në katër shërbime individuale që kanë të bëjnë me përfitimet, që janë: përkrahja sociale, ndihma për fëmijë, shpenzimet mjekësore dhe grantet për studentët.

Ofruesi i shërbimit të përkrahjes sociale apo të ardhurat nga papunësia është Shërbimi Kombëtar i Punësimit (SHKP). Në faqen zyrtare të internetit të SHKP-së, www.shkp.gov.al, është publikuar informacioni i nevojshëm rreth këtij shërbimi. Në këtë faqe interneti mund të gjenden informacion si: kushtet e përfitimit, dokumentet që duhet të paraqiten, periudha dhe masa e përfitimit. Niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 2/4. Të njëjtën gjë mund të themi dhe për shërbimet e ndihmës për fëmijë, për shpenzimet mjekësore dhe grantet për studentët, të cilat ofrohen në nivelin 2/4 të sofistikimit.

d) Dokumente personale (pasaporta/patenta)

Institucioni përgjegjës për pajisjen e shtetasve me pasaportë është Drejtoria e Përgjithshme e Gjendjes Civile (DPGjC) dhe Drejtoria e Përgjithshme e Policisë së Shtetit (DPPSh). Këto institucione ofrojnë në faqet respektive të internetit, përkatësisht, www.dpgj.cmoi.gov.al (DPGjC) dhe www.asp.gov.al (DPPSh), informacionin e nevojshëm për t'u pajisur me

pasaportë, por procedurat zhvillohen në rrugë joelektronike. Vlen për t'u theksuar se, që prej vitit 2007, është ngritur Regjistri Kombëtar i Gjendjes Civile dhe procesi i pajisjes me pasaportë biometrike menaxhohet nga një sistem informacioni modern, pra procesi i aplikimit për pasaportë realizohet pranë njësie të qeverisjes vendore dhe është e domosdoshme prania fizike e përfutësit të këtij shërbimi. Niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 2/5. Megjithatë, vlen të theksohet fakti se për këtë shërbim, nëse aplikohen mekanizma të sigurt autentifikimi, do të mundësohet arritja e nivelit 5 të sofistikimit. Për sa i përket pajisjes së personave me leje drejtimi (patenta), institucioni përgjegjës për ofrimin e këtij shërbimi është Drejtoria e Përgjithshme e Shërbimit të Transportit Rrugor (DPSHTRr). Aktualisht, në faqen zyrtare të internetit të DPSHTRr-së, është publikuar informacioni i nevojshëm për përfitimin e këtij shërbimi. Niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 2/5.

e) Regjistrimi i makinave

Institucioni përgjegjës për regjistrimin e automjeteve është DPSHTRr. Në faqen e internetit të këtij institucioni, www.dpshttr.gov.al, është publikuar informacioni i nevojshëm për përfitimin e shërbimit, por këto procedura zhvillohen me paraqitjen e qytetarit/biznesit pranë sporteleve të shërbimit. Procedura e aplikuar për këtë shërbim është sipas parimit 'one-stop-shop', qytetari/biznesi mjafton të paraqitet pranë sportelit me dokumentacionin përkatës, ndërsa aplikimi si dhe e gjithë procedura e vlerësimit realizohet në mënyrë elektronike. Megjithatë, duke qenë se këto aplikime nuk mund të iniciohen në rrugë elektronike, gjykoj se për këtë shërbim, niveli i sofistikimit është 2/4. Ndërkohë, vlen të theksohet fakti se edhe për këtë shërbim, nëse aplikohen mekanizma të sigurt autentifikimi, do të mundësohet arritja e nivelit 4 të sofistikimit.

f) Aplikimi për leje ndërtimi

Institucionet përgjegjëse për ofrimin e lejeve të ndërtimit janë bashkitë. Pjesa më e madhe e bashkive kanë një faqe zyrtare interneti si, për shembull, Bashkia Tiranë (www.tirana.gov.al), Durrës (www.durres.gov.al), Elbasan, Shkodër, Korçë, Vlorë, Fier, Berat etj. Disa prej tyre nuk japin informacion të plotë për përfitimin e lejeve të ndërtimit, prandaj dhe niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 0/4. Në disa prej faqeve të bashkive, informacioni është i plotë dhe në këto raste, niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 1/4. Megjithatë, disa prej bashkive, bashkia e Tiranës dhe e Durrësit, ofrojnë mundësinë e shkarkimit të formularëve dhe më vonë për të proceduar në rrugë joelektronike. Në këto raste, niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 2/4. Duke qenë se Tirana dhe Durrësi, si dy nga qytetet me popullsinë më të madhe, kanë dhe numrin më të madh të aplikimeve të qytetarëve për leje ndërtimi; vlerësoj se niveli i përgjithshëm i sofistikimit të këtij shërbimi është 2/4.

g) Deklarimi në polici

Institucioni përgjegjës për trajtimin e denoncimeve është Drejtoria e Përgjithshme e Policisë, e cila ofron në faqen e saj të internetit, www.asp.gov.al, informacionin e nevojshëm (mënyrat e kontaktit) për të realizuar një denoncim, por procedurat zhvillohen në mënyrë joelektronike. Niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 1/3.

h) Bibliotekat publike

Biblioteka Kombëtare e Shqipërisë ofron mundësinë e konsultimit me katalogët për marrjen e një informacioni të një bartësi specifik informacioni (siç është libri). Në faqen e internetit të këtij institucioni, www.bksh.al, ofrohet mundësia e konsultimit me katalogët dhe mundësia e kërkimit të një bartësi specifik informacioni. Niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 3/5.

i) Certifikatat (lindjeje, martese dhe vdekjeje)

Njësitë administrative të gjendjes civile, janë përgjegjëse për pajisjen e qytetarëve me certifikatë (lindjeje, martese dhe vdekjeje). Këto njësi kanë një sistem të automatizuar të menaxhimit të këtyre certifikatave. Në faqen zyrtare të Drejtorisë së Përgjithshme të Gjendjes Civile, www.dpgjc.moi.gov.al, jepet informacioni në lidhje me këtë proces, por që ky shërbim nuk ofrohet në mënyrë elektronike. Si rrjedhojë, për t'u pajisur me këto dokumente, personat e interesuar duhet të paraqiten pranë njësite administrative. Niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 1/4.

j) Regjistrimi në shkollën e lartë

Ministria e Arsimit dhe Shkencës është institucioni përgjegjëse për regjistrimet në shkollat e larta. Mënyrat e konkurimit për t'u pranuar në institucionet publike të arsimit të larta janë të automatizuara, nëpërmjet sistemit të Maturës Shtetërore. Në faqen zyrtare të këtij institucioni, www.mash.gov.al, jepet informacioni i nevojshëm në lidhje me pranimet në universitete. Vitin e fundit, disa prej proceseve të këtij shërbimi u automatizuan. Për herë të parë, këtë vit studentët patën mundësinë që të regjistrohen në portalin qeveritar, www.e-albania.al dhe të plotësojnë formularët A1 dhe A1Z për t'u regjistruar në provimet e maturës shtetërore. Ndërsa, pas shpalljes së notave të provimeve, patën mundësinë që të plotësojnë formularin A2 në faqen zyrtare www.e-matura.akp.gov.al si dhe formularin A3. Niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 3/4.

k) Njoftimi për ndryshim vendbanimi/adrese

Njësitë administrative të gjendjes civile, janë përgjegjëse për ofrimin e shërbimit të ndryshimit të adresës. Këto njësi kanë një sistem të automatizuar të menaxhimit të adresave, një aplikim i cili është i lidhur dhe me regjistrin kombëtar të gjendjes civile. Në faqen zyrtare të DPGjC-së, www.dpgjc.moi.gov.al, jepet informacioni i nevojshëm në lidhje me këtë proces. Momentalisht, të gjitha procedurat për ndryshimin e adresës zhvillohen në mënyrë manuale, duke u paraqitur pranë njësite të gjendjes civile. Me implementimin e plotë të sistemit të adresave dhe popullimin e tij, procesi i ndryshimit të adresës do të jetë tërësisht i automatizuar. Aktualisht, niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 1/4.

l) Shërbimet që lidhen me shëndetin

Ministria e Shëndetësisë është institucioni përgjegjës për shërbimet që lidhen me shëndetin. Në faqen zyrtare të internetit të këtij institucioni, www.moh.gov.al, jepet informacion në lidhje me spitalet e njohura zyrtarisht nga autoritetet kombëtare, rajonale ose lokale. Niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është thjesht në nivel informues, 1/4.

m) Kontributet shoqëror për punonjësit

Drejtoria e Përgjithshme e Tatimeve (DPT), me faqe zyrtar interneti: www.tatime.gov.al dhe Instituti i Sigurimeve Shoqërore, www.iss.sh.gov.al, janë institucionet përgjegjëse për lëvrimin e kontributeve të sigurimeve shoqërore për punonjësit. Në faqen zyrtare të internetit të DPT-së, është publikuar informacioni i nevojshëm në lidhje me deklarimin e kontributeve shoqërore për punonjësit. Deklarimi mund të realizohet manualisht ose tërësisht në rrugë elektronike. Niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 4/4.

n) Taksat për korporatat

Drejtoria e Përgjithshme e Tatimeve është institucioni përgjegjës për ofrimin e shërbimit të vjeljes së taksave të korporatës. Për këtë shërbim tashmë ka një faqe interneti, www.tatime.gov.al.

gov.al, në të cilin jepet informacioni i plotë në lidhje me detyrimet tatimore të korporatave. Gjithashtu, nga ky portal mund të plotësohet deklarata e detyrimeve tatimore për korporatat si dhe mund të realizohet pagesa e tyre (e-Pagesa), pa qenë e nevojshme për t'u paraqitur pranë bankave. Niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 4/4.

o) Taksat mbi vlerën e shtuar

Drejtoria e Përgjithshme e Tatimeve është institucioni përgjegjës për ofrimin e shërbimit të vjeljes së taksës së vlerës së shtuar (TVSH). Për këtë shërbim tashmë ka një faqe interneti, www.tatime.gov.al, në të cilin ofrohet informacioni i plotë në lidhje me taksën e vlerës së shtuar. Gjithashtu, nga ky portal mund të plotësohet deklarata e detyrimeve të TVSH-së dhe mund të realizohet pagesa e tyre (e-Pagesa), pa qenë e nevojshme për t'u paraqitur pranë bankave. Niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 4/4.

p) Regjistrimi i një biznesi të ri

Qendra Kombëtare e Regjistrimit është institucioni përgjegjës për regjistrimin e biznesit. Në faqen zyrtare të internetit të këtij institucioni, www.qkr.gov.al, ofrohet informacioni i nevojshëm për të regjistruar një biznes të ri. Nga kjo faqe mund të shkarkohet formulari dhe të aplikohet në mënyrë joelektronike. Ky shërbim ofrohet sipas parimit 'one-stop-shop', çdo person fizik ose juridik, që kërkon të regjistrojë një biznes të ri, mund të paraqitet pranë zyrave të QKR-së, me dokumentacionin përkatës. Aplikimi fillon në rrugë joelektronike, por përpunimi i kërkesës realizohet në mënyrë elektronike. Për më tepër, aplikuesi ka mundësi që në çdo moment të shikojë statusin e aplikimit të tij, nëpërmjet faqes së internetit. Aktualisht, niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 1/4. Megjithatë, vlen të theksohet fakti se edhe për këtë shërbim, nëse aplikohen mekanizma të sigurt autentifikimi, do të mundësohet arritja e nivelit 4 të sofistikimit.

q) Paraqitja e të dhënave statistikore

Instituti i Statistikës (INSTAT) është institucioni i cili mbledh statistikën e biznesit. Për këtë shërbim nuk jepet informacioni i nevojshëm në një faqe interneti lehtësisht të aksesueshme, siç është faqja zyrtare e INSTAT-it, www.instat.gov.al. Megjithatë, INSTAT-i ka mundësuar ofrimin e një mjedisi që mund të aksesohet nga bizneset për plotësimin online të disa statistikave të biznesit, me natyrë financiare. Prandaj, niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 3/5.

r) Deklarimet doganore

Drejtoria e Përgjithshme e Doganave është institucioni përgjegjës për shërbimin e detyrimeve doganore. Në faqen zyrtare të internetit të këtij institucioni, www.dogana.gov.al, jepen formularët të cilët mund të shkarkohen dhe mund të vazhdohet me procedurat në rrugë joelektronike. Megjithatë, bizneset kanë mundësinë që nëpërmjet portalit ASYCUDA, të realizojnë deklaratimet doganore online. Si rrjedhojë, niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 4/4.

s) Lejet e lidhura me mjedisin

Ministria e Mjedisit, Pyejeve dhe Administrimit të Pyejeve, është institucioni përgjegjës për shërbimin e lejeve të lidhura me mjedisin. Në faqen zyrtare të internetit të këtij institucioni, www.mjedisi.gov.al, jepet informacioni i nevojshëm për lejet e lidhura me mjedisin. Gjithashtu, në kuadër të reformës për licencimin, ky shërbim ofrohet sipas parimit 'one-stop-shop'. Çdo person fizik ose juridik, që kërkon të pajiset me leje mjedisore, mund të paraqitet pranë zyrave

të Qendrës Kombëtare të Licensimit (QKL), me dokumentacionin përkatës. Aplikimi fillon në rrugë joelektronike, por përpunimi i kërkesës realizohet në mënyrë elektronike. Për më tepër, aplikuesi ka mundësi që në çdo moment të shikojë statusin e aplikimit të tij, nëpërmjet faqes së internetit të QKL-së, www.qkl.gov.al. Niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 1/5.

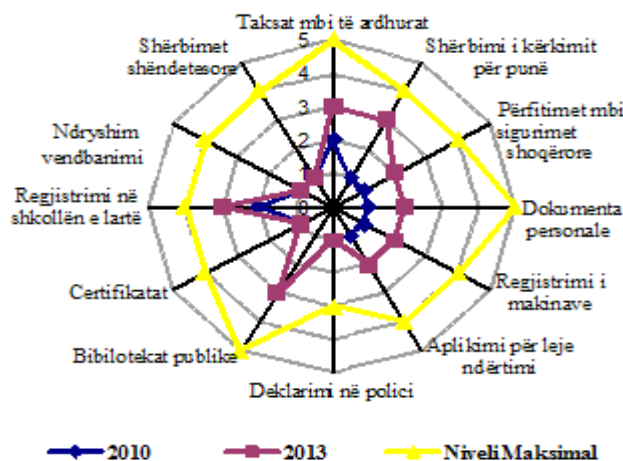
t) Prokurimet publike

Agjencia e Prokurimeve publike është institucioni përgjegjës për shërbimin e prokurimeve publike. Në faqen zyrtare të internetit të këtij institucioni, www.app.gov.al, jepet informacioni i nevojshëm, udhëzime dhe formularë të ndryshëm. Që prej janarit të vitit 2009, të gjitha prokurimet, me vlerë mbi 400000 ALL janë realizuar në mënyrë elektronike. Prokurimi elektronik përfshin të gjitha proceset që nga shpallja e dokumenteve të tenderit, paraqitja e ofertave nga operatorët ekonomikë, vlerësimi i tyre nga komisioni i vlerësimit dhe deri te shpallja e fituesit të tenderit. Më pas nënshkrimi i kontratës me firmën fituese realizohet në mënyrë joelektronike. Që prej janarit të vitit 2013, prokurimet në rrugë elektronike realizohen edhe për blerjet me vlerë të vogël (10000-400000 ALL). Niveli i sofistikimit të këtij shërbimi është 4/5.

Vlerësimi krahasues i nivelit të sofistikimit të shërbimeve

Në vitin 2010 është realizuar një vlerësim i nivelit të sofistikimit të shërbimeve publike, për 20 shërbimet publike bazë. Ajo që vihej re nga ky studim ishte pasja e një hendeuku mes nivelit të sofistikimit të shërbimeve që ofrojnë institucionet publike ndaj bizneseve me nivelin e sofistikimit të shërbimeve që ofrojnë institucionet publike ndaj qytetarëve.

Figura 3. Shërbimet Qeveri – Qytetar (G2C), 2010 – 2013

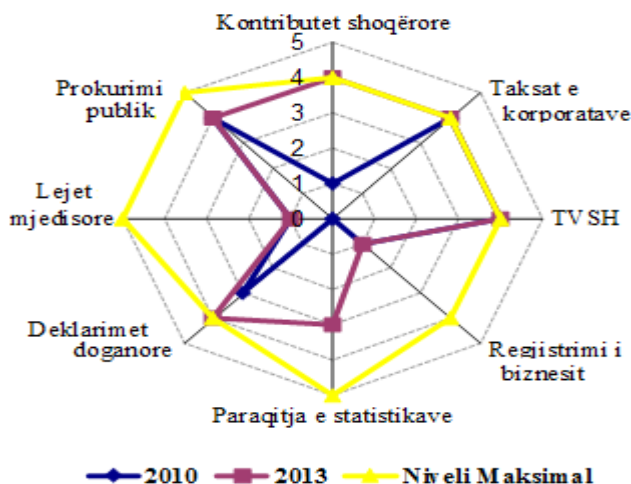


Për të bërë një analizë krahasuese të maturimit të shërbimeve publike, janë paraqitur në një diagramë, niveli i sofistikimit të shërbimit bazuar në rezultatet e studimit të vitit 2010 dhe 2013. Gjithashtu, në grafik janë evidentuar dhe nivelet maksimale të sofistikimit të shërbimeve.

Siç mund të dallohet lehtësisht nga figura 3, shërbimi i kërkit për punë ka pësuar rritjen më të madhe, me 2 nivele. Shërbime të tjera, që kanë pasur një rritje në nivelin e sofistikimit janë: taksat mbi të ardhurat dhe regjistrimi në shkollën e lartë, të cilat ofrohen në nivel transaksioni

të njëanshëm. Pjesa tjetër e shërbimeve, vazhdojnë të mbeten në nivel ofrimi informacioni ose shkarkimi formulari aplikimi për të proceduar në rrugë joelektronike. Megjithatë, mund të dallojmë dy kategori shërbimesh, shërbime të cilat nuk mbështeten në ndonjë infrastrukturë TIK ekzistuese, siç është rasti i shërbimeve shëndetësore apo deklarimi në polici si dhe kategoria e shërbimeve që mbështeten në një infrastrukturë TIK për menaxhimin e procesit, por që aplikimi nuk mund të iniciohet në rrugë elektronike. Në lidhje me këto të fundit, mund të themi se nëse aplikohen mekanizma të sigurt autentifikimi, do të mundësohet arritja e niveleve maksimale të sofistikimit.

Figura 4. Shërbimet Qeveri – Biznes (G2B), 2010 – 2013



Duke parë grafikun të paraqitur në figurën 4, vihet re se ka një numër të madh shërbimesh që ofrohen në nivel transaksioni me një ose dy drejtime. Këtu mund të listojmë shërbimet që kanë të bëjnë me detyrimet tatimore dhe doganore, prokurimet publike dhe deklarimi online i statistikave të biznesit. Kontributet shoqërore dhe paraqitjave e statistikave nga biznesi janë dy shërbimet që kanë pësuar rritjen më të madhe. Ndërkohë, dy shërbimet që ende nuk ofrohen në nivel transaksioni janë lejet mjedisore dhe regjistrimi i biznesit. Ky i fundit, duke qenë se mbështetet nga një infrastrukturë TIK ekzistuese, mund të arrijë nivelet e transaksionit, nëse aplikohen mekanizma të autentifikimit të sigurt.

Përfundime

Zhvillimet e deritanishme në drejtim të ofrimit të shërbimeve publike elektronike (e-shërbimeve) tregojnë që jemi ende në fazat e fillimit drejt rrugës për krijimin e një shoqërie informacioni. Ende nuk ka një zhvillim në ofrimin e shërbimeve publike elektronike për shëndetin, bujqësinë, lejet mjedisore, etj. Mundësimi i këtyre shërbimeve, përmes rrugëve të komunikimit elektronik, është i rëndësishëm për të realizuar një qeverisje më të mirë, efikase dhe transparente, të hapur për bashkëpunim me qytetarët dhe komunitetin e biznesit, dhe që do të inkurajojë prosperitetin ekonomik dhe social në tri drejtime kryesore: Qeveri – Qytetare (G2C); Qeveri – Biznes (G2B) dhe Qeveri – Qeveri (G2G).

Nga analiza e nivelit të zhvillimit dhe sofistikimit të shërbimeve bazë në vendin tonë, u pa

që kemi një zhvillim asimetrik të këtyre shërbimeve, për sa i përket përftuesit të shërbimeve. Konkretisht, shërbimet që kanë ndikim të madh te bizneset si deklarimi i detyrimeve tatimore dhe doganore, prokurimet publike, kanë njohur një nivel të lartë sofistikimi. Ndërsa, shërbimet të cilat ofrohen ndaj qytetarëve, kanë njohur një nivel të ulët sofistikimi. Në këtë kategori mund të përmendim shërbimet që lidhen me shëndetin, deklarimi në polici, pajisja me dokumente personale, certifikatat dhe ndryshimi i vendbanimit. Shërbimi i kërkimit për punë tashmë ofrohet në nivel transaksioni.

Një kategori e veçantë shërbimesh është kategoria e shërbimeve që bazohen në një infrastrukturë TIK, që shërben për të administruar aplikimet për të cilat është e nevojshme që përdoruesi të paraqitet më parë pranë sporteleve të shërbimit. Këtu mund të përmendim regjistrimin e biznesit, regjistrimin e automjeteve apo pajisjen me dokumente personale. Në lidhje me këto shërbime, mund të themi se nëse aplikohen mekanizma të sigurt autentifikimi, do të mundësohet arritja e niveleve maksimale të sofistikimit.

Bibliografia

- Agjencia Kombëtare e Shoqërisë së Informacionit. (2008). “Strategjia Ndërsektorale e Shoqërisë së Informacionit 2008-2013”. Tiranë.
- Këshilli i Ministrave. (2007). “VKM Nr. 248, datë 27.4.2007 *Për krijimin e Agjencisë Kombëtare të Shoqërisë së Informacionit*, i ndryshuar”. Tiranë.
- Komisioni Europian. (2007). “EU: 7th Web-based Survey on Electronic Public Services”. (Aneksi 1). Belgjikë.
- United Nations. (2003). “E-Government Survey 2003, E-Government at the Crossroads”. New York.
- United Nations. (2004). “E-Government Readiness Report 2004, Towards Access for Opportunity”. New York.
- United Nations. (2005). “E-Government Readiness Report 2005, From E-Government to E-Inclusion”. New York.
- United Nations. (2008). “E-Government Survey 2008, From E-Government to Connected Governance”. New York.
- United Nations. (2010). “E-Government Survey 2010, Leveraging E-government at a Time of Financial and Economic Crisis”. New York.
- United Nations. (2012). “E-Government Survey 2012, E-Government for the People”. New York.
- Weerakkody V, Janssen M, Hjort-Madsen K. (2007). “Realising integrated E-Government services: A European perspektive”. *Journal of Cases in Electronic Commerce*. 3(2): 14-38.

“Computer Vision” & “Audio Finger printing” dhe monitorimi i vazhdueshëm automatik i reklamave radio-televizive në tregun mediatik shqiptar

Andi **EREBARA**

Universiteti European i Tiranës,
andi.erebara@abacus.al

Abstrakt: *Nevoja për të pasur një sistem të besueshëm dhe lehtësisht të aksesueshëm të monitorimit të reklamave televizive për t’u përdorur në planifikimin e spoteve dhe transmetimeve televizive në tregun shqiptar të medias, nuk ka qenë kurrë ndonjëherë më e madhe. Numri gjithnjë në rritje i stacioneve televizive/radiofonike kërkon një planifikim gjithnjë e më të sofistikuar të transmetimeve, si dhe rritja e kompleksitetit të kostos së kohës televizive kërkon një përllogaritje gjithnjë e më të saktë.*

Deri më sot, monitorimi i reklamës në tregun mediatik është realizuar me teknologji në nivele të ulëta të cilat përfshijnë faktorin njerëzor në të. Këto sisteme bazohen në procedura që kërkojnë punë njerëzore për të identifikuar manualisht reklamën dhe më tej raportimin e saj. Të metat e kësaj teknologjie janë:

- *Varësia nga aftësitë njerëzore;*
- *Procesi shumë i ngadaltë dhe i zgjatur në kohë;*
- *Mungon saktësia e nevojshme në identifikim;*
- *Proces i kushtueshëm;*
- *Pra sistemet aktuale dështojnë në ofrimin e monitorimit të saktë dhe të besueshëm.*

Ky artikull propozon përdorimin e një sistemi të ri që ne e zhvilluam duke pasur në fokus të ofrojmë një teknologji kompjuterike të vazhdueshme dhe të pavarur, e cila në mënyrë automatike do të monitorojmë dhe do të raportojmë transmetimet e reklamave televizive dhe radiofonike duke pasur nevojë për ndërhyrje njerëzore minimale. Ky sistem u zhvillua bazuar në dy platforma matjeje:

- *Identifikon brandin dhe reklamën nga ana vizuale duke u bazuar në teknologjitë “Computer Vision” dhe,*
- *Identifikon brandin dhe reklamën nga ana audio duke përdorur teknologjitë “fingerprints”.*

Në këtë studim ne testuam sistemin për t’u siguruar që ai ofron një mënyrë efikase për monitorimin e reklamave TV/radio dhe të reklamave të printuara dhe të ekspozuara në mjediset komunitare, si dhe për të provuar që ai është një sistem i besueshëm dhe i pranueshëm nga të gjithë përdoruesit. Studimi

provon që sistemi është me kosto më të ulët dhe tërësisht i përballueshëm nga tregu aktual i medias në Shqipëri, si dhe përmbush parimet e të qenit i saktë, i detajuar, i pavarur dhe transparent. Ai ofron të dhëna monitorimi të reklamës në kohë reale, si dhe është teknologjikisht i realizueshëm brenda mundësive që tregu shqiptar zotëron.

Fjalë kyçe: *Shpenzime për reklamat, AdEx, Monitorimi i TV, Computer Vision, Audio Fingerprint, Reklama të printuara*

Abstract: *The need for credible, easily accessible Advertising Expenditures (AdEx) monitoring data for use in program planning, advertising planning and airtime sales has never been greater in today's Albanian media and advertising market. The ever-increasing number of TV stations available requires sophisticated schedule planning, and the increasing complexities and cost of television airtime demands greater accountability.*

So far only efforts to monitor the AdEx based on human visually checking technologies have been undertaken in the market. These systems are based on procedures that involve human work in manually visually checking, referring and reporting of the data. Their weaknesses are:

- Dependency on human skills;*
- Very slow and time consuming process;*
- Missing accuracy;*
- Expensive process*
- Thus, these actual systems fail to offer reliable and accurate monitoring data.*

This paper proposes to make use of a new system which we developed keeping in focus to provide a continuous electronic autonomous technology, which automatically manages and reports AdEx monitoring data with minimum human intervention. This system is developed around dual metering techniques that:

- Recognizes visual brand identifiers in TV broadcasted media, printed media and outdoor media using computer vision technologies and,*
- Recognizes audible identifiers in TV broadcasted media and Radio broadcastings using audio fingerprinting technologies;*

On this study we investigated the system to ensure it is an efficient way for monitoring television/ radio airtime and printed/outdoor media, and that it is trustworthy and acceptable to all users. This study proved that the system provides a cost effective automatic electronic system within the possibilities/budget of Albanian media market, it fulfills the principles of being accurate, independent and a transparent monitoring system, it provides real-time AdEx monitoring data and it can be easily implemented throughout the Albanian market.

Keywords: *Advertising expenditures, AdEx TV monitoring, Computer Vision, Audio Fingerprint, Outdoor printed media*

Hyrje

Shpenzimet për reklamat (Advertising Expenditures - AdEx) janë aplikuar në tregun mediatik shqiptar që prej vitit 2003. Së bashku me Matjen e Audiençës dhe Planifikimin Mediatik ato përbëjnë sistemin kryesor rregullator në bazë të të cilit operon çdo treg mediatik.

Shpenzimet për reklamat (AdEx) është sistemi që monitoron sasinë e spoteve që janë transmetuar në median audio/vizive. Çdo reklamues dëshiron të monitorojë nëse spotet e tij transmetohen sipas planit, dhe çdo agjenci reklamash dëshiron të monitorojë nëse spotet e

saj të kontraktuara (për llogari të reklamuesve) janë transmetuar në një media të caktuar. Ajo siguron të dhënat kryesore dhe më të rëndësishme të monitorimit për funksionimin siç duhet të marrëdhënieve midis reklamuesve – agjencive të reklamave – kanaleve televizive/stacioneve radiofonike.

Në tregun mediatik shqiptar, ekzistojnë dy kompani të mëdha që ofrojnë në mënyrë të vazhdueshme të dhëna për monitorimin e vazhdueshëm të AdEx gjatë gjithë vitit si dhe disa kompani të tjera më të vogla që ofrojnë të dhëna për AdEx në bazë të kontratave të përkohshme.

Të interesuar për të dhënat e monitorimit të AdEx janë reklamuesit, agjencitë e reklamave, agjencitë e planifikimit mediatik, institucionet qeveritare dhe organizatat jofitimprurëse të cilat duhet të monitorojnë fushatat e tyre mediatike.

Në vitin 2012, totali i buxhetit për reklamat në tregun shqiptar (Vukanovic) ishte afërsisht 55 milionë euro. Këto shpenzime janë monitoruar vetëm duke përdorur sistemet AdEx, për rrjedhojë saktësia dhe besueshmëria e këtyre sistemeve ka rëndësi jetike.

Sistemet aktuale për monitorimin e shpenzimeve për reklamat

Sistemet e monitorimit të shpenzimeve për reklamat, të cilat operojnë në tregun mediatik shqiptar, bazohen në metodologjinë dhe në teknologjinë që përfshin operatorët njerëzorë që monitorojnë në mënyrë vizuale çdo media të transmetuar për të evidentuar spotet të cilat janë përfshirë në sinjalin audio ose video. Procesi përfshin një teknologji të thjeshtë dhe që përbëhet nga:

- Regjistruar audio ose video për çdo stacion televiziv ose radiofonik që monitorohet;
- Programet Audio / Video player në një kompjuter ku operatori monitoron të gjitha përmbajtjet e regjistruara;
- Një sistem qendror të bazës së të dhënave, ku operatorët regjistrojnë të dhënat e monitoruara.

Për çdo spot të evidentuar një operator duhet të paraqesë parametrat e mëposhtëm:

Markën e spotit / Fushatën e spotit / Llojin e spotit / Emrin ose identifikuesin unik të spotit / Kanalin televiziv ose radiofonik ku u transmetua spoti / orën e fillimit / gjatësinë e spotit / intervalin kohor kur është transmetua spoti në hapësirën publicitare;

Këto të dhëna raportohen nga baza qendrore e të dhënave sipas nevojave të klientëve. Dobësitë e kësaj metodologjie janë:

- Proces i gjatë dhe që kërkon kohë: Çdo sekondë e 24 orëve që një kanal televiziv ose radiofonik transmeton duhet të regjistrohet manualisht për identifikuesit vizualë ose audio që operatorët përdorin për të identifikuar siç duhet një spot;
- Proces që kërkon durim nga ana e operatorëve që janë përfshirë në proces;
- Mungon saktësia e të dhënave të monitoruara pasi operatorët humbasin përqendrimin gjatë punës;
- E kushtueshme pasi për çdo kanal mediatik të monitoruar, një operator duhet të kalojë të gjithë ditën e punës për të përpunuar 24 orë regjistrim;
- Vështirësitë logjistike pasi për çdo spot të humbur, një operator duhet të kthejë regjistrimin gjatë gjithë ditës për të gjetur problemin;
- Nuk është e mundur që të kemi të dhëna në kohë reale sepse sinjali audio ose video duhet të regjistrohet në fillim dhe më pas të kontrollohet në mënyrë manuale. Zakonisht regjistrimet përpunohen në ditën pasardhëse;

Nisur nga këto dobësi, të gjitha të dhënat e ofruara për monitorimin e AdEx në tregun mediatik shqiptar, aktualisht u mungon niveli i saktësisë së duhur, janë të kushtueshme për të

operuar dhe nuk mund të ofrohen në kohë reale.

Monitorimi i medias së printuar, Outdoor, realizohet në mënyrë manuale nga operatorët të cilët kontrollojnë vizualisht përgjatë rrugës standat e afishimit për median e printuar. Në fund të udhëtimit të monitorimit, operatori regjistron të dhënat në bazën qendrore të të dhënave. Kjo metodologji është e varur tërësisht nga njerëzit, e prirur për gabime dhe i mungon plotësisht saktësia duke marrë në konsideratë çmimet e larta që reklamuesit paguajnë për median e printuar outdoor.

Në këtë studim, ne propozojmë një sistem që përdor një metodologji të ndryshme, sisteme të avancuara teknologjike, të bazuara në Computer Vision (Jain, Kasturi & Schunck, 1995) dhe Audio Fingerprinting (Cano & Battle) dhe që ofron të dhëna të sakta, automatike dhe në kohë reale për monitorimin e AdEx. Ky sistem ka gjithashtu mundësinë për të monitoruar median e printuar dhe regjistron automatikisht në kohë reale audiencën e tyre.

Metodologjia e propozuar

Për qëllimet e këtij studimi ne zhvilluam dhe programuam një sistem, i cili automatikisht monitoron të dhënat për AdEx, i cili kërkon ndërhyrje minimale njerëzore. Duke përdorur të njëjtën metodologji, sistemi mund të përshtatet për të monitoruar median e printuar outdoor dhe audiencën e saj.

Metodologjia jonë bazohet në faktin që çdo spot i prodhuar videoje ka karakteristika unike vizuale të cilat përdoren për të identifikuar markën. Këto karakteristika mund të jenë logo, slogane, ngjyra, imazhe, forma dhe tekst. Në momentin e identifikimit të ndonjë prej këtyre tipareve unike në sinjalin video, ne jemi të bindur se cili spot video ishte në atë sinjal video. E njëjta logjikë aplikohet gjatë identifikimit të medias së printuar. Çdo printim ose poster ndryshon nga logoja, sloganet, tekstet, imazhet, ngjyrat dhe format e saj, kështu ne përdorim këto karakteristika unike vizuale për të identifikuar çdo media të printuar.

Identifikimi i përmbajtjes audio bazohet në metodologjinë që krahason karakteristikat unike audio (e cila përfitohet duke përdorur proceset teknologjike “fingerprinting”) që ka një spot, me karakteristikat unike audio që ka çdo media e transmetuar në atë moment. Nëse rezulton një përputhje, ne kemi evidentuar se cili spot është transmetuar në një media të caktuar në atë moment të caktuar.

Sistemi dhe teknologjia e propozuar

Sistemi ynë bazohet në teknologjitë Computer Vision të cilat përdoren në procesin e analizës së imazhit për të identifikuar përmbajtjen e tij dhe në teknologjitë Audio Fingerprint që përdoret për të identifikuar përmbajtjen audio. Për monitorimin e kanaleve televizive përdoren të dyja teknologjitë, për monitorimin e kanaleve radiofonike përdoret teknologjia Audio Fingerprint, për monitorimin e medias së printuar përdoret teknologjia Computer Vision.

Sistemi i identifikimit vizual (video recognition)

Për sistemin e identifikimit vizual ne përdorëm software-in “RoboRealm Computer Vision”, një aplikacion i cili përmban të gjitha mjetet për përpunimin/analizimin e sinjalit video. Në thelb të këtij programi për përpunimin e videos është “linja” e përpunimit/analizimit të imazhit, e cila lejon module të ndryshme programesh (si, për shembull, filtra të përpunimit të imazhit, module për detektimin e ngjyrave, modul për detektimin e përmasave...) të ekzekutohen në

radhë njëra pas tjetrës në mënyrë që të arrihet monitorimi i kërkuar i sinjalit video në çdo aspekt të tij. E kombinuar me logjikën e programit dhe ndërfaqet e kontrollit, ne krijuam një hallkë të përpunimit vizual i cili identifikon çdo përmbajtje të videos sipas karakteristikave të saj unike.

Së pari, për çdo spot ne paraprakisht identifikojmë karakteristikat e tij unike vizuale, të cilat janë logo unike, imazhe unike, tekste dhe forma unike. Më pas “trajnojmë” software-in që të njohë secilën prej karakteristikave unike të më sipërme, te sinjali video që po monitorohet. Software analizon sinjalin video imazh pas imazhi dhe kur kemi një përputhje, software e ruan rezultatin në bazën qendrore të të dhënave duke përfshirë datën/orën, kanalën e televizionit të monitoruar dhe emrin e markës / spotit. Procesi ndodh në kohë reale dhe monitorimi bëhet automatikisht pa asnjë ndërhyrje njerëzore.

Moduli kryesor në software, i cili identifikon karakteristikat unike të një sinjali video, është moduli i identifikimit të objektit (Object Recognition module). Ky modul garanton mënyrën për të identifikuar objekte/imazhe të paracaktuara të një sinjali aktual video, duke e analizuar atë, imazh pas imazhi, kjo në varësi të parametrave të filtruar të sigurisë, madhësisë, rrotullimit [Figura 1].

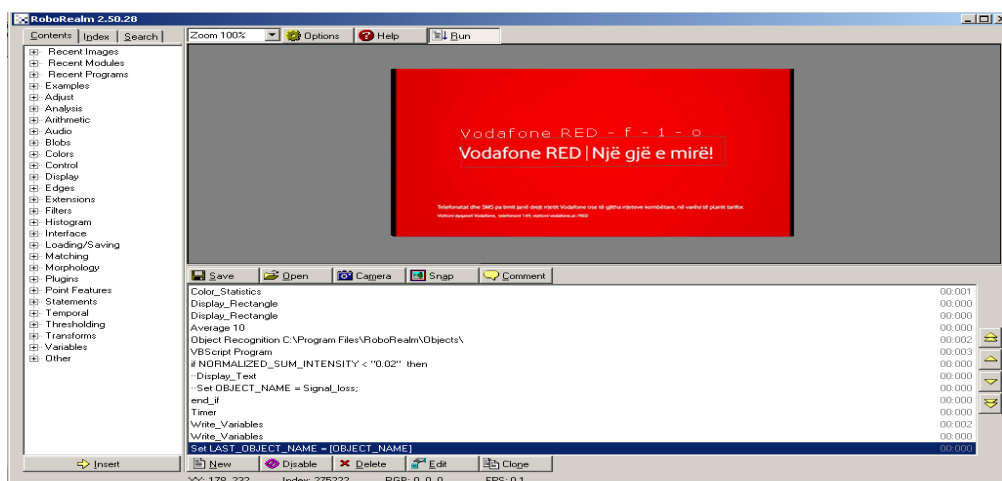


Figura 1 – Software Computer Vision që evidenton karakteristikën unike të spotit televiziv Vodafone RED

Moduli për identifikimin e objektit përdor metodën e përputhjes së formës (Belongie, Malik & Puzicha, APRIL 2002, Vol. 24, No. 24) për të identifikuar karakteristikat unike në sinjalin video. Kjo metodë punon me imazhet intensive; ajo analizon karakteristikat unike dhe imazhin aktual të videos për korrespondencën në formë dhe gjithashtu përcakton se cila pjesë e imazhit video përmban më mirë karakteristikën e veçantë unike.

Shpejtësia dhe fleksibiliteti i saj e bën shumë të dobishme metodën e krahasimit të formës kur identifikuesit unik të paracaktuar janë etiketa, tekste, logo, etj. sepse ato përbëhen nga fusha pa tekst dhe bazohen te forma si mënyra parësore e identifikimit të tyre.

Së bashku me modulën për identifikimin e objektit, ne përdorem edhe modulet VB skript, modulet e kushtëzuara dhe modulet që shkruajnë të dhëna, të cilat së bashku u përdorën për të identifikuar datën/orën aktuale dhe ruajtjen e rezultateve në bazën qendrore të të dhënave për AdEx.

Sistemi ynë i kontrollon në mënyrë periodike nëse software i Computer Vision funksion siç duhet dhe e fillon automatikisht atë nëse nuk përgjigjet. Në rastin e gabimeve me procesin

e analizës së videos, sistemi Computer Vision gjeneron një dosje të detajuar bashkë me sinjalin korrespondues të videos që ka shkaktuar problemin dhe e dërgon te serveri qendror për kontroll të mëtejshëm të detajuar nga administratori i sistemit.

Duke qenë se gjatësia e spoteve televizive luhet nga 10 – 30 sekonda, software i “computer vision” monitoron nëse nuk është evidentuar asnjë spot për një kohë më të gjatë se kjo periudhë dhe nëse kjo ndodh, regjistron automatikisht sinjalin e videos dhe e dërgon atë në serverin qendror të menaxhimit duke përfshirë datën / orën dhe burimin e kanalit televiziv. Administratori i sistemit kontrollon me pas në mënyrë manuale këtë sinjal video të regjistruar, karakteristikat e tij unike identifikohen dhe përdoren më pas në të ardhmen për ta identifikuar saktë atë video në të gjitha kanalet e monitorimit. Në këtë mënyrë, nëse transmetohet një sport i ri televiziv, administratori i sistemit ka mundësi ta identifikojë atë, të nxjerrë karakteristikat e tij unike dhe t'i sinkronizojë ato në të gjitha vendet e monitorimit të videos.

Sistemi i identifikimit audio

Për sistemin e identifikimit audio ne përdorëm modulet e software-it fingerprinting të programuar në gjuhën Python. Procesi “audio fingerprinting” fillon duke kapur nga çdo kanal, çdo 15 sekonda të paracaktuara një sinjal audio PCM, mono, 8kHz, 10 deri në 14 sekonda të gjatë, dhe e ruan atë si format WAV duke përdorur informacionin e datës dhe orës. Kjo datë/orë do të përdoret për të përcaktuar datën/orën e kapjes së kësaj audio nga kanali televiziv ose radiofonik. Software përpunon këtë file WAV duke përdorur Fast Fourier Transform, për të nxjerrë karakteristikat unike të sinjalit audio dhe i përkthen këto karakteristika unike si numra dhjetorë me 9 shifra. Të gjitha karakteristikat unike audio të një file WAV krijojnë një varg numrash dhjetorë, të ndarë me presje, varg i cili është gjurma “fingerprint”.

Këto gjurma “fingerprints” janë unike për çdo sinjal audio, kështu ne i përdorim ato si identifikues të audios. Ato ruhen në kohë reale në një server qendror për t'u përdorur me pas në procesin e krahasimit. Duke përdorur të njëjtin proces, ne gjurmojmë (krijojmë gjurmë “fingerprint”) të tërë sinjalin audio të çdo spoti televiziv dhe i ruajmë në të njëjtin server qendror.

Software i programuar në Php, ekzekutohet në serverin qendror dhe krahason gjurmën “fingerprint”, që vjen në kohë reale nga kanalet televizive të monitoruara me të gjitha gjurmët “fingerprint” të marra nga të gjitha spotet televizive. Nëse gjejmë një përputhje, kemi identifikuar se cilit spot i përkiste ai sinjal audio, duke identifikuar se cili spot u transmetua. Rezultatet ruhen në bazën qendrore të të dhënave për AdEx.

Software për identifikimin audio zbulon nëse nuk është evidentuar asnjë spot për një periudhë 10 deri në 30 sekonda. Nëse ndodh kjo, ai regjistron automatikisht sinjalin audio dhe e dërgon atë në serverin qendror të menaxhimit duke përfshirë datën / orën dhe kanalën e televizionit dhe të radios së monitoruar. Administratori i sistemit kontrollon në mënyrë manuale këtë audio të regjistruar, proceson gjurmën fingerprint të saj dhe e ruan atë në serverin qendror që do të përdoret me pas në të ardhmen në procesin e krahasimit. Në këtë mënyrë, nëse transmetohet një sport i ri televiziv apo radiofonik, administratori i sistemit ka mundësi ta identifikojë atë, të gjenerojë gjurmën e tij dhe ta përdorë në kompjuterët e monitorimit të sinjalit audio.

Integrimi i të dyja sistemeve

Për monitorimin e një kanali televiziv përdoren të dyja sistemet e identifikimit, vizual dhe audio. Kështu duke i pasur të dyja, na jepet një saktësi dhe një nivel i lartë sigurie në procesin e identifikimit. Nëse një sistem nuk eidenton një spot, sistemi tjetër duhet ta kompensojë.

Nëse sistemi identifikues vizual jep rezultate të ndryshme nga sistemi identifikues audio, administratori i sistemit mund të zbulojë dhe mund të kontrollojë në mënyrë manuale sinjalin video dhe audio për të bërë ndryshimet e nevojshme. Kështu metodologjia jonë siguron një mënyrë që sistemi të bëhet më “i zgjuar”, por dhe i saktë sa më shumë që të përdoret.

Për monitorimin e kanaleve radiofonike, përdoret vetëm sistemi identifikues audio. Këtu nuk është i mundur kombinimi i dy sistemeve identifikuese ashtu si me procesin e monitorimit të kanaleve televizive, por niveli i ulët i kompleksitetit të përmbajtjes së transmetuar në emisionet radiofonike dhe spoteve të saj e kompensojnë këtë problem.

Metodologjia dhe zgjidhja teknologjike, të propozuara, mund të përdoren gjithashtu për të monitoruar median e printuar. Si mjet video mund të përdoret një kamerë e cila fokusohet në një stendë të caktuar. Ajo monitoron në kohë reale ndryshimet në median e printuar duke përdorur teknikat e njëjta si në sistemin e identifikimit video. Sistemi ofron gjithashtu mundësinë për të matur audiencën e medias së printuar (Rybki & Veloso, 2005) duke qenë se mund të identifikojë dhe të numërojë në kohë reale mjetet ose këmbësorët që kalojnë pranë.

Matjet

Kompjuteri që përdorem për të identifikuar përmbajtjet vizuale kishte këto specifika:

Procesor – x86 Dual Core 2GHz / RAM – 4GB / HDD SATA – 300GB / Karë Video Capture – e cila mundësonte aksesin në sinjalin video nga kanalet televizive të monitoruara / Kartë Audio Capture – e cila mundëson aksesin në sinjalin audio nga kanalet televizive të monitoruara / ndërfaqe Ethernet;

Për çdo kanal televiziv të monitoruar, ne përdorem një kompjuter që përpunonte sinjalin e saj. Sistemi ynë “Computer Vision” lejon ekzekutimin në instanca të shumta të tij, instanca të cila funksionojnë në mënyrë të pavarur, kështu një zgjidhje tjetër mund të ishte blerja e një kompjuteri me fuqi procesimi mjaft të lartë dhe përpunimi njëkohësisht i shumë sinjaleve video tek i njëjti kompjuter. “Audio fingerprinting” kërkon fuqi të ulët procesimi, kështu në një kompjuter mund të përpunohen deri në 20 sinjale audio.

Lidhëm portën dalëse Video-out të çdo TV-Set, DVB-T/S, pajisje IPTV e cila është sintonizuar në një prej kanaleve televizive të monitoruara, në portën hyrëse Video-in të kartës së kapjes së videos – Video Capture të kompjuterit dhe përdorëm këtë sinjal si burim kryesor të videos që do të monitorohet. Gjithashtu lidhëm portat dalëse audio-out të këtyre pajisjeve me portat hyrëse A audio-in në kompjuter.

Software lejon përpunimin e sinjalit video në formatin PAL, SECAM ose të standardeve NTSC duke e bërë gjerësisht të përdorshëm në shumë media të transmetuara. Rezolucioni i videos mund të zgjidhet nga ai standard, prej 640x480 pikëza, deri në definicion HD, 1090x1024 pikëza. Software analizon sinjalin video, nga 1 imazh në secondë (fps) deri në 30 imazhe për sekondë e cila është cilësia standarde e transmetuar e medias në territorin shqiptar.

Si krahasim i parë, ne analizuam se çfarë nevojitet për secilin nga sistemet (ai aktualisht dhe ai i propozuari nga ne) në mënyrë që të raportohen vazhdimisht të dhënat e monitorimit AdEx për të gjitha kanalet televizive dhe radiofonike në transmetim. Në territorin e Shqipërisë transmetohen 139 kanale televizive dhe 31 kanale radiofonike.

Sistemet aktuale që varen nga faktori njerëzor kanë nevojë për:

1. 139 video regjistruar dhe 31 audio regjistruar;
2. 2170 kompjuter për operatorët që do të përpunojnë manualisht sinjalet;
3. 1,360 orë punë çdo ditë për të përpunuar sinjalet audio dhe video;

4. Dy punonjës inxhinierë kompjuterikë për të administruar infrastrukturën;
5. 102 kw konsum energjie e cila garantohet nga një UPS me të njëjtën fuqi dhe gjenerator energjie me po të njëjtën fuqi në dalje;
6. Hapësirë të madhe zyre për të akomoduar infrastrukturën dhe tavolinat e punës së operatorëve;
7. Serveri qendror për ruajtjen dhe raportimin e monitorimit të të dhënave AdEx;

Metodologjia dhe sistemi teknologjik që propozojmë ne ka nevojë për:

1. 140 kompjuterë për të përpunuar në mënyrë automatike sinjalet audio dhe video. Nëse vendoset për të ekzekutuar instanca të shumta të software-it Computer Vision, nevojiten kompjuterë cilësorë të cilët arrijnë të përpunojnë 4 sinjale video njëkohësisht duke bërë që si total të nevojiten vetëm 36 kompjuterë;
2. 6 orë punë çdo ditë për të përpunuar sinjalet audio dhe video të humbura, problematike ose të paidentifikuara automatikisht;
3. Një punonjës inxhinier kompjuterik për të administruar infrastrukturën;
4. 18 kw konsum energjie e cila garantohet nga një UPS me të njëjtën fuqi dhe gjenerator energjie me po të njëjtën fuqi në dalje;
5. Hapësira të vogla pune për të akomoduar infrastrukturën duke qenë se kompjuterët instalohen në mbajtëse/rafte;
6. Serverin qendror për ruajtjen, krahasimin e gjurmëve dhe raportimin e monitorimit të të dhënave të AdEx;

Ky krahasim i parë tregon se sistemit që ne propozojmë i duhen 170 herë më pak orë pune njerëzore, gjysma e stafit të inxhinierëve kompjuterikë, 5.6 herë më pak energji si dhe një hapësirë shumë më e vogël për zyrë. Gjithashtu, ai lë një gjurmë më të vogël karboni në mjedis dhe ka kosto amortizimi 9.4 herë më të ulët.

Si krahasim të dytë, ne analizuam cilësinë e të dhënave të raportuara AdEx, nga të dy sistemet, për fushatën më të fundit Vodafone Red (Vodafone Albania sha) e cila filloi transmetimin në 19 prill 2013 dhe përfundoi në 28 maj 2013.

Ky krahasim cilësor tregoi se nga 1,529 TV spote që u transmetuan në 19 kanale televizive:

- Sistemi aktual nuk arriti të evidentonte 157 spote televizive në një kanal televiziv dhe mesatarisht 3.5 spote televizive në kanale të tjera; gjithsej 220 spote ose 14.4% të fushatës;
- Sistemi që propozojmë ne nuk arriti të evidentonte 34 spote televizive ose 2.2% të fushatës;

Kjo matje tregon se sistemi i propozuar nga ne është 6.5 herë më i saktë në krahasim me sistemin ekzistues.

Gjithashtu sistemi ynë ofroi të dhëna monitorimi në kohë reale, ndërsa sistemi ekzistues nuk mund të sigurojë të dhëna në kohë reale.

Përfundime

Ky studim kishte si qëllim të provonte ekzistencën e mundësive për të zhvilluar dhe zbatuar një sistem monitorimi të Shpenzimeve për Reklamat - AdEx me teknologji kompjuterike, të vazhdueshme dhe të pavarur në tregun mediatik shqiptar duke ruajtur nivel të ulët të kostove dhe njëkohësisht duke plotësuar standardet e nevojshme për të qenë i besueshëm dhe i saktë.

Sistemet ekzistuese, krahas instalimeve të kushtueshme fillestare dhe kostove të larta operative në vazhdimësi, janë më pak të saktë në krahasim me metodologjinë dhe sistemin që

propozojmë ne, sepse ato varen nga faktori njerëzor dhe prirën të kenë gabime nga humbja e përqendrimit, lodhja dhe mungesa e dëshirës së operatorëve për të punuar me efikasitet.

Sistemi që kemi zhvilluar është qasja më e mirë në treg për të dhënat e monitorimit të AdEx. Ajo ia kalon metodologjisë aktuale në lidhje me cilësinë e të dhënave të siguruar, saktësinë e të dhënave, shpejtësinë e paraqitjes së të dhënave dhe kërkon ndërhyrje minimale njerëzore.

Duke qenë tërësisht automatik, elektronik, i vazhdueshëm dhe autonom, sistemi është imun ndaj gjendjes subjektiv njerëzore, zakonet e punës ose kualifikimi profesional, duke ofruar kështu të dhëna më të sakta.

Për milionat e eurove që janë shpenzuar çdo vit për programacione dhe reklama të transmetuara nëpër median televizive, radiofonike dhe atë të printuar, informacioni i saktë i monitorimit të reklamave është shumë i nevojshëm, për të vlerësuar dhe maksimizuar ndikimin dhe efektet e këtyre shpenzimeve te publiku; sistemi ynë e ofron këtë informacion të saktë.

Rezultatet e këtij studimi mund të inkurajojnë sipërmarrës privatë që të investojnë në këto sisteme teknologjike, që do të jenë baza e monitorimit të shpenzimeve në tregun mediatik shqiptar qoftë televizion, radio ose media e printuar.

Teknologjitë me gjurmë “fingerprint”, që propozojmë, mund të përdoret për të krijuar zgjidhje të cilat monitorojnë transmetimin e medias audiovizive të mbrojtur sipas të drejtave të autorit, duke u bërë kështu një faktor shumë i rëndësishëm në luftën kundër piraterisë dhe shkeljes së të drejtave të autorit.

Ky sistem do të bëjë të mundur që operatorët të përmirësojnë marketingun e biznesit të tyre, dhe për rrjedhojë edhe fitimin e tyre, si rezultat i rritjes së shitjeve nga rritja e ndërgjegjësimit të konsumatorit për markat në treg, nën ndikimin e investimeve të rëndësishme në marketing.

Metodologjia dhe zgjidhja jonë mund të inkurajojnë agjencitë e reklamave dhe studiot e prodhimeve mediatike audio-vizuale, për të krijuar një bazë qendrore të dhënash në të cilën të ruhen dhe të reklamohen të gjitha spotet e prodhuara prej tyre. Kjo bazë të dhënash është shumë e nevojshme si referencë për të gjithë operatorët aktualë mediatikë në treg.

Bibliografia

Economic perspectives of foreign direct investment inflow to South East Europe media market Zvezdan Vukanovic, Ph.D. Science Partner, Media Business Transfer Center, Humboldt Media Business School, Berlin, Germany.

Associate Editor for South East Europe, Media XXI Publishing Company, Lisbon, Portugal.

Associate Professor, Faculty of International Economics, Finance and Business University of Donja Gorica, Montenegro – 2012.

MACHINE VISION - Chapter 15 Object Recognition - Ramesh Jain, Rangachar Kasturi, Brian G. Schunck - Published by McGraw-Hill, Inc., ISBN 0-07-032018-7, 1995.

A Review of Audio Fingerprinting - PEDRO CANO AND ELOI BATLLE - Music Technology Group, IUA Universitat Pompeu Fabra, Ocata, 8 08003 Barcelona, Spain.

RoboRealm® <http://www.roborealm.com>

Shape Matching and Object Recognition Using Shape Contexts - Serge Belongie, Member, IEEE, Jitendra Malik, Member, IEEE, and Jan Puzicha - IEEE TRANSACTIONS ON PATTERN ANALYSIS AND MACHINE INTELLIGENCE, VOL. 24, NO. 24, APRIL 2002.

Robust Real-Time Human Activity Recognition from Tracked Face Displacements - Paul E. Rybski and Manuela M. Veloso - The Robotics Institute and Computer Science Department - Carnegie Mellon University, USA, 2005.

Vodafone Albania sha – <http://www.vodafone.al>

Një model hibrid për eksplorimin e të dhënave dhe përcaktimi i planeve tarifore për abonentët e telefonive celulare

Adriola **FAQOLLI**

Departamenti i Matematikës,
Statistikës dhe Informatikës së Zbatuar
Fakulteti i Ekonomisë, Universiteti i Tiranës,
adriola_faqqoli@hotmail.com

Abstrakti: Në ditët e sotme, rrjedhja e klientelës është bërë një rrezik serioz për suksesin e biznesit. Tregu i telekomunikacionit është veçanërisht i goditur nga ky fenomen. Për shkak të zhvillimit shumë të shpejtë të teknologjisë, tregu i telekomunikacionit ndryshon në mënyrë dinamike. Nën ndikimin e dinamizmit të tregut dhe nevojës së përditshme për komunikim, klientët e telefonisë celulare ndryshojnë në mënyrë të vazhdueshme preferencat dhe kërkesat e tyre. Si pasojë, këta klientë tentojnë të ndryshojnë shumë shpesh kompanitë nga të cilat ata zgjedhin të marrin shërbime.

Për shkak të këtij fenomeni, këto kompani janë vazhdimisht nën rrezikun e rrjedhjes së klientelës. Një nga arsyet e rrjedhjes së klientelës në bizneset e telekomunikacionit është zgjedhja e planit tarifor të gabuar nga klientët. Për rrjedhojë, qëllimi i këtij studimi është që të zhvillojë një model hibrid për eksplorimin e të dhënave, që do të mundësojë analizën e sjelljes së klientëve dhe bazuar në të, përzgjedhjen e planit tarifor të duhur për klientët. Në këtë mënyrë, menaxhimi i portofolit të klientëve do të jetë me efikasitet dhe rrjedhja e klientelës do të parandalohet. Për të zhvilluar këtë model, ne do të shfrytëzojmë teknikat e grupimit dhe të klasifikimit për eksplorimin (minimin) e të dhënave. Përmes metodave të krahasimit ne do të vlerësojmë efikasitetin dhe efikasitetin e modeleve hibride në krahasim me modelet standarde, ku nuk është aplikuar kombinimi i teknikave të eksplorimit të të dhënave. Modeli do të testohet në aplikacionin Rapid Miner dhe do të aplikohet në bashkësi të dhënash reale.

Fjalë Kyçe: analiza e sjelljes së klientëve, rrjedhja e klientëve, plani tarifor, grupimi, klasifikimi

Abstract: Nowadays, customer churn has become a serious risk to business success. Mobile telecommunications market is particularly affected by this phenomenon. Due to very rapid development of technology, tele-communication market is changing dynamically. This dynamism and the daily necessity of communication imply constant change of preferences and requirements of customers. Consequently, telecom mo-bile customers are likely to change often the companies from which they choose to receive services.

Due to this phenomenon, these companies are constantly under risk of customer churn. One of the reasons of customer churn in telecommunications is selection of the wrong tariff plan by the customers.

Therefore, the aim of this study is to develop a hybrid data mining model, which can support customer behavior analysis in order to find the appropriate tariff plan for each customer. In this way, customer portfolio management will be more efficient and customer churn will be prevented.

To develop this model we will utilize data mining techniques of clustering and classification. By compar-ison we will evaluate the hybrid models efficiency in comparison to benchmark cases, when no combi-nation of data mining techniques is applied. The model will be tested on Rapid Miner tool and will be applied on real datasets.

Keywords: *customer behavior analysis, customer churn, tariff plan, clustering, classification*

Hyrje

Më shumë se 75% e të gjitha thirrjeve telefonike në botë kryhen nëpërmjet telefonave celularë (Kim & Yoon, 2004). Ashtu si të gjitha tregjet e tjera konkurruese, ky treg ka arritur fazën e vet të ngopjes. Në treg ofrohen produkte të shumëllojshme dhe konkurruese. Këto produkte janë shumë konkurruese në aspektin e cilësisë dhe çmimit.

Nevoja e përditshme për komunikim nxit te klientët interesin për produktet e reja që ofrohen në treg nga operatorë celularë të ndryshëm. Veçoritë e produkteve të reja, të propozuara në treg, shkaktojnë ndryshimin e vazhdueshëm të preferencave dhe kërkesave të klientëve. Për pasojë, klientët prirën të ndryshojnë shumë shpesh kompaninë prej së cilës zgjedhin të marrin shërbime të telefonisë celulare. Nëse kjo dukuri vazhdon për një kohë të gjatë, këto kompani përballen me humbje të konsiderueshme të të ardhurave që mund të shkaktojnë edhe falimentimin e tyre.

Në mënyrë që të parandalojnë humbjen e të ardhurave, kompanitë e telefonisë celulare mund të zhvillojnë politika për tërheqjen e klientëve të rinj. Megjithatë, hulumtimet kanë treguar se kostoja për tërheqjen e klientëve të rinj është të paktën 5 herë më e lartë se kostoja për mbajtjen e klientëve ekzistues (Keiningham, Vavra, Aksoy & Wallard, 2005). Për rrjedhojë, politikat për mbajtjen e klientëve duhet të kenë përparësi më të lartë në krahasim me politikat për tërheqjen e klientëve të rinj.

Në mënyrë që bizneset të kenë sukses në politikat e tyre për mbajtjen e klientëve ekzistues, ata duhet të kryejnë analiza të detajuara të sjelljes së klientëve. Këto analiza mundësojnë një panoramë të qartë të kërkesave dhe preferencave të çdo kategorie klientësh. Bazuar në këto analiza, bizneset janë në gjendje të identifikojnë kërkesat e klientëve dhe të grupojnë tipat respektivë të shërbimeve të kërkuara në produktet bazë për klientët, të quajtura plane tarifore.

Caktimi i planeve tarifore të papërshtatshëm për klientët bëhet shumë shpesh një nga arsyt kryesore të pakënaqësisë të klientëve dhe të rrjedhjes së klientelës në vetvete. Për këtë arsye, qëllimi i këtij studimi është që të shfrytëzojë teknikat e eksplorimit dhe të minimimit të të dhënave, për zhvillimin e një modeli që do të kryejë analizën e sjelljes së klientëve, në mënyrë që të përzgjidhet plani tarifor i përshtatshëm për çdo klient.

Në këtë studim, analiza e sjelljes së klientëve është kryer duke analizuar të dhënat në lidhje me demografinë e klientëve, si dhe të dhënat e transaksioneve të kryera prej tyre. Këto të dhëna përbëhen nga një sasi e madhe rekordesh me shumë attribute. Marrja në konsideratë e të gjitha attributeve në modelin që do të ndërtojmë do të vështirësonte punën duke zvogëluar efikasitetin e modelit tonë. Për rrjedhojë, puna për ndërtimin e një modeli efikas, për analizën e sjelljes së klientëve, fillon me analizën e biznesit dhe të dhënave të grumbulluara. Pas kësaj faze, vendoset se cilat prej attributeve janë të rëndësishme për t'u konsideruar në modelin tonë.

Të dhënat që do të përdoren për këtë model janë ruajtur në vende të ndryshme dhe me

formate të ndryshme. Këto të dhëna duhet të mblidhen në një vend të vetëm në mënyrë që të përgatiten për të qenë inpute të përshtatshme për modelin tonë. Për këtë qëllim përgatitja e të dhënave është një fazë e rëndësishme në këtë studim. Gjatë kësaj faze ruhet konsistenca dhe integriteti i të dhënave.

Kjo fazë përfshin mbledhjen, përzgjedhjen, integrimin, pastrimin, përpunimin, transformimin dhe eksplorimin e të dhënave. Përgatitja e të dhënave është pjesa më e rëndësishme dhe që kërkon më shumë kohë gjatë këtij studimi. Kjo fazë ka ndikimin kryesor në saktësinë e modelit që do të ndërtojmë.

Pas përgatitjes së të dhënave respektive fillon faza e modelimit. Gjatë kësaj faze, për ndërtimin e modelit për përzgjedhjen e planit tarifar të përshtatshëm, janë përdorur teknikat e grupimit dhe të klasifikimit për eksplorimin e të dhënave. Për këtë qëllim është shfrytëzuar algoritmi i grupimit k-Means (Jing, Ng & Huang, 2007, Vol. 19, No. 8) në kombinim me teknikën e klasifikimit pema e vendimit (Han & Kamber, 2004, f. 291). Modelet e zhvilluara janë krahasuar në mënyrë që të përcaktohet se cila nga teknikat është më efikase për qëllimin e këtij studimi.

Informacioni i dhënë nga modeli që është vlerësuar si më efikas, duhet të strukturohet në mënyrë të kuptueshme, në mënyrë që përdoruesi i këtij modeli të jetë në gjendje ta interpretojë atë. Ky proces është pjesë e fazës së fundit të këtij studimi, të quajtur publikimi i modelit. Për ndërtimin e këtij modeli është ndjekur procesi standard për eksplorimin e të dhënave në fushën e industrisë - CRISP DM (Crossed Industry Standard Process for Data Mining) (IBM Corporation, 1994 & 2011). Ky proces përbëhet nga këto faza:

- Kuptimi i biznesit
- Kuptimi i të dhënave
- Përgatitja e të dhënave
- Modelimi
- Vlerësimi
- Publikimi

Analiza e biznesit

Që procesi i eksplorimit të të dhënave të ketë rezultat të suksesshëm, është i nevojshëm përcaktimi i attributeve përgjegjëse të të dhënave për qëllimin tonë të punës. Për këtë është i domosdoshëm një studim i mirë i fushës ku do të operojë modeli. Në këtë mënyrë do të identifikohen aktivitetet e klientëve që gjenerojnë të dhënat përgjegjëse për studim. Analiza e hapave të ciklit jetësor standard të një klienti me post pagim, në një kompani të telefonisë celulare, është shumë e dobishme për të kuptuar aktivitetet e klientit dhe marrëdhëniet e tij me sektorë të ndryshëm biznesi. Një cikël jetësor tipik i një klienti me postpagim kalon përmes hapave të mëposhtëm:

- Klienti shfaq interes ndaj kompanisë si rrjedhojë e politikave të aplikuara nga kompania.
- Nënshkrimi i kontratës dhe regjistrimi i klientit në planin tarifar të kërkuar.
- Provizionimi i shërbimeve dhe produkteve të kërkuara dhe aktivizimi i klientit në rrjet.
- Përdorimi i produkteve dhe shërbimeve.
- Tarifimi dhe faturimi i klientit për produktet dhe shërbimet e konsumuara.
- Dorëzimi i faturave të klientit.
- Pagesat e faturave nga klienti dhe regjistrimi i tyre në sistemin e mbajtjes së pagesave.
- Ekzekutimi i procesit për monitorimin e borxheve të papaguara.
- Zgjidhja e kontratës, e imponuar nga kompania, ose sipas kërkesës së klientit.

Në rast problemesh, klientët raportojnë ankesat e tyre tek agjentët e kujdesit ndaj klientit dhe marrin prej tyre mbështetjen e nevojshme. Gjatë ciklit të tij jetësor, klienti ka të drejtë të ndryshojë produktet që ai përfiton duke përfshirë dhe planin tarifor.

Analiza jonë është fokusuar në llogaritjen e konsumit mujor të klientit për çdo shërbim dhe për krahasimin e vlerave të gjetura me parametrat statistikorë si mesatare, devijim standard të konsumit të gjithë klientëve që janë regjistruar në të njëjtin plan tarifor. Për më tepër, vlerat e faturave, pagesat, dhe të dhënat e kujdesit ndaj klientit janë marrë gjithashtu në konsideratë si një tregues i reagimit të klientit ndaj planit tarifor që ai përdor.

Analiza e të dhënave

Në mënyrë që të përcaktojmë nëse një klienti i është caktuar plani tarifor i përshtatshëm apo jo, ne eksplorojmë të dhënat lidhur me kategoritë e mëposhtme:

- Karakteristikat e klientit.
- Të dhënat e transaksioneve lidhur me aktivitetet e klientit gjatë ciklit të tij jetësor.

Karakteristikat e klientit lidhen me demografinë e klientit dhe me termat e kontratës.

Demografia e klientit përfshin të dhëna si: kodi i klientit, emri, mbiemri, emri i kompanisë, segmenti i klientit, mosha, adresa etj.

Termet e kontratës përfshijnë të dhëna si: plani tarifor, data e aktivizimit, numri i linjave, përgjegjësia për pagesën, data e përfundimit të kontratës etj.

Karakteristikat e klientit të përdorura në këtë studim janë: ID e klientit (Identifikues unik i klientit në të gjitha sistemet), plani tarifor, jetëgjatësia e klientit në kompani, përgjegjësia e pagesës dhe numri i linjave.

Disa nga këto të dhëna mund të mos jenë të lidhura drejtpërdrejt me analizën e planit tarifor, por ato janë të rëndësishme për identifikimin e klientëve si dhe për filtrimin e nënbashkësive të klientëve që ne duam të analizojmë. Analizat e planit tarifor janë të lidhura më ngushtësisht me të dhënat e transaksioneve. Këto të dhëna regjistrohen në sistemet përkatëse gjatë ciklit jetësor të klientit në kompani. Ato mund të gjenerohen automatikisht, për shkak të trafikut të abonentit në rrjet, gjatë kohës që ai konsumon shërbime të ndryshme si, thirrje, SMS (Shërbim i Mesazhit të Shkurtër), internet, MMS (Shërbim i Mesazheve Multimedia) etj ose mund të iniciohen nga vetë klienti duke ekzekutuar transaksione si pagesat, ndryshimi i planit tarifor, ndryshimi i numrit në rrjet – MSISDN, etj.

Përveç të dhënave origjinale, që mund të regjistrohen ose të gjenerohen në sistemet përkatëse, analiza e sjelljes së klientëve kërkon gjithashtu derivimin e të dhënave statistikore bazuar në të dhënat origjinale. Të dhënat e derivuara më efçente janë ato që përfaqësojnë një tregues domethënës në lidhje me sjelljen e klientëve në botën reale (Berry, M.J.A & Linoff, 2000). Disa nga të dhënat e derivuara janë: vlera totale, mesatarja, minimumi, maksimumi, raporti etj.

Në këtë studim të dhënat e derivuara janë kalkuluar në bazë të të dhënave të transaksioneve për 6 muaj të njëpasnjëshëm. Disa nga këto të dhëna dhe kategoritë e tyre janë paraqitur në Figurën 1:

Atribute të tjera të dhënash mund të jenë ndihmuese për analizën e planit tarifor, por ndërtimi i modelit bazuar në numër të madh atributesh redukton saktësinë dhe efçencën e modelit të eksplorimit të të dhënave. Për këtë arsye, në këtë fazë, pas analizës së rolit të çdo të dhëne, janë përzgjedhur ato të dhëna që kanë impakt më të madh në analizën e planit tarifor.

Përgatitja e të dhënave

Pasi kemi përcaktuar atributet që do të përdoren për të ndërtuar modelin tonë, ne duhet të mbledhim rekorde të dhënash, të cilat janë ruajtur në formate të ndryshme: të përzgjedhim prej

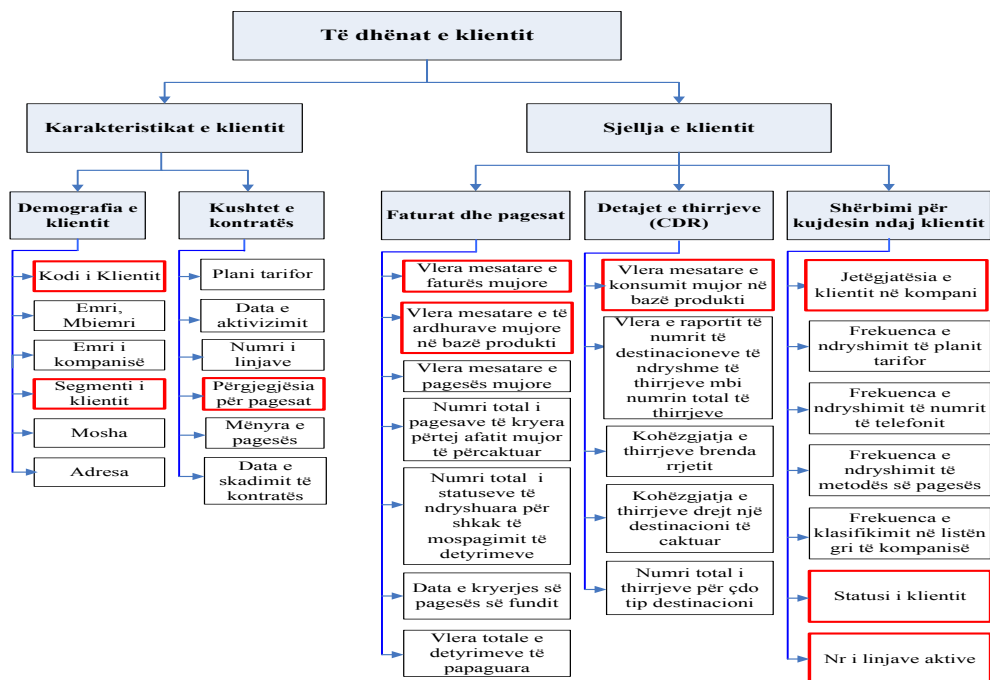


Figura 1: Kategorizimi i të dhënave të klientit

tyre atributet që janë të dobishme për studimin tonë; të integrojmë të dhënat e përzgjedhura në të njëjtin burim të dhënash; të pastrojmë të dhënat në mënyrë që të shmangim pasaktësitë në rezultatin e eksplorimit të të dhënave; të përpunojmë të dhënat dhe të derivojmë statistika të cilat janë të nevojshme për analizat tona; të transformojmë të dhënat në një format të përshtatshëm për teknikat e eksplorimit të të dhënave që do të përdoren.

Të gjitha këto procese janë pjesë e fazës së përgatitjes së të dhënave, e cila ka një rol kyç në këtë studim duke pasur një ndikim të madh në saktësinë e modelit që ne do të ndërtojmë. Rrjedha e proceseve të fazës së përgatitjes së të dhënave paraqitet në Figurën 2:



Figura 2: Rrjedha e proceseve të fazës së përgatitjes së të dhënave

Mbledhja e të dhënave

Ashtu siç është vendosur në fazën e analizës së të dhënave, të dhënat që do të përdoren në këtë studim përbëhen nga të të dhëna mbi karakteristikat e klientëve me postpagim dhe transaksionet e kryera prej tyre në 6 muaj të njëpasnjëshëm. Nuk kemi përzgjedhur të dhëna të 6 muajve të fundit, në mënyrë që për vlerësimin e modelit të kemi në dispozicion të dhëna të ndryshme nga ato që do të përdorim për trajnim dhe testim. Ndonjëherë të dhënat e kërkuara

gjenden në servera të ndryshëm, të ruajtura në formate të ndryshme si: .xml, .txt, .xlsx, .mdf, .dbf etj. Aksesimi i të dhënave në këto kushte do të reduktonte ndjeshëm performancën e modelit dhe do të vendoste në rrezik output-in e tij. Për rrjedhojë këto të dhëna duhet të mbliidhen në të njëjtin server dhe të transformohen në të njëjtin format. Për këtë qëllim kemi zhvilluar mjete për ekstraktimin, transformimin dhe ngarkimin e të dhënave – ETL.

Përzgjedhja e të dhënave

Të dhënat e mbledhura përmbajnë një numër të madh atributesh. Në fazën e analizës së të dhënave jo të gjitha këto attribute janë konsideruar të nevojshme për studimin tonë. Për rrjedhojë, në këtë fazë ne analizojmë tabela të ndryshme si dhe marrëdhëniet mes tyre, në mënyrë që të përcaktojmë tabelat nga ku do të tërhiqen atributet e nevojshme dhe mënyra si ato do të integrohen së bashku. Disa nga atributet e kërkuara duhet të derivohen bazuar në përpunimin e të dhënave origjinale. Për raste të tilla, në këtë fazë, ne identifikojmë të dhënat referencë që kërkojnë për hapat e mëtejshëm të përpunimit të të dhënave.

Integrimi i të dhënave

Të dhënat e përzgjedhura gjenden në baza të dhënash dhe në tabela të ndryshme. Menaxhimi dhe përpunimi i të dhënave mes një numri të madh rekordesh është proces shumë i ndërlikuar që shkakton vonesa të ndjeshme në fazën e përgatitjes së të dhënave. Për rrjedhojë, në këtë fazë, atributet e të dhënave që na interesojnë ekstrahohen nga bazat e të dhënave origjinale dhe hidhen në bazat e të dhënave që ne kemi dizenuar. Bazat e reja të të dhënave përmbajnë rekorde të dhënash që përbëhen vetëm nga kombinimi i attributeve të përzgjedhura për studim. Koha e attributeve të përzgjedhura është një detaj i rëndësishëm që reflektohet edhe në bazat e reja të të dhënave për të ruajtur historikun e transaksioneve.

Pastrimi i të dhënave

Rekordet e të dhënave të përzgjedhura dhe të integruara kanë probleme me cilësinë e tyre. Këto mund të jenë probleme sintetike ose semantike. Problemet sintetike lidhen me formatin e të dhënave dhe me vlerat e munguara. Problemet semantike lidhen me tepricën e informacionit, vlerat jologjike dhe jokonsistente. Për të zgjidhur këto probleme, në këtë studim janë aplikuar teknikat e pastrimit të të dhënave të integruara në aplikacionin Rapid Miner, si zëvendësimi i vlerave të munguara, zëvendësimi i vlerave jokorrekte, vendosja e roleve, modelimi, filtrimi etj. Sipas kontekstit të skenarëve të ndryshëm, vlerat e munguara janë zëvendësuar me vlera të arsyeshme si mesatare, mode etj, ose janë filtruar nënbashkësi vlerash korrekte që ne i kemi përdorur për studimin tonë. Gjithashtu edhe vlerat jokonsistente janë identifikuar dhe zëvendësuar.

Pas këtij procesi të dhënat janë gati për t'u procesuar në mënyrë që të derivohen të dhënat statistikore të nevojshme për modelin tonë.

Procesimi i të dhënave

Të dhënat e nevojshme për modelin tonë mund t'i grupojmë në dy kategori kryesore:

- Të dhëna që gjenerohen nga sistemet në formate të përshtatshme për analiza.
- Të dhëna të derivuara që gjenerohen bazuar në kalkulimet mbi të dhënat origjinale.

Deri tani ne kemi mbledhur, përzgjedhur, integruar dhe pastruar të dhëna të kategorisë së parë dhe të dhëna që shërbejnë si referencë për të dhënat e gjeneruara të kategorisë së dytë. Të dhënat e kategorisë së dytë janë përgjithësisht statistika që gjenerohen përmes metodave matematikore dhe statistikore. Në këtë fazë përfundon gjenerimi i të gjitha të dhënave të derivuara.

Transformimi i të dhënave

Pas derivimit të të dhënave statistikore ka përfunduar procesi i gjenerimit të të gjitha të dhënave të nevojshme për studimin tonë. Të dhënat e konsoliduara janë ruajtur në bazat e të dhënave që ne ndërtuam gjatë fazës së integrimit.

Në mënyrë që të sigurojmë aksesim të shpejtë të të dhënave të agreguara dhe të mundësojmë analizën e sjelljes së klientëve, këto të dhëna duhet të organizohen në datamart të strukturuar. Në datamart do të integrohen të dhëna nga të gjitha burimet respektive. Një nivel më i lartë i agregimit të të dhënave do të reduktojë kohën e ekzekutimit të kërkesave dhe do të përmirësojë performancën e modelit të eksplorimit të të dhënave pa neglizhuar asnjë informacion të rëndësishëm.

Disa nga teknikat e eksplorimit të të dhënave, që do të përdoren gjatë fazës së modelimit, kanë kufizime në tipat e të dhënave dhe në inputet që ato pranojnë. Bazuar në këto kufizime, gjatë kësaj faze, disa nga këto të dhëna transformohen në formate të lejueshme. Ky konvertim realizohet përmes teknikave të transformimit të të dhënave të integruara në aplikacionin Rapid Miner si konvertim nga vlera nominale në vlera numerike, nga data në vlera numerike, nga tekst në vlera numerike etj.

Modelimi

Në datamart-in e integruar që ne ndërtuam gjatë fazës së përgatitjes së të dhënave ne mblodhëm të dhëna reale të 74134 klientëve me postpajim. Përpara se të fillojmë fazën e modelimit, të dhënat e grumbulluara ndahen në tri nënbashkësi: bashkësia e trajnimit, bashkësia e testimit dhe bashkësia e vlerësimit. Bashkësia e trajnimit përdoret për të ndërtuar modelin. Bashkësia e testimit përdoret për të përmirësuar cilësinë e modelit. Bashkësia e vlerësimit përdoret për të vlerësuar saktësinë e modelit të përmirësuar. Numri i rekordeve në çdo nënbashkësi është thujtë njëjtë dhe çdo rekord i përket vetëm njëres prej nënbashkësive. Bashkësitë e trajnimit dhe të testimit përmbajnë të dhëna të gjeneruara brenda 6 muajve të parë të njëpasnjëshëm, ndërsa bashkësia e vlerësimit përmban të dhëna të gjeneruara brenda 3 muajve pasardhës të njëpasnjëshëm. Çdo nënbashkësi përmban të dhëna të abonentëve nga të gjitha planet tarifore. Në Figurën 3 është paraqitur diagrami i përzgjedhjes së të dhënave për modelim.

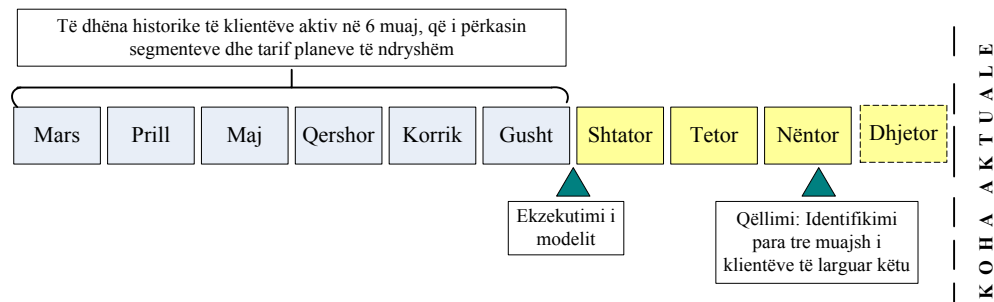


Figura 3: Përzgjedhja e të dhënave për modelim

Ndërtimi një model bazuar në të gjitha atributet e të dhënave që janë përzgjedhur në fazën e përgatitjes së të dhënave do të reduktonte performancën dhe saktësinë e modelit. Për rrjedhojë në aplikacionin Rapid Miner ne tërheqim të gjitha bashkësitë e të dhënave, vendosim rolin e atributit Plani Tarifor si “etiketë” dhe aplikojmë teknikën: Pesha Sipas Informacionit të Fituar (Weight by Information Gain) (Han & Kamber, 2006, f. 89) në mënyrë që të përcaktojmë atributet me kontributin më të madh në përcaktimin e planit tarifor të klientëve.

Modeli i ndërtuar për këtë qëllim tregohet në Figurën 4.

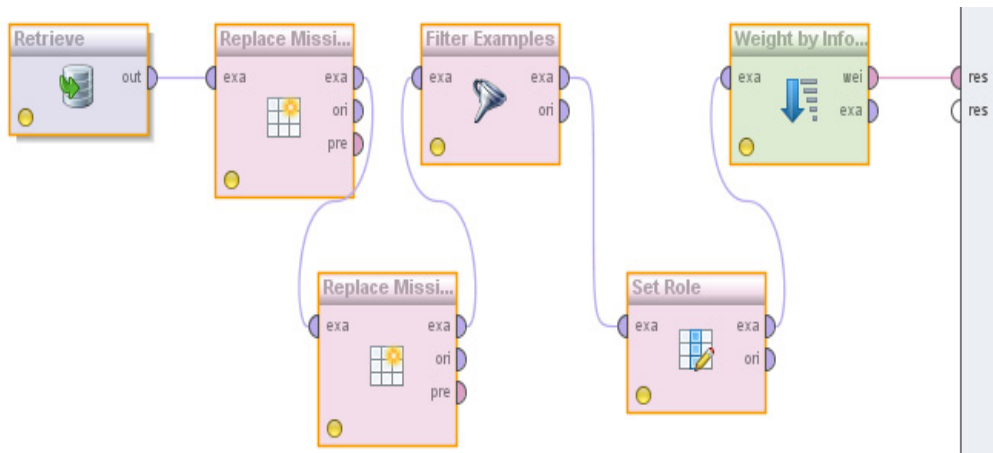


Figura 4: Modeli në Rapid Miner për të matur informacionin e përfitur nga çdo atribut

Sipas rezultateve të këtij modeli rezulton se atributet prej të cilave përfitojmë informacionin më të madh (pesha në informacionin e përfitur më e madhe se 0.3) për përcaktimin e tarifplanit janë:

- Mesatarja e vlerës së faturës mujore.
- Mesatarja e konsumit mujor për thirrjet CUG (Grupi i Ngushtë i Përdoruesve), thirrjet brenda rrjetit, SMS brenda rrjetit, SMS brenda CUG, sms jashtë rrjetit, GPRS (shërbim për paketat e të dhënave në telefoninë celulare) etj.
- Mesatarja e vlerës mujore të tarifuar për thirrjet brenda rrjetit, SMS ndërkombëtare etj.

Kjo është bashkësia që do të përdoret për të ndërtuar modelin tonë.

Në bashkësinë e trajnimit, klientët e të njëjtit plan tarifor janë grupuar në grupe bazuar në ngjashmëritë e attributeve të sipërpërmendura. Gjatë këtij procesi grupimi janë identifikuar disa grupe me numër shumë të vogël rekordesh. Të dhënat e këtyre grupeve në mënyrë të dukshme janë të ndryshme nga të dhënat e grupeve të mëdha. Me fjalë të tjera këta klientë kanë sjellje të ndryshme nga pjesa më e madhe e klientëve të të njëjtit plan tarifor. Ata sillen si të veçantë për këtë grup. Ky është një tregues i mirë që na lejon ne që të ngremë supozimin: “Këta klientë janë caktuar në plane tarifore të gabuara”.

Rezultatet e modelit të grupimit për një plan tarifor specifik janë paraqitur në Figurën 5:

Grupet që potencialisht përmbajnë të dhëna të veçanta janë paraqitur me ngjyrë të kuqe. Bazuar në supozimin tonë, këto të dhëna u përkasin klientëve të cilëve u janë caktuar plane tarifore të gabuara. Në mënyrë që të gjejmë planin tarifor të përshtatshëm për klientët e veçantë të identifikuar kemi ndjekur dy mënyra të ndryshme, si më poshtë:

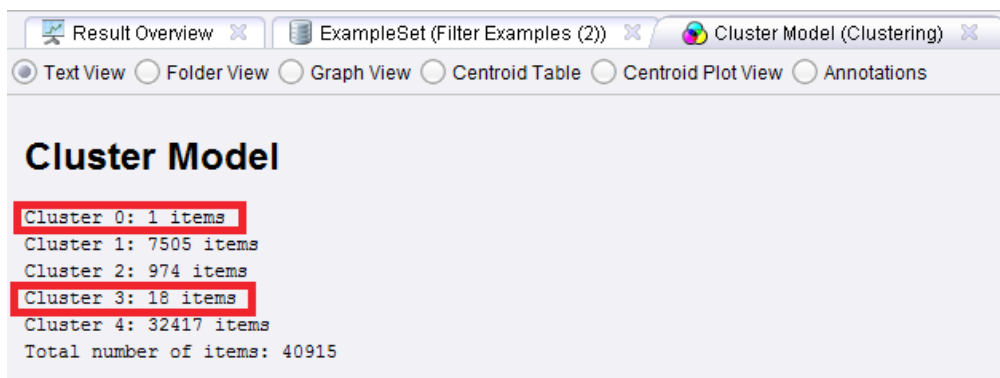


Figura 5: Rezultati i modelit të grupimit (clustering) për një plan tarifor specifik

Grupet që potencialisht përmbajnë të dhëna të veçanta janë paraqitur më ngjyrë të kuqe. Bazuar në supozimin tonë, këto të dhëna u përkasin klientëve të cilëve u janë caktuar plane tarifore të gabuara.

Në mënyrë që të gjejmë planin tarifor të përshtatshëm për klientët e veçantë të identifikuar kemi ndjekur dy mënyra të ndryshme, si më poshtë:

- Grumbullojmë një kampion të dhënash që përmbajnë të dhëna nga të gjitha planet tarifore, përfshi dhe të dhënat e përjashtuara. Këta klientë të veçantë kanë sjellje të ndryshme nga pjesa tjetër e klientëve që u përkasin planeve tarifore të njëjta. Për rrjedhojë, pritshmëria jonë është që pas rigrupimit, këta klientë do të grupohen në të njëjtin grup me klientët që u përkasin planeve tarifore të tjera. Planin tarifor i fundit, i përcaktuar, mendohet të jetë plani tarifor i duhur.
- Të dhënat e veçanta të identifikuara për çdo plan tarifor riklasifikohen duke përdorur teknikën e klasifikimit të Pemës së Vendimit. Fillimisht modeli i klasifikimit trajnohet dhe testohet në dy bashkësi të ndryshme të dhënash. Pas vlerësimit të rezultateve rezulton se modeli parashikon në mënyrë korrekte 90% të rasteve. Pasi arrin saktësinë e kënaqshme të parashikimit, ne e përdorim këtë model për të parashikuar planin tarifor të të dhënave të veçanta të cilat i kemi identifikuar. Janë ndërtuar dy versione të modelit dhe janë vlerësuar rezultatet përkatëse.

Vlerësimi

Rezultatet e modeleve që ne kemi ndërtuar u krahasuan me të dhënat respektive të klientëve në bashkësinë e të dhënave për vlerësim, për 3 muajt pasardhës. Gjatë tre muajve të fundit, për një klient që identifikohet si “i veçantë” në modelin tonë, një nga tri ngjarjet e mëposhtme mund të ketë ndodhur: Ndryshim i planit tarifor; në sajë të pakënaqësisë së tij, ankesat e tij ose borxhet e papaguara mund të jenë rritur; ai mund të jetë larguar si klient etj. Këto janë disa nga modelet e sjelljes që konfirmojnë nevojën për ndryshimin e planit tarifor të cilat përdoren si referencë për të vlerësuar rezultatet e modelit tonë.

Në rastin e një ndryshimi të planit tarifor brenda tre muajve të fundit, ne përdorim matricën e konfuzionit për të krahasuar vlerat aktuale dhe të parashikuara të planit tarifor. Sipas këtyre krahasimeve, rezulton se modeli i dytë, i ndërtuar nga kombinimi i teknikave të grupimit dhe klasifikimit të eksplorimit të dhënave, ka gati 20% më shumë saktësi parashikimi sesa modeli i parë.

Në rastin e skenarëve të tjerë, kur klienti mund të jetë larguar ose pakënaqësitë e tij janë rritur, parashikimi i nevojës për një ndryshim në planin tarifor klasifikohet si një parashikim i saktë; përndryshe klasifikohet si një parashikim i pasaktë.

Përfundime

Nga ky studim, arrijmë në konkluzionin se analizat e sjelljes së klientit janë tepër të rëndësishme për menaxhimin e portofolit të klientit dhe për parandalimin e rrjedhjes së klientelës. Në këtë studim, aplikohet kombinimi i teknikave të grupimit dhe i klasifikimit të të dhënave me qëllim eksplorimin e të dhënave dhe identifikimin e klientëve të cilëve u janë caktuar plane tarifore të gabuara, si dhe parashikimin e planeve tarifore të sakta. Ky është një proces i rëndësishëm në parandalimin e rrjedhjes së klientelës. Bazuar në rezultatet e vlerësuara, arrijmë në përfundimin se kombinimi i teknikave të grupimit dhe klasifikimit gjeneron modele më të sakta dhe më efikente, krahasuar me modelet e gjeneruara nga vetëm një lloj i teknikave të eksplorimit të të dhënave.

Puna e së ardhmes

Fokusi i këtij studimi ishte procesi i caktimit të planeve tarifore të gabuara si një nga shkaqet kryesore në rrjedhjen e klientëve. Qëllimi ynë në studimet e ardhshme është analizimi i arsyeve të tjera në rrjedhjen e klientëve dhe ndërtimi i modeleve të ngjashme për të identifikuar dhe për të parandaluar një fenomen të tillë. Në modelet e ardhshme, do të kombinohen më shumë teknika të eksplorimit të të dhënave, të cilat do të përmirësohen, vlerësohen derisa modeli të gjenerojë rezultate të kënaqshme.

Bibliografia

- Berry, M. J. A. and G. Linoff (2000). *Mastering Data Mining: the Art and Science of Customer Relationship Management*, New York, NY [u.a.], Wiley Computer Publ.
- IBM Corporation (1994, 2011), *IBM SPSS Modeller CRISP-DM Guide*
- Jiawei Han and Micheline Kamber, *Data Mining, Concepts and Techniques*, Elsevier Inc, 2006, pp 89.
- Jiawei Han and Micheline Kamber, *Data Mining, Concepts and Techniques*, Elsevier Inc, 2006, pp 291.
- Kim, H., & Yoon, C. (2004), *Determinants of Subscriber Churn and Customer Loyalty in the Korean Mobile Telephony Market*. *Telecommunications Policy*, 28, 751-765.
- Liping Jing, Michael K. Ng, and Joshua Zhexue Huang (2007), *An Entropy Weighting k Means Algorithm for Subspace Clustering of Hig Dimensional Sparse Data*, *IEEE Transactions on Knowledge and Data Engineering*, Vol. 19, No 8.
- Timothy L. Keiningham, Terry G. Vavra, Lerzan Aksoy and Henri Wallard (2005), *Loalty Myths: Hyped Strategies that will put you out of Business - and Proven Tactics that really work*, Volume 8, John Wiley & Sons, Inc, Hoboken, New Jersey

Ndërtimi i një aplikimi për të kontrolluar dhe për të menaxhuar harxhimet e derivateve në një automjeti transportues në distancë

Muhamet **AVDYLI**, Doktorant
m_avdyli@hotmail.com

Abstrakt: Në kuadrin e menaxhimit të biznesit të transportit në distancë ky punim prek aspektin e kontrollit dhe menaxhimit në distancë të derivateve të një automjeti. Ky është një problem kompleks, që përfshin edhe aspekte inxhinierike, por fokusimi në këtë artikull është menaxhimi i sistemit të informacionit. Bazuar në informacionin e dhënë nga sensorë të vendosur në automjet, gjykohet mbi shpenzimin e derivateve gjatë një udhëtimi dhe lokalizohen vendet ku këto shpenzime janë të theksuara. Ky kontroll bazohet në varësinë që ekziston midis presionit që ushtrohet në sondë nga niveli i derivatit. Fillimisht bëhet një studim në lidhje me automjetin, si rezultat i të cilit gjenden koeficientët polinomialë të kësaj varësie, dhe më pas këta koeficientë si dhe vlerat e matshme të tensionit dërgohen dhe rezervohen në server. Bazuar në të dhënat e GPS-së në lidhje me pozicionin e automjetit është e mundur ndjekja grafike e harxhimit të derivateve gjatë gjithë procesit të lëvizjes së automjetit.

Key words: Menaxhim transporti, derivat i automjetit, tension i automjetit, GPS

Abstract: In the context of the transport business management in distance, this article affects aspects of remote management and control of vehicle fuel. This is a complex problem that involves the engineering aspects, but the focus in this article is the management on information system. Based on the information provided by sensors located (installed) in the vehicle, the fuel consumption is judged during a trip and locates places where these costs are significant. This control is based on the dependence that exists between the pressures exerted on the probe from the level of the fuel. For the beginning a study about the vehicle should be done, and as a result of which the polynomial coefficients of this addiction are found and then these coefficients and the measured values of voltage are sent and reserved to the server. Based on GPS data related to the vehicle position tracking, it is possible graphic observation of fuel consumption through the process of vehicle while moving.

Keywords: Transportation Management, vehicle fuel, vehicle voltage, GPS.

Përshkrimi i problemit

Sot ka një numër të konsiderueshëm programesh që monitorojnë në distancë lëvizjet e automjeteve. Si të tillë mund të përmendim EogleEye, AVL Fox, easyTRACK, Almaks Security System, GPS Plus, Trimble, Oris, Navirec, Fleet management, etj.[4]. Baza e informacionit të marrë janë pajisjet hardware GPS, si dhe sensorë të ndryshëm të cilët vendosen në automjet. Kryesisht këta software procesojnë të dhënat e marra nga GPS dhe sensorë të ndryshëm të vendosur në të dhe në bazë të tyre përcaktojnë lëvizjen e automjetit, duke evidentuar në çdo moment pozicionin, shpejtësinë, rrugën që ata përshkojnë për të arritur një destinacion dhe shumë opsione e raporte tjera të rëndësishme për një biznes, pra në përgjithësi ky është një kontroll në distancë që bëhet gjatë lëvizjes së automjetit. Një kontroll i tillë sigurisht është një element i rëndësishëm i një biznesi që menaxhon një bashkësi automjeteve dhe punën e tyre transportuese. Një aspekt i rëndësishëm i këtij kontrolli në distancë që i bëhet automjeteve është edhe monitorimi i harxhimit të derivateve të automjetit, që pak është trajtuar në literaturë. Edhe në aplikimin Almaks Security System ku trajtohet ky problem, arrihet deri në përcaktimin e vendit ku kanë ndodhur ndryshime drastike në nivelin e derivatit, por nuk kemi një grafik që të shoqërojë gjithë procesin e udhëtimit. Pikërisht këtij aspekti i kushtohet ky artikull. Veçanërisht në Kosovë një eksperiencë e tillë studimore dhe praktike është pak e prekur, ndaj dhe do të kishte një interes të veçantë të paraqesim këtu studimin e bërë në këtë aspekt dhe aplikimin e tij në firmën Triola Group me seli në Ferizaj.

Problemi i shpenzimit të derivateve është mjaft i rëndësishëm sidomos për subjekte të cilat merren me transportin intermodal, por edhe atë të brendshëm. Specifika e këtij punimi qëndron në gjetjen e parametrave formalë të cilët përcaktojnë grafikun e shpenzimeve të derivatit dhe kjo është mundur me një program Excel duke përdorur përafrimet e varësisë së tensionit të sondës së vendosur në rezervuar të automjetit nga sasia e derivatit të ndodhur në të. Excel përcakton koeficientët e kësaj varësie.[1]

Aspekti teknik

Paraprakisht për të ndërtuar një aplikim të tillë do të duhej të plotësohen disa kushte themelore. Janë disa komponentë të rëndësishëm hardware-ikë që do të bëjnë të mundur përcaktimin e pozicionit të automjetit kudo që ai ndodhet dhe pikërisht një GPS dhe një antenë (pranuesin e sinjaleve nga satelitët) si në fig.1. Gjithashtu do të duhej edhe një modul (firmware) në të cilën vendoset një karte SIM me shërbimin GPRS (internet në çdo pozicion).



Figura 1

Komponentë të tjerë që do të duheshin për të kompletuar aspektin teknik të prodhimit të të dhënave në lidhje me nivelin e derivateve janë: një sondë me disa sensorë siç duken në fig. 2.



Figura 2

Sensorët duhet të montohen në rezervuarin e automjetit, fig.3.



Figura 3

Ka një procedurë teknike që duhet të ndiqet për vendosjen e sondës me sensorët në rezervuarin e derivatit, duke krijuar në këtë mënyrë mjedisin teknik që do të prodhojë informacionin e kërkuar.

Pastaj bëhet konfigurimi i GPS-it përmes një procedure speciale, bëhet lidhja apo instalimi tij në automjet dhe një element i këtij procesi është konfigurimi i lidhjes përmes internetit me Serverin ku do të dërgohen dhe do të procesohen të dhënat. Gjithashtu do të duhej bërë instalimi (lidhja) e sondës me sensorin në automjetin përkatës.

Eksperimentimi

Ideja e këtij eksperimenti është përcaktimi i varësisë që ekziston midis tensionit të sondës së vendosur në rezervuarin e makinës dhe sasisë së derivatit që ndodhet në rezervuarin e automjetit. Pra eksperimenti do të përcaktojë koeficientët e kësaj varësie. Dhe pikërisht eksperimenti zhvillohet si më poshtë.

Pasi baza hardware-ike është siguruar dhe montimi është bërë në mënyrë korrekte, bëhet kolaudimi i rezervuarit të automjetit.

Kjo gjë presupozon zbrazjen paraprake të rezervuarit dhe matjen e tensionit përmes një

Tani hedhim në rezervuar 20 litrat e para të derivatit dhe presim 2-3 minuta që të stabilizohet niveli i derivatit në rezervuar dhe përsëri masim me një procedurë të njëjtë tensionin dhe kohën duke i vendosur këto vlera në tabelë. Këtë procedurë e përsërisim për çdo 20 litra të hedhura në rezervuar derisa rezervuari të mbushet duke mbushur njëkohësisht tabelën me të dhënat e matjes. Kjo është procedura e kolaudit të rezervuarit për derivat në automjet.

#	Vlera e Tensionit (V)	Sasia e Karburantit (L)
1	2.33	10
2	2.58	30
3	2.81	50
4	3.04	70
5	3.25	90
6	3.47	110
7	3.68	130
8	3.89	150
9	4.1	170
10	4.3	190
11	4.51	210
12	4.72	230
13	4.92	250
14	5.12	270
15	5.33	290

#	Vlera e Tensionit (V)	Sasia e Karburantit (L)
16	5.53	310
17	5.73	330
18	5.94	350
19	6.15	370
20	6.36	390
21	6.57	410
22	6.78	430
23	6.99	450
24	7.2	470
25	7.41	490
26	7.63	510
27	7.86	530
28	8.09	550
29	8.22	560
30	...	...

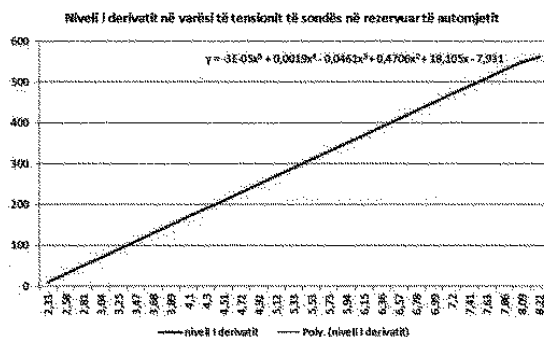


Figura 4 Varësia e nivelit të derivatit nga tensioni i sondës në rezervuar të automjetit

Koeficientët $a_0, a_1, a_2, a_3, a_4, a_5$ si dhe vlerat e tensionit që janë të matshme dërgohen dhe rezervohen në server. Kjo gjë do të na bënte të aftë të përcaktonim nivelin e derivatit në automjet në çdo moment.

Procesimi i të dhënave

Me ndihmën e sondës me sensorë jemi në gjendje të mbledhim të dhëna që pasqyrojnë tensionin e vetë sondës në automjet. Nga ana tjetër kemi përcaktuar paraprakisht koeficientët e varësisë polinomiale midis tensionit dhe nivelit të derivatit në automjet. Me këto të dhëna një aplikim është në gjendje të kontrollojë nivelin e derivatit në çdo moment në automjet si dhe ndryshimet e vazhdueshme që ndodhin në të. Kjo përbën një praktikë efektive të kontrollit që një biznes transporti mund të ushtrojë në punën e përditshme të automjeteve të veta. Të dhënat nëpërmjet internetit dërgohen në server, në të cilin është implementuar një bazë të dhënash My SQL.

Figura 5 na paraqet grafikun e fituar të varësisë së nivelit të karburantit në raport me kohën e lëvizjes së automjetit, shpejtësinë e lëvizjes tij si dhe gjendjen e automjetit (kyçur, çkyçur). Ndërsa GPS-ja na jep të dhëna në lidhje me pozicionin e automjetit. Ne e lidhim këtë pozicion me momentet kur kemi hyrje ose dalje derivate nga rezervuari. Pra me këto të dhëna jemi në gjendje të gjykojmë se në ç'pikë të vendndodhjes së automjetit, kemi ndryshime esenciale të nivelit të derivatit të automjetit. Pika e vendndodhjes së automjetit për një moment të caktuar (duke klikuar në grafikun e figurës 5 është treguar në fig. 6 ku saktësisht dhe vizualisht lokalizohet kjo vendndodhje).

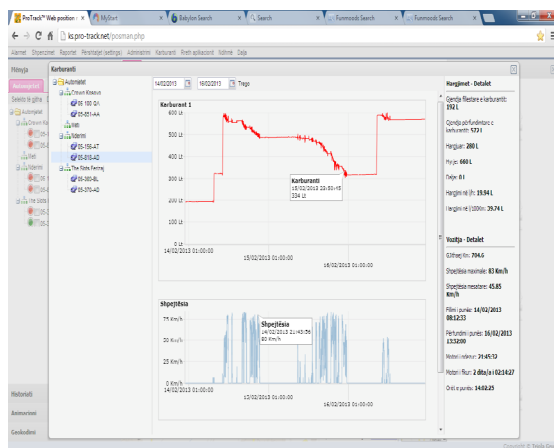


Figura 5

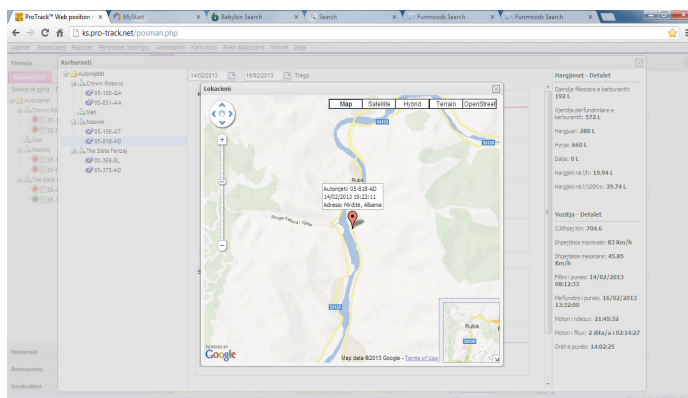


Figura 6

Algoritmi i përdorur

Është përdorur një algoritëm fig. 7, që bën të mundur gjetjen e harxhimeve të derivatit në çdo pikë të lëvizjes së tij, gjë që bën të mundur gjetjen e pikave ku ka dhe ndryshime të theksuara të derivatit. Për të dalluar hyrjet dhe daljet e derivatit në rezervuar, duhet që diferenca në mes dy pikave të një pasnjëshme në grafik të jetë më e madhe se parametri i hyrjeve dhe i daljeve minimale të derivatit në rezervuar, mbasi vetëm në këtë rast ato konsiderohen si hyrje ose dalje. Gjithashtu algoritmi verifikon edhe shpejtësinë e lëvizjes së automjetit dhe për të regjistruar hyrjet dhe daljet e karburantit do të duhej të plotësohet kushti që shpejtësia të jetë zero, sepse vetëm në këtë rast mund të kemi dalje apo hyrje të derivatit (automjeti duhet të ndalet për mbushje ose zbrazje të derivatit). Gjithashtu ky kusht mundëson që të mos konsiderojmë si dalje apo hyrje ndryshime të nivelit të karburantit gjatë udhëtimit të automjetit (tatëpjetë apo e kundërta). Shpenzimet e derivatit llogariten përmes formulës, **gjendja fillestare+hyrjet-gjendja përfundimtare- daljet**. Bllokskema apo algoritmi logjik në lidhje me derivatin në bazë të cilit është shkruar programi duket si në vijim:

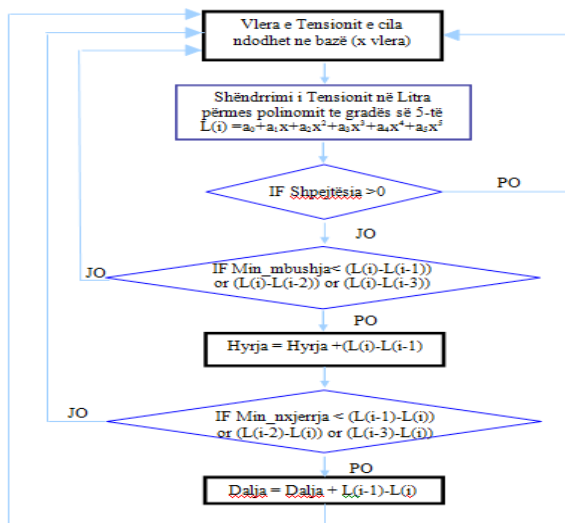


Figura 7

Algoritmi i përshkruar me lart do t'i llogarisë apo do t'i marrë në konsideratë vetëm hyrjet dhe daljet e derivatit nga rezervuari i automjetit për dy kushte të paracaktuara e që këto kushte kanë për qëllim që luhatjet e karburantit përgjatë rrugëtimit të automjetit të mos i konsiderojnë hyrje apo dalje:

1. Shpejtësia e lëvizjes së automjetit të jetë zero sepse në lëvizje askush nuk mundet të zbrazë apo mbushë rezervuarin.
2. Parametri i hyrjeve apo daljeve minimale është shtruar si kusht për rastin e automjeteve të cilat kanë rezervuar nga totali prej 1000 litra, sepse në raste të tilla edhe luhatjet minimale përgjatë rrugëtimit të automjetit, si pasojë e konfiguracionit të rrugës, mundën të sjellin ndryshim në mes të pikave prej (1-1.5)% që shprehur në litra do ishte 10-15 litra. Sipas algoritmit, ndryshimi në mes të pikës referente $L(i)$ të cilin e shikojmë dhe gjatë pikës paraprake $L(i-1)$ ose edhe në pikën e mëhershme $L(i-2)$ ose edhe të tjetrës edhe me të kahershme $L(i-3)$ duhet të jetë më e madhe se sasia minimale e hyrjes ose daljes së karburantit në rezervuar për të mos pranuar luhatjet si hyrje apo dalje.

Sipas kësaj nëse, për shembull, parametri i hyrjeve minimale është 25 litra sepse po e marrim që rrallëkush mbush rezervuarin e 1000 litrave me më pak se 25 litra, ndërsa ne kemi mbushur 100 litra, le të themi dy herë nga 50, meqenëse tani këto mbushje janë më të mëdha se mbushja minimale prej 25 litrave, është plotësuar kushti që kjo mbushje të regjistrohet si hyrje e karburantit.

Por nëse në rezervuar kemi, për shembull, 100 litra dhe ne e mbushim edhe me 100 litra të tjera, ndërsa pikat e nivelit të karburantit në bazë janë 100, 180, 200 që domethënë ndryshimi i parë (180-100) është 80 litra dhe është më i madh se parametri i hyrjeve minimale (25) dhe tani kushti është plotësuar për t'u regjistruar kjo si hyrje. Por tani ndryshimi në mes të dy pikave vijuese është (200-180) 20 litra dhe me këtë rast nuk është plotësuar kushti që ndryshimi në mes dy pikave $L(i)$ dhe $L(i-1)$ të jetë më i madh se parametri i hyrjeve minimale prandaj edhe kjo diferencë nuk do të regjistrohej sikur të mos ishte kushti shtesë.

Domethënë kur pika e menjëhershme $L(i)=200$, $L(i-1)=180$, $L(i-2)=100$ dhe algoritmi shikon apo merr në konsideratë ndryshimin OR $L(i)-L(i-2)$ që është $200-100=100$ atëherë kushti do të plotësohet. Në këtë mënyrë të gjitha hyrjet kontinuale do të llogariten edhe pse ndryshimi në mes të dy pikave të menjëhershme është më i vogël se parametri hyrjeve minimale fig. 8.

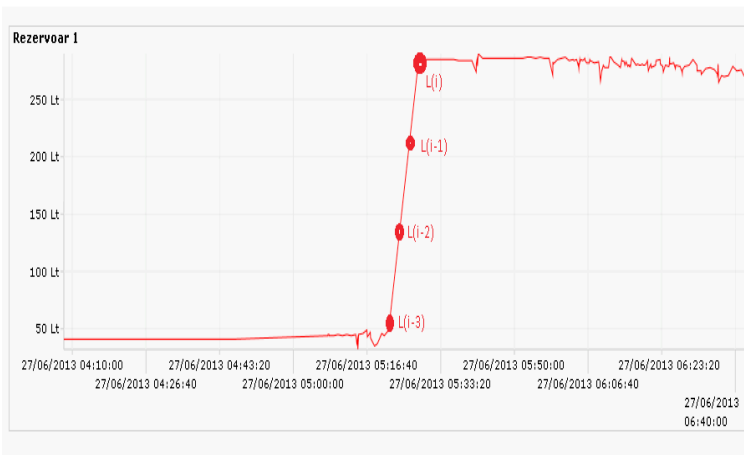


Figura 8

Përfundime

Qëllimi i këtij studimi është pjesë e menaxhimit të transportit në distancë të automjeteve në një biznes transporti.

Një moment i rëndësishëm i këtij procesi është kontrolli i harxhimeve të karburantit të automjeteve.

Idea e këtij kontrolli lidhet së pari me përcaktimin e një karakteristike specifike për çdo automjet dhe është varësia e tensionit në automjet nga niveli i karburantit, gjë që realizohet eksperimentalisht.

Një polinom i gradës së pestë është konsideruar për të shprehur një varësi të tillë, koeficientët e të cilit së bashku me të dhënat e tjera të matshme, siç janë të dhënat rreth tensionit të automjetit në çdo moment të lëvizjes, dërgohen në një bazë të dhënash.

Duke pasur në këtë bazë të dhënash dhe informacionet e pozicionit të automjeteve gjatë lëvizjes me ndihmën e GPS-së, përcaktohen pikat ku automjeti ka ndryshime të ndjeshme në sasinë e karburantit.

Është evidente që një studim i tillë ka efekt të drejtpërdrejtë në efikasitetin e menaxhimit të biznesit të automjeteve.

Referenca

<http://office.microsoft.com/en-us/help/choosing-the-best-trendline-for-your-data-HP005262321.aspx>

Gordon K. Smyth, 1998 Polynomial Approximation.

D. Giancoli, Physics for Scientists and Engineers, Prentice Hall, New Jersey, 2000.

<http://dev.mysql.com/doc/refman/5.5/en/>

FM1100 User Manual v1.21 (1).pdf

a) <https://www.avl.com/avl-fox-custom-workflow-service>

b) <http://www.vuetek.com/PDFfiles/EagleEye.pdf>

a) <http://www.fluidx.eu/easytrack-sample-tracking-software.html>

b) http://www.vectronic-aerospace.com/files/Flyer-GPS_Plus-Data_Manager.pdf

c) http://www.trimble.com/corporate/about_trimble.aspx

d) <http://www.sdditg.com/en/products/systems/tracking-and-positioning>

e) <https://www.navirec.com/blog/2013/03/06/why-to-use-gps-vehicle-tracking/>

f) http://en.wikipedia.org/wiki/Fleet_management

Përdorimi i fotoelementeve në Shqipëri: Përfitimi ekonomik dhe ekologjik

Luciana TOTI
klesta96@yahoo.com

Abstrakt: Nënshkrimi i Protokollit të Kiotos në vitin 1997 ratifikoi vendimin e marrë nga vendet anëtare të industrializuara dhe prej Komunitetit Europian për të reduktuar në mënyrë drastike emetimin e CO₂. Për të realizuar këtë objektiv, zhvillimi i sistemeve të furnizimit me energji të rinovueshme është i domosdoshëm. Elementi fotovoltaik është një nga elementet më të rëndësishme në këtë rast.

Dielli, rrezatimi nga dielli, është burimi kryesor i energjisë në Tokë.

Çështjet e jetës së përditshme si:

- Çmimet e larta të furnizimit me energji elektrike,
- Ruajtja e resurseve të Tokës,
- Mbrojtja e mjedisit

e bëjnë përdorimin e energjisë diellore me të vërtetë të domosdoshëm. Për fat të mirë Shqipëria ka avantazh të madh për sa i përket një numri të konsiderueshëm të ditëve me diell në vit.

Ky hulumtim do të sjellë përfitime për institucionet dhe bizneset e interesuara në përdorimin e sistemeve të energjisë diellore. Universiteti Europian i Tiranës do të përfitojë nga ana ekonomike dhe ekologjike pas instalimit të një sistemi të ngjashëm.

Gjatë shtjellimit të këtij projekti do të punojmë në dy platformat e mëposhtme: Përmirësimi i efikasitetit të konvertimit të energjisë diellore në energji elektrike dhe reduktimi i koston fillestare.

Fjalë kyçe: Energji e rinovueshme, energji diellore, ekonomike, mjedis, sistem, kosto fillestare

Abstract: The signing of Kyoto Protocol in 1997 ratified the decision made by the industrialized member countries and European Community to drastically reduce the CO₂ emissions. To realise this objective, the development of power supplying systems based on renewal energy becomes really imperative. The photovoltaic element has become the most significant one. The Sun, the solar energy, offers the main source of energy to the Earth.

The daily life issues like:

- High prices of electric power supply
- Saving of the Earth resources
- Environment protection

make the use of solar energy really imperative. Albania offers fortunately a great advantage in the sense of a considerable number of annual sunny days.

This research will bring a lot of profit to the institutions and to the interested businesses in the use of solar power systems. The European University of Tirana will certainly profit out of this research work after the installation of a similar system.

We will work focused on the two following platforms in this paper: Impact on the economy and the environment of the use of solar panels and the reduction of the initial cost in conditions of Albania.

Keywords: *renewal energy, solar energy, economy, environment, system, initial cost*

Hyrje

Dielli, rrezatimi diellor, është burimi kryesor i energjisë në Tokë. Energjia e marrë nga Dielli në një orë është e barabartë me atë që përdoret nga popullsia botërore në një vit. Sasia e energjisë së dritës që arrin për njësi të kohës në një sipërfaqe 1m^2 , të ekspozuar drejtpërdrejt ndaj rrezatimit diellor është rreth $1360\text{ W} / \text{m}^2$. Mbi sipërfaqen e tokës, për shkak të ndikimit të atmosferës, vlera e densitetit të energjisë bie në $1000\text{ W} / \text{m}^2$. Gjatë kalimit në atmosferë, rrezatimi diellor pëson efekte të ndryshme. Një pjesë e saj reflektohet drejt hapësirës kryesisht nga retë; pjesa tjetër shpërndahet në të gjitha drejtimet nga takimi me molekulat e oksigjenit, azotit, avullit të ujit, dioksidit të karbonit dhe ozonit; një pjesë thithet nga molekulat përbërëse të atmosferës, të cilat, duke u ngrohur, lëshojnë rrezatime infra të kuqe, dhe më në fund një pjesë arrin sipërfaqen e Tokës [23]. Sasia e rrezatimit varet nga:

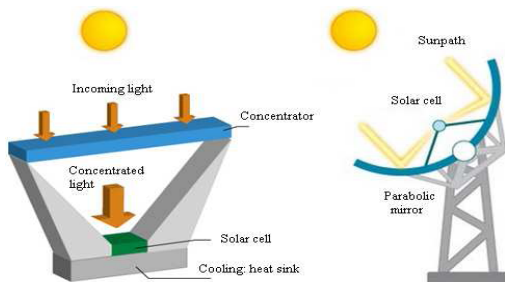
- Kushtet meteorologjike.
- Pjerrësia e sipërfaqes në lidhje me planin horizontal.
- Prania e sipërfaqeve reflektuese.

Teknologjitë kryesore që përdorin energjinë diellore janë (Università degli studi di Padova):

- **Panelet diellore termike** përdorin energjinë diellore për ngrohjen e ujit në një rezervuar.



- **Panelet diellore me përqendrim:** sisteme që janë në gjendje të përqendrojnë rrezet e diellit me përdorimin e materialeve reflektuese.



- **Panelet fotovoltaike:** shfrytëzojnë karakteristikat e disa gjysmëpërçuesve. Ato prodhojnë rrymë elektrike kur ekspozohen ndaj dritës.

Nuk ka asnjë limit në zhvillimin e mëtejshëm të energjisë fotovoltaike në lidhje me disponueshmërinë e materialeve ose për problemet e mjedisit. Energjia diellore fotovoltaike ka një impakt të shkëlqyer në mjedis. Mesatarisht energjia e nevojshme për të prodhuar një panel fotovoltaik është e barabartë me 5-10% të asaj energjie që do të prodhohet nga puna e tij. Aktualisht, më shumë se pesëdhjetë rajone nëpër botë janë duke punuar për të përsheptuar zhvillimin fotovoltaik. Në vitet e fundit është ndërtuar një treg i vërtetë i kësaj teknologjie. Në vitin 2009 në Europë elementi fotovoltaik ka arritur vendin e tretë, pas erës dhe gazit, në aspektin e fuqisë së re të instaluar në hapësirën kohore prej një viti.

Avantazhi më i madh i energjisë diellore në krahasim me format e tjera të energjisë është fakti që është burim i pastër energjie dhe nuk shkakton ndotjen e mjedisit.

Me anën e paneleve diellore mund të sigurohet konvertimi i energjisë diellore në energji për ngrohjen e ujit apo energji elektrike, të cilat mund të shfrytëzohen në mjediset e instituteve apo godinave të banimit. Sigurisht që llogaritja e sipërfaqes, pozicioni, përzgjedhja e teknologjisë më të përparuar dhe gjithçka e duhur studiohet me detaje, në mënyrë që të fitohet **rendimenti maksimal** i energjisë. Parametër tepër i rëndësishëm është kosto për blerjen e pajisjeve, për montimin dhe mirëmbajtjen e tyre. Studiuesit po punojnë shumë për **uljen e koston** në vlerat maksimale të mundshme.

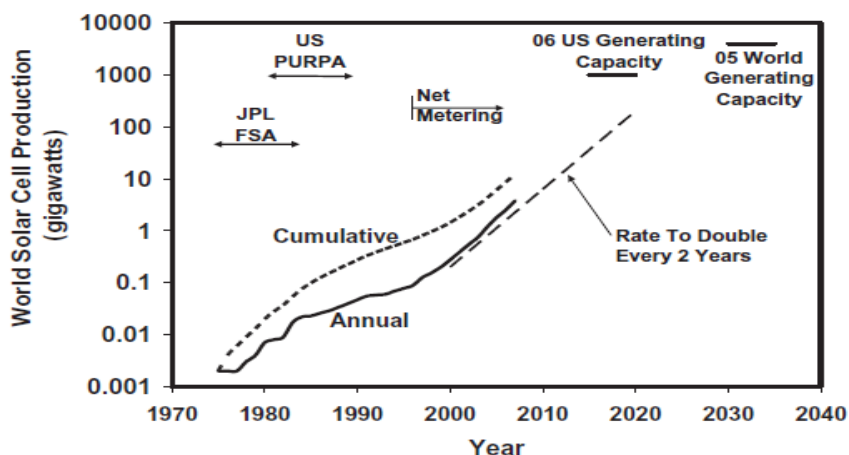
Koncepteve bazë, të studimit të mësipërm, u shtohet edhe studimi e përmirësimi i skemave me lidhje optike, ku njëra pjesë e qarkut emeton dritë, ndërsa pjesa tjetër është e ndjeshme ndaj kësaj drite (fotoelementet). Studimi i skemave, që shfrytëzojnë elektronikën optike, është tepër i rëndësishëm në ditët tona në fushën e mjekësisë, industrisë, ushtrisë dhe në mjaft pajisje të jetës së përditshme [23].

Si kanë evoluar teknologjitë që shfrytëzojnë energjinë diellore?

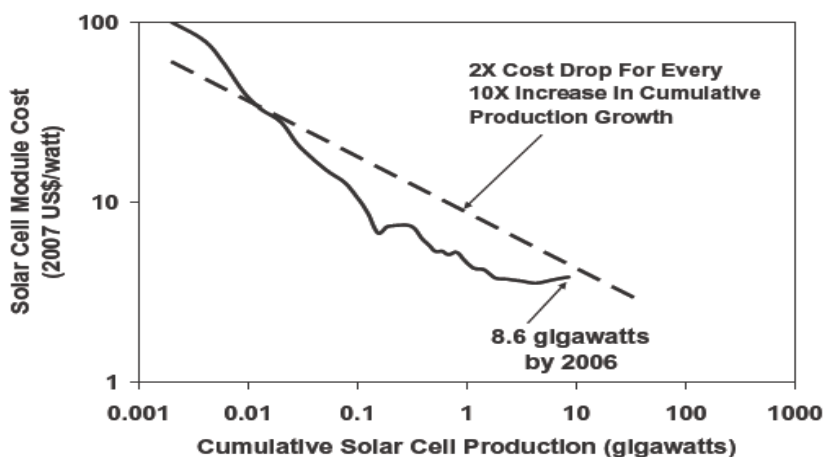
Mundësia për të transformuar rrezet e diellit në energji elektrike daton në 1839, kur shkencëtari francez, Becquerel, zbuloi parimin fizik që qëndron në bazë të procesit të konvertimit fotovoltaik. Gjatë disa eksperimenteve me qelizat elektrolitike ai vëzhgoi formimin e një difference potencialesh në mes të dy elektrodave identike të platinës, njëra e ndriçuar dhe tjetra në errësirë (Università degli studi di Padova, 2011).

Megjithatë, duhej prituri deri në gjysmën e dytë të vitit 1900, kur edhe filloi zhvillimi i saj teknologjik. Pajisjet e para të ndërtuara me silic vërehen në fillim të viteve '40-të. Në pranverën e vitit 1953, duke studiuar silicin dhe aplikimet e mundshme të tij në elektronikë, fizikanti Gerald Pearson, në laboratorin Bell, ndërtoi pa dashur një qelizë diellore me silic. Dy shkencëtarë të tjerë të Bell-it, Darryl Chapin dhe Calvin Fuller, perfeksionuan zbulimin e Pearson-it dhe realizuan qelizën e parë me efikasitet konvertimi (përafërsisht 6%) të tillë që lejon furnizimin e pajisjeve elektrike të përdorimit të përditshëm. Nga vitet '50 e deri në ditët e sotme qelizat diellore janë bërë gjithnjë e më të rëndësishme në prodhimin e energjisë elektrike nga burimet alternative. Këto elemente u njohën si një burim i rëndësishëm për anijet në vitet 1950. Zhvillimi i tyre mori hov për shkak të krizës së naftës në vitet 1970. Përdorimi i energjisë diellore është rritur 67% nga 2009-2010. Në mbarë vendin tonë është rritur ndjeshëm përdorimi i tyre duke iu përshtatur edhe kërkesave në rritje për shfrytëzim të energjisë diellore në mbarë botën, duke sjellë kohët e fundit një raport tepër fitimprurës rendiment-kosto.

Në grafikët e mëposhtëm shihet që prodhimi i qelizave diellore dyfishohet brenda intervaleve kohore prej 2 vjetësh.



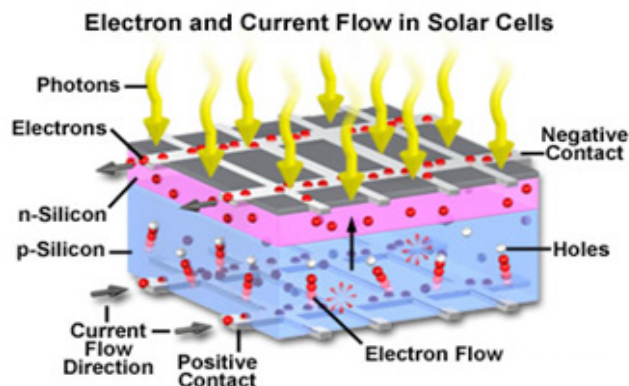
Kosto përgjysmohet me rritjen e grumbullimit të energjisë diellore dhe këto standarde do të plotësohen, do të përmirësohen dhe do të aplikohen edhe në kushtet e vendit tonë.



Ndërtimi i qelizave fotovoltaike

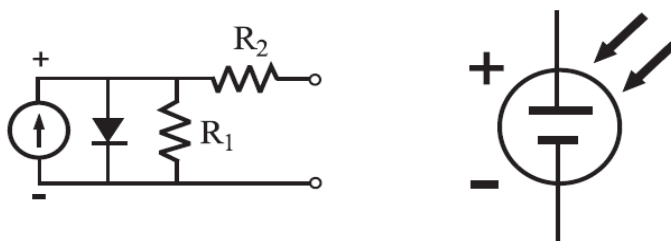
Një qelizë diellore ose një qelize fotovoltaike, është një pajisje që kthen energjinë diellore në energji elektrike me anë të efektit fotovoltaik. [5]

Qelizat diellore moderne janë bazuar në fizikën gjysmëpërcjellëse. Ato janë thjesht fotodioda me një bashkim p-n, me një sipërfaqe mjaft të ndjeshme ndaj dritës. Bëhen përpjekje për të siguruar sipërfaqe sa më pingule me diellin. Efekti fotovoltaik, që e bën qelizën të shndërrojë dritën në energji elektrike, ndodh në 2 shtresa: shtresa e parë e nevojshme është e përbërë nga një gjysmëpërçues i tipit n dhe shtresa e dytë është e përbërë nga gjysmëpërçues i tipit p, si në figurën e mëposhtme:



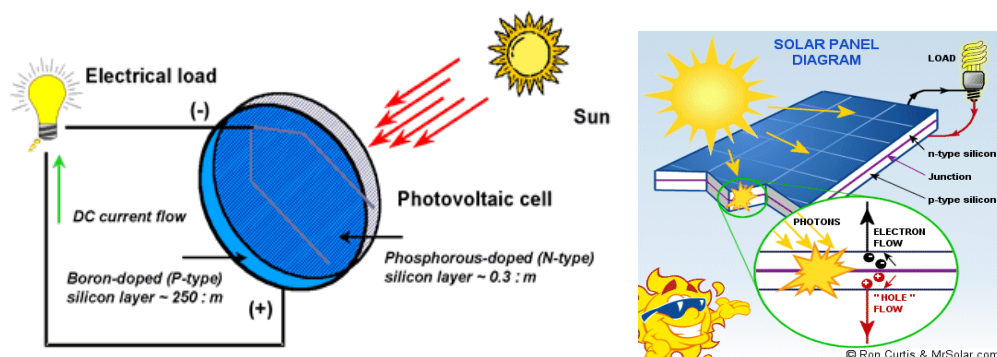
Paraqitja më e thjeshtë e ndërtimit të një qelize diellore

Një qelizë diellore ideale mund të ekuivalentohet nga një burim rryme në paralel me një diodë. Në praktikë asnjë qelizë diellore nuk është ideale, kështu që modelit i është shtuar një rezistencë në paralel dhe një në seri. Qelizat diellore zakonisht lidhen me njëra-tjetrën për të formuar module.

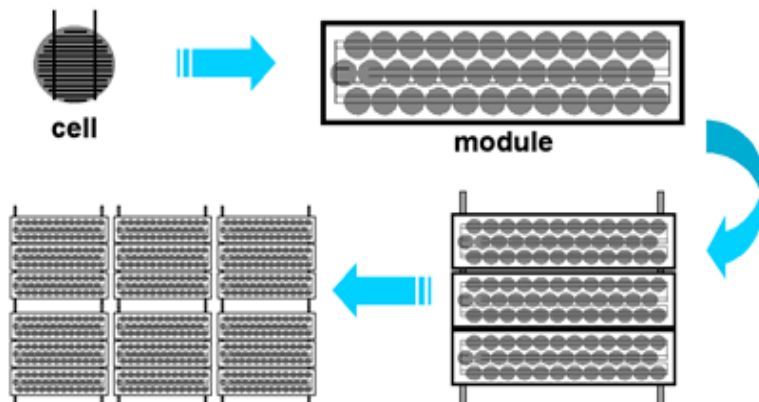


Qarku ekuivalent dhe simboli skematik i një qelize diellore (Toti, 2009)

Modulet fotovoltaike në shumicën e rasteve kanë një fletë xhami në faqen ballore, që lejon kalimin e dritës dhe mbron gjysmëpërçuesin nga gërvishtjet e pluhurit apo faktorët e shumtë atmosferikë. Pra energjia diellore apo me fjalë të tjera “energja e marrë nga dielli”, mund të mbledhen me ndihmën e paneleve diellore dhe të kthehet në energji elektrike.



Më poshtë do të tregojnë sesi kalohet nga një qelizë diellore në një modul dhe më pas në panel diellor.



Pse duhet përdorur energjia diellore?

Problematikat që ekzistojnë në jetën e përditshme si:

- çmimi i lartë i energjisë elektrike,
- kursimi i burimeve tokësore,
- ruajtja e mjedisit

e bën të domosdoshëm shfrytëzimin e energjisë diellore. Për fat të mirë Shqipëria ka avantazh për sa i përket numrit të ditëve me diell në vit. Ky kërkim sjell përfitime në një masë të gjerë të institucioneve dhe të të interesuarve të tjerë në lidhje me përdorimin e sistemeve të energjisë diellore.

Studiuesit duhet të punojnë në dy drejtime:

- Në rritjen e rendimentit të shndërrimit të energjisë diellore në energji elektrike.
- Në uljen e koston fllestartare.

Ndërtesat kanë një burim të ri alternativ të energjisë elektrike me kosto të ulët dhe më pak ndotje të ajrit rreth nesh. Instalimi i tyre do të bëhet në sipërfaqe të pashfrytëzueshme të Institucionit si, për shembull, mbi tarracat e godinave, si në figurën e mëposhtme:



Energjia do të akumulohet në bateri, pra ajo mund të ruhet dhe është e gatshme për t'u përdorur në momentin e duhur, qoftë edhe në raste defektesh kur ndërpritet energjia elektrike.

Në përgjithësi energjia diellore përdoret nga natyra dhe njerëzimi, që nga rritja e bimëve

deri në ngrohjen e ftohjen e ndërtesave, ngrohjen e ujit për përdorime industriale dhe shërbimi, për veprimet e motorave dhe pompave, gjeneratorët elektrikë, zbatime në fushën e kimisë dhe shumë aplikime të tjera.

Qelizat fotovoltaike janë të pazëvendësueshme në rastet kur pajisja që duhet ushqyer ndodhet mjaft larg si: satelitët që përshkojnë orbitën e tokës, sondat hapësinore, në pajisjet për pompimin e ujit, teleskopët, makinat me energji diellore, etj. Makinat e energjisë diellore janë makina të cilat e marrin fuqinë nga një grup qelizash diellore. Elektriciteti i prodhuar shkon si fuqi për motorin e këtyre makinave ose shkon në bateri duke u ruajtur aty. Përdorimet më të gjera të qeliza diellore janë të makinat llogaritëse (makina llogaritëse pa buton off). Këto qeliza diellore kanë gjetur përdorim shumë të efektshëm pothuajse në çdo fushë të jetës.

Fuqia në dalje të strukturave, që përbëhen nga qeliza diellore, matet me vat (W) ose kilovat (kW). Rendimenti i punës së qelizës diellore përcaktohet: [5]

$$\eta = \frac{P_o(\text{elektrike})}{P_i(\text{energji e dritës})} \times 100\% = \frac{P_{\text{maksimale e pajisjes}}}{(\text{sipërfaqe në cm}^2)(100\text{mW/cm}^2)} \times 100\%$$

Ruga që ndiqet gjatë transformimit të energjisë përmbledhtazi është kjo:

- Një panel diellor e kthen energjinë diellore në një sasi të përdorshme rryme të vazhduar.
- Më pas rryma e vazhduar mund të futet në një inverter (konvertues DC-AC)
- Inverteri kthen tensionin e vazhduar në tension 120V ose 240V AC, që nevojitet për të vënë në punë pajisjet elektroshtëpijake.
- Elektriciteti më pas shpërndahet në të gjithë shtëpinë.
- Ajo pjesë e tij, që nuk përdoret, ruhet për përdorim të mëvonshëm.

Cili është ndikimi ekonomik dhe ekologjik i paneleve diellore në jetën e përditshme?

Shqipëria ka pozicion shumë të mirë gjeografik dhe kushte klimatike shumë të favorshme për shfrytëzimin e energjisë diellore në gamë të gjerë. [20] Këtu ndikojnë intensiteti i lartë i rrezatimit diellor, kohëzgjatja e këtij rrezatimi, temperatura e ajrit dhe e lagështisë, etj. Për shkak të klimës mesdhetare, me dimër të butë dhe të lagësht dhe me verë të nxehtë, Shqipëria konsiderohet si një vend me potencial të lartë të rrezatimit diellor.

Përdorimi i energjisë diellore sjell përfitime të mëdha ekonomike drejtpërdrejt dhe tërthorazi. Pavarësisht kostos fillestare të instalimit, përdorimi i energjisë diellore është i lirë. Kur energjia e prodhuar nga panelet diellore është më e madhe sesa nevojitet për shtëpitë tona, ne mund ta shesim atë për kompanitë që e përdorin. (National Agency of Natural Resources, Solar and Renewable Energy in Albania, 2013)

Në mbarë botën po zhvillohen burimet dhe sistemet e energjisë së rinovueshme. Këto sisteme sjellin përfitime në mjedis, në ekonomi dhe në politikat që ndjekin vende të ndryshme në botë. Ato kanë lidhje me ruajtjen e energjisë, gjenerimin e vendeve të reja të punës (prodhimi, shpërndarja dhe instalimi i pajisjeve) dhe zvogëlohet ndotja e mjedisit (efektet e tyre ndihen në shëndetin publik, agrokulturë dhe në ekosistem).

Disa përfitime nga shfrytëzimi i energjisë diellore janë:

- Është një burim të ripërtërishëm energjie dhe mund të përdoret për miliona vjet.
- Nuk ka mungesë të lëndëve të para.

- Panele diellore janë të palëvizshëm, të lehta për t'u instaluar dhe kërkojnë pak mirëmbajtje.
- Energjia diellore mund të prodhohen kudo në botë, ku dielli shkëlqen.
- Ai është një burim i pastër i energjisë, nuk ka emetim të dioksidit të karbonit ose gazeve të tjera gjatë prodhimit të energjisë elektrike, pra nuk është kërcënim për mjedisin.
- Pavarësisht nga kostoja fillestare e instalimit, përdorimi i energjisë diellore është i lirë. Mos harrojmë se çmimet e qymyrit, gazit natyror dhe naftës (karburantit) janë duke u rritur .
- Ajo është e shëndetshme, e sigurt dhe e lehtë për t'u përdorur në zyra, shtëpi apo institucionet.

Disa nga disavantazhet e energjisë diellore janë:

- Kostoja fillestare e instalimit të qelizave diellore është mjaft e lartë. Më pas shpenzimet e energjisë elektrike janë të ulëta.
- Energjia diellore ka efikasitet të ulët në ditët me shi dhe në sezonin e dimrit. Gjithashtu mund të shfrytëzohet kryesisht gjatë ditës.

Avantazhet e energjisë diellore janë të padiskutueshme kundrejt burimeve të tjera të energjisë. Nëpërmjet energjisë diellore mund të fitohet energji elektrike mijë herë më shumë sesa është e nevojshme për të gjithë botën. Për këtë arsye është e nevojshme që të bëhemi të vetëdijshëm për përfitimet e energjisë diellore për një të ardhme më të mirë.

Kështu përdorimi i paneleve diellore është bërë një burim energjie me fitim të madh ekonomik dhe mjedisor në favor të ekonomisë botërore në përgjithësi dhe asaj shqiptare në veçanti.

Këto përfitime mund t'i përmbledhim:

- Zhvillimi social dhe ekonomik.
- Ripërtëritje e tokës.
- Reduktohet ndotja e ajrit.
- Zvogëlohet efekti i ngrohjes globale.
- Sjell diversitet në burimet e lëndëve djegëse.
- Zvogëlohet rreziku i shtimit të armëve bërthamore.

Disa probleme që mund të ndodhin gjatë procesit:

- Papastërti, që shkaktohet nga montimi, mirëmbajtja dhe zbërthimi i sistemeve (në rast e nevojshme).
- Ndotja akustike gjatë punës ndërtimore.
- Zënia e sipërfaqes së lirë.
- Efektet vizuale [23].

Cila është gjendja e përdorimit të paneleve diellore në Shqipëri?

Kontributi i OKB-së për tregun e energjisë diellore në Shqipëri. Shqipëria është palë në Konventën e OKB-së mbi Ndryshimet Klimatike. Projekti i UNDP-së është një hap i rëndësishëm për të krijuar tregun e energjisë së rinovueshme në Shqipëri. Në nismën globale të Kombeve të Bashkuara për reduktimin e gazeve serë në atmosferë dhe zbutjen e ndryshimeve klimatike, është përfshirë edhe Shqipëria. Programi për Zhvillim i Kombeve të Bashkuara në Shqipëri është duke promovuar përdorimin e energjisë diellore për ngrohjen e ujit, si një mënyrë efikase për të shmangur ndotjen e atmosferës nga gazet serë. Rezultati i saj do të jetë instalimi në Shqipëri, në 2015, i një kolektori diellor, në një gjatësi prej 75.000 m² për të prodhuar energji elektrike dhe ujë të ngrohtë. Kjo do të reduktojë emetimin e dioksidit të karbonit në atmosferë me 146.000 ton në vit . Mirela Kamberi, koordinatore e projektit të

UNDP-së, u shpreh se: «Projekti për energji diellore është një nga masat më efektive për të reduktuar emetimet e gazeve serë në Shqipëri. Pra, nëse ju siguron ujë të nxehtë me energji diellore, një energji të pastër, shmangni sasinë e energjisë që do të prodhohet nga një burim konvencional, e cila do të emetonte në atmosferë një sasi gazi serrë. Projekti nuk është i llojit të shkosh në treg për të blerë dhe për të instaluar panele diellore, por synon të ndërtojë politikë promovuese për të transformuar tregun e energjisë “.

Përdorimi i paneleve diellore për ngrohjen e ujit ka tendencë rritjeje në Shqipëri. Ndonjëherë tregu është deformuar për shkak të instalimit të gabuar. Prandaj projekti i kushton vëmendje trajnimit të prodhuesve të paneleve diellore, arkitektëve dhe inxhinierëve të ndërtimit, të cilët duhet të perceptojnë vendosjen e paneleve diellore në fazën e projektimit dhe ndërtimit.

Përvoja gjermane për prodhuesit shqiptarë të paneleve diellore

Michael Sila ishte i përfshirë në këtë projekt dhe përfaqëson prodhuesit vendas të paneleve diellore. Për vite të tëra ai drejton firmën “Termo- Tirana”, ku panelet diellore janë prodhuar me materiale të importuara. “Ne importojmë materiale bashkëkohore nga Gjermania. Ekspertët gjermanë kanë ardhur nga Mynihu për të na dhënë përvojën e tyre . UNDP Projekti synon të na monitorojë në lidhje me cilësinë e produktit .Qëllimi është për të marrë certifikatën e cilësisë ISO, e përdorur në vendet e BE-së, e cila do të mundësojë rrugën e prodhimit të paneleve diellore jo vetëm për tregun e brendshëm, por edhe në Europë”, thotë Michael Silas.

Një buxhet prej 1 milion dollarë ofrohet nga UNDP, GEF - Fondi Global për Mjedisin dhe qeveria e Tiranës për të përdorur gjerësisht panelet diellore në ndërtesat publike, private dhe veçanërisht në sektorin e turizmit deri në vitin 2015. Një model ekziston: Thethi . UNDP-ja në bashkëpunim me GIZ-it vendosën në zonën me potencial të lartë turistik panele diellore për ngrohjen e ujit . Kjo iniciativë mund të shtrihet në fusha të tjera të projektit turistik nga UNDP. Tani për tani panelet diellore janë vendosur në ndërtesat publike të tilla si në jetimore, azile, në shkolla, por edhe në çerdhe dhe në kopshte që janë duke u ndërtuar.

Kyoto, BE dhe Shqipëria

Nënshkrimi i Protokollit të Kyotos në vitin 1997 sanksionoi vendimin e vendeve anëtare të industrializuara, përfshirë Bashkimin Europian, për të reduktuar në mënyrë drastike emetimet e CO₂. Për të arritur këtë objektiv është i domosdoshëm zhvillimi i sistemeve të furnizimit me energji, bazuar në burimet e ripërtëritshme, ndër të cilat, më evidenti është elementi fotovoltaiik. Përdorimi afatgjatë i paneleve diellore për ngrohjen e ujit redukton ndjeshëm emetimin e gazeve “greenhouse”, CO₂ në atmosferë, si një nga shkaqet kryesore të ngrohjes globale dhe zbutjes së klimës. A ka detyrime Shqipëria? “Shqipëria ka ratifikuar Protokollin e Kiotos, por ka një status që nuk lidhet me sasinë dhe kohën për të zvogëluar emetimin e gazeve që shkaktojnë efektin serë. Shqipëria aspiron të bashkohet me BE-në dhe në momentin që do të jetë pjesë e BE-së do të duhet të ndryshojë vullnetarisht statusin, të sillt si të gjitha vendet dhe të plotësojë detyrimet për të reduktuar emetimet e gazeve serë”, tha për DW-në Mirela Kamberi. Sipas ligjit panelet diellore do të instalohen me detyrim në çdo ndërtesë: shtëpi private, biznese dhe ndërtesa zyrtare. Ligji i ri, i përgatitur me ndihmën e ekspertëve të huaj, parashikon që hotelet, restorantet dhe ndërtesa të tjera të shërbimit kanë detyrim për të filluar instalimin në vitin 2014, shtëpitë private në vitin 2015 dhe 2016. Njerëzit e kanë kuptuar se ky lloj investimi kursen energji . Megjithatë jo të gjitha familjet shqiptare do të jetë në gjendje të përballojnë koston e një instalimi të detyrueshëm të paneleve në fjalë . Sipas të dhënave, kostoja mesatare e një paneli me kolektor në një zonë 3 m² dhe 200 litra ujë / ditë me temperaturë 50-60 gradë kushton deri në 110.000 lekë .

Shqipëria rreth 10-13 % të totalit të burimeve parësore të energjisë, duke përfshirë importet, i merr nga biomasa, veçanërisht nga druri. Vendi ynë mbështetet kryesisht në punën e hidrocentraleve, e cila na bën të varur nga ndryshimi i klimës, por gjatë thatësirës reduktohet ndjeshëm furnizimi me energji elektrike. Përballë kësaj situatë burimet e energjisë së rinovueshme mund të jenë zgjidhje për të reduktuar këtë varësi, por edhe për siguri makroekonomike dhe politike të vendit, reduktimin e deficitit të buxhetit të shtetit. UNDP ka aktivizuar kohët e fundit instalimin e paneleve diellore në Shtëpinë e Foshnjës në Sauk .

Përfundime

Si përfundim politikat në Shqipëri duhet të nxitin përdorimin e teknologjive dhe novacioneve për prodhimin e energjisë elektrike dhe të nxehtësisë nga burime të rinovueshme energjie, për të siguruar një zhvillim të qëndrueshëm të vendit. Gjithashtu ligji i ri vë detyrën e zvogëlimit të importit, të lëndëve djegëse organike, zvogëlimit të gazeve me efekt serra dhe të mbrojtjes mjedisin, në zbatim të detyrimeve ndërkombëtare të Republikës Shqipërisë nga marrëveshjet dhe traktatet ndërkombëtare të energjisë.

Bibliografia

- Antonio Luque and Steven Hegedus, Handbook of Photovoltaic Science and Engineering (2 edi.) December 2010.
- Antonio Luque, Viacheslav Andreev, Concentrator Photovoltaics - (Malestrom). Architectural Press Solar House A Guide for the Solar Designer (2004)BBS
- Build Your Own Solar Panel.
- Electronic Devices and Circuit Theory 9 Ed.
- EPIA, 2010. Global market outlook for photovoltaic's until 2014. sol.:
- EPIA, Greenpeace &. Solar Generation 6 - Executive summary. October - 2010.
- G.N.Tiwari and Swapnil Dubey,Fundamentals of Photovoltaic Modules and their Applications.
- Gestore Servizi Energetici, (GSE). Solare Fotovoltaico 2009 - Rapporto Statistico. 2009.
- Green, et al. Solar Cells Efficiency Tables. 2009.
- How do Photovoltaic Work Lionel Vayssieres, On Solar Hydrogen & Nanotechnology (2010).
- <http://www.dw.de/kontributi-i-okb>
- <http://www.gsb.stanford.edu>
- <http://www.solareworld.com/>.
- <http://www.ucusa.org/>
- Lewis Fraas, Solar Cells and Their Application.
- Luciana Toti, Elektronika 1-2009.
- Manual training course for photovoltaic panels.
- Meteotest. Valori della radiazione globale mensile in Kwh/m². s.l. : Photon, 2010.
- National Agency of Natural Resources, Solar and Renewable Energy in Albania – 2013.
- Phillip Hurley, Build Your Own Solar Panel.
- Sigrid Hedbor, Linnéa Klar. 2005 Plant Extract Sensitized Nonporous. Titanium Dioxide Thin Film Photo electrochemical Cells. Advancing beyond current generation dye-sensitized solar cells. Haman, et al. sol. : Energy & Environmental Science, 2008.
- Solar Energy Engineering - Processes and Systems 2009 (Malestrom).
- Solar Power for Your Home (2010).
- Solar Technologies for Buildings - (Malestrom).
- Università degli studi di Padova, Celle Fotovoltaiche di Graetzel – 2011.
- Università degli studi di Padova, Studio della Dell'affidabilità e Risposta spettrale di Celle solari DSC – 2011.

Fugia e reklamës mbi shitje: Sfidat e industrisë së duhanit në Shqipëri

Jonida **KËLLEZI**, Doktorante
Universiteti Europian i Tiranës,
jonida.kellezi@uet.edu.al

Abstrakt: Të fitosh sa më shumë konsumatorë kërkon që bizneset të shkojnë përtej krijimit të preferencave për markat e tyre, madje edhe përtej krijimit të besnikërisë konsumatore. Në shekullin XXI, konsumatorët nuk duan të konsumojnë – ata duan të krijojnë preferenca. Për më tepër, ata kërkojnë të krijojnë lidhje emocionale me markat, të përshtatshme me mënyrat e tyre të jetesës.

Ndërkohë, kërkimet e shumta kanë treguar se zgjedhjet e konsumatorëve për marka të ndryshme dhe vendimet e tyre për blerje drejtohen më së shumti nga besimi. Realiteti i vetëm që ka rëndësi në tregun e ditëve të sotme është ajo çka konsumatorët kanë në mendjen e tyre. Reklama është teknika e cila i ka ndihmuar më së shumti marketierët për të arritur këtë besim nëpërmjet imazheve reklamues.

Duke u mbështetur në këtë fuqi që krijon reklama, ky artikull synon të identifikojë nëse ligji për ndalimin e reklamimit të produkteve të duhanit në media ka pasur ndikim në konsumin e këtij produkti vitet e fundit në Shqipëri. Për këtë arsye, do të bazohemi shumë në literaturën për krijimin e imazheve në media, ligjin e reklamave të produkteve të duhanit në Shqipëri, si edhe në të dhënat nga kompanitë që tregtojnë këtë produkt në vendin tonë (më saktësisht, duke iu referuar sasisë së importit të duhanit gjatë viteve të fundit në vend).

Fjalë kyçe: reklamë, audiencë e synuar, pozicionim, shitje

Abstract: Enlarging the customer base often requires that businesses should go beyond the creation of brand preferences and customer loyalty. In the XXI century, consumers do not just consume – they create preferences. Importantly, they connect emotionally with the brands that fit their actual or desired life style.

However, previous research has indicated that consumer's choices for different brands and their decisions for purchases are mostly directed by trust. Therefore, the only reality that is important in the today's market is the position of brands in consumer's mind. Advertising, as one important communication tool, has enabled marketers throughout the years to create this trust through their advertising images.

Focusing on this impact that advertising has (especially in the long run), the aim of this paper is to explore whether the law that forbids the advertisement of tobacco products has had an impact on the sales of this industry during the past years in Albania. To explore this impact, this paper has extensively used academic studies on advertising and marketing; the law on tobacco related products advertisements in Albania; information gathered from tobacco companies that operate in the country; as well as, data of imported tobacco products during the last years in our country.

Keywords: advertising, target audience, positioning, sales

Hyrje

Çelësi i suksesit në krijimin e imazheve të produkteve – përveç çështjeve të rëndësishme të marketingut si një produkt i vlefshëm, një strategji efektive çmimi, dhe shpërndarje – është ajo e pozicionimit të saktë të markës në treg, dhe zhvillimi i një sjelljeje pozitive të markës e cila do të çojë në një vlerë të fortë të saj (Tal, 2012). Pikërisht këtë e bën komunikimi i marketingut dhe veçanërisht reklama, pa të cilën do të ishte e vështirë, në mos e pamundur, për të pasur një kuptim të përgjithshëm të markave në treg.

Sipas Combe, et al (2003) reklamimi ka tendencë të ketë përdorime të mëdha në ato ekonomi të cilat kanë mbiprodhimtari, ku rrjedhimisht kërkesa është më e ulët sesa oferta. Veçanërisht në këto raste, roli i reklamës konsiston në krijimin e informacionit dhe në krijimin e kërkesës për një markë të caktuar. Slater dhe Olson (2001) e shtyn më tej këtë çështje duke parashtruar dy këndvështrime të mënyrës sesi reklama krijon impakt në ekonomi. Nga njëra anë, reklama shihet si një vektor për të ndihmuar konsumatorët në identifikimin e vlerës, e cila arrihet nëpërmjet tejçimit të informacioneve që kanë të bëjnë me çmimin, cilësinë, vendndodhjen dhe reputacionin. Kjo nënkupton që, në vend që të ulë rëndësinë e çmimit si bazë për krahasim, përkrahësit e këtij këndvështrimi e shohin reklamën si një mënyrë për të mundësuar çmimin në mënyrë objektive – informacion të vlefshëm dhe rrjedhimisht të krijojnë një ekonomi më racionale. Në anën tjetër, reklama shihet si nxitëse që ul mundësitë që një konsumator do të ndërrojë një produkt me një tjetër, pavarësisht ndryshimit të çmimit. Në fjalë të tjera, duke u fokusuar në elemente të tjera pozitive, konsumatori merr vendime në faktorë të tjerë që nuk kanë lidhje me çmimin – siç mund të jetë shfaqja psikologjike. Në këtë mënyrë, sipas (Stahl, 2012), duhen përdorur imazhet dhe emocionet, që të influencojnë në vendimet konsumatore.

Pavarësisht rëndësisë që ka secila prej këtyre këndvështrimeve mbi rritjen e kërkesës për produkte, asnjëra prej këtyre dy këndvështrimeve nuk është verifikuar me saktësi deri më tani nga kërkuesit. Njëkohësisht, shumë studiues të tjerë, të kësaj fushe, mbrojnë teorinë se ka mjaft gjasa që reklama të luajë të dyja rolet.

Rrjedhimisht, synimi i këtij artikulli është të studiojë nëse mesazhi i reklamave, që kalon në mediat masive, mund të ndikojë në shitjet e produkteve në treg (duke kujtuar se shitjet janë objektivi kryesor i marketingut dhe reklama është një ndër teknikat që ndihmon në arritjen e këtij objektivi). Më konkretisht, studimi do të fokusohet në industrinë e duhanit në Shqipëri, aty ku prej vitit 2006 ligji i reklamimit në media është kthyer në kërcënimin kryesor për shitjet e kësaj industrie. Në shqyrtim është marrë periudha 2006 – 2010, rreth pesë vite pas vendosjes së ligjit të reklamimit, me synim për të treguar forcën e reklamës në kohë të gjatë. Për këtë arsye, jemi bazuar në literaturën për krijimin e imazheve në media, ligjin e reklamave të produkteve të duhanit në Shqipëri, INSTAT për shifrat rreth importit të duhanit në këtë periudhë kohe, si edhe në të dhënat nga kompanitë që tregtojnë këto marka të kësaj kategorie produkti në vendin tonë.

Çfarë shitet realisht në treg

Reklama është një formë e hershme e komunikimit dhe ndodh në shumë kultura në botë. Kulmin kjo industri e arriti në shekullin XX, me zhvillimin e metodave të ndryshme të komunikimit masiv dhe me perfeksionimin e modeleve reklamuese. Format i hershëm i reklamave ka qenë ajo me sinjalistikën e jashtme / atë rrugore, dhe më pas reklamat në mediat masive. Zhvillimi i kësaj industrie ka ardhur si pasojë e disa faktorëve, por faktori më kryesor lidhet me faktin se kompanitë mediatike e identifikuan atë si një biznes të madh (Kotler dhe Caslione, 2009).

Në gjuhën e përditshme të biznesit shqiptar përdorimi i reklamës lidhet fort me gjenerimin e shitjeve për produkte dhe shërbime. Sipas Banerjee dhe Bandyopadhyay (2003) reklama këtë e bën në forma të ndryshme. Për shembull, disa reklama krijohen posaçërisht për të gjeneruar shitje, duke komunikuar “ulje” ose ndonjë avantazh tjetër konkurrues të produktit / shërbimit. Disa të tjera janë thjesht informuese, duke edukuar në këtë mënyrë audiencat e ndryshme. Dhe, e fundit por jo me pak e rëndësishme, reklamat përdoren masivisht për të krijuar marka ose për të luajtur me perceptimet e individëve rreth produkteve dhe shërbimeve.

Kompanitë, të vogla ose të mëdha qofshin, sipas Dukest (2004), në të shumtën e rasteve kanë vështirësi për të përshkruar produktet në reklamat e tyre, veçanërisht nëse produkti ose kategoria e produktit është e re në treg. Vitet e fundit kërkimet kanë treguar se sukseset më të mëdha të marketingut kanë ardhur nga reklamat me shpjegime bazike të produkteve (Thomas dhe Sullivan, 2005). Duke i analizuar me kujdes faktorët që ndikojnë mbi sjelljet e konsumatorëve për blerje, kompanitë e “zgjuara” kanë identifikuar mënyra efektive komunikimi me ta – rrjedhimisht, konsumatorët e kuptonin mjaft mirë se çfarë shisnin kompanitë dhe sesi diferenconin produktet e tyre.

Një teknikë mjaft e përdorur dhe njëkohësisht mjaft e studiuar në literaturë për lehtësimin e procesit të hyrjes në treg të produkteve të reja dhe zhvillimi i pozicionimeve të efektshme, është përdorimi i personave publikë në reklama. Në fakt, në literaturë sugjerohet se figura e tyre në reklamë influencon perceptimet e konsumatorëve dhe i shtyn ata më shpejt drejt procesit të blerjes. Sipas Bass, et al (2003) personazhet e njohura në reklama e bëjnë produktin e reklamuar më shumë të besueshëm dhe ndihmojnë në njohjen e emrit të markës, në kujtesën e mesazhit, në krijimin e një imazhi pozitiv dhe i japin markave të caktuara personalitete të dallueshme. Në lidhje me këtë, për të studiuar hapat në të cilat një konsumator kalon përpara se të kryejë blerjen, na shërben modeli AIDA (Attention, Interest, Desire, Action). Efekti më i madh i AIDA është tek aftësia e personazhit publik në reklamë për të mbërthyer vëmendjen (pra në hapin e parë të modelit), megjithëse fuqia e tij nuk bie edhe në hapat e fundit të modelit. Megjithatë, duhet theksuar fakti se audiencat nuk kanë po të njëjtin ndikim edhe në hapat e tjerë të modelit AIDA (Close, et al., 2006). Studimet mbi sjelljen konsumatore të deritanishme kanë arritur në përfundimin se personazhet publike në reklama mund të influencojnë të dyja gjinitë, edhe pse më shumë efekt ata japin te meshkujt.

Perceptimi është realiteti

Nga diskutimi i deritanishëm kuptohet se në shekullin XXI ajo që ka më së shumti rëndësi janë kuptimet ose imazhet e krijuara në mendjen e konsumatorëve. Krijimi i kuptimit në botën komerciale është esencial dhe njëkohësisht enigmatik. Nga dizajni i produktit dhe paketimi deri te reklama dhe shpërndarja, marketierët në mënyrë të vazhdueshme kërkojnë kuptime strategjike për të thjeshtëzuar procesin e komunikimit mes kompanisë dhe audiencave të synuara.

Sipas Jack Trout (2007), në një artikull të botuar në revistën *Forbes*, realiteti i vetëm që ka rëndësi në treg është ajo çka konsumatorët kanë në mendjen e tyre. Kjo në gjuhën akademike njihet si “pozicionim” (Kotler dhe Armstrong, 2001). Sipas Trout (2007) nuk është e nevojshme të krijohen gjëra të reja dhe të ndryshme nga ato që ka tregu, mirëpo nevojitet të manipulohet ajo çka është në mendjen e konsumatorëve dhe të forcohet lidhja me diçka që ekziston në treg. Mund të jetë pikërisht kjo lidhje, e cila mund të japë një avantazh diferencues me konkurrentët e tjerë.

Shumë njerëz mendojnë se çështja më e rëndësishme në marketing është të bindësh konsumatorët se ata kanë produktin ose shërbimin më të mirë. Shpeshherë kemi dëgjuar slogane reklamash si “Ne mbase nuk jemi të parët, por po bëhemi më të mirët”, e të tjera si

këto. Ky komunikimi i sinqertë me audiencat e synuara është i drejtë, mirëpo nëse ju keni një produkt që hyn vonë në treg, atëherë lufta me kompanitë ekzistuese të mirëpozicionuara në treg do të ishte mjaft e fortë. Sipas Coopley-t (2008) njerëzit i perceptojnë produktet dhe markat që hyjnë të parat në treg si më superiore. Ndaj, sipas Trout (2007) në një treg të mbushur me produkte të ngjashme si ky i sotmi, lufta e marketingut kryhet mbi perceptimet e njerëzve dhe jo mbi produktet. Çka u tha më sipër, mbështetet edhe në kërkimet e Eillson-it dhe Gilligan-it (2005) ku konsumatorët janë vazhdimisht duke marrë, përdorur, ndarë eksperiencën dhe disponojnë produkte veçanërisht në bazë të kuptimeve nga reklamat, faqet e internetit e të tjera si këto. Megjithatë, pavarësisht rolit të padiskutuar të marketingut dhe aktiviteteve të komunikimit miks, kuptimi ka qenë për një kohë të gjatë, dhe me shumë gjasa do jetë për vite të tëra në vijim, një fenomen mjaft kompleks për t'u teorizuar dhe për t'u investiguar.

Duke gjykuar nga eksperiencat e viteve të fundit në tregun botëror dhe në atë shqiptar, hedhja e produkteve të ngjashme në treg është një veprim i pamenduar mirë; po njësoj është edhe hedhja në media e dy reklamave të ngjashme. Dy kompani nuk mund të zënë të njëjtin imazh në mendjen e konsumatorëve" (Trout, 2007). Praktikisht, kompanitë e masin efektivitetin e fushatave të tyre reklamuese në bazë të shitjeve që ata gjenerojnë në muaj, në gjashtë mujor ose në një vit. Shpeshherë të influencuar nga paniku i humbjes së shitjeve / pjesës së tregut që mbulojnë, menaxherët marrin vendime për të zgjeruar linjën e tyre të produkteve, për të ofruar produkte për masën, targetojnë grupe të gabuara, e të tjera si këto. Në vend që të fokusohen në segmentin e tyre të tregut dhe të ofrojnë dhe të komunikojnë atë çka audiencat e tyre duan, ata i drejtohen masës. Siç thonë edhe Kotler dhe Caslione (2009) në ditët e sotme marketing masiv ka vdekur dhe kompanitë duhet të shkojnë gjithmonë e më shumë drejt marketingut të targetuar!

Megjithatë, duke iu referuar modelit AIDA dhe siç u tha pak më lart, është vënë re se reklamat (me shfaqje personazhesh publike në to) kanë një ndikim veçanërisht më të madh mbi hapin e parë të modelit. Ndërkohë, synimi i menaxherëve është që t'i drejtojnë konsumatorët nga hapi i parë drejt të fundit – action, veprimi drejt blerjes. Duke qenë se fushatat e komunikimit të marketingut zhvillohen për të përmbushur objektivat e marketingut, atëherë në të shumtën e kompanive ky buxhet ndahet midis aktiviteteve ATL dhe BTL. Secila prej këtyre aktiviteteve arrin komunikim me audiencën të caktuar dhe synon të krijojë efekte të caktuara. Sipas Kotler-it dhe Caslione-s (2009) fushatat e komunikimit synojnë të krijojnë efekte konjitive; afektive dhe sjelljeje tek audiencat e synuar. Për shembull, sipas kategorive të mësipërme janë "njohuria e markës" (konjitive), "pozicionimi i markës" (konjitive, afektive), "pëlqyeshmëria e markës" (afektive) dhe "zgjedhja e markës" (sjellja). Mundësia që audiencat që ekspozohen ndaj mesazheve reklamuese do të shkojnë tek të gjitha këto faza, është në varësi të aftësive dhe motivimit për të kuptuar mesazhet që i ofrohen atyre.

Fushatat e reklamave të duhanit – një sukses global

Marketimi i industrisë së duhanit është një ndër shkaqet kryesore të faktit se një pjesë e mirë e popullsisë në të gjithë botën sot e konsumon duhanin rregullisht. Synimi i marketingut të duhanit ka qenë ai i promovimit dhe i shtytjes së individëve drejt këtij konsumi, dhe këto teknika kanë çuar në rritjen e shifrave të konsumatorëve, në një numër shumë të ulët të atyre që e lënë atë.

Sipas studiuesve të sjelljes së duhanpirësve, të mësuarit e pirjes së duhanit kalon nëpërmjet disa fazave apo etapave:

- Faza e parë është etapa e joshjes. Dëshira dhe lakmia që ka personi për ta provuar dhe shijuar dhe ndikimi që ushtron shoqëria për ta tërhequr.
- Faza e dytë është faza e fillimit të pirjes së duhanit.

- Faza e tretë është pirja e tij, kthimi në zakon.
- Faza e katërt është krijimi i vartësisë.

Të mësuarit e pirjes së duhanit ndihmohet dhe ndikohet nga disa faktorë. Pirja e duhanit favorizohet së pari nga mjedisi familjar, kur njëri ose të dy prindërit e pinë duhanin. Së dyti, nga shoqëria me të cilët kalojmë pjesën më të madhe të kohës. Dhe e fundit, por jo më pak e rëndësishmja, janë reklamat e shumta në favor të pirjes së duhanit.

Reklamat në spote televizive, klipe muzikore ose edhe në filma ku konsumi i duhanit prezantohet me komoditet dhe me finesë nga personazhet kryesore; llojet e ndryshme të produkteve të duhanit – me shije frutash, mente, etj; si dhe paketimi i tyre magjepsës – elemente këto që e kanë bërë pirjen e duhanit më joshës dhe veçanërisht ndaj moshës së re.

Falë këtyre shfaqjeve në mediat masive, përdorimi i duhanit është kthyer në një element shoqëror të domosdoshëm për të rinjtë, si edhe në një ngushëllim në raste fatkeqësish.

Reklamimi i duhanit në Shqipëri

Historiku i duhanit në Shqipëri është mjaft më i hershëm nga ajo që ne dimë. Sipas specialistëve të këtij prodhimi thuhet se për herë të parë duhani ka ardhur në Shqipëri nëpërmjet portit të Durrësit në shekullin XVII dhe se DERI prodhimi i mirëfilltë industrial i tij filloi në shekullin XIX kaluar dhe pikërisht në këtë qytet

Në formë të industrializuar në vendin tonë ky prodhim, sipas studiuesit të historikut të Durrësit, Xhod Bejës, nisi në vitin 1913 (Brunga, 2012)

Kjo industri e vendit tonë ka qenë mjaft e preferuar për tregjet ndërkombëtare, për shkak të cilësisë së prodhimit ajo mund të mbijetonte mjaft mirë në kushtet e ekonomisë së tregut, por për të mungon kujdesi i shtetit. Madje, edhe pasi prodhimtaria e duhan-cigareve shkroi drejt zeros, përsëri vijuan kërkesat nga firma prestigjioze në SHBA, në Francë dhe në Spanjë.

Pas viteve 1990, u konstatua se konsumi i cigareve në Shqipëri filloi të rritej. Me liberalizimin e ekonomisë dhe me lirinë për të udhëtuar në vende të huaja, pas rënies së komunizmit, u vu re edhe një rritje e kërkesës së konsumatorëve shqiptarë për produkte perëndimore. Në fakt, produktet e huaja simbolizojnë prestigj dhe një shpresë për përmirësimin e ekonomisë vendase në të ardhmen e afërt. (Brunga, 2012)

Me trendet e reja perëndimore u vu re edhe trendi i pirjes së cigares te femrat, gjë që më parë nuk konsiderohej pozitive nga mentaliteti vendas. Ky fenomen, u kthye në një shenjë emancipimi dhe në një mënyrë moderne jetese dhe veçanërisht në gjeneratën e re.

Duke parë këtë ndryshim të sjelljes konsumatore si mundësi, kompanitë e duhanit filluan të segmentonin tregun shqiptar dhe ta targetonin atë në forma të ndryshme ashtu sikurse bënin në tregjet e huaja (meshkujt, femrat moderne, dhe rinia e emancipuar).

Që prej vitit 2006 në Shqipëri është Aplikuar Ligji Antiduhan i cili për nga ana juridiksionale është një nga më të rreptët në Europë.

Ne Shqipëri është e ndaluar çdo lloj forme reklame / promocioni apo sponsorizimi për sa i përket produkteve të duhanit. Më konkretisht, më datë 6.11.2006 u krijua ligji Nr. 9636 për mbrojtjen e shëndetit nga produktet e duhanit dhe në bazë të nenit 13 dhe 14 të këtij ligji mbi Reklamimin dhe Promovimin e duhanit u vendos:

“Ndalohen reklama dhe promovimi i produkteve të duhanit nëpërmjet medias së shkruar, transmetimeve televizive e radiofonike dhe shërbimeve të shoqërive të informacionit. Ndalohen reklama dhe promovimi i çdo lloji dhe forme tjetër të produkteve të duhanit. Ndalohet, për qëllime reklame apo promovimi, botimi i fotografive, vizatimeve etj., në të cilat shfaqen persona që pinë duhan dhe i imazheve që krijojnë përshtypje të gabuar te

publiku për karakteristikat e produkteve të duhanit, efektet e përdorimit të tyre në shëndet, rreziqet dhe/ose dëmet. Nuk përbëjnë reklamë dhe promovim të produkteve të duhanit librat teknikë, revistat dhe botimet e tjera profesionale për duhanin. Ndalohet sponsorizimi i programeve radiofonike, televizive dhe i çdo veprimtarie tjetër nga shoqëri që kanë për objekt të veprimtarisë të tyre prodhimin, importimin apo tregtimin e produkteve të duhanit dhe kur ky sponsorizim ka për qëllim promovimin apo reklamën e produkteve të duhanit”

Lidhur me zbatimin e tij Shqipëria ndodhet në një zonë gri, ku ende mund të zhvillohen aktivitete promovionale të formës:

- Anketim/studim
- Shitje në pikat e autorizuara
- Aktivitete për partnerët tregtarë etj
- Festa private, etj

Ndërsa, sipas INSTAT (2011), për sa i përket segmentimit të tregut të konsumatorit shqiptar të duhanit, identifikohen disa kategori konsumatorësh, si më poshtë:

- Konsumatorë me besim mesatar.
- Konsumatorë që jetojnë në një vend me ekonomi në zhvillim.
- Konsumatorë të orientuar kundrejt markave ndërkombëtare.
- Konsumatorë që udhëhiqen nga turmat.
- Konsumatorë që nuk tërhiqen mjaftueshëm nga produktet e reja.
- Konsumatorë që nuk kanë shumëllojshmëri zgjedhjesh.

Vitet	2007	2008	2009	2010
importi i duhanit në MLN Lekë	5,120	6,855	8,035	9,056

Tabela marrë nga INSTAT, 2011

Sipas shifrave të publikuara nga INSTAT (2011), vërehet që edhe pse vendoset ligji për mbrojtjen e shëndetit nga produktet e duhanit, numri i importit të tij rritet çdo vit, çka do të thotë se edhe kërkesa për të ka qenë në rritje.

Në tabelën 1, më poshtë, tregohet në mënyrë më të detajuar sesi ka qenë performanca e markave të huaja të tregut të duhanit në Shqipëri gjatë viteve 2009-2010, ku tregohet qartë se trendi i këtij sektori nuk është aspak në rënie. Markat e preferuara ndërkombëtare vazhdojnë ende të konsumohen nga konsumatorët shqiptarë, edhe pse prej tri vitesh nuk ka asnjë reklamë që i kujton ato për këto marka. Pikërisht, kjo sjellje na tregon sesa i rëndësishëm është pozicionimi i qartë i markave në mëndjet e konsumatorëve dhe njëkohësisht vërteton teorinë e famshme të reklamës si një investim afat gjatë për kompaninë.

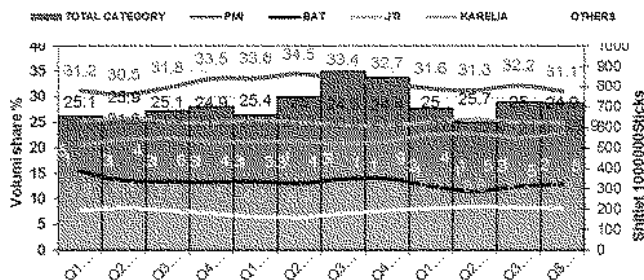


Tabela 1: Performanca e tregut të duhanit në Shqipëri kryer nga BAT (2011)

Përfundime

Nga studimi i mësipërm arrijmë në përfundimin se ende shumë kompani nuk e kanë kuptuar se marketingu në ditët e sotme është një luftë perceptimesh dhe kjo është arsyeja pse shumë kompani falimentojnë në treg. Pak rëndësi ka çfarë produkti ke, rëndësi ka si e komunikon atë dh si e pozicionon në mendjen e konsumatorëve.

Specialistët e marketingut janë shumë të shqetësuar me kërkimet dhe me gjenerimin e fakteve. Ata analizojnë situatën, konsumatorët, konkurrencën dhe vetë kompaninë e tyre. Dhe më pas, ata ndihen gati për t'u hedhur në treg me produktet e tyre duke shpresuar se produkti i tyre është më i miri. Sipas shumë studiuesve të viteve të fundit, ky është një iluzion. Nuk ekziston një realitet objektiv. Ajo çka ekziston në botën e marketingut janë perceptime në mendjen e konsumatorëve (duke marrë parasysh se segmentimi dhe targetimi i tregut janë kryer saktësisht). Rrjedhimisht, bizneset fokusohen gjithmonë e më shumë në krijimin e imazheve për produktet dhe shërbimet e tyre, dhe shpeshherë kanë pasur edhe kritika të ashpra për abuzime me to. Pikërisht kjo është ajo që kompanitë e duhanit kanë bërë prej vitesh në industrinë e tyre. Ata kanë krijuar marka të qarta dhe të vendosura mirë në mendjet e konsumatorëve, çka ka bërë që këta konsumatorët t'i qëndrojnë besnikë markave të tyre të duhanit për vite me radhë. Kjo është ajo që Marlboro ka bërë me cigaret e saj duke krijuar imazhin e "Burrit kauboju" (strategjia e fundit e pozicionimit të cigares së tyre, e cila rezultoi më e suksesshmeja në mbarë botën), apo Karelia Slims duke targetuar femrat elegante.

Synimi i këtij studimi ishte të tregonte fuqinë që ka reklama në kohë të gjatë mbi shitjen e produkteve. Në fakt, teorikisht reklama konsiderohet si një investim afatgjatë dhe market "lider-at" në industrinë e duhanit e ilustrojnë më së miri në praktikë këtë forcë.

Në vitin 2006, edhe pse në Shqipëri u vendos ligji Nr. 9636 për mbrojtjen e shëndetit nga produktet e duhanit, në vitet në vijim konsumimi i markave të mëdha botërore nuk ndaloi, edhe pse reklamimi i tyre, si ndodhte në vitet e mëparshme, u ndalua. Ashtu sikurse e treguan shifrat, konsumi i duhanit në përgjithësi nuk pësoi rënie dhe as markat e mirënjohura ndërkombëtare nuk e humbën tregun e tyre.

Rekomandime

Të zhvillohen strategji të mirëfillta segmentimi, targetimi dhe pozicionimi nga të gjitha kompanitë nëse duan sukses marketingu në kohë të gjatë.

Të zhvillohen në mënyrë të vazhdueshme studimet e tregut për të parë jo vetëm gjendjen e pjesës së tregut të kompanive, por edhe për të studiuar sjelljen konsumatorë.

Në një botë të globalizuar si kjo e sotmja, është e vërtetë që shumë elemente shkrihen nga një kulturë në tjetrën, por ekzistojnë ende edhe shumë elemente që i dallojnë vendet nga njëri-tjetri dhe për pasojë, në rastin e fushatave globale, nevojitet të merren në konsideratë këto dallime.

Bibliografia

- Banerjee, B. and Bandyopadhyay, S. (2003) Advertising Competition under Consumer Inertia. *Marketing Science*, Vol. 22. No. 1, pp. 131-144.
- Bass, F. M., Krishnamoorthy, A., Prasad, A., and Sethi, S. P. (2005) Generic and Brand Advertising Strategies in a dynamic Duopoly. *Marketing Science*, Vol. 24, No. 4, pp. 556-568.
- Brunga, M. (2012) Historiku i industrisë së duhanit në Shqipëri. *Gazeta "Shekulli"*.
- British American Tobacco (2011) Raporte për performancën e markave të duhanit në Shqipëri.

- Close, A. G., Finney, R. Z., Lacey, R. Z. dhe Sneath, J. Z. (2006) Marketing: linking attendees ëith sponsor community and brand. *Journal of Advertising Research*.
- Combe, I., Crowther, D. and Greenland, S. (2003) The Semiology of Changing Brand Image. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*. Volume Five, Issue 1.
- Coopley P. (2008) *Marketing Communications Managment*. Elsevier.
- Dekimpe, M. G. dhe Hanssens, D. M. (1995) The persistence of marketing effects on sales. *Marketing Science*. Vol. 14, No. 1, pp. 1-21.
- Dukest, A. (2004) The Advertising Market in a Product Oligopoly. *The Journal of Industrial Economics*, Vol. L II, No.
- Eillson, R. E. dhe Gilligan, C. (2005) *Strategic Marketing Managment*. Elsevier.
- INSTAT (2011) *Tregtia e jashtme 2006-2010*, Tiranë, Albania.
- Kotler, P. And Caslione, J. A. (2009) *Chaotics. The Business of Managing and Marketing in the Age of Turbulence*. AMACOM.
- Kotler P. & Armstrong, G. (2001) *Hyrje në Marketing*. Prentice Hall.
- Rust, R. T., Lemon, K. N. dhe Zeithaml, V. A. (2004) Return on marketing: Using customer equity to focus marketing strategy. *Journal of Marketing*, Vol. 68, No. 1, pp. 109-127.
- Slater, S. F. and Olson, E. M. (2001) Marketing's contribution to the Implementation of Business Strategy: An empirical analysis. *Strategic Management Journal*, 22: 1055-1067.
- Stahl, G. (2012) The marketing strategy of planned visual communications. *Journal of Marketing*, Vol. 28, No. 1, pp. 7-11.
- Thomas, J. S. dhe Sullivan, U. Y. (2005) Managing marketing communications ëith multichannel customers. *Journal of Marketing*, Vol. 69, No. 4, pp. 239-251.
- Tal, E. (2012) Advertising in developing countries. *Journal of Advertising*, Vol. 3, No. 2, pp. 19-23.
- Luo, X. dhe Donthu, N. (2006) Marketing's credibility: a longitudinal investigation of marketing communication productivity and shareholder value. *The Journal of Marketing*. Vol. 70, No. 4, pp. 70 – 91.

Rritja ekonomike dhe pabarazia në të ardhura në Kosovë; implikimet, mësimet dhe mundësitë për ndryshime

Prof. Dr. Muhamet **SADIKU**
Kolegji 'Rriinvest', Prishtinë,
m_sadiku@yahoo.com

Abstrakt: Çështja e rritjes ekonomike dhe shndërrimi i saj në zhvillim paraqet një fenomen aktual edhe në zhvillimet e sotshme. Kjo çështje është tejet debatuese në mes të ekonomistëve sidomos të Bankës Botërore. Rritja nuk shndërrohet në zhvillim në mënyrë automatike. Në disa raste rritja krijon dhe thellon diferencat sociale. Rritja mund të jetë përfituese vetëm për segmente dhe grupe të caktuara sociale dhe mund të anashkalojë popullatën. Para institucioneve dhe politikave ekonomike shtrohet një obligim që këtë rritje ta bëjnë shpërndarëse. Në këtë punim trajtohet rritja dhe zhvillimi ekonomik në rastin e Kosovës. Pas luftës pretendohet që të theksohet rritja ekonomike si rezultat i rindërtimit dhe i mbështetjes së bashkësisë ndërkombëtare. Por kjo rritje e pretenduar nuk korrespondon me zbutjen e papunësisë dhe të varfërisë. Fenomeni i ndikimit të rritjes ekonomike në krijimin e pabarazisë në shpërndarjen e të ardhurave po vjen në shprehje edhe në Shqipëri dhe në vendet e tjera të Ballkanit Perëndimor.

Fjalë kyçe: rritje ekonomike, të ardhura, papunësi, varfëri

Abstract: The issues of economic growth and building up of its current development is a nowadays phenomenon. This issue is extremely debate among economists, especially from the World Bank economists. The growth do not automatically converted into development. In some cases growth creates and reinforces social differences. Growth can only be beneficial for certain segments and social groups and can bypass population. There is an important obligation for institutions and economic policies that this growth to become dispensing. In this paper we analyse the economic growth and development in the case of Kosovo. After the war claimed to emphasize economic growth as a result of reconstruction and the suport of international community. But this growth did not match the alleged reduction of unemployment and poverty. The phenomenon of the impact of economic growth in the creation of inequality in income distribution is also forthcoming from Albania and other Western Balkan countries.

Keywords: economic growth, income, unemployment, poverty

Rritja ekonomike dhe pabarazia – qasjet ndërkombëtare

Në raportet ndërkombëtare janë krijuar eksperiencia sesi t'i qasemi problematikes së rritjes dhe të pabarazisë. Ekonomitë e Azisë Lindore kishin përjetuar rritje të shpejtë në dekadat e kaluara, me një nivel të ulët të pabarazisë në të ardhura, madje duke i reduktuar këto pabarazi¹. Pra, rritja e shpejtë dhe reduktimi i pabarazisë të çojnë drejt kërkesave dhe ofertave më të lartë për edukim. Niveli i ulët i pabarazisë në të ardhura ka ndikim stimulues për rritje ekonomike. “Pabarazia” (ose “shpërndarja”) u referohet dallimeve në të hyrat relative të popullsisë, domethënë, dallimeve në të hyra. “Rritja” paraqet ndryshimin në përqindje të nivelit mesatar të mirëqenies (p.sh. të hyrat apo konsumi) në anketën e amvisërisë (Bourguignon, 2013, faqe 4.)

Ndryshimi në nivelin e varfërisë $\equiv \square F$ (rritja, shpërndarja dhe ndryshimi i shpërndarjes)

Ekzistojnë shumë kanale përmes të cilave rritja ekonomike mund të modifikojë shpërndarjen e të ardhurave dhe mirëqenies dhe se shumë punë është bërë për të formalizuar mekanizmin ekonomik. Në procesin e zhvillimit, rritja ekonomike modifikon shpërndarjen e burimeve në sektorë, çmime relative, shpërblim e faktorëve të prodhimit (puna, kapitali fizik, kapitali njerëzor, toka, etj.); dhe faktorin e dhënies së agjentëve. Këto ndryshime kanë gjasë të ndikojnë drejtpërsëdrejti në shpërndarjen e të ardhurave, pavarësisht nëse tregjet e faktorëve dhe të mallrave mund të jenë perfekte apo jo.

Çështja e shpërndarjes së drejtë të rritjes ekonomike, varfërisë, tregut të punës mbetet njëra ndër çështjet tejet kritike sidomos në vendet me nivel të ulët të zhvillimit ekonomik dhe social. Paraqiten pikëpamje neoliberales se ndryshimet sociale të provokuara nga tregu janë rezultat i efikasitetit ekonomik dhe si të tilla duhet të pranohen. Kjo reflektohet në koncentrimin e resurseve dhe të aseteve ekonomike –në fuqinë ekonomike të një numri të vogël të njerëzve duke i përjashtuar mundësitë prosperuese për popullatën e cila mbetet jashtë ndikimit të rritjes ekonomike. Ky model i rritjes ekonomike bëhet burim i sigurt i paraqitjes së diferencave të papërbalueshme sociale në një shoqëri. Shoqëritë e udhëhequra ekskluzivisht nga motivet e efikasitetit ekonomik, bëhen të brishta duke e dëmtuar prosperitetin dhe rritjen ekonomike që prodhon mirëqenie për të gjithë qytetarët e një vendi. Nën ndikimin e koncepteve të tilla zhvillimore diferencat sociale bëhen gjithnjë më të theksuara dhe gati të pariparueshme. Kjo filozofi zhvillimore njerëzit zakonisht i largon nga shërbimet publike siç janë arsimi, shëndetësia, rrjeti i sigurisë sociale, furnizimi me ujë dhe kyçjes në kanalizim. Në analizat e shumta të realizuara deri më tani me pabarazi në të ardhura konsiderohet pabarazia në përgjithësi, ngase në shoqëritë e tregut të hyrat paraqesin emëruesin e përbashkët të shtresimit social (Bornschiefer).

Nëse për objektivi kemi reduktimin e varfërisë, pikërisht rritja është plus për uljen e saj, ndërsa rritja e pabarazisë konsiderohet si minus. Shpeshherë shtrohet çështja se a është rritja e mirë për të varfrit. Kuptohet, nëse rritja krijon pabarazi ajo nuk është e mirë për të varfrit (Kanbur 2004).

Çështje për debatim është korrelacioni në mes të ardhurave për frymë dhe ndryshimeve të pabarazisë. Analizat empirike për disa vende dëshmojnë se nuk ekzistojnë relacione në mes ndryshimeve në të ardhura për frymë dhe ndryshimeve në pabarazi. Megjithatë, në disa raste tregohet variacione, kur pabarazia dhe rritja ngrihen, respektivisht kur pabarazia bie poshtë me rritje. Nëse merret parasysh një politikëbërës i cili ndjek politika që shkaktojnë rritje ekonomike, por rrisin edhe pabarazinë. Kjo rritje, në rastin më të mirë, mund të zvogëlojë pak varfërinë,

¹ Nancy Birdsall & David Ross & Richard Sabot; Inequality and Growth Reconsidered; Lessons from East Asia).

ndërsa në rastin më të keq mund të ndryshojë plotësisht efektet pozitive të rritjes (Po aty).

Në disa pikëpamje shprehet dramaticiteti i rritjes duke aluduar në atë se “çdo minutë në rritjen ekonomike të një vendi mund të rezultojë në ndryshime dramatike të standardit jetësor më shumë se të një gjenerate (Theo, S.). Megjithatë përfitimet nga rritja nuk mund të ndahen sipas parimeve të barazisë për të gjithë. Përvojat ndërkombëtare tregojnë se në disa vende raportet rritje – pabarazitë, janë pozitive, ndërsa në disa vende të tjera negative. Lidhur me këtë paraqiten disa dilema se cili është impakti i politikave për rritje të shpejtë në pabarazi dhe se pabarazia a mund ta lehtësojë stimulimin e rritjes ekonomike apo mund ta ngadalësojë. Ka edhe pikëpamje të tjera që fenomenin e pabarazisë e ndërlidhin me jetëgjatësinë.

Në kontestin e Objektivave Zhvillimore të Mijëvjeçarit ka rëndësi distribuimi i rritjes në kuptim të reduktimit të varfërisë. Pra nëse adresohen objektivat për reduktimin e varfërisë, procesi i ridistribuimit është më se i nevojshëm². Në trajtimin e çështjeve që ndërlidhen me kauzalitetin në mes rritjes dhe distribuimit të të ardhurave paraqiten këndvështrime të ndryshme. Përderisa një grup i autorëve sugjeron se pabarazia shkon në favor të rritjes së shpejtë, të tjerët sugjerojnë se kjo shpie deri të një rritje të ngadalësuar. Diferencat, në pabarazi më të dukshme, janë në vendet në zhvillim. Kështu hipoteza e Kuznets-it mbi lidhjet midis nivelit të pabarazisë dhe nivelit të zhvillimit nuk shpjegohet nga të dhënat për vendet në zhvillim, siç pretendonte Deminger dhe Squire (Po aty).

Rezyme e qëndrimeve lidhur me kauzalitetin në mes rritjes dhe pabarazisë

Ndikimi i rritjes në shpërndarjen e të ardhurave	
Dollar dhe Kraay (2002)	jo impakt
Easterly (1999)	jo impakt
Chen dhe Ravallioni (1997)	jo impakt
Deiningering dhe Squire (1996)	jo impakt
Ndikimi i pabarazisë së të ardhurave në rritje	
Forbes (2000)	pozitive
Li dhe Zhou (1998)	pozitive
Barro (2000)	pa impakt
Lopez (2004)	pa impakt
Alesina dhe Rodrik (1994)	negative
Perotti (1996)	negative
Impakti i pabarazisë në rritje	
Deiningering dhe Squire (1998)	negative
Birdsall dhe Londono (1997)	negative
Impakti i ridistribuimit në rritje	
Easterly dhe Rebelo (1993)	pozitive
Perotii (1996)	pozitive

Burimi; Growth and Inequality, Report, WB

² Në Meksikë dhe Brazil janë implementuar transfertat e targetuar për ndërprerjen e ciklit të varfërisë duke u fokusuar në procesin redistributiv në favor të të varfërve. Për përmirësimin e gjendjes duhet të promovohen sektorët nga të cilët gjenerohen të ardhurat e të varfërve. Pra nëse synohet që varfëria të bëhet pjesë e historisë, politikat duhet të fokusohen jo vetëm në rritje ekonomike, por edhe në ridistribuimin e të ardhurave (Poverty, Pro-Poor Growth and Simulated Inequality Reduction, HDR 2005, UNDP).

Linja tradicionale e hulumtimeve ka shkuar nga identifikimi i lidhjes në mes rritjes ekonomike dhe afektimit të distribuimit të të ardhurave. Në pajtim me këtë shkon edhe debatimi i hipotezave të Kuznets-it, sipas të cilit pabarazia rritet në proces të zhvillimit ekonomik dhe pastaj bie përsëri. Analizat empirike kohët e fundit kanë prirje ta kontestojnë këtë hipotezë. Në disa vende, me norma spektakulare të rritjes ekonomike, distribuimi i të ardhurave ishte konstante e qartë (Siebert). Nga ky këndvështrim rezulton se në mes autorëve të ndryshëm nuk ekziston një pajtueshmëri dhe konsensus mbi kauzalitetin në mes rritjes ekonomike dhe pabarazisë, respektivisht ndarjes së përfitimeve të rritjes ekonomike në shoqëri. Fenomeni i këtij shpërpjesëtimi shfaqej sidomos në SHBA gjatë dekadës së fundit të shekullit. Kështu më shumë se 90 % e të mirave të rritjes ekonomike kanë targetuar 10 % të popullatës (Baker 2006). Ndër shkaqet kryesore për paraqitjen e pabarazisë që nga viti 1970, identifikohen pikërisht këta faktor multiplikues (Bornschiefer). Megjithatë duke përmbledhur lidhjet në mes të rritjes ekonomike dhe pabarazisë në të ardhura Klaus Deininger dhe Lyn Squire kishin nxjerrë disa përfundime;

1. Përderisa politikëberësitë duhet t'i kushtojnë kujdes distribuimit të konsekuencave të opsioneve të ndryshme politike, frika se rritja ekonomike, si e vetme, ka ndikim negativ në mënyrë sistematike në shpërndarjen e të ardhurave nuk është zbuluar ende.
2. Shpërndarja e pabarabartë e aseteve, më shumë se e të ardhurave, mund të jetë pengesë për rritje të shpejtë, duke nënkuptuar se politikat shpërndarëse që përmirësojnë qasjen në tregun e kredive mund t'i kontribuojnë rritjes ekonomike.
3. Edhe pse politikat rishpërndarëse kanë potencial të kenë ndikim pozitiv tek të varfrit, në mënyrë të drejtpërdrejtë dhe të tërthortë; kjo mund të bëhet vetëm nëse shpërndarja nuk e rrezikon investimin- kjo mund të jetë një sqarim i asaj se në të kaluarën politikat rishpërndarëse kanë dështuar t'u ndihmojnë të varfërve. Nëse shtetet dëshirojnë të zbatojnë politikat rishpërndarëse, mundësia e tyre për të krijuar mekanizma që do të mirëmbanin dhe do të përmirësonin nxitjen e investimeve dhe mund të jenë determinantë nëse politikat e tilla do të ndikojnë në zbutjen e varfërisë.

Sfondi historik i pabarazisë në zhvillim të Kosovës

Kosova është shteti më i ri në botë dhe njëkohësisht është vend dhe treg i vogël, me një koncentrim të theksuar të resurseve humane (% e lartë e grupmoshave të reja) dhe natyrore (% e lartë e resurseve energjetike). Vendi ka trashëguar një prapambetje ekonomike dhe sociale. Pas vitit 1999 Kosova është administruar nga OKB, ndërsa në fillim të vitit 2008 ka shpallur pavarësinë dhe sovranitetin e vet. Kjo shpallje ka pasur përkrahje nga bota demokratike. Edhe në aspektin ekonomik kjo tregon për fillimin e ndërtimit të një identiteti ekonomik dhe social. Nga e kaluara është bartur një nivel i ulët i rritjes ekonomike dhe trende zhvillimore tejet shpërpjesëtuese. Brenda sistemit ekonomik të ish-Jugosllavisë edhe pse me resurse tejet të rëndësishme natyrore, në Kosovë vazhdimisht përkeqësohej pozita ekonomike dhe sociale. Kjo në realitet tregon për ekzistencën e shumë treguesve shpërpjesëtues dhe në veçanti në mes të resurseve natyrore dhe humane në të kaluarën ekonomike të Kosovës. Kështu në vitin 1988 sektori energjetik dhe lëndët e para kishin pjesëmarrje prej 55 % në krijimin e BPV - së së Kosovës, ndërsa këta sektorë të Kosovës përbënin rreth 8 % të sektorëve të njëjtë të ish - Jugosllavisë (Sadiku 1991). Nga këto raporte vërehen shpërpjesëtimet zhvillimore të Kosovës brenda një sistemi të imponuar ekonomik. Këto trende kanë prodhuar probleme zhvillimore dhe sociale që reflektohen edhe në fazën e tanishme të zhvillimeve në Kosovën e pavarur. Në përgjithësi vendet me nivel të ulët të rritjes ekonomike, përballen me nivel të

lartë të papunësisë dhe të varfërisë dhe me diferenca sociale dhe ekonomike të theksuara. Në këtë fazë të zhvillimeve edhe Kosova si vend i pavarur dhe me aderim ndaj integritimeve europiane duhet të analizojë komponentin e diferencave sociale në rritje ekonomike dhe ta adresojë në mënyrë adekuate këtë problematikë. Është e nevojshme që me politika qeveritare të menaxhohen diferenat dhe pabarazia ekonomike. Injorimi i këtyre aspekteve mund të krijojë mjedis social të paqëndrueshëm dhe të pamenaxhueshëm duke rrezikuar reformat strukturore dhe tranzicionin në përgjithësi.

Ku qëndron Kosova në aspektin e rritjes ekonomike dhe të pabarazisë

E ardhshmja e Kosovës në aspektin ekonomik dhe social do të jetë tejet sfiduese duke pasur parasysh nivelin e ulët të zhvillimit (1000 GDP për capita), kohezionin e brishtë social (norma e papunësisë 40 – 45% dhe norma e varfërisë ekstreme 15 % dhe e varfërisë absolute rreth 40 %, ndryshime rajonale në qasjen në shërbimeve publike, në punësim dhe në resurse të tjera ekonomike), reformat institucionale të papërfunduara. Një rëndësi të madhe ka rrugëtimi i Kosovës drejt integritimeve europiane dhe ndërtimi i një rritjeje të qëndrueshme nga e cila do të përfitojë të gjithë qytetarët e saj.

Rritja e varfëria dhe treguesi i papunësisë

Viti	Rritja mesatare ekonomike(%)	Linja e varfërisë (%)	Norma e papunësisë (%)
2003	-0.5	43	50
2004	2.5	45	40
2005	3.9	45	42
2006	4.0	45	45
2007	5.0	45	45
2008	5.4	45	45
2009	4.1	45	45

Burimi; Interim Strategy Note for Republic of Kosovo, World Bank, 2009

Duke ditur se kemi të bëjmë me një shtet të ri në mes të Europës, ka relevancë se çfarë modeli të rritjes ekonomike do të zgjedhë Kosova në përpjekjet e saj për të orientuar më mirë resurset e brendshme dhe të mbështetjes së bashkësisë ndërkombëtare. Deri më tani Kosova paraqitet si në një tregim të suksesshëm të intervenimit ndërkombëtare.

Në periudhën e parë të rindërtimit të vendit, me karakteristika të theksuara të ekonomisë dhe tregut emergjent, nën infuzionin e jashtëm, Kosova kishte realizuar një rritje të lartë nominale ekonomike. Pas periudhës së vitit 2003 ritmet e rritjes ekonomike tregojnë ngadalësim. Në rastin e Kosovës trajtimi me problematikën e rritjes ekonomike, pabarazisë së të ardhurave dhe të papunësisë është tejet specifik. Në radhë të parë Kosova nga e kaluara kishte trashëguar një prapambetje ekonomike dhe sociale. Në socializëm tentohej që varfëria të shpërndahej në mënyrë të balancuar. Pasojat e luftës kishin prekur resurset ekonomike të gjithë popullatës dhe të ndërmarrjeve duke e përkeqësuar edhe më tepër situatën sociale. Rritja ekonomike në Kosovë ishte e pamjaftueshme që të provokonte, në një kohë të shkurtër, ndryshime të reja në strukturën sociale. Normat e rritjes ekonomike ishin të pamjaftueshme për të gjeneruar punësim dhe uljen e nivelit të varfërisë. Krahës rënies së ritmit të rritjes ekonomike, shihet

haptazi shpërpjesëtimi i treguesve socialë dhe sidomos të papunësia dhe varfëria.

Në këtë kontekst duhet vërejtur sesa normat e rritjes ekonomike në Kosovë shndërrohen në norma të zhvillimit ekonomik. Respektivisht sa kjo rritje targeton zhvillimin urbanistik, industrializimin, shkollimin, akumulimin e njohurive, zhvillimit njerëzor dhe zgjerimit të mundësive të zgjedhjes për njerëzit dhe jo vetëm thjesht një rritje e të ardhurave kombëtare (Teulon 2007, faqe 55). Pra përderisa rritja reflekton një pasqyrë sasiore, zhvillimi reflekton pasqyrën cilësore, që ndërlidhet me rritjen e mirëqenies sociale, përmirësimin e mentalitetit social, me ndryshimet në strukturën e fuqisë punëtore të kapaciteteve intelektuale, me organizimin e shoqërisë dhe të institucioneve – ndryshim evolutiv i shoqërisë në përgjithësi (Po aty, faqe 59-60).

Bibliografia

- François Bourguignon, The Poverty-Growth-Inequality Triangle, a study presented in the Conference on Poverty, Inequality and Growth, Paris, 2003).
- Volker Bornschier; Changing Income Inequality in the Second Half of the 20 th Century.
- Ravi Kanbur, Growth, Inequality and Poverty, Cornell University, 2004).
- Growth, Inequality and Globalisation; Theory, History and Policy, Harward University 1998.
- Poverty, Pro-Poor Growth and Simulated Inequality Reduction, HDR 2005, UNDP.
- Theo S. Eicher & Stephen J. Turnovsky, Inequality and Growth.
- Human Development Report 2004, UNDP, Prishtina.
- Millennium Development Goals Report 2006, UNDP, Prishtina
- Adrian Civiçi; Development Dilemmas, Tirana, 2007.
- Interim Strategy Note for Republic of Kosovo, World Bank, 2009.
- Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2008.
- A strategy for smart, sustainable and inclusive growth, European Commission, 2010.
- Sustain Economic Development of Kosovo, Riinvest, Prishtina, 2005.

Tatimi mbi biznesin e vogël dhe kapacitetet financiare të njësive vendore në Shqipëri

Ornela **SHAPO** (Këmbora), Doktorante
Universiteti i Tiranës, Fakulteti Ekonomik,
ornela.shapo@giz.de

Abstrakt: Të ardhurat e pushtetit vendor po zvogëlohen në mënyrë shqetësuese. Në vitin 2012 ato përfaqësonin vetëm 2.0% të PBB-së nga 3.1% dhe 2.6% që ishin përkatësisht në vitet 2009 dhe 2010. Edhe pesha e të ardhurave vendore kundrejt të ardhurave totale të buxhetit të shtetit është tkurrur, duke arritur në vetëm 8.5% në vitin 2012 nga 11.9% dhe 9.8% që ishin përkatësisht në vitet 2009 dhe 2010. Kjo është pamja e përgjithshme, ndërkohë që diskutimi i nxehtë paraelektoral i verës së vitit 2013, në lidhje me biznesin e vogël dhe barrën e tij fiskale, është një çështje e diskutueshme për vetë natyrën e tij shumë të veçantë si taksë vendore dhe për peshën e tij gjithnjë në rënie në totalin e të ardhurave vendore. Qëllimi i punimit është të japë një ide mbi kapacitetet financiare të njësive vendore në Shqipëri dhe për problematikën që mbart me vete taksa mbi biznesin e vogël. Metodologjia: bazohet në analizën e legjislacionit fiskal vendor dhe të të dhënave financiare të buxheteve të qeverisjes vendore. Të dhënat e përdorura janë ato të Thesarit të shtetit për periudhën 2005 – 2012 për buxhetin e konsoliduar të shtetit ku qeverisja vendore është pjesë e saj. Ky është një studim i cili bazohet mbi analizën e ekspertit dhe interpretimin e fenomenit tekstualisht shqiptar. Hipotezat: tatimi mbi biznesin e vogël është një instrument fiskal i përdorur në Shqipëri si një mjet për rritjen e kapaciteteve fiskale të Njësive Vendore në kushtet kur nuk aplikoheshin taksa dhe tatime të ndara. Kjo taksë është pjesë e tatimit mbi të ardhurat dhe si e tillë bën që bizneset të kontrollohen nga dy administrata tatimore (ajo vendore dhe ajo qendrore në lidhje me këtë detyrim). Ky instrument mund të hiqet për të harmonizuar sistemin tonë me vendet e tjera dhe heqë këtë “deformim” të sistemit. Rezultatet e pritshme: Punimi synon të japë një pamje të qartë mbi bazën ligjore dhe kapacitetin aktual financiar të njësive vendore duke vendosur në qendër të analizës taksën mbi biznesin e vogël.

Fjalë kyçe: Njësi e qeverisjes vendore, kapacitetet financiar, tatimi mbi biznesin e vogël, taksa dhe tarifa vendore, taksat dhe tatimet e ndara.

Abstract: Local government revenues are decreasing. At the end of 2012 LGU revenues reach at only 2.0% of GDP compare to 3.1% and 2.6% that were respectively in 2009 and 2010. The contribution

of Local Government Revenues also shrinked as share to overall state budget reaching at only 8.8% at the end of 2011 compare to 11.9 and 9.8% respectively during 2009 and 2010. These indicates only the general situation with regard to local government financial capacities, while the strong debate between main political parties before national elections of last summer 2013 with regard to small business tax and its contribution to local government revenues is very questionable because of the specific nature of this fiscal burden in Albanian context and legislation. Aim of the paper: To give an idea of local government financial capacities and small business tax problematic in Albania. Methodology: the article is based on local fiscal legislation and financial data on local government in Albania. The LGUs data are taken from consolidated budget of the Treasury System for period 2005–2012. The study is based on the author experience in LGUs financial issues and is pure interpretation of the Albanian context of small business tax and fiscal instruments for LGUs. Hypothesis: the small business tax is a typically an Albanian fiscal instrument used to increase financial capacities of LGUs in conditions when no national shared taxes were used. Since this is part of the income tax implies that small businesses to be subject of control of two fiscal administrations (central and local ones). It is advisable to amend this instrument in order to harmonize the national fiscal system and become comparable with other countries. Expected results: To give guidance into the actual context of the Albanian legal framework and financial capacities of local government units focusing on a deep analysis of the problematic related to the small business tax.

Keywords: *Local government units, financial capacities, small business tax, local tax and tariffs, national share taxes.*

Hyrje

Në shumicën e vendeve të OSBE-së, njësitë vendore e mbledhin pjesën më të madhe të të ardhurave të tyre nga grantet (qofshin ato të kushtëzuara apo të pakushtëzuara) dhe nga taksat dhe tatimet e ndara të qeverisë qendrore. Të ardhurat e njërive vendore nga burimet e veta (taksa dhe tarifa vendore) luhaten në kufijtë e 15 deri në 40 për qind të të ardhurave. Në vendin tonë situata paraqitet e tillë ku, transfertat e qeverisë dhe taksat nga burimet e veta janë në raport të barabartë me tërësinë e të ardhurave të njërive vendore (pothuajse 50% me 50%).

Reagimi i parë kundrejt këtyre statistikave do të ishte, “bashkitë dhe komunat tona qenkan më të zonja dhe më të pasura me taksa dhe tarifa sesa simotrat e tyre në Europë. Por a është e vërtetë kjo?!

Statistika e dytë, që na bie në sy, është ajo e tatimit mbi biznesin e vogël dhe ajo e tatimit mbi pasurinë. Në këto dy taksa e para përbën një çështje jo të lehtë për t'u trajtuar, pasi në literaturën e marrëdhënieve financiare ndërqeveritare dhënia e së drejtës për të mbledhur taksa mbi biznesin e njësisë vendore përbën një temë të veçantë. Kjo për dy arsye. E para dhe më e rëndësishmja është se taksimi vendor i biznesit mund të tjetërsojë vendimin lokal të sipërmarrjes dhe të krijojë një fushë jo të rregullt për të zhvilluar aktivitet ekonomik. Në të vërtetë, kjo është arsyeja pse direktivat e BE-së janë të ashpra në fushën e taksimit mbi biznesin lokal. Arsyeja e dytë është për të bërë të mundur kufizimin e mundësisë që kanë njësitë vendore për të mbingarkuar me taksa biznesin, një tendencë që ndeshet shpesh, pasi në dallim nga qytetarët bizneset nuk votojnë.

Nga sa thamë më sipër, shumë vende i japin njërive vendore 100% të të ardhurave nga taksimi i sheshtë mbi disa lloje të sipërmarrjes individuale, për shembull, taksistët dhe shitësit ambulantë lejohet të paguajnë kundrejt plotësimit të deklarimit të të ardhurave personale. Ndërsa në Europë, të ardhurat nga kjo taksë nuk përbëjnë burim të rëndësishëm të të ardhurave

për njësitë e qeverisjes vendore. Me fjalë të tjera tatimi mbi biznesin e vogël, i cili zbatohet në Shqipëri, është një taksë që nuk përdoret shumë në vendet e BE-së (për të mos thënë e papërdorshme).

Tatimi mbi pasurinë, që në Shqipëri përbën vetëm 10-12% të tërësisë së të ardhurave nga burimet e veta, është burimi kryesor i të ardhurave të njësive vendore në BE dhe në vendet e rajonit. Ai menaxhohet tërësisht nga pushteti vendor dhe nga politika e barrës fiskale të këtij tatimi është tërësisht në qeverisjen e pushtetit vendor. Nga ana tjetër politika e këtij tatimi është në dorën e qeverisjes qendrore (e cila ia propozon me ligj Parlamentit) dhe menaxhimi i tij në dorën e pushtetit vendor. Deri në vitin 2010 kur mbledhja e këtij tatimi vinte si kusht ofrimit e disa shërbimeve bazike qytetarëve kundrejt pagesës së këtij tatimi, niveli i mbledhjes së tij ishte më i lartë (por jo i kënaqshëm). Në kushtet kur certifikatat u zëvendësuan nga kartat e identitetit dhe lëshimi i tyre është shumë më i rrallë, edhe mbledhja e kësaj të ardhure nga ana e njësive vendore është bërë më e vështirë.

Arsyeja kryesore që edhe në vendet e OSBE-së shumica e njësive vendore mbeten të varura nga transfertat dhe grantet e qeverisë qendrore është thjesht për faktin se nuk ka shumë taksa vendore që mund t'i delegohen lehtësisht pushtetit vendor. Për këtë arsye, shumica e njësive vendore i mbledhin të ardhurat nga burimet e veta jo nga taksat vendore, por nga tarifat administrative, komisionet, si dhe nga shitja dhe dhënia me qira e aseteve të njësive vendore.

Qeverisja vendore dhe e drejta e tyre për të krijuar të ardhura

Reforma e decentralizimit ka sjellë instrumente të qarta me anë të të cilave njësitë e qeverisjes vendore në Shqipëri ushtrojnë funksionin e mbledhjes / sigurimit të të ardhurave me qëllim kryerjen e shpenzimeve për të plotësuar funksionet e tyre (qofshin ato të vetat, të deleguara apo të ndara me pushtetin qendror). Nga një analizë e hollësishme e bazës ligjore vërtetohet më së miri se pothuajse të gjitha aspektet ligjore, që plotësojnë funksionin e mbledhjes së të ardhurave, ekzistojnë dhe janë të aplikueshme në vendin tonë. Kështu:

Ligji nr. 8652/2000 “Për organizimin dhe funksionimin e qeverisë vendore” është shtylla kryesore për reformat e decentralizimit të pushtetit lokal dhe funksionet e shpenzimeve. Autoriteti bazë për NJQV-të për të ushtruar kompetencat e tyre fiskale dhe financiare jepet në Kreun III, Neni 8/1/III, E drejta e mbledhjes së të ardhurave dhe e bërjes së shpenzimeve ku përcaktohet se njësitë e qeverisjes vendore:

- Krijojnë, mbledhin të ardhura dhe bëjnë shpenzime për përmbushjen e funksioneve të tyre.
- Vendosin taksa e tarifa për shërbimet si dhe nivelin e tyre në përputhje me legjislacionin në fuqi dhe interesat e bashkësisë.
- Hartojnë, miratojnë dhe zbatojnë buxhetin e tyre.

Tiparet kryesore të financave vendore të përcaktuara në këtë ligj janë:

- Politikat kombëtare financiare garantojnë funksionimin e njësive të qeverisjes vendore dhe bazohen në parimin e shumëllojshmërisë së burimeve të të ardhurave.
- Njësitë e qeverisjes vendore financohen nga të ardhurat që sigurohen nga taksat, tarifat dhe të ardhurat e tjera vendore, nga fondet e transferuara nga pushteti qendror dhe nga fondet që u vijnë drejtpërdrejt atyre nga ndarja e taksave dhe tatimeve kombëtare.
- Njësive të qeverisjes vendore u garantohej me ligj autoriteti i mjaftueshëm për krijimin e të ardhurave në mënyrë të pavarur.
- Pushteti qendror u jep njësive të qeverisjes vendore fonde për përmbushjen e të gjitha

standardeve dhe kërkesave që ai vendos për funksionet dhe kompetencat e deleguara.

- Çdo njësi e qeverisjes vendore miraton, zbaton dhe administron çdo vit buxhetin e vet pa deficit dhe në përputhje me ligjin nr. 8379, datë 29.7.1998 “Për hartimin dhe zbatimin e Buxhetit të Shtetit të Republikës së Shqipërisë.”

Ligji nr. 9632, datë 30.10.2006 “Për sistemin e taksave vendore” është ligji vendimtar për reformat e decentralizimit të pushtetit lokal. Ky ligj përcakton rregullat për ushtrimin e të drejtave dhe detyrave të njësive të qeverisjes vendore në drejtim të krijimit të taksave vendore, mbledhjes dhe administrimit të tyre.

Ligji për Sistemin Buxhetor në Republikën e Shqipërisë, nr. 9936, datë 26.06.2008, është një nga ligjet më të rëndësishme në kuadrin ligjor të çështjeve lokale financiare dhe administrative. Ky ligj rregullon sistemin buxhetor në Republikën e Shqipërisë, strukturën, parimet dhe themelet e procesit buxhetor, marrëdhëniet financiare ndërqeveritare dhe përgjegjësitë për zbatimin e të gjithë legjislacionit buxhetor.

Ligji Nr. 9869, datë 2008/04/02 “Për Huamarrjen e Qeverisjes Vendore”, rregullon kushtet mbi të cilat qeveritë vendore mund të marrin borxh dhe përcakton edhe çështjet e lidhura me to. Ky ligj synon zgjerimin e autonomisë vendore përmes rregullimit të huamarrjes së qeverisjes vendore dhe krijimin e mundësive të përshtatshme si dhe ofron rregullat për të siguruar një proces transparent të huamarrjes në përputhje me politikat e zhvillimit të përgjithshëm dhe që siguron stabilitetin makroekonomik dhe besueshmërinë e institucioneve publike në tregjet financiare.

Taksat dhe tarifat vendore

Ligji “Për Organizimin dhe funksionimin e pushtetit vendor” i jep njësive vendore të drejtën për të vendosur “taksa vendore dhe tarifa”:

- Mbi pasurinë e luajtshme dhe të paluajtshme si edhe mbi transaksionet e realizuara mbi to;
- Mbi aktivitetin ekonomik të biznesit të vogël dhe mbi hotelet, restorantet, baret dhe shërbimet e tjera;
- Mbi të ardhurat personale të marra prej donacioneve, trashëgimisë, testamenteve dhe nga lotaritë vendore;
- Taksa dhe tarifa të tjera të parashikuara me ligj.

Ky ligj parashikon se njësitë vendore kanë të drejtën të vendosin normën e taksave sipas bazës së përcaktuar në ligjet përkatëse, dhe sipas kufizimeve të përcaktuara po në këto ligje. Me fjalë të tjera, qeveritë vendore nuk janë të lira të vendosin bazën e këtyre taksave, dhe normat që ato mund të imponojnë janë të kushtëzuara nga qeveria qendrore. Ligji në fjalë, i jep njësive vendore të drejtën të mbledhin të ardhura nga tarifat vendore për:

- Shërbimet publike të ofruara nga njësitë vendore;
- Të drejtën për të përdorur pronat publike vendore;
- Lëshimin e licencave, lejeve, autorizimeve si dhe lëshimin / pajisjen me dokumente të tjera që janë në diskrecionin e njësive vendore.

Akti më i rëndësishëm rregullues, që qeveris të drejtën e vendosjes dhe të menaxhimit të taksave dhe tarifave të qeverisë vendore është Ligji “Për sistemin e taksave vendore” i vitit 2002. Por ky ligj nuk thotë shumë rreth tarifave. Neni i vetëm i këtij ligji për tarifat është neni 35,

i cili parashikon se tarifa është gjithçka e parashikuar në Nenin 16 të ligjit “Për organizimin dhe funksionimin e pushtetit vendor”; që këshillat e njësive vendore janë të lira për të vendosur “nivelein, rregullat bazë, mbledhjen dhe administrimin e tyre” sipas mundësive (përveç rasteve kur ligje të tjera specifike parashikojnë ndryshe); dhe se gjithashtu ato mund të vendosin t’ia kalojnë përgjegjësinë e mbledhjes së taksave dhe tarifave një pale të tretë.

Ligji nuk përmban një listë të veçantë tarifash, që njësitë vendore lejohet të aplikojnë, gjë që ndeshet shpesh në ligjet financiare të vendeve të tjera. Ligji për sistemin e taksave vendore në këtë mënyrë duket shumë lejues për sa i përket mundësisë që u jep njësive vendore të krijojnë tarifa dhe të përcaktojnë nivelein e tyre. Ky ligj gjithashtu nuk parashikon asgjë për sa i përket vendosjes së kategorive të ndryshme midis përdoruesve të shërbimeve publike.

Ligji për sistemin e taksave dhe tarifave vendore liston nëntë taksa për qeverinë vendore.

1. Taksa mbi biznesin e vogël
2. Taksa mbi pasurinë e paluajtshme (mbi ndërtesat dhe tokën bujqësor)
3. Taksa e akomodimit në hotel
4. Taksa e impaktit në infrastrukturë nga ndërtimet e reja
5. Taksa mbi transferimin e të drejtës së pronësisë mbi pasuritë e paluajtshme
6. Taksa vjetore e regjistrimit të automjeteve
7. Taksa mbi zënien e hapësirave publike
8. Taksa e reklamës
9. Taksa të përkohshme

Është e rëndësishme të nënvijëzojmë se dy nga këto taksa të qeverisë vendore— Taksa e regjistrimit të automjeteve dhe Taksa e transferimit të pronësisë nuk janë aspak taksa vendore: Taksa e regjistrimit të automjeteve është në të vërtetë një tarifë e ndarë me qeverinë qendrore pasi qeveria qendrore vendos bazën dhe normën e tarifës dhe i jep qeverisë vendore 96% të të ardhurave të mbledhura nga ajo (neni 30). Në mënyrë të ngjashme, Taksa e transferimit të pronësisë është një Taksë e Ndarë pasi qeveria qendrore vendos bazën dhe normën e saj dhe i jep qeverisë vendore 97% të të ardhurave të mbledhura nga ajo (neni 28).

Tatimi mbi biznesin e vogël – veçoria shqiptare e tij

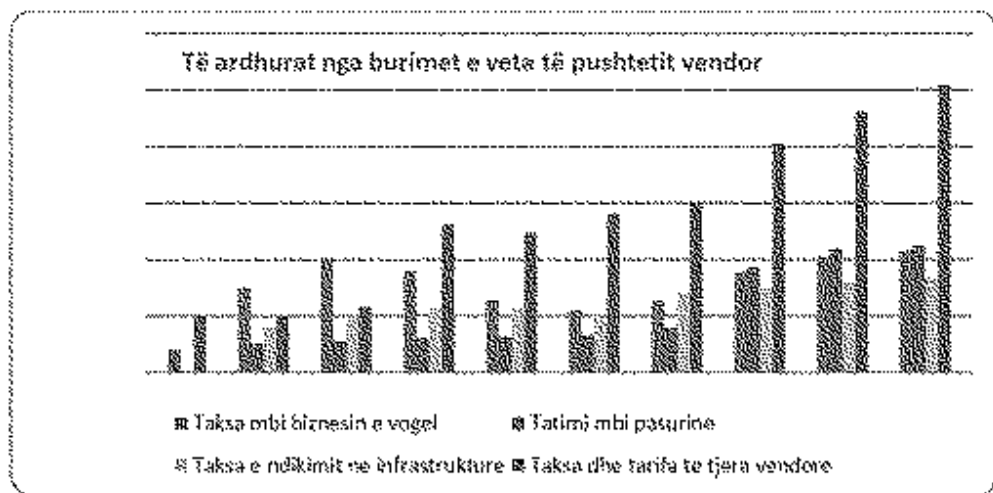
Tatimi mbi biznesin e vogël, i rregulluar në ligjin për sistemin e taksave dhe tarifave vendore në një formë apo një tjetër ka qenë taksë vendore që prej vitit 1992. Sipas ligjit, njësitë vendore mund të vendosin tatim mbi biznesin e vogël mbi bizneset, xhiroja vjetore e të cilave shkon deri në 8 milionë lekë në vit. Në vitin 2009, ky kufi (i xhiros) u ul në 5 milionë lekë dhe në 2010 u bë 2 milionë lekë për disa biznese të vogla, pasi në mënyrë logjike qeveria qendrore mendonte të zgjeronte skemën e aplikimit të TVSH-së në të gjithë ekonominë. Baza e taksës është përcaktuar sipas një skeme përfshirë në aneksin e ligjit dhe deri me amendimet e vitit 2009 njësitë vendore ishin të lira të vendosnin norma deri +30% të nivelit referues në ligj (sipas skemës). Skema përcakton norma të ndryshme për kategori të ndryshme njësish vendore.

Deri në vitin 2006 (kur u përgjysmua barra fiskale e kësaj takse), taksa mbi biznesin e vogël, pa asnjë lloj dyshimi, ishte burimi më i rëndësishëm për njësitë vendore. Është e vështirë ta imagjinosh të suksesshëm reformën e decentralizimit vendor në Shqipëri pa tatimin mbi biznesin e vogël, dhe kjo për të paktën dy arsye. E para sepse në fillim të këtij procesi nuk kishte burime të tjera vendore që në mënyrë të arsyeshme do t’i jepnin njësive vendore nxitjen për të fituar pavarësi fiskale dhe përgjegjësi politike. Dhe së dyti, në fillim të këtij procesi qeveria qendrore thjesht kishte mangësi në taksimin e ndërmarrjeve të panumërta që lindën pas rënies

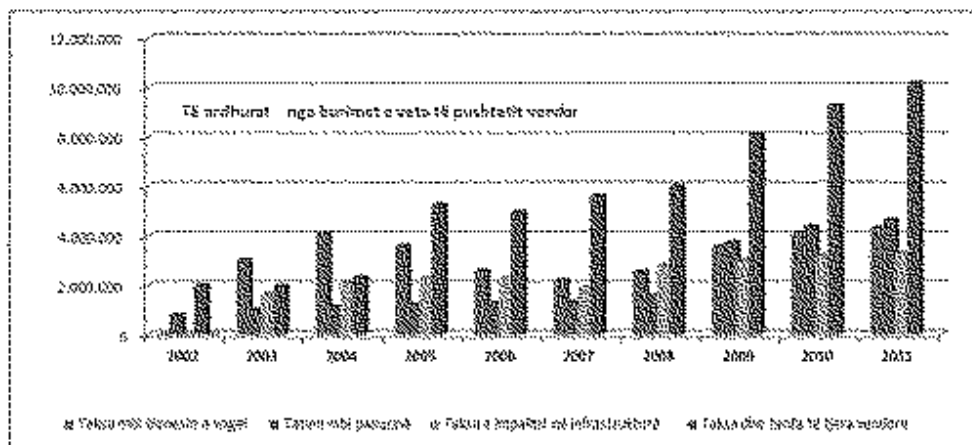
së komunizmit. E thënë ndryshe, tatimi mbi biznesin e vogël jo vetëm lehtësoi decentralizimin, por ndihmoi Shqipërinë të kompensonte vështirësitë që kishte qeveria qendrore në mbledhjen e taksave. Megjithatë që prej vitit 2002 kjo taksë ka ardhur duke u dobësuar. Nga njëra anë, ligji i taksave vendore i jep njësisë vendore të ardhura të tjera të rëndësishme dhe rëndësia e kësaj takse bie përkatësisht. Në të vërtetë, kjo taksë tani përfaqëson më pak se 25% të burimeve të veta të njësisë vendore dhe më pak 14% në totalin e të ardhurave të tyre buxhetore. Megjithatë kjo shifër mbetet e konsiderueshme. Por duhet thënë se kjo është shumë më pak sesa ishte në fillimin e këtij procesi (pra kur njësisë vendore iu kaluan subjektet e biznesit të vogël) pesha e të cilit ishte mbi 50% në totalin e të ardhurave nga burimet e veta dhe gati 20% në totalin e të ardhurave buxhetore të njësisë vendore. Nga ana tjetër, dhe ndoshta më e rëndësishme kjo, kapacitetet e Shqipërisë për të taksuar biznesin e vogël u përmirësuan në mënyrë rënësore dhe së pari nëpërmjet zgjerimit të sistemit të TVSH-së deri te firmat e vogla fare, dhe gjithashtu prej futjes së biznesit të vogël në skemën e tatimit mbi të ardhurat (mbi fitimin).

Këto zhvillime kanë qenë më të koklavitura në administrimin e taksës. Së pari, ulja e xhiros vjetore për aplikimin e TVSH-së ka inkurajuar biznesin e vogël të nënvlerësojnë (ulë poshtë realitetit) xhiron e tyre vjetore në mënyrë që të mbeten jashtë skemës së TVSH-së. kjo jo vetëm që ka ulur të ardhurat nga taksa mbi biznesin e vogël për njësitë vendore, por ka çuar edhe në konflikte dhe konfuzion midis administratorëve të taksave në nivel qendror dhe vendor për faktin se cili do të jetë vërtet përgjegjës për kontrollin e vërtetësisë së deklarimit të xhiros mbi të cilën aplikohet taksa mbi biznesin e vogël.

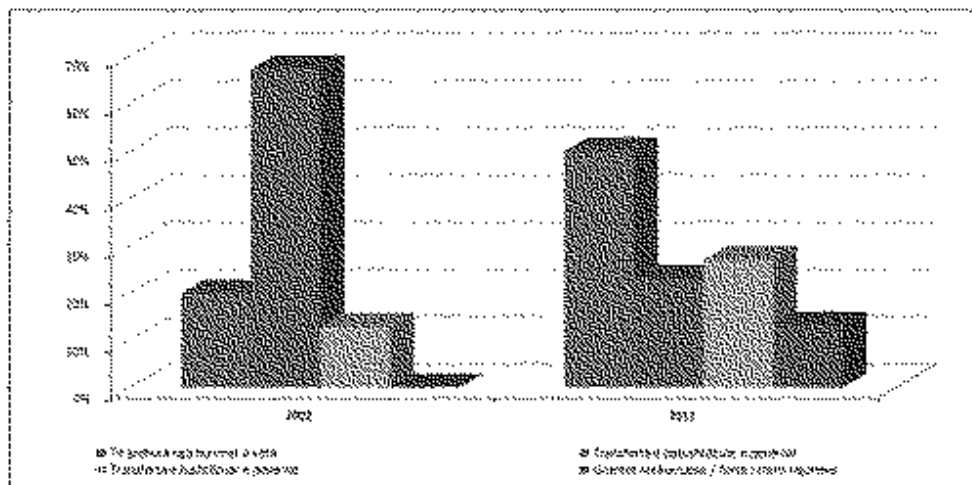
Zgjerimi i tatimit mbi të ardhurat (dhe i tatimit mbi fitimin) për subjektet e biznesit të vogël ka krijuar një problem të ngjashëm. Sikurse individëve dhe firmave të mëdha, edhe biznesit të vogël i kërkohet që të paguajë 10% mbi fitimin e realizuar në fund të vitit, tatim ky që shkon për qeverinë qendrore. Për të evituar taksimin e dyfishtë, biznesi i vogël lejohet të zbrësë nga ajo çfarë ata duhet të paguajnë (si tatim mbi fitimin) pjesën e taksës mbi biznesin e vogël që i paguajnë qeverisë vendore. Kjo gjë ka sjellë konfuzion jo vetëm për taksapaguesit, por edhe midis autoriteteve qendrore dhe vendore, asnjë nga palët nuk di se kush është përgjegjës për verifikimin e llogaritjeve. Me pak fjalë, të dyja së bashku: zgjerimi i skemës së TVSH-së dhe futja e tatimit mbi të ardhurat personale edhe për biznesin e vogël ngre pyetjen nëse taksa mbi biznesin e vogël duhet të vazhdojë të mbetet si e tillë apo duhet të kthehet aty ku ishte përpara vitit 2002, si një taksë e ndarë.



Sikurse shihet nga grafiku, të ardhurat e njësive vendore janë rritur çdo vit në terma nominalë që prej vitit 2002, dhe për gjithë periudhën të ardhurat janë trifishuar. Totali i të ardhurave të pushtetit vendor si përqindje e PBB-së dhe e buxhetit të shtetit tregon një nivel modest dhe trend pothuajse në vend, bile edhe rënie gjatë tri viteve të fundit.



Në Shqipëri, të ardhurat e pushtetit vendor përfaqësojnë më pak se 9% të Buxhetit të Shtetit dhe janë kështu poshtë “normave”, krahasuar me vendet e tjera. Të ardhurat e njësive vendore si përqindje e PBB-së në vetëm 2.2% janë gjithashtu shumë të ulëta. Kjo është e kuptueshme dhe deri diku shkojnë në një kontekst më të gjerë të problemit: Shkurtimisht, sektori publik në Shqipëri është i vogël në krahasim me PBB – 27% nëse e krahasojmë me normat europiane prej 25 – 45%.



Grafiku i mësipërm jep ndryshimet në përbërjen e të ardhurave të pushtetit vendor për periudhën 2002-2011. Kjo situatë ndryshon në mënyrë rrënjësore duke bërë që sot pushteti vendor të ketë një raport pothuajse të barabartë midis të ardhurave nga burimet e veta kundrejt

transfertave të qeverisë. Me fjalë të tjera, reformat e decentralizimit vendor realizuan dy gjëra njëkohësisht: ulën varësinë e pushtetit vendor nga grantet e kushtëzuara duke transformuar shumicën e tyre në transferata të pakushtëzuara. Duke çuar në uljen e varësisë së njësive vendore nga qeveria qendrore dhe duke zgjeruar bazën e taksave vendore. Të dyja këto gjëra janë pozitive dhe vërtetuan faktin që Shqipëria e kishte realizuar decentralizimin jo vetëm si një ide por edhe me ligj tashmë.

Taksa mbi biznesin e vogël luajti një rol kritik në historinë e procesit të decentralizimit vendor në Shqipëri, edhe pse dhënia e së drejtës për të taksuar biznesin e vogël njësive vendore, nuk konsiderohet si normale në politikën e taksave vendore të vendeve të OSBE-së. Më e rëndësishme është se, ecuria e përgjithshme e sistemit të përgjithshëm të taksave vendore sugjeron që kjo taksë nuk është më një nevojë, por po bëhet nga pikëpamja administrative komplekse dhe e ngatërruar. Pra pyetja është çfarë të zëvendësojmë në vend të kësaj takse, nëse – ose më mirë kur – vendoset heqja e tatimit mbi biznesin e vogël. Në të vërtetë kjo deklaratë duket shumë e guximshme, por ka vite që diskutohet midis ekspertëve fiskalë dhe donatorëve që kanë mbështetur reformën e decentralizimit në Shqipëri, por subjekti ka qenë shumë delikat për shkak të qëndrimeve shumë të kundërta për këtë çështje në dyja kampet e mëdha politike.

Në këtë rast, përgjigjja duket vërtet e qartë. Sot sistemi i marrëdhënieve financiare ndërqeveritare në Shqipëri ka mbetur i mbështetur në dy kolona, që janë transfertat dhe të ardhurat nga burimet e veta. Kjo nuk është një gjë e zakonitë pasi shumica e vendeve europiane realizojnë të ardhura të konsiderueshme nga kolona e tretë, që janë taksat dhe tatimet e ndara – veçanërisht tatimi mbi të ardhurat personale i ndarë. Në të vërtetë legjislacioni shqiptar parashikon taksa dhe tatime të ndara për qeverinë vendore nga ky tatim, por ky parashikim ligjor nuk është zbatuar kurrë.

Parë në këtë këndvështrim (eksperiencia e vendeve të tjera dhe hapësira ligjore shqiptare), do të ishte e logjikshme të futej taksa e ndarë nga tatimi mbi të ardhurat në të njëjtin moment me heqjen e taksës mbi biznesin e vogël për disa arsye. Së pari, ndarja sipas origjinës së tatimit mbi të ardhurat i jep njësive të qeverisjes vendore një incentivë të drejtpërdrejtë për të promovuar rritje ekonomike vendore. Së dyti, përfitimi prej ndarjes së tatimit mbi të ardhurat do të shkojë së pari tek të njëjtat njësi vendore që marrin shumicën e të ardhurave nga taksa mbi biznesin e vogël. Kjo gjë sjell zhvendosjen nga të ardhurat prej burimeve të veta te një burim relativisht më i thjeshtë, të paktën nga pikëpamja teknike, dhe më i lehtë për t'u menaxhuar politikisht. Së treti, ndarja e këtij tatimi i jep një incentivë të fortë njësive vendore për të ndihmuar qeverinë qendrore të përmirësojë mbledhjen e taksave, diçka për të cilën Shqipëria ka vërtet nevojë. Dhe së fundmi, kjo gjë do t'i japë sistemit shqiptar të marrëdhënieve financiare ndërqeveritare kolonën e tretë – taksat e ndara – si shumica e pjesës tjetër të Europës.

Përfundime

Historia e decentralizimit vendor në Shqipëri ka treguar se tatimi mbi biznesin e vogël ishte çelësi i suksesit për rastin e Shqipërisë. Ndërhyrja e herëpashershme në strukturën dhe në barrën e tij ka sjellë problematika në buxhetet vendore, por megjithatë ai mbetet ende një nga të ardhurat më të rëndësishme për njësitë vendore në Shqipëri. I aplikuar për herë të parë si një taksë e ndarë dhe sot pothuajse tërësisht në administrimin e njësive vendore, por me një politikë e cila e bën pjesë të tatimit mbi të ardhurat, nxjerr në pah një sërë problematikash.

Arsyeja pse Shqipëria ka një peshë të lartë të të ardhurave nga burimet e veta krahasuar me vendet e tjera të BE-së dhe të rajonit është natyra e të ardhurave që ajo mbledh me ligj. Taksa mbi biznesin e vogël është një taksë e cila nuk aplikohet në vendet e tjera. Kryesisht kjo taksë

vjen nëpërmjet ndarjes së tatimit mbi të ardhurat apo tatimit mbi fitimin (të cilat janë taksa kombëtare) duke ndarë një pjesë nga mbledhja e tyre dhe duke ua transferuar njërive vendore ky ato mblidhen (pra taksa të ndara).

Propozimi për ta hequr dhe për ta zëvendësuar tërësisht këtë taksë, me një taksë të ndarë si pjesë e taksës kombëtare mbi të ardhurat do të sillte eliminimin e problematikës së administrimit të saj si dhe do të fuste më së fundi aplikimin e taksave të ndara në vendin tonë.

Bibliografia

Teresa Ter Minassian, ed. Intergovernmental Finance in Theory and Practice, International Monetary Fund (Washington DC, 1997).

Local Government Revenue Trends in Albania: An Analysis of Local Revenues for the Period 2000-2009, Local Governance Program in Albania, USAID, shtator 2009.

Brief on the Approved Changes to the System of Local Taxes, Local Governance Program in Albania, USAID, qershor 2009.

Overview of Albanian Local Government for borrowing Purposes, Local Governance Program in Albania, USAID, maj 2008.

Mbi tatimin mbi të ardhurat, 28 dhjetor, 1998, nr. 8438.

Mbi sistemin e taksave dhe tarifave kombëtare në Republikën e Shqipërisë, 12 dhjetor, 2002.

Mbi organizimin dhe funksionimin e pushtetit vendor, 31 korrik, 2000 nr. 8652.

Mbi sistemin e taksave vendore, 30 nëntor 2006, nr 9632.

Mbi procedurat tatimore në Republikën e Shqipërisë, 19 maj 2008, nr. 9920.

Mbi disa amendime në Ligjin Nr. 9632, 30 nëntor, 2006, "Mbi sistemin e taksave vendore".

Sfidat Ekonomike të vendeve të Ballkanit Perëndimor drejt anëtarësimit në Bashkimin European, në përputhje me kriteret e Kopenhagës, implikimet mbi investimet e huaja direkte

Ismet **VOKA**, Doktorant
Asistent Ligjërues, Universiteti
Aleksander Mojsiu, Filiali Peshkopi,
is-voka@hotmail.com

Bardhyl **DAUTI**, Doktorant
Asistent Ligjërues,
Universiteti Shtetëror i Tetovës

Abstrakt: Në këtë punim janë analizuar sfidat kryesore ekonomike të shteteve të Ballkanit Perëndimor si Shqipëria, Bosnja dhe Hercegovina, Maqedonia, Kroacia dhe Serbia, drejt integritit në Bashkimin European. Nga ky aspekt, në punim kemi paraqitur zhvillimet ekonomike të këtyre vendeve, që korrespondojnë me kriteret ekonomike të Kopenhagës, të vlefshme për anëtarësim të vendeve pretendente në strukturat e Bashkimit European. Për këtë qëllim Banka Europiane për Zhvillim dhe Rindërtim (BERZH), na ka vënë në dispozicion të dhëna për periudhën 2000–2010, që tregojnë për zhvillimet në privatizim, në liberalizimin e çmimeve dhe në ristrukturimin e ndërmarrjeve, në zhvillimet në politikën konkurruese, liberalizimin e tregtisë së jashtme, liberalizimin e institucioneve financiare – jobankare dhe për reformat në sistemin bankar. Gjithashtu, në punim është trajtuar edhe relacioni në mes progresit të tranzicionit, matur përmes indekseve të BERZH – së dhe flukseve hyrëse të Investimeve të Huaja Direkte, në vendet e EJK – së, duke pasur parasysh rëndësinë e indekseve të tranzicionit, për hyrjet kumulative të IHD – ve në vendet e EJK – së si dhe peshën specifike të kapitalit të huaj, në formë të IHD – ve në përmirësimin e indekseve të tranzicionit, të cilat reflektojnë zhvillimet ekonomike në sektorin privat dhe publik. Rezultatet e punimit, konfirmojnë faktin se vendet e Ballkanit Perëndimor, duhet të tejkalojnë sfidat ekonomike që lidhen me reformat në sistemin bankar dhe me liberalizimin e normave të interesit. Rezultatet e punimit gjithashtu konfirmojnë relacion pozitiv në mes të progresit të tranzicionit dhe flukseve hyrëse të IHD – ve, duke reflektuar peshën specifike të prezencës të IHD – ve në përmirësimin e treguesve të tranzicionit.

Fjalë kyçe: konvergjenca ekonomike, vendet në tranzicion, IHD

Abstract: *In this paper we analyzed the main economic challenges of the Western Balkan countries such as Albania, Bosnia and Herzegovina, Macedonia, Croatia and Serbia towards EU integration. In this regard in the paper, we present the economic development of these countries, corresponding to the Copenhagen economic criteria, which are considered as valid contenders for membership of countries in the European Union structures. For this purpose we used the data from the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) for the period 2000–2010, to reflect developments in privatization, price liberalization and restructuring of enterprises, competition policy, liberalization of foreign trade and liberalization of non – bank financial institutions. In this paper, we also consider the relationship between transition progress indicator, measured by EBRD indexes and Foreign Direct Investment inflows (FDI) in the SEE countries, to depict the importance of transition reforms on FDI, as well as the milestone role of FDI on improving the transition performance of SEE countries. Results of the study confirm that the Western Balkan countries, have to overcome the challenges associated with banking reforms and liberalization of the banking system, in order to be closer to EU countries. The result of the study, also confirms positive relationship between transition progress and FDI, thus reflecting the specific role of FDI on the improvement of the transition performance of SEE countries.*

Keywords: *Economic convergence, transition countries, FDI*

Hyrje

Zgjerimi është një mjet i politikave më të fuqishme të Bashkimit Europian. Funkcioni i tij është të sigurojë stabilitet dhe siguri kombëtare për kombet e integruara. Agjenda aktuale e zgjerimit mbulon vendet e Ballkanit Perëndimor, të tilla si Shqipëria, IRJ e Maqedonisë, Bosnja dhe Hercegovina dhe Turqisa. Motivet e integrimit të këtyre vendeve janë të bazuara në vullnetin e tyre për të marrë pjesë në burimet financiare europiane, duke bërë të mundur që të sigurojnë mirëqenie ekonomike nga burimet financiare prej tregjeve të integruara. Në këtë punim kemi analizuar sfidat ekonomike të Shqipërisë, Bosnjë dhe Hercegovinës dhe të ekonomisë së Maqedonisë për anëtarësim të këtyre vendeve në Bashkimin Europian (BE) dhe në Bashkimin Monetar Europian (EMU). Këto analiza janë bazuar në kapacitetin e ekonomisë së këtyre vendeve për të përmbushur kushtet përcaktuese të anëtarësimit sipas kriterëve të Kopenhagës dhe Maastrichtit. Lidhur me këtë qasje, analizat që shtjellojnë anëtarësimin e këtyre vendeve në struktura të Bashkimit Ekonomik Europian janë hipotetike, pasi këto vende nuk janë anëtare të Bashkimit Europian dhe ato janë larg përmbushjes së çështjeve ligjore për t'u bashkuar së shpejti me BE-në. Punimi është i strukturuar si më poshtë. Pas hyrjes, kemi analizuar ecurinë ekonomike të vendeve të EJT-së dhe sigurojmë një krahasim ndërmjet performancës ekonomike të vendeve të EJT-së dhe vendeve të Europës Qendrore, për të gjykuar më mirë për aftësinë ekonomike të vendeve të EJT-së për përmbushjen e parakushteve të integrimit në Bashkimin Europian. Pjesa e tretë e punimit merret me kriteret ekonomike për anëtarësim të vendeve kandidate në BE. Brenda kësaj pjese është siguruar një analizë krahasuese, në lidhje me përafrimin e ekonomive të Shqipërisë, Maqedonisë dhe Bosnjës drejt Bashkimit Europian. Për këtë qëllim, duke përdorur indekset e tranzicionit nga Banka Europiane për Rindërtim dhe Zhvillim (BERZH), për periudhën 2000 – 2010, në punim kemi ekzaminuar kriteret kyçe ekonomike, të cilat janë në përputhje me kërkesat e Kopenhagës. Në këtë pjesë kemi analizuar edhe raportin e treguesve të progresit të tranzicionit me Investimet e Huaja Direkte dhe pjesëmarrjen e sektorit privat në PPB, duke argumentuar lidhjen pozitive në mes të progresit të tranzicionit me flukset hyrëse të IHD–ve, dhe lidhjen pozitive në mes

të pjesëmarrjes së sektorit privat në PPB dhe flukseve hyrëse të IHD–ve. Pjesa e katërt e punimit e përfundon studimin me implikime të politikave për vendet e Ballkanit Perëndimor, pretendente për anëtarësim në strukturat e Bashkimit European.

Performanca ekonomike e vendeve të EJJL-së dhe krahasimi me vendet e Europës Qendrore dhe Lindore

Trendi zhvillimor i vendeve të Europës Juglindore (EJJL) është përmirësuar në krahasim me vendet e Europës Qendrore dhe Lindore, duke përfshirë edhe vendet e reja anëtare të BE-së. Shpjegimi për këtë mund të jetë se ekonomitë e vendeve të EJJL-së, janë duke u bërë më të hapura, për shkak të përpjekjeve të tyre për integrim të suksesshëm në tregjet e BE-së. Edhe pse numri i popullsisë në vende të EJJL – së, është 80 % më e ulët sesa në vendet e Europës Qendrore dhe Lindore (VEQL), Prodhimi i Përgjithshëm Bruto (PPB) i vendeve të EJJL-së, është sa një e treta e vendeve të Europës Qendrore dhe Lindore. (Tabela 1). Sa i përket PPB-së për frymë për vendet individuale, Kroacia shënon nivelin më të lartë në rajon (13,449.15), bazuar në çmimet dhe sipas çmimeve në dollarë amerikanë (17,576.66) bazuar në paritetin e fuqisë blerëse për PBB për frymë. Ky trend zhvillimor i Kroacisë reflekton nivelin e saj prirës në drejtim të zhvillimit dhe rritjes së vazhdueshme. Nga ana tjetër, Shqipëria, Bosnja dhe Maqedonia shënojnë dukshëm nivelin më të ulët për frymë të PPB-së në rajon. Vendi lider në terma të PPB-së për frymë, brenda vendeve të Europës Qendrore dhe Lindore, është Sllovenia, e ndjekur nga Republika Çeke, Sllovakia, Estonia, Polonia dhe Hungaria. Analizuar në grup, në terma të PPB – së për frymë, vendet e Europës Qendrore janë 3,5 herë më të pasura se vendet e Europës Juglindore. Ky tregues është në favor të vendeve të EJJL-së, po të kemi parasysh madhësinë e mostrës së vendeve të Europës Qendrore.

Tabela 1: Treguesit ekonomikë të vendeve të EJJL-së dhe vendeve të EQL – së, në vitin 2010

	Popullsia (Në mijë)*	PPB në çmime konstante (2005) dhe kursin kontant të këmbimit (2005), në bilionë dollarë amerikanë. *	PPB për frymë, bazuar në Paritetin e Fuqisë Blerëse. (PFB) për frymë të PPB – së.	PPB për frymë, bazuar në çmimet aktuale. Në dollarë amerikanë	Indeksi i deflato-rit të PPB - së
Shqipëria	3,204	10,487	7,497.84	3,704.51	192,39
Bosnja	3,760	12,695	7,832.79	4,271.85	122,99
Kroacia	4,403	46,894	17,576.66	13,449.15	118,76
Maqedonia	2,060	7,062	9,963.69	4,551.68	160,46
Serbia	9,856	13,548	10,120.04	4,891.52	154,92
SEEC – 5	23.283	307.164	52,991.02	30,868.71	
EJJL – 5 në raport me EQL – 10, (%)	22,78	32,62	27,99	23,13	
Bullgari	7,494	32,932.44	12,965.21	6,374.12	135,68
Republika Çeke	10,493	148,578.41	26,121.90	18,813.93	106.05

Hungari	9,983	109,264.9	18,809.65	12,845.40	122,65
Poloni	38,276	382,760.61	18,961.08	12,307.73	114,43
Rumani	21,537	111,921.21	11,904.14	7,667.22	159,86
Sllovaki	5,462	60,184.43	22,121.85	16,049.85	106.32
Slloveni	2,029	39,034.34	28,111.30	23,407.24	148.62
Letonia	2,252	15,398.96	14,406.70	10,680.53	188,29
Lithuani	3,323	27,466.48	17,333.32	11,116.15	124,78
Estoni	1,341	13,897.78	18,539.45	14,137.64	127,98
EQL – 10	102,195	941,529.57	189,274.61	133,399.81	

^Te dhënat janë siguruar nga Fondi Monetar Ndërkombëtar (FMN) dhe nga kalkulime individuale

Për të analizuar sfidat ekonomike të shteteve pretendente për anëtarësim në struktura të BE – së, prezantojmë tabelën vijuese që paraqet një përgjithësim real të treguesve makroekonomikë të shteteve kandidatë për anëtarësim, duke konsideruar, mesataren e treguesve respektive për periudhën 2000 – 2010. Shikuar nga aspekti i papunësisë, politika adekuade e tregut të punës mbetet sfidë për tejkalim për vendet si: Bosnja, Maqedonia dhe Serbia, të cilat shënojnë norma më të larta të papunësisë, ndërsa progres të dukshëm në përmirësimin e gjendjes së papunësisë, kanë shënuar Shqipëria dhe Kroacia. Norma e lartë e inflacionit për Serbinë, matur në terma të indeksit të çmimeve të konsumatorit, gjithashtu mbetet si sfidë e veçantë makroekonomike për këto vende. Norma e inflacionit prej 23.57% për Serbinë, reflekton politikën monetariste jo të përshtatshme, që është në kundërshtim me kriteret ekonomike për anëtarësim. Në terma të indeksit të çmimeve të konsumatorëve, Shqipëria dhe Maqedonia, gjatë dekadës së fundit, kanë shënuar norma relativisht të pranueshme të inflacionit, në pajtueshmëri me politikën e konvergjencës së çmimeve, të Maastrichtit dhe në pajtueshmëri me politikën e liberalizimit të çmimeve, që është pjesë e kriterëve të Kopenhagës për anëtarësim të shteteve pretendente në struktura të BE – së. Shikuar nga aspekti i performancës makroekonomike të vendeve, Shqipëria ka shënuar rezultate jo të kënaqshme në raport me borxhin qeveritar si % e PPB – së dhe të hyrjeve të IHD–ve në milionë dollarë.

Tabela 2: Treguesit makroekonomikë të vendeve pretendente për anëtarësim në BE, gjatë viteve 2000 – 2010, duke konsideruar mesataren e periudhës 2000 - 2010

	Norma e papunësisë (% e fuqisë punëtore)	Inflacioni, CPI, mesatarja vjetore	Buxheti qeveritar si % e PPB - së	Borxhi qeveritar si % e PPB - së	Llogaria korrente si % e PPB - së	Borxhi i jashtëm, si % e PPB – ë	Hyrjet e IHD – ve, në milionë, dollarë
Shqipëria	13,26	2,33	4,89	55,27	-8,76	23,80	367,07
Bosnja	33,48	1,75 (4.22)*	0,70	-	-12,93	43,85	571,56
Kroacia	11,37	2,9	3,8	32,01	-5,29	64,03	1,949.83
Maqedonia	31,19	2,4	1,18	32,48	-5,70	44,01	296,35
Serbia	26,93	23,57	1,80		-7,60	71,50	1,449.07

*Te dhënat i referohen federatës: Republika e Serbisë: Burimi i të dhënave: EBRD për periudhën 2000 – 2010.

Sa i takon performancës buxhetore, shtetet pretendente për anëtarësim në BE kanë rezultate relativisht të kënaqshme që janë në përputhje me kriteret e konvergjencës ekonomike të Maastrichtit, ku parashihet që norma e buxhetit qeveritar ndaj PPB – së, të mos e kalojë pragun prej 3% . Rezultate më të mira në drejtim të buxhetit qeveritar, në raport me PPB – në kanë: Bosnja dhe Hercegovina (0,70), Maqedonia (1,18) dhe Serbia (1,80), të cilat shënojnë rezultate poshtë kriterit të konvergjencës fiskale prej 3%. Sipas këtij treguesi më keq qëndron Shqipëria (4,89) dhe Kroacia (3,8), të cilat tregojnë rezultate sipër kriterit fiskal të konvergjencës. Kriteri i dytë fiskal i konvergjencës ekonomike të traktatit të Maastrichtit, që parashihet se borxhi qeveritar nuk duhet ta kalojë vlerën referuese të BE-së prej 60%, tregon rezultatet relativisht të kënaqshme për të gjitha vendet pretendente për anëtarësim në BE, me përjashtim të Shqipërisë, që përbën një shqetësim në këtë drejtim, e cila i afrohet pragut të vlerës referuese të raportit të borxhit qeveritar ndaj PPB – së, me vlerë prej 55,55%.

Kriteret ekonomike të Kopenhagës për anëtarësim

Politika e Zgjerimit të Bashkimit Europian, është mekanizëm i rëndësishëm për integrimin e vendeve kandidate në Bashkimin Europian. Prandaj , ka pasur shumë ngjarje të zgjerimit, që nga vitet 1970 deri në janar të vitit të fundit, të vitit 2007, ku Bullgaria dhe Rumania hynë në Bashkimin Europian dhe së fundi në janar të vitit 2013 ku Kroacia bëhet anëtare e 28-të e këtij grupimi. Megjithatë, pas çdo zgjerimi të ndodhur, çështja e mundësisë së vendeve të tjera të kontinentit të Europës, të cilat kanë marrëdhënie të mira me BE-në për t'u bashkuar me Bashkimin Europian u rigjallërua edhe më shumë. Vendet kandidate, për t'u bërë anëtare të BE-së, duhet të plotësojnë kriteret e Kopenhagës, të cilat përcaktojnë rregullat që një vend duhet të plotësojë, për të qenë i ligjshëm për t'u anëtarësuar në BE. Këto kriteret nënkuptojnë funksionimin e ekonomisë së tregut, ekzistencën e institucioneve demokratike të afta për të ruajtur qeverisjen demokratike dhe respektimin e të drejtave të njeriut. Shteti duhet të pranojë detyrimet dhe pastaj synimin në BE. Për shkak të këtyre kriterëve, shumë vende kandidate gjejnë vështirësi për të hyrë në Bashkimin Europian. Prandaj, që një vend kandidat të anëtarësohet në Bashkimin Europian, ai duhet të plotësojë kriteret e mëposhtme siç thuhet plotësisht, kriteret e Kopenhagës.

Megjithatë, kriteret ekonomike për anëtarësim në Bashkimin Europian dhe në Bashkimin Monetar Europian janë statike dhe ka një mungesë të shpjegimit akademik. Këto kriteret, nuk diskutojnë efektin e përmbushjes së tyre në zhvillimin ekonomik, në vende të ndryshme, duke pasur parasysh faktin se asnjë vend nuk ka mjedis të njëjtë ekonomik. Kriteret ekonomike të përcaktuara në Kopenhagë, mund të shihen përmes nënkritereve të mëposhtme.

1. Ekuilibër midis kërkesës dhe ofertës, bashkëveprim i lirë i forcave të tregut, liberalizim i çmimeve dhe tregtisë;
 2. Pengesa të konsiderueshme për hyrje të firmave të reja në treg dhe mungesa e daljeve të tyre nga tregu;
 3. Zhvillim të sistemit ligjor, që përfshin edhe rregullimin e të drejtave të pronësisë, respektim të ligjeve dhe zbatim të kontratave;
 4. Arritja e stabilitetit makroekonomik përmes stabilitetit adekuat të çmimeve dhe financave publike të qëndrueshme, qëndrueshmëri të llogarive të jashtme;
 5. Ekzistenca e një konsensusi të gjerë në lidhje me bazat e politikës ekonomike; Zhvillimi i sektorit financiar në funksion të kanalizimit të kursimeve drejt investimeve produktive;
- Ekzistenca e një ekonomie funksionale tregu, me një shkallë të mjaftueshme të

stabilitetit makroekonomik për agjentët ekonomikë;

6. Ekzistenca e një sasie të konsiderueshme të kapitalit human dhe fizik dhe zhvillim adekuat i infrastrukturës, arsimit dhe zhvillimeve hulumtuese;
7. Ekzistenca e politikave qeveritare dhe legjislacionit të përshtatshëm për përkrahje dhe mbështetje të NVM – së, përmes politikave të tregtisë së lirë dhe mbështetjes qeveritare.
8. Rritja e ritmit të integritit të tregtisë në standardet e pranuar nga Bashkimi European. Kjo vlen edhe për vëllimin dhe natyrën e mallrave të tregtuara tashmë me shtetet anëtare;

Për të kuptuar kriteret ekonomike, duhet të shtrojnë pyetjen, nëse këto kriterë janë të dobishme për ekonominë kombëtare, apo janë një mundësi e humbur për të zbatuar strategjitë e tyre kombëtare. Megjithatë, për vendet candidate, në rrugën e tyre drejt anëtarësimit në BE, një nga sfidat e anëtarësimit, është arritja e konvergjencës reale, që do të thotë se të ardhurat për çdo banor dhe standardet e jetesës së vendeve candidate nën vëzhgim, duhet të përafrohen me mesataren e vendeve anëtare të BE – së. Nga ana tjetër, mospërmblidhja e kriterëve ekonomike për anëtarësim të vendeve candidate në BE, është një mundësi e humbur për vendin kandidat në rrugën e tij drejt anëtarësimit në BE dhe është një shenjë e performancës së dobët ekonomike nga pikëpamja e ekonomisë kombëtare.

Tabela 3: Treguesit e tranzicionit, sipas indekseve të EBRD – së, për periudhën 2000 – 2010, në mesatare

Vendet	Priva- tizimi në shkallë të gjerë	Priva- tizimi në shkallë të ngushtë	Ris- truk- turimi i bi- zne- seve	Lib- eral- izimi i çmi- me- ve	Liber- alizimi i tregtisë dhe kursit të jashtëm të këm- bimit	Politika konkur- ruse	Refor- mat në sistemin bankar dhe liberal- izimi i nor- mave të interesit	Tregjet ë siguri- meve dhe institu- cioneve financi- are jo – bank- are	Reformat e përgjith- shme infrastruk- turore
Shqipëri	3,12	4,00	2,15	4,33	4,33	1,88	2,63	1,67	2,12
Bosnjë	2,60	2,90	1,91	4,00	3,57	1,42	2,63	1,54	2,30
Kroaci	3,24	4,33	2,88	4,00	4,33	2,51	3,18	2,75	2,87
Maqedoni	3,21	4,00	2,48	4,21	4,24	2,12	2,76	2,09	2,27
Serbi	2,24	3,36	1,99	3,84	3,12	1,45	2,36	1,78	2,09
EJL – 5, mesatare	2,88	3,72	2,28	4,08	3,92	1,88	2,71	1,97	2,33
Bullgari	3,88	3,82	2,57	4,30	4,33	2,60	3,48	2,51	2,97
Rumani	3,51	3,67	2,33	4,33	4,33	2,51	3,00	2,45	3,21
Slloveni	3,00	4,33	2,94	4,00	4,33	2,67	3,33	2,76	2,97
R.Sllovae.	4,00	4,33	3,45	4,27	4,33	3,21	3,51	2,69	2,87
Hungari	4,00	4,33	3,51	4,33	4,33	3,21	3,97	3,85	3,67
Poloni	3,36	4,33	3,48	4,33	4,33	3,15	3,51	3,70	3,48
Letoni	3,51	4,33	2,91	4,33	4,33	2,81	3,63	2,87	2,97

Lithuani	3,75	4,33	2,94	4,27	4,30	3,15	3,42	3,12	2,82
Estoni	4,00	4,33	3,48	4,33	4,33	3,33	3,88	3,42	3,33
EVL – 10me-satare	3,67	4,20	3,07	4,28	4,33	2,96	3,53	3,04	3,14

Burimi: Banka Europiane për zhvillim dhe rekonstruim (EBRD); kalkulum personal

Sipas treguesve të tranzicionit, shtetet pretendente për anëtarësim në BE, si Shqipëria, Maqedonia, Bosnja dhe Hercegovina, Kroacia dhe Serbia, kanë shënuar rezultate të kënaqshme në drejtim të liberalizimit të çmimeve dhe liberalizimin e tregtisë së jashtme dhe kurseve të jashtme të këmbimit, ku indekset mesatare përkatëse, për këtë grup shtetesh janë: 4,08 dhe 3,92, duke treguar se ekonomitë e shteteve respektive po hapen në fushën e tregtisë, e cila është arritur me anë të krijimit të zonës së tregtisë së lirë në rajon, në përputhje me Paktin e Stabilitetit. Nga vëzhgimi i tabelës 3, shohim se shtetet e Ballkanit Perëndimor, duke përfshirë edhe Kroacinë, gjithashtu regjistrojnë rezultate të mira në fushën e privatizimit në shkallë të ngushtë dhe në shkallë të gjerë, ku indekset mesatare për këtë grup shtetesh, mesatarisht për periudhën 2000 – 2010, janë 3,72 dhe 2,88. Vërejmë se problemet më të mëdha, për shtetet pretendente për anëtarësim në struktura të BE-së, janë në fushën e reformave të përgjithshme infrastrukturore, në fushën e liberalizimit të institucioneve financiare – jobankare dhe tregjeve të sigurimit si dhe në fushën e politikës konkurruese.

Treguesit e tranzicionit dhe marrëdhëniet e tyre të IHD-ve në vendet e Europës Juglindore dhe në vendet e Europës Qendrore dhe Lindore

Në aspektin e performancës ekonomike, vendet në tranzicion të Europës Juglindore (EJL) kanë mbetur pas vendeve të Bashkimit European (BE) . Ky hendek zhvillimi dhe performance është zgjeruar edhe më shumë për shkak të disa krizave politike dhe ekonomike që vendet e EJL – së, pësuan gjatë dekadës së kaluar. Pas proceseve të tranzicionit të rajonit të EJL, që përfshijnë kalimin e ekonomive të EJL-së nga sistemi i planifikimit qendror në sistemin ekonomik të orientuar nga tregu, vendet e EJL-së, kanë pasur interes të vazhdueshëm për thithje të burimeve të huaja të kapitalit në formë të Investimeve të Huaja Direkte (IHD). Në përputhje me këtë qasje, një numër i madh i vendeve të tranzicionit kanë zhvilluar politika të ndryshme promovuese dhe favorizuese në llogari të tërheqjes së kapitalit të huaj në vendet amë. Një justifikim i politikave të tilla mbështetet në argumentin se kthimet sociale të IHD-ve tejkalojnë kthimet private, për shkak të përhapjes së produktivitetit nga IHD - të në firmat vendase (Haskel , et al, 2002) . Në këtë drejtim , rritja e vazhdueshme e Investimeve të Huaja Direkte ka qenë një element i rëndësishëm i proceseve të globalizimit dhe ata kanë fituar rëndësi të konsiderueshme gjatë dekadave të fundit për përsheptimin e rritjes dhe për zhvillimin e ekonomive në tranzicion. Si rezultat, fillimi i procesit të tranzicionit në vendet e EJL - së, rezultoi në një kthesë të plotë të politikave të IHD-ve. Qeveritë e vendeve të Europës Juglindore kanë filluar të aplikojë masat e politikave të drejtuara drejt krijimit të kushteve të favorshme për investitorët e huaj, nëpërmjet krijimit të ligjeve të reja që favorizojnë investimet e huaja. Prandaj, vendet e Europës Juglindore tani janë duke konkurruar në mënyrë aktive për fluksin e IHD-ve nëpërmjet përdorimit të stimujve, siç janë: ulja e tatimeve mbi të ardhurat e korporatave, ulja e burokrasisë duke konkurruar dhe rritja e nivelit të efikasitetit institucionale.

Për të siguruar një pasqyrë më të plotë të ndikimit të progresit të tranzicionit në fluksin kumulativ të IHD-ve në rajonin e EJL-së, ne kemi përdorur indekset e tranzicionit, të ofruara nga Banka Europiane për Rindërtim dhe Zhvillim (BERZH), duke pasur parasysh se indekset e tranzicionit duhet të jenë të rëndësishme për hyrjet e IHD – ve në vendet pritëse të tyre. (Tabela 2). Ky seksion argumenton se progresi i tranzicionit është i rëndësishëm për ekonominë që duan të tërheqin fluksin e IHD-ve. Për llogaritjen e progresit të tranzicionit, kemi konsideruar katër tregues të rëndësishëm të tranzicionit si : indeksi i reformave në infrastrukturë, indeksi i liberalizimit të tregtisë dhe kursit të jashtëm të këmbimit, indeksi i reformave të sektorit bankar dhe indeksin e reformave në institucionet financiare jobankare (Johnson A, 2006, f. 5).

Rezultatet e këtij treguesi, variojnë nga 9,35 në 15,82 . Vlera më e ulët prej 9,35 qëndron për Serbinë, duke treguar një progres të vogël nga standardi i një ekonomie të planifikuar, ndërsa vlera më e lartë prej 15,82 qëndron për Hungarinë, duke treguar se ekonomia përkatës po i afrohet standardeve të ekonomisë së tregut dhe normave të industrializimit në përputhje me parimet e ekonomisë së tregut. Një tregues tjetër për progresin e tranzicionit është konsideruar edhe pjesëmarrja e sektorit privat në PPB. (Johnson A, 2006, f. 8). Ky tregues, mesatarisht, gjatë viteve 2000 - 2010, për vendet e EJL-së është 68,22 për qind, ndërsa për shtetet anëtare të vendeve të Europës Qendrore dhe Lindore është 90.30 për qind , duke konfirmuar edhe një herë dallimin mes vendeve të Europës Juglindore dhe vendeve të Europës Qendrore dhe Lindore, në aspektin e funksionalitetit të tregut dhe progresit të tranzicionit. Gjithashtu, ekziston një dallim i konsiderueshëm ndërmjet dy grupeve të vendeve, në drejtim të pranimit të IHD – ve në ekonominë e tyre nacionale, për periudhën 2000 - 2010. Tabela 3 tregon se vendet e EQL-së, që kanë shënuar përparim të lartë të tranzicionit, gjatë periudhës së vërtetuar, kanë pranuar fluks të lartë hyrës të IHD-ve, duke lënë pas vendet e EJL-së me fluks të ulët hyrës të IHD-ve. Ky argument, edhe një herë, konfirmon marrëdhënien pozitive midis treguesve të indekseve të tranzicionit, treguesit të pjesëmarrjes së sektorit privat në PPB dhe flukseve hyrëse të IHD - ve, duke sugjeruar se vendet e Europës Qendrore dhe Lindore, që kanë pjesëmarrje më të lartë të sektorit privat në PPB, marrin fluksin më të lartë të IHD – ve, në krahasim me vendet e Europës Juglindore. Tranzicioni i suksesshëm përmirëson kushtet për investitorët e huaj që të angazhohen në aktivitetet e investimeve në ekonominë e vendit pritës. Mes treguesve të tranzicionit të EBRD – së më të rëndësishme për stimujt investues të kompanive shumëkombëshe janë: liberalizimi i çmimeve, liberalizimi i tregtisë dhe sistemi i këmbimit valutor. Firmat shumëkombëshe nuk duan të jenë të kufizuara nga rregullat qeveritare të çmimeve, kur ata i konsiderojnë investimet e tyre në tregjet përkatëse. Një rregull qeveritar çmimi do të ulë funksionalitetin e tregut të ekonomisë pritëse, që rezulton në uljen e stimujve të shumëkombësive, për ndërmarrjen e investimeve në ekonominë përkatëse.

Tabela 4: Relacioni në mes progresit të tranzicionit, (matur përmes shumës së indekseve korresponduese të tranzicionit) dhe hyrjeve kumulative të kapitalit të huaj, në formë të IHD – ve, për periudhën 2000 – 2010, në mesatare.

Liber- alizimi i Tregtisë dhe kursit të jashtëm të këmbimit	Reformat në sistemin bankar dhe liberalizimi i normave të interesit.	Tregjet e sigurimeve & institucionet financiare jobankare	Reformat e përgjithshme në infrastruk- ture	Progresi i tranzici- onit	Pjesë- marrja e sek- torit privat në PPB	Hyrjet kumulative të IHD - ve 2000 - 2010	Vendet
1	2	3	4	5 = 1+2+3+4	6	7	8

4,33	2,63	1,67	2,12	10,75	75,00	4.037,8	Shqipëri
3,57	2,63	1,54	2,30	10,04	63,33	6.548,7	Bosnjë
4,33	3,18	2,75	2,87	13,13	79,44	21.838,6	Kroaci
4,24	2,76	2,09	2,27	11,36	78,33	3.501,1	Maqedoni
3,12	2,36	1,78	2,09	9,35	45,00	17.303,9	Serbi
3,92	2,71	1,97	2,33	10,92	68,22	10.646,0	EJL – 5, mesatare
4,33	3,48	2,51	2,97	13,29	90,00	46.988,8	Bullgari
4,33	3,00	2,45	3,21	12,99	82,77	51.513,6	Romani
4,33	3,33	2,76	2,97	13,39	81,66	926,7	Slloveni
4,33	3,51	2,69	2,87	13,40	97,77	26.023,4	R.Sllovake.
4,33	3,97	3,85	3,67	15,82	97,77	24.326,8	Hungari
4,33	3,51	3,70	3,48	15,02	91,11	102.111,0	Poloni
4,33	3,63	2,87	2,97	13,8	84,44	7.108,9	Latvi
4,30	3,42	3,12	2,82	13,66	90,55	7.643,9	Lithuani
4,33	3,88	3,42	3,33	14,96	96,66	7.192,6	Estoni
4,33	3,53	3,04	3,14	14,04	90,30	30.426,1	EVL – 10mesatare

Burimi i të dhënave: EBRD dhe kalkulimi personal

Gjithashtu, liberalizimi i tregtisë dhe liberalizimi i sistemit të këmbimit valutor është i rëndësishëm për investitorët e huaj, për shkak të procesit të prodhimit të firmave shumëkombëshe në vendin pritës. Për më tepër, ekzistenca e një infrastrukturë të zhvilluar dhe efektive është e domosdoshme për operacionet e një firme shumëkombëshe pasi ajo redukton kostot e transportit, të shpërndarjes dhe të prodhimit (Johnson A, 2006. F. 10). Për sa i përket këtyre indekseve, pothuajse të gjitha ekonomitë e Europës Juglindore kishin arritur liberalizimin e çmimeve dhe të tregtisë dhe liberalizimin e këmbimit valutor, duke i dhënë kështu një hapësirë firmave shumëkombëshe që t'i marrin në konsideratë këto vende për investime. Gjithashtu, tregues të tjerë për funksionalitetin e tregut si: privatizimi në shkallë të gjerë dhe të ulët, ristrukturimi i ndërmarrjeve, politika e konkurrencës, reformat e përgjithshme të infrastrukturës janë tregues se vendet e EJL-së janë në formë të mirë në rrugën e tyre drejt funksionalitetit të tregut të lirë, duke iu afruar nivelit të standardeve të ekonomive të avancuara e të industrializuara.

Përfundime

Në kontekstin e kriterëve të konvergencës, vendet e Ballkanit Perëndimor, pretendente për anëtarësim në Bashkimin Europian, kanë shënuar progres të rëndësishëm në drejtim të stabilitetit të çmimeve, në deficitin e buxhetit qeveritar dhe borxhin qeveritar në raport me PPB-në. Stabiliteti makroekonomik, shikuar nëpërmjet treguesve të inflacionit dhe të borxhit të jashtëm, është në nivel të kënaqshëm, për shkak të trendin në rënie të borxhit të jashtëm, në përjashtim të Serbisë. Ndërsa, krahasuar me vlerën referuese kriteri fiskal lidhur me borxhin

qeveritar në raport me PPB–në, shënon rezultat jo të kënaqshëm për Shqipërinë. Në kontekstin e kriterëve të Kopenhagës, indeksat e EBRD–së, lidhur me liberalizimin e çmimeve dhe liberalizimin e tregtisë së jashtme, tregojnë vlera të larta, duke bërë që ekonomitë e vendeve respektive, të jenë më funksionale dhe të krahasueshme me vendet e reja të Europës Qendrore dhe Lindore, anëtare të Bashkimit European. Nga ana tjetër shqetësim serioz, për këto vende përbëjnë zhvillimet në infrastrukturë, reformat në sistemin bankar dhe liberalizimi i normave të interesit dhe si reformat në tregjet e sigurimeve dhe në tregjet e institucioneve financiare jobankare. Rezultatet e punimit gjithashtu konfirmojnë relacion pozitiv në mes të matësve të progresit të tranzicionit, që reflektojnë performancën ekonomike të vendeve kandidatë në sektorin privat dhe publik, dhe flukseve hyrëse të kapitalit të huaj në formë të IHD–ve, në vendet e EJJ–së, duke nxjerrë në pah peshën specifike të kapitalit të huaj në përmirësimin e performancës ekonomike **të vendeve respektive të rajonit të EJJ–së dhe përmirësimin e treguesve të tranzicionit që paraqesin treguesit kryesorë, të cilët mundësojnë përafrimin e ekonomive nacionale të vendeve të EJJ–së, pretendente për anëtarësim në BE, me ekonomitë nacionale të vendeve anëtare të BE–së.**

Bibliografia

- Dauti B, Pollozhani P (2008): Economic Challenges of Macedonia toward European Union Integration. SEE Review, Vol 4, Nr 2, pp – 120 – 146. ISSN – 1409 – 7001..
- Enlargement Strategy Paper, Commission of the European Communities, Brussels, November, 2005.
- Baldwin, R. and Wyplosz, C. (2006), The Economics of European Integration, Mc Graw Hill Press.
- Coricelli F, Jazbec B (2004), Exchange Rate Arrangements in the Accession to the EMU, Comparative Economic Studies, vol.46, pp. 4 – 22.
- Strategy Paper and Report of the European Commission on the progress towards accession by Bulgaria, Romania and Turkey.
- Weidenfeld W (2001) 'Beyond EU Enlargement Strategy Paper Bertelsmann Foundation Publishers Gütersloh.
- Hughes J, Sasse G,(2003) ' Monitoring the Monitors: EU Enlargement Conditionality and Minority Protection in the CEECs ' London School of Economics and Political Sciences, UK.
- Melanie H Ram (2001)'Black Sea Cooperation towards European Integration' Presented at the Black Sea Regional Policy Symposium.
- Baldwin, R. and Wyplosz, C. (2006), The Economics of European Integration, Mc Graw Hill Press.
- EBRD – Raportet e Tranzicionit.

Zbatimi i programeve pyjore dhe i mekanizmeve financiare në vend, në funksion të zhvillimit të qëndrueshëm ekonomik

Jonka **CEKA**, Doktorante
Drejtorja e Përgjithshme e Doganave,
jonka_cek@yahoo.com

Abstrakt: Pyjet konsiderohen një burim i rëndësishëm i ekonomisë shqiptare, dhe bazë për industrinë, energjetikën dhe turizmin. Gjatë njëzet vjetëve të fundit, Shqipëria ka humbur një pjesë të konsiderueshme të fondit pyjor për shkak të prerjeve ilegale, zjarrvënies të qëllimshme dhe mungesës së shërbimeve. Programet REDD për reduktimin e emetimeve nga shpyllëzimi dhe degradimi i pyjeve, mund të merren njëkohësisht me ruajtjen e biodiversitetit, ndryshimin e klimës dhe ekonominë rurale. Ato synojnë të krijojnë një vlerë financiare nga karboni i depozituar në pyje, duke ofruar stimuj për vendet në zhvillim që të reduktojnë emetimet e karbonit nga tokat e pyllëzuara dhe për të siguruar zhvillim të qëndrueshëm. Së bashku me programet e Mekanizmit të Zhvillimit të Pastër nën Konventën Kuadër të Kombeve të Bashkuara për Ndryshimet Klimatike, programet REDD, si mekanizma me bazë tregu që synojnë arritjen e objektivave të karbonit, janë atraktive për BE-në dhe mund të gjenerojnë financa përmes një llojshmërie mekanizmesh. Në mënyrë që këto programe të vihen në jetë në Shqipëri, rekomandohet të merren disa masa të tilla si: 1. përgatitja e një strategjie për mbrojtjen e klimës; 2. pjesëmarrja e vendit në tregjet e karbonit; 3. krijimi i një fondi kombëtar klimatik; 4. sigurimi i burimeve të financimit duke u mbështetur në fonde e grante për projekte të sekuestrimit të karbonit dhe/ose që mbështesin projekte të zhvillimit rural.

Fjalë kyçe: pylltari, reduktim i emetimeve, mekanizma me bazë tregu

Abstract: Forests in Albania are considered an important source of economy and a basis for industry, energy and tourism. Over the past two decades, Albania has lost a significant part of the forest fund due to illegal logging, arson and lack of services. REDD programs to reduce emissions from deforestation and forest degradation, can simultaneously tackle with conservation of biodiversity, climate change and rural economy. They intend to create a financial value from the carbon stored in forests, thus offering incentives for developing countries to reduce carbon emissions from forested lands and

ensuring sustainable development. Along with the Clean Development Mechanism programs under the UN Framework Convention on Climate Change, REDD programs, as market-based mechanisms aiming at achieving carbon targets are attractive for the EU policy and can generate finances through a variety of mechanisms. In order for these programs to be implemented in Albania, some measures should be taken, such as: 1. preparation of a strategy for climate protection; 2. country's participation in carbon markets; 3. creation of a national climate fund; 4. provision of financial resources based on the grants and funds of projects for carbon sequestration and/ or projects that support rural development.

Keywords: *forestry, emissions reduction, market-based mechanisms*

Hyrje

Ky artikull shqyrton mundësitë e zbatimit të skemave për pakësimin e emetimeve të karbonit nga pyjet në vendin tonë, me qëllim zhvillimin e qëndrueshëm, kontributin për lehtësimin e ndryshimit të klimës dhe përfitimet politiko-financiare nga përfshirja në iniciativa të BE-së. Artikulli, përveç hyrjes dhe përfundimeve, përbëhet nga tri pjesë kryesore, të cilat nga ky këndvështrim parashtrojnë rolin e programeve REDD për menaxhimin e pyjeve, mundësitë dhe përfitimet e mundshme nga marrja pjesë në to, si dhe rekomandime për politikat pyjore në vend.

Sipas SNM (2007), pyjet dhe kullotat në Shqipëri mbulojnë rreth 1,5 milion hektarë ose 52% të sipërfaqes totale. Pyjet konsiderohen një burim i rëndësishëm i ekonomisë kombëtare dhe bazë për industrinë e drurit, industrinë e ndërtimit, prodhimin e energjisë dhe turizmin. Sipas të dhënave nga Banka Botërore (World Bank 2010), fondi pyjor në vitin 2010 ka pësuar rënie në (76 milionë m³, ndërkohë që në vitin 1990 vlerësohej me 81 milionë m³). Gjatë periudhës 1991-2013, Shqipëria ka humbur për shkak të prerjeve ilegale, zjarrvënies të qëllimshme dhe mungesës së shërbimeve, më shumë se 74000 hektarë të fondit pyjor, me një mesatare prej 3750 ha/vit. Në DRFK (2009) vlerësohet se zonat e mundshme për pyllëzim janë përafërsisht 90,000 hektarë, ndër të cilat 40,000 hektarë janë toka të braktisura, të mbjella më parë me dru frutorë, ndërsa rreth 50,000 hektarë janë shkurre dhe kullota. Sipas po këtij dokumenti, në Shqipëri vihet re një potencial i moderuar për implementimin e projekteve për pyllëzim dhe ripyllëzim.

Gjatë viteve të fundit, ka pasur progres në drejtim të privatizimit të fondit pyjor dhe kullor. Në qershor të 2008-ës, qeveria shqiptare zyrtarizoi transferimin e të drejtave të tokës në 345 njësi të qeverisjes vendore. Deri tani, 60 për qind e pyjeve dhe kullotave janë transferuar nga shteti, në pronësi komunale, burime të cilat përdoren thuajse nga një milion njerëz. Transferimi i pronësisë së tokës dhe të drejtave të përdoruesit të qeverisjes vendore, sipas PZHBN (2008) ka krijuar nxitje për të menaxhuar dhe mbrojtur burimet natyrore, të cilat kanë çuar në reduktim të erozionit, përmirësim të menaxhimit të ujit, ruajtje të biodiversitetit dhe mbrojtje të pyjeve.

Po sipas PZHBN (2008), duke pasur parasysh sipërfaqet e mëdha të tokave të braktisura dhe të gërryera, Shqipëria ka një potencial të madh për sekuestrimin e karbonit. Fondi Biocarbon i Bankës Botërore ka arritur një marrëveshje me qeverinë për të blerë reduktimet e emetimeve të siguruara nga këto aktivitete të sekuestrimit të karbonit. Sipas marrëveshjes, vendi do t'ia shesë reduktimin e emetimeve me një vlerë 11 milionë dollarë Fondit Biocarbon të Bankës Botërore. Kjo do të tërheqë vëmendjen e investitorëve të tjerë për të ndihmuar Shqipërinë që të pyllëzojë tokat e saj të degraduara, ndërsa në të njëjtën kohë do të jetë në gjendje të sekuestrojë karbon duke sjellë përfitime të drejtpërdrejta për komunitetet që janë pjesë e kësaj skeme, si dhe më gjerë.

Pyetja kërkimore e punimit shtrohet nëse nëpërmjet programeve pyjore, që përdorin mekanizma me bazë tregu, ofrohen mundësi për përmirësimin e gjendjes së fondit pyjor në vend, duke dhënë dhe një ndihmë në përmbushjen e detyrimeve ndërkombëtare të vendit për pakësimin e emetimeve të karbonit.

E lidhur me pyetjen kërkimore, hipoteza e punimit është se adaptimi i programeve REDD dhe i mekanizmave të tjerë financiarë në vend është një mënyrë shumë efektive për një menaxhim të mirë të fondit pyjor dhe për të përmbushur detyrimet e vendit tonë për pakësim të emetimeve të karbonit.

Metoda e kërkimit është cilësore, duke shfrytëzuar të dhëna nga përvoja e vendeve të zhvilluara të cilat kanë ndërmarrë angazhime ambicioze për pakësimin e emetimeve të karbonit nëpërmjet sektorit pyjor, dhe duke i analizuar ato në kushtet ekonomiko-mjedisore që ofrohen për aplikimin e mekanizmave financiarë (sikurse REDD) në vendit tonë.

Programet REDD për pyjet

Shpyllëzimi konsiderohet si një nga shkaqet kryesore për ngritjen e temperaturës së tokës dhe një ndër faktorët kryesorë që kontribuojnë në ndryshimin e klimës. Ndërsa ripyllëzimi, ose së paku mbajtja e paprekur e pyjeve, mund të ndihmojë në lehtësimin e ndryshimit të klimës. Në mënyrë që logjika e kundërt të funksionojë, duhen marrë masa të caktuara për të ruajtur pyjet të paprekura.

Koncepti i parë i Reduktimit të Emetimeve nga Shpyllëzimi (në anglisht RED) u hodh në Konferencën e 11-të të shteteve anëtare të Konventës Kuadër të Kombeve të bashkuara për Ndryshime Klimatike (KKKBNK), në vitin 2009, në Montreal. RED nënkuptonte reduktimin e emetimeve nga shpyllëzimi (bruto), ku qenë të përfshira vetëm ndryshimet e llojeve të tokës së mbuluar “pyjore” në “jopyjore”. REDD nënkupton të njëjtën gjë si më sipër, plus degradimin e pyllit, ose kalimin në dendësi më të ulët të depozitës së karbonit brenda pyllit. Programi REDD mund të merret njëkohësisht si me ndryshimin e klimës dhe varfërinë rurale, ashtu dhe me ruajtjen e biodiversitetit dhe të shërbimeve vitale të ekosistemit.

Programi REDD+, shkon përtej shpyllëzimeve dhe degradimit të pyjeve dhe përfshin rolin e ruajtjes, menaxhimit të qëndrueshëm të pyjeve dhe rritjes së rezervave të karbonit pyjor. Ai është një përpjekje për të krijuar një vlerë financiare nga karboni i depozituar në pyje, duke ofruar stimuj për vendet në zhvillim që të reduktojnë emetimet nga tokat e pyllëzuara dhe të investojnë për zhvillimin e qëndrueshëm në shtigje me karbon të ulët. Me fjalë të thjeshta, nën REDD+, disa vende u paguajnë vendeve të tjera për të reduktuar emetimet e tyre CO₂ nëpërmjet mbajtjes së pyjeve.

Në Shqipëri, faktorët që ushtrojnë presion mjedisor në pyje janë: 1) prerjet ilegale të drurit, 2) sëmundjet dhe dëmtuesit, 3) struktura pyjore me cilësi të dobët, 4) përdorimi i pamjaftueshëm i kapacitetit të tokës pyjore, 5) zbatimi i pamjaftueshëm i masave silvikulturore, dhe 6) degradimi i tokës pyjore për shkak të nxjerrjes së gurëve dhe zhavorrit, 7) zjarret në pyje (shpesh janë të qëllimshme ose të shkaktuara nga aktivitete njerëzore dhe praktika bujqësore) (SNM 2007).

REDD+ mund të sigurojë një mjet edhe për të ndalur këtë lloj sjelljeje. Duhet thënë megjithatë, se ka dy pengesa kryesore për zbatimin e programeve REDD+. Nga njëra anë, legjislacioni, nga ana tjetër, çështjet e pronësisë së tokës pyjore.

Mënyrat e zbatimit të mekanizmave REDD

Një program për reduktimin e karbonit nëpërmjet pylltarisë përmban aktivitete që konsiderohen si të drejta për gjenerimin e reduktimit të emetimeve nën REDD. Këto mund të jenë aktivitete që synojnë reduktimin e emetimeve nga shpyllëzimet (RED), reduktimin e emetimeve nga

shpyllëzimet dhe degradimi (REDD), ose reduktimin e emetimeve nga shpyllëzimet dhe degradimi si dhe rritjen e rezervave të karbonit (REDD+). Këto aktivitete i referohen fluksit të karbonit midis tokës dhe atmosferës: reduktimi i emetimeve nga shpyllëzimet dhe degradimi (REDD) janë dy aktivitete që zvogëlojnë shtimin e karbonit në atmosferë.

Një mekanizëm REDD duhet të specifikojë sesi është duke u matur reduktimi i emetimeve. Nivelet e referencës përfaqësojnë një skenar analize tregu, kundrejt të cilit reduktimet e shkarkimeve të ardhshme mund të maten dhe potencialisht të shpërblehen. Ato janë përdorur për të përcaktuar efektin e një veprimtarie të caktuar, ose me fjalë të tjera, sa reduktime të emetimeve kanë ndodhur për shkak të zbatimit të një mekanizmi REDD, kundrejt faktit sesi do të kishte ndodhur përndryshe.

Ka dy lloje bazë të niveleve të referencës: historike dhe e projektuar. Nivelet e referencës historike përdorin normat e kaluara të shpyllëzimit si një alternativë për sjelljen në të ardhmen. Si shembull, nëse një vend shpyllëzoi 1 milion ha pyje që përmbajnë 1GtCO_2 çdo vit, midis viteve 1990 dhe 2005, atëherë baza e saj historike do të jetë 1GtCO_2 në vit (Schneider 2013). Sipas këtij arsyetimi, çdo reduktim në shpyllëzim që arrin më pak se 1GtCO_2 në vit, do të numërohet si shtesë dhe do të jetë i ligjshëm për ndonjë formë pagese stimuluese.

Mënyra e dytë për të krijuar nivelet e referencës është që të përdoret një bazë e projektuar. Bazat e projektuara synojnë të parashikojnë sesi normat e shpyllëzimit mund të ndryshojnë në të ardhmen dhe mund të përdorin një llojshmëri të metodave. Modelet ekonometrike mund të përdoren për të analizuar forcat themelore social-ekonomike apo strukturore që nxisin shpyllëzimin.

Sipas Schneider (2013), një tjetër mënyrë për të llogaritur bazat e projektuara, sikurse është bërë nga Grupi i Karbonit Tokësor¹, është që të caktohen zonat që gjatë një periudhe të caktuar kohore do të jenë biofizikisht dhe ekonomikisht të zbatueshme për shpyllëzim dhe të klasifikohet e gjitha ajo tokë në rrezik. Nivelet e referencës, që përdorin një bazë të projektuar, mund të krijojnë kritere që janë ose më të larta ose më të ulëta sesa nivelet historike, në varësi të qasjes dhe supozimeve që janë marrë për model. Është e vështirë, megjithatë, që lejimet e emetimeve totale nën një model të projektuar, të barazojnë emetimet aktuale globale nga shpyllëzimet (dhe degradimi). Niveli i ruajtjes së supozimeve brenda modeleve do të jetë një faktor kyç në përcaktimin e faktit sesa reduktimet e emetimeve do të gjenerohen nga nivelet e referencës të projektuara apo historike të rregulluara.

Shpërndarja e stimujve financiarë

Fushështrirja dhe niveli i referencës përcaktojnë sesa reduktime të emetimeve do të gjenerohen. E një rëndësie të barabartë është mënyra sesi përfitimet në formën e stimujve financiarë do të shpërndahen ose do të ndahen në vendet me pyje ekzistuese që nuk mund të përfitojnë drejtpërsëdrejti nga një qasje e bazuar tek emetimet e REDD-it. Shumica e propozimeve mbështesin stimujt ose kompensimin e drejtpërdrejtë, në përputhje me vetë veprimet e një pale. Propozime të tjera sugjerojnë se përfitimet duhet t'u shkojnë palëve të ndryshme nga ato që gjenerojnë reduktime emetimesh nëpërmjet një mekanizmi shpërndarës. Zgjedhja sesi shpërndahen përfitimet, ka potencialin për të ndikuar në masë të madhe në aftësinë e vendeve për të marrë pjesë në një mekanizëm REDD. Për t'u adresuar shqetësimeve për barazi, që dalin nga rrethanat e ndryshme kombëtare (zakonisht zhvillimore), disa propozime sugjerojnë që një

¹ Grupi i karbonit tokësor (Terrestrial Carbon Group) është themeluar në vitin 2007 dhe është një grup ndërkombëtar që ofron ekspertizë në menaxhimin e tokës, ndryshimin e klimës dhe tregjet, me objektiv kryesor përfshirjen e karbonit tokësor në përgjigjen ndërkombëtare ndaj ndryshimit të klimës.

shpërndarje mund t'i aplikohet bazës historike për të lejuar të përfitojnë nga REDD emetuesit historikisht të ulët, të cilët mund të shpyllëzojnë më shumë në të ardhmen (Schneider 2013). Ky mekanizëm është diskutuar në modulën e nivelit të referencës.

Objekti i modulit të shpërndarjes është të shpërblejë vendet me mbulesë pyjore të lartë dhe me normë të ulët të shpyllëzimit (HFLD) për pyjet e tyre ekzistuese ose për stoqet e karbonit, duke shmangur rrjedhjet ndërkombëtare. Argumenti është që nëse vendet HFLD nuk shpërblehen për të mbrojtur rezervat e tyre aktuale, ato mund të kenë një nxitje për të rëzuar pyjet e tyre për sipërmarrje më fitimprurëse. Propozimet që specifikojnë një mekanizëm të rishpërndarjes mund të përdorin një bazë globale kundrejt së cilës janë dhënë një pjesë e të hyrave. Shpërblimi sipas reduktimit të emetimeve kundrejt një baze globale ofron stimuj për vendet HFLD, normat e shpyllëzimit të cilave janë nën këtë mesatare globale. Për të gjeneruar të ardhura për këto pagesa, vendet me shpyllëzim të lartë do të merrnin më pak nën një mekanizëm të tillë të shpërndarjes, pasi një pjesë e emetimeve të tyre do të llogaritej mbi bazën globale.

Një mënyrë e dytë për të rishpërndarë të hyrat, përdor një mekanizëm ruajtës në formën e një tarife apo takse mbi reduktimin e emetimeve. Sipas këtyre mekanizmave, një përqindje e të ardhurave është mbajtur në një fond dhe pastaj u është paguar vendeve REDD në formën e pagesave të aksioneve. Çelësi për të dyja këto qasje është se të ardhurat e nevojshme për të mbështetur vendet HFLD gjenerohen nga vetë mekanizmi. Disavantazhet e mundshme të këtyre qasjeve janë efekti deformues, që rishpërndarja mund të ketë në stimujt për të reduktuar emetimet në vendet me shkallë të lartë të shpyllëzimit.

Një alternativë e mekanizmit të rishpërndarjes është të përdorë një mekanizëm tjetër financiar. Shumë propozime sugjerojnë një "fond stabilizimi" që do të përdorë financime shtesë për të adresuar shqetësimet për rrjedhje kapitali dhe pabarazi në vendet HFLD. Të ardhurat për një fond stabilizimi mund të vijnë nëpërmjet një llojshmërie burimesh, duke përfshirë fondet vullnetare apo mekanizmat inovativë financiarë, të tilla si ulja e tatimeve mbi lundrimin apo aviacionin.

Mekanizmat financiarë me bazë tregu

Burimet e financimit, të diskutuara këtu, i referohen në mënyrë eksplicite të hyrave që do të përdoren për të stimuluar reduktimin e emetimeve nën një mekanizëm REDD. Këto burime mund të grupohen në tri kategori kryesore: treg i drejtpërdrejtë, mekanizma të lidhur me tregun, ose financim vullnetar. Në një mekanizëm karboni me bazë tregu, reduktimet e certifikuar të emetimeve (në anglisht CERs) mund të përdoren nga kompanitë dhe qeveritë kombëtare për të përmbushur objektivat kombëtarë të reduktimit të emetimeve të karbonit.

Një variant qasjeje me bazë tregu është krijimi i një tregu të dyfishtë, në të cilin kreditet REDD janë të lidhura me, por nuk janë të zëvendësueshme nga CER-et ekzistuese. Kjo qasje me bazë tregu mund të gjenerojë financa përmes një llojshmërie mekanizmesh. P.sh. një proces ankandit, do të gjeneronte të ardhura përmes ankandit të pagesave të emetimeve. Si në nivele kombëtare, ashtu dhe ndërkombëtare, procesi i ankandit mund të sillte të ardhura në sasi të madhe. Reduktimet e emetimeve përmes të ardhurave të ankandit mundet të përdorëshin nga vendet në drejtim të angazhimeve në kuadër të KKKBNK-së.

Një fond vullnetar mund të veprojë në nivel kombëtar ose ndërkombëtar. Ndiheja Zyrtare për Zhvillim (ODA), të tilla si angazhimi i Norvegjisë prej 2,6 miliardë dollarë është një shembull i fondeve vullnetare (UNFCCC Ad-hoc w-g 2009). Por reduktimet e emetimeve të krijuara nëpërmjet fondeve vullnetare, nuk mund të përdoren për objektiva të pajtueshmërisë.

Secili prej këtyre mekanizmave financiarë ka anët e tij forta dhe të dobëta. Megjithatë,

ka një konsensus në rritje, se një kombinim i këtyre mekanizmave financiarë do të ishte i nevojshëm për të përputhur fazat e ndryshme të zhvillimit me nevojat e ndryshme të vendeve.

Programi REDD për Shqipërinë

Për t'u bërë pjesë e një programi REDD nën KKKBNK është e nevojshme përzgjedhja e atyre pjesëve të pyjeve kombëtare që janë të përshtatshme për një program REDD dhe specifikimi i llojit të pyllit, dendësisë së tij dhe aftësive për ruajtjen e karbonit. Idealisht, vendi duhet të kombinojë mbajtjen e statusit pyjor, me pyllëzimin e zonave të gjelbra të degraduara dhe menaxhimin e projekteve ekzistuese të klasifikimit. Kjo mund të arrihet duke vënë parqet kombëtare nën programin REDD dhe duke kombinuar menaxhimin e pyjeve, me detyrat e pyllëzimit. Hapi i ardhshëm do të qe përfshirja e popullatës lokale, pra specifikimi sesi banorët lokalë mund të përfitojnë nga programi REDD. Sigurisht, është pothuajse e pamundur të gjenerohen fitime në nivel individual, megjithatë, në qoftë se të ardhurat REDD do të përcaktoheshin dhe do të realizoheshin në nivelkomune (zonë kadastrale) ose të paktën në nivel fshati, do të kishte më shumë kontroll social mbi rritjen e standardeve nga REDD.

Problemi kryesor këtu është financimi. Një mekanizëm me bazë tregu do të përshtatej më mirë, sidomos për shkak të afërsisë së Shqipërisë me BE-në. Bashkimi Europian ka objektiva specifike për emetimet e CO₂ dhe ofron mundësinë e kompensimit të disa prej emetimeve me certifikata, në kuptimin e Mekanizmit të Zhvillimit të Pastër (MZHP). Në mënyrë që të ruajë pozicionin e saj ndërkombëtar, në kuadër të qeverisjes klimatike globale, BE-së i duhet të vendosë oferta gjithnjë e më të larta mbi emetimet e CO₂, pavarësisht se praktikisht nuk ndodh gjithnjë kështu (madje çmimet e karbonit kanë rënë në 2012 dhe 2013-ën) (EFI 2013). Ndërsa vendos objektiva të lartë, Bashkimi Europian do të ketë nevojë për më shumë projekte nën MZHP, që në të njëjtën kohë përmbushin kriteret e cilësisë të BE-së. Këto projekte financohen nga vendet ose kompanitë e BE-së me qëllim nxjerrjen e certifikatave për pakësimin e CO₂. Për këtë arsye, vendet apo kompanitë e BE-së do të jenë të gatshme të financojnë programet REDD në Shqipëri, me kusht që të ketë përmirësim në mbajtjen dhe në menaxhimin e pyjeve, duke reduktuar kështu emetimet e CO₂. Nëse këto projekte planifikohen me kujdes në nivel lokal dhe të hyrat nga këto projekte mbahen në atë nivel, popullsia vetë duhet të ketë interes të zbatojë kushtet e programeve që garantojnë suksesin e REDD në vend.

Sa i takon veprimeve të ardhshme që mund të ndërmerren, një qasje trihapëshe mund të ishte e suksesshme. Së pari, Shqipëria duhet të japë një pasqyrë të pyjeve të saj, mirëmbajtjen dhe menaxhimin e tyre, planet e pyllëzimit, si dhe potencialet e saj. Së dyti, por paralelisht me të parin, Shqipëria duhet të ndjekë në mënyrë aktive interesin e BE-së në zbatimin ose të paktën në financimin e programeve REDD në vend. Së treti, dhe përsëri paralelisht, Shqipëria duhet të fitojë sadopak shikueshmëri në bisedimet ndërkombëtare të klimës, nën KKKBNK.

Në maj të 2008-ës, nën autoritetin e PNUD-it, në Shqipëri u përgatit një projekt për ngritjen e kapaciteteve për përfitimin e financimeve të karbonit (DRFK 2009). Qëllimi i këtij projekti ishte përgatitja e një studimi paraprak për sektorin e pyjeve në Shqipëri, me qëllim rritjen e mundësive për të marrë pjesë në MZHP. Ky projekt konsideroi gjithashtu edhe mundësinë e zhvillimit të aktiviteteve të REDD+ në skemat e kuotave dhe në mekanizmat e tjerë të KKKBNK-së. Ky studim bëri një vlerësim të stokut të karbonit në biomasën në Shqipëri, që u vlerësua të jetë rreth 28 milionë ton karbon. Disa nga këto zona biomasore u konsideruan të kualifikueshme për aktivitetet e REDD. Përfshirja e tyre varet nga mënyra sesi përcaktohen këto aktivitete në kontekstin e KKKBNK-së. Kjo ndodh nëse në këto zona, menaxhimi i përmirësuar pyjor përfaqësohet si një mekanizëm që nxjerr kredi.

Si në shumë vende të tjera të Shtojcës Jo-1², mendohet se në Shqipëri aktivitetet e projekteve MZHP mund të kontribuojnë në një mënyrë të konsiderueshme në zhvillimin e qëndrueshëm të vendit. Sipas DRFK-së (2009), për vendin tonë, metoda e propozuar e vlerësimit të nivelit të këtij zhvillimi, përdor një sistem pikëzimi me pesha të caktuara për kriteret, sipas kontributit të tyre të supozuar të zhvillimit të qëndrueshëm. Kriteret dhe nënkriteret e përzgjedhura janë:

Kriteret ekonomike

- Kthimet financiare ndaj entitetit të projektit
- Transferimi i teknologjisë së re
- Tërheqja e investimeve të huaja

Kriteret mjedisore

- Kontributi për zbutjen e ndryshimeve klimatike
- Përfitime të tjera mjedisore p.sh. mbrojtja e biodiversitetit, menaxhimi i pyjeve
- Mënyra e shfrytëzimit të burimeve natyrore dhe ruajtja e resurseve lokale

Kriteret shoqërore

- Zbutja e varfërisë
- Zhvillimi i kapaciteteve për aktorët e përfshirë
- Pajtueshmëria me procedurën e përcaktuar për konsultim publik
- Gjenerimi i punësimit

Kriteret e politikës kombëtare

- Pajtueshmëria me politikat qeveritare dhe prioritetet në nivelet kombëtare/ rajonale/ sektoriale

Dy nga kriteret e mësipërme janë kriteret përjashtuese, që do të thotë se një përgjigje negative për ndonjërin prej tyre, e përjashton projektin nga vlerësimi i mëtejshëm. Dy kriteret janë: 1. kontributi për zbutjen e ndryshimeve klimatike dhe 2. pajtueshmëria me politikat qeveritare.

Këto potenciale mund të vihen më mirë në praktikë nëse pengesat që ndikojnë në investimet në sektorin e pyjeve trajtohen siç duhet. Një nga pengesat kryesore në sektorin e pyjeve në Shqipëri është konsideruar mungesa e ekspertizës dhe e financimit nga komunat ose bashkitë, të cilat janë subjektet që kanë kompetencat kryesore drejtpërdrejt mbi sektorin e pyjeve.

Rekomandime për politikat në sektorin pyjor në Shqipëri

Nisur nga sa më lart, me qëllim zbatimin e programeve REDD për Shqipërinë, rekomandohet të merren masat si vijon:

1. Përmirësimi i kuadrit institucional dhe politikave pyjore

Realizimi i objektivit për përmirësimin e kuadrit institucional dhe të politikave pyjore mund të përfshijë veprimtaritë që vijnë:

- 1.1 Përgatitja e një strategjie për mbrojtjen e klimës në sektorin pyjor

Kjo strategji duhet të përbëhet nga aktivitetet lehtësuese dhe nga kontributi përkatës hipotetik për reduktimin e emetimeve të gazeve serrë, lidhur me potencialin e tyre biofizik e teknik për sektorin e pyjeve, deri në vitin 2020.

² Vende palë të KKKBNK që nuk janë pjesë e Shtojcës 1 të Konventës dhe janë kryesisht vende me të ardhura të pakta.

1.2 Pjesëmarrja në tregjet e karbonit

Sa i takon synimit të Shqipërisë për pjesëmarrjen në tregjet e karbonit, ai duhet të realizohet përmes një pjesëmarrjeje të dukshme dhe konkurruese, që duhet të mbështetet në cilësinë e projekteve dhe në seriozitetin e operatorëve të saj. Për të kapërcyer pengesat kryesore për angazhimin real të Shqipërisë në këto tregje, kërkohet efikasitet lidhur me mobilizimin e burimeve financiare, ndërtimin e aleancave dhe arritjen e marrëveshjeve për zbatimin e financimit të karbonit. Më tej, nevojitet forcim i kapaciteteve teknike të punonjësve të projekteve, ngritje e aftësive të qëndrueshme menaxhuese për financimin e karbonit dhe mbështetje e këtyre aftësive nëpërmjet instrumenteve të informimit publik mbi tregun. Përveç kësaj, përfshirja e përfaqësuesve të tokave pyjore private dhe shoqërisë civile në vendimmarrje, do të shtonte vlerën e projekteve dhe do të përmirësonte efektivitetin e mekanizmave të pjesëmarrjes së palëve të interesuara në planifikimin dhe në zbatimin e politikave publike në kuadër të ndryshimeve klimatike.

Shqipëria duhet të kërkojë që financimi i karbonit dhe tregu i karbonit të kenë standarde dhe qëllime të larta dhe të ketë këto karakteristika të qëndrueshme (DRFK 2009):

- Të mos dëmtojë angazhimet e tanishme ose të ardhshme për reduktimin ose kufizimin e shkarkimeve në përputhje me instrumentet detyruese ligjore në nivel ndërkombëtar dhe të ofrojë mjete për të kontribuar me efikasitet për stabilizimin e përqendrimeve të gazeve serrë në atmosferë.
- Të kontribuojë me efikasitet në zhvillimin e qëndrueshëm dhe në rritjen e cilësisë së jetesës në vendin pritës të aktiviteteve, projekteve ose programeve të kuotave.
- Të promovojë realisht transferimin dhe përshtatjen e teknologjive të padëmshme për klimën, në mënyrë që këto të shfrytëzohen në mënyrë të qëndrueshme në vendet pritëse.
- Të promovojë barazi shoqërore dhe krahinore, duke minimizuar mundësinë për marginalizimin e zonave dhe të promovojë pjesëmarrjen efikase të gjithë popullsisë në përpjekjet për zbutjen e ndryshimeve klimatike.
- Të mobilizojë burimet financiare në mënyrë efikase për të arritur zhvillim pa dëmtuar klimën dhe të përmirësojë klimën e biznesit dhe zhvillimin e kapaciteteve të tyre menaxhuese në projektet për financimin e karbonit.

2. Financimi

Për të mbështetur pyllin dhe aktivitetet për zbutjen e klimës nevojiten burime financiare shtesë. Origjina e financimit mund të jetë e ndryshme dhe për të siguruar pronësinë e projekteve nga Shqipëria, sugjerohet krijimi i një Fondi Kombëtar Klimatik (FKK). Këto lloj fondesh janë fonde të menaxhuara dhe të zotëruara kombëtarisht që ndihmojnë vendet për të mbledhur financa për klimën nga një shumëllojshmëri burimesh.

FKK është një mekanizëm që mbështet vendet të orientojnë financat në drejtim të projekteve dhe programeve të ndryshimit të klimës. Qëllimi kyç i FKK-ve është forcimi i pronësisë kombëtare të financave të klimës, i cili realizohet përmes:

- mbledhjes dhe shpërndarjes së fondeve për aktivitetet e ndryshimeve klimatike;
- lehtësimit të përzierjes së burimeve publike, private, shumëpalëshe dhe dypalëshe;
- koordinimit në mbarë vendin të aktiviteteve për ndryshimet klimatike.

Në këtë mënyrë, Shqipëria do ta drejtojë realisht procesin dhe mund të bëjë përzgjedhje burimesh bazuar në rezultatin që aktivitetet japin në terren.

Burimet e financimit mund të kategorizohen si më poshtë:

2.1 Burimet e brendshme

- Nga buxheti i shtetit: një pjesë e kostos së masave do të duhet të mbulohet nga burimet buxhetore të departamenteve të ndryshme të ministrive dhe nga subjektet e përfshira.
- Nga sektori privat: sektori që kontribuon më shumë në ndotje mund të kompensojë për emetimet

e gazeve serrë duke kontribuar në FKK. Ka shumë arsye pse zbutja me bazë pyllin mund të jetë interesante për sektorin privat. Megjithatë, në mënyrë që ky kapital në sektorin privat, të mobilizohet në shkallën e kërkuar është e rëndësishme që politikëbërësit të ofrojnë rrugët dhe formatet për sektorin privat, për të investuar dhe për t'u angazhuar në mbrojtjen, rehabilitimin dhe krijimin e pyjeve; të rrisin konkurrencën financiare dhe atraktivitetin e investimeve në pyje me qëllim zbutjen e klimës, por edhe të reduktojnë rreziqet eventuale të investimeve.

2.2 Burimet e huaja

Ekzistojnë mekanizma të ndryshëm të bashkëpunimit ndërkombëtar, të cilat Shqipëria mund t'i studiojë si zgjidhje për financimin e aktiviteteve lehtësuese ndaj ndryshimit të klimës në kuadër të sektorit pyjor, të tilla si:

- Bashkëpunimi dypalësh dhe shumëpalësh me vendet e tjera
- Bashkëpunimi privat
- Fondet ndërkombëtare

Ka mundësi financimi për këto lloj projektesh nëpërmjet disa fondeve dhe programeve të granteve për projekte ekzistuese të sekuestrimit të karbonit, si dhe prej disa fondeve apo OJQ-ve të cilat mbështesin projekte në shkallë të vogël për ruajtjen ose zhvillimin rural. Në varësi të tregueseve të projektit disa mundësi financimi jepen më poshtë:

- Fondi i Biokarbonit i Bankës Botërore (BIOCF)
- GEF - Programi i granteve të vogla: ndryshimet klimatike
- Fondi Gjerman për mbrojtjen e klimës

Burimet e tjera të financimit mund të jenë OJQ-të, fondacionet ose kompanitë, të cilat mund të kontaktohen me një koncept projekti të zhvilluar mirë. Përveç kësaj, aktivitete të tjera ndërkombëtare të bashkëpunimit mund të zhvillohen në Shqipëri jo vetëm për zbatimin e projekteve, por për ngritjen e kapaciteteve, trajnimin, etj.

2.3. Tregjet vullnetare

Shqipëria, si nënshkruese e Protokollit të Kiotos mund të përfshihet në aktivitete të MZHP dhe në skemat EU-ETS ose EU-Interregional. Kështu, mundësitë për të në aspektin e tregjeve të karbonit konsistojnë në marrjen pjesë në një nga tregjet e vullnetare.

Përfundime

Zbatimi i programeve REDD në vendin tonë është një mundësi shumë e mirë për menaxhimin e qëndrueshëm të pyjeve dhe për lehtësimin e ndryshimit të klimës. Përgatitja e një strategjie për mbrojtjen e klimës në sektorin pyjor dhe pjesëmarrja e Shqipërisë në tregjet e karbonit janë dy masa pararendëse për zbatimin e programeve REDD. BE në përmbushje të rolit të saj udhëheqës për çështjen e klimës në botë, është e gatshme të financojë programe për pakësimin e CO₂ dhe për zhvillimin e qëndrueshëm, të tilla si REDD dhe MZHP, me kusht që të përmbushin kriteret e cilësisë së BE-së. Prandaj, zbatimi në Shqipëri i projekteve me standarde të larta, për ruajtjen dhe sekuestrimin e karbonit, përveç përfitimeve mjedisore, mund të sjellë të ardhura. Sidoqoftë, për të mundësuar aktivitetet zbutëse për ndryshimin e klimës, nevojitet krijimi i një fondi kombëtar klimatik në vend, i cili mund të shfrytëzojë burime financiare të brendshme dhe të jashtme, duke përfshirë tregjet vullnetare europiane.

Bibliografia

Albania Natural Resources Development Project (PZhBN) (2008). Marrë nga <http://www.un-foodsecurity.org/node/638>. Parë për herë të fundit më shtator 2013.

- Albanian Policy Paper for Carbon Finance (DRFK) (2009). Marrë nga <http://www.ccalb.org/editor-files/file/National%20Strategy%20for%20Carbon%20Finance%20-%20Albania.pdf>, Parë për herë të fundit më gusht 2013.
- European Forest Institute (EFI). Marrë nga http://www.efi.int/portal/about_efi/. Parë për herë të fundit më shtator 2013.
- Schneider H. (2013). 'Deforestation: risk for the climate – chance for Kosovo?' Conference: Effects of global risk in transition countries, Peja, Kosovo, May 2013.
- Strategjia Ndërsektorale e Mjedisit (SNM). 2013-2020. Tiranë.
- Terrestrial Carbon Group. Marrë nga http://www.terrestrialcarbon.org/Terrestrial_Carbon_Group_soil_%26_vegetation_in_climate_solution/Who_We_Are.html. Parë për herë të fundit më shtator 2013.
- United Nations Framework Convention on Climate Change. 'Ad Hoc Working Group on Long-Term Cooperative Action Under The Convention', Sixth session, Bonn, 1–12 June 2009. Marrë nga <http://unfccc.int/resource/docs/2009/awglca6/eng/misc04a02.pdf>. Parë për herë të fundit më shtator 2013.
- World Bank. Development Data Group. 'World Bank Indicators 2010'. Marrë nga <http://data.worldbank.org/country/albania>. Parë për herë të fundit më shtator 2013.

Politikat e donatorëve dhe veprimtaria e organizatave të shoqërisë civile

Denisa **AHMETAJ**, Doktorante
Universiteti Europian i Tiranës,
denialb87@hotmail.com

Abstrakt: *Shoqëria civile në tërësi së bashku me organizatat e ndryshme brenda saj luan një rol të rëndësishëm në zhvillimet ekonomike, sociale dhe politike në vend. Duke u bazuar kryesisht në impaktin e saj në ekonomi, ky artikull ofron një pasqyrë të praktikës dhe të politikës që ndjek shoqëria civile dhe organizatat e saj, po ashtu edhe donatorët për përcaktimin e përparësive dhe shpërndarjen e fondeve në bazë të tyre. Materiali bazohet kryesisht në një analizë cilësore duke dhënë një tablo të gjetjeve dhe si janë shqyrtuar dokumentet kryesore të politikave dhe informacionet shtesë të mbledhura nga donatorë si: AMSHC, UNDP, Banka Botërore dhe SIDA. Nga rezultatet e arritura të kërkimit, artikulli bazohet në hipotezën se veprimtaria e OSHC-ve udhëhiqet nga përparësitë e donatoreve dhe jo nga nevojat dhe problematikat që ngrihen në vend. Kjo do të thotë se shpërndarja e fondeve nga donatorët bëhet në bazë të përparësive të caktuara në nivel rajonal dhe jo vendor, gjë e cila e bën aktivitetin e OSHC-ve të jetë jo në nivelin e dubur në realizimin e misioneve reale që ato kanë. Si e tillë, është e domosdoshme që organizatave të shoqërisë civile (OSHC) t'u krijohen më tepër mundësi bashkëpunimi për vendosjen e objektivave të donatorëve në mënyrë që ato të kenë një karakter sa më lokal, pra të rishqyrtohen mekanizmat e bashkëpunimit mes tyre. OSHC-të duhet të financohen për veprimtari që janë në përputhje me nevojat lokale si dhe të krijohet një konceptim i ri nga donatorët duke mos i parë më si mbikëqyrës të qeverisë, por si një sektor i tretë që vepron aty ku është e dobët ose mungon prania e shtetit dhe e sektorit privat. Gjithsesi, duhet theksuar se përmes rishqyrtimit të politikave nga ana e donatorëve, veprimtaria e OSHC-ve do të jetë më efektive, dhe do të ketë një impakt më të madh në ekonomi.*

Fjale kyçe: *Shoqëria civile, donatorët, organizatat e shoqërisë civile (OSHC), bilateral, multilateral, organizata joqeveritare (OJQ).*

Abstract: *The Civil society as a whole, together with its various organizations, plays an important role in the economic, social and political development of the country. Focusing mainly on its impact on the economy, this article provides an overview of the practices and policies that both, the civil society organizations and the donors follow, for the determination of the priorities and allocation of funds based on these priorities. The research hypothesis is that the activity of CSOs is led by donor priorities*

rather than the local needs and issues. Meaning that the distribution of donor funds is based on specific regional priorities and not local, which makes CSO activity difficult to achieve its mission. The paper findings and the main documents of additional policies and information, collected by the donors such as, ASCS, UNDP, World Bank and SIDA. The results show the imperative need that civil society organizations (CSOs) are given more opportunities from the donors for cooperation during the process of which donors establish their objectives. This means reviewing the mechanism of the cooperation CSO-donor in order that the donor's objectives have more local character. The article concludes that; CSOs should receive funding for activities that are in line with local needs, and a new conception needs to be created so the CSOs are not seen as a government watchdog by the grant-giver or donor, but as a third sector which operates depending on the absence or the presence of the state and private sector. Also, by reviewing the donors' policy, CSOs activity will be more effective, and it will have a greater economic impact.

Keywords: Civil society, donors, civil society organizations (CSOs), bilateral, multilateral, NGO.

Hyrje

Në dy dekadat e fundit, "Shoqëria Civile" dhe organizimi i saj është bërë një koncept qendror në shkencat sociale, por jo vetëm dhe tashmë rëndësia e saj po ngjall edhe interesin e fushës së menaxhimit. Ajo është sektori i tretë mbas shtetit dhe biznesit, çka do të thotë se roli i saj në ekonomi është absolutisht i rëndësishëm. Pavarësisht pozicionit të saj, deri më sot nuk është ndërmarrë ndonjë hap që të masë konkretisht impaktin që ka në ekonomi. Në funksion të kësaj çështjeje, rëndësisë dhe impaktit që Shoqëria Civile në tërësi dhe organizatat e saj kanë në ekonomi, ky artikull do të fokusohet në një analizë kryesisht cilësore për sa i përket politikave që ndjekin donatorët për shpërndarjen e fondeve të OSHC-të në mënyrë që këto të fundit të ndikojnë duke zhvilluar, integruar, mjedise, vende apo grupe të caktuara individësh në varësi të përparësive që ndjekin të dyja palët. Materiali jep një tablo të gjetjeve duke përdorur inspektimin, bisedat dhe instrumentet e gatshme, konkretisht duke zbërthyer dhe duke marrë parasysh dokumentet kryesore të politikave dhe informacioneve shtesë, të mbledhura nga donatorë si: AMSHC, UNDP, Banka Botërore, SIDA etj.

Gjetjet e këtij artikulli evidentojnë se në harkun kohor të 20 viteve të fundit Shoqëria Civile dhe organizimet brenda saj kanë pësuar riformësime të vazhdueshme në bazë të përparësive të donatorëve, çka ka bërë që puna e tyre ende të udhëhiqet kryesisht nga faktorët e jashtëm dhe jo nga vetë ato. Nga analiza e bëre del e domosdoshme që të bëhet një rishqyrtim i mekanizmave të bashkëpunimit mes OSHC-ve dhe donatorëve si dhe të rikonceptohet roli i OSHC-ve duke mos i konsideruar më si mbikëqyrëse të qeverive të vendeve ku ato operojnë. Zgjidhja e këtij problemi me shumë gjasa mund të qëndrojë te ndjekja e njëres prej politikave bilaterale dhe multilaterale nga ana e donatorëve të shoqërisë civile. Praktika tregon se politika bilaterale ka si objektiv për shoqërinë civile mbështetjen për një zhvillim të fuqishëm të saj. Ndërsa, politika multilaterale synon të mos ketë të njëjtën vëmendje në forcimin e OSHC-ve dhe SHC në tërësi pasi kjo lloj politike fokusohet në lejitimin e shoqërisë civile për të pasur një rol më të madh në përcaktimin e agjendës, megjithëse theksohet nevoja për konsultimin dhe pjesëmarrjen e shoqërisë civile në programet, në nivel vendor, si dhe në krijimin e mundësive për grupet e shoqërisë civile të nivelit global, që të bashkëpunojnë me shumëpalëshit dhe të llobojnë për politikat e tyre duke ndikuar kështu në objektivat dhe përparësitë që vendosin donatorët.

Në literaturën vendase ashtu edhe në atë të huaj, gjenden më tepër analiza sociale sesa ekonomike në lidhje me procesin e praktikës që ndjekin donatorët në shpërndarjen e fondeve

dhe politikës që zbatojnë OSHC-të për përmbushjen e misionëve për të cilat ato krijohen. Ky argument e bën qëllimin e këtij artikulli të justifikueshëm; ai gërsheton analizën reflektuese, induktive dhe deduktive duke u nisur nga hipoteza bazë se veprimtaria e OSHC-ve udhëhiqet nga përparësitë e donatorëve dhe jo nga nevojat e problematikave që ngrihen në vend. Kjo do të thotë se shpërndarja e fondeve nga donatorët bëhet në bazë të përparësive të caktuara në nivel rajonal e jo vendor, gjë e cila e bën aktivitetin e OSHC-ve të mos jetë në nivelin e duhur në realizimin e misionëve reale që ato kanë të lidhura kryesisht me impaktin ekonomik. Për më tepër artikulli ndalet në efektet konkrete që sjellin në ekonomi këto praktika dhe këto politika që ndjekin të dyja palët.

Pikërisht, ballafaqimi mes kuadrit teorik dhe atij analitik, që bazohet kryesisht në statistikat e raportet e huaja, shërben për t'i dhënë përgjigje disa pyetjeve. Së pari, nga se udhëhiqet veprimtaria e organizatave të shoqërisë civile dhe cilat janë politikat që ndjekin donatorët për menaxhimin e tyre në mënyrë që të ndikojnë në zhvillimin ekonomik si grup interesi duke përmbushur kështu edhe qëllimet e tyre? Së dyti, cilat janë mundësitë dhe vështirësitë aktuale të donatorëve dhe të organizatave të shoqërisë civile për një veprimtari më efikase dhe me një impakt më të madh ekonomik? Së fundi, cilat janë përfundimet dhe rekomandimet që vlejné për t'u ndjekur nga OSHC-të dhe fondedhënësit nisur nga eksperiencia e deritanishme?

Seksioni i parë evidenton veçoritë e shoqërisë civile si koncept, por dhe trajton një vështrim të përmblëdhur të literaturës dhe debateve kryesisht bashkëkohore. Ndërsa, seksioni i dytë trajton gjetjet kryesore lidhur me politikat e donatorëve dhe mekanizmat e tyre të financimit. Së fundi, evidentohen zgjidhjet e mundshme si dhe gjithë përfundimet e nxjerra nga kjo çështje.

Shoqëria Civile si koncept dhe në fokusin e literaturës dhe debateve bashkëkohore

Organizatave të SHC janë aktorë dhe faktorë të Shoqërisë Civile që ndikojnë në zhvillim e shoqërisë dhe të ekonomisë në një vend. Vetë Shoqëria Civile është një koncept shumë më i gjerë, që ka në thelb të saj pjesëmarrjen aktive të individëve për të zgjeruar dhe për të konsoliduar liritë dhe të drejtat e njerëzve, kontributin e tyre për një shoqëri më të zhvilluar në gjithë sektorët e saj. Shoqëria Civile konsiderohet si një hapësirë e realitetit shoqëror, ku njerëzit kërkojnë të afirmohen e të mbrojnë të drejtat dhe interesat e tyre (Karta e Shoqërisë Civile, 2010). Agjentët më kryesorë të Shoqërisë Civile moderne janë njerëzit e zakonshëm, të cilët veprojnë nëpërmjet OSHC-ve. Ashtu si demokracia e një vendi edhe zhvillimi ekonomik i tij nuk varen vetëm nga ligjet dhe procedurat juridike, por nga lëvizjet shoqërore, nga përfshirja aktive e njerëzve në veprimtaritë e organizatave të Shoqërisë Civile dhe ky realitet politik e social i bën këto organizata aktorë të rëndësishëm në shoqëri.

Koncepti i “Societas Civilis” është koncept romak dhe është prezantuar për herë të parë nga Ciceroni. Teoria klasike është ajo që përbën gjenezën e shoqërisë civile duke përkrahur idenë e origjinës natyrore të saj dhe e konsideron atë të padallueshme nga shteti. Në kohë dhe në hapësirë ky koncept pa dyshim që ka evoluar, ndaj dhe teoria bashkëkohore ka një këndvështrim të ndryshëm nga klasikët në lidhje me Shoqërinë Civile dhe shtetin, pasi i shikon këto të dyja si të ndara nga njëra-tjetra. Kjo teori e vendos individin në qendër të zhvillimit të konceptit të shoqërisë civile si dhe i referohet kësaj të fundit si “sektori i tretë” i shoqërisë, i ndryshëm nga qeveria dhe biznesi. Në këtë pikëpamje, shoqëria civile i referohet në thelb të të ashtuquajturave “institucione ndërmjetëse” le të themi, siç janë shoqatat profesionale, grupet fetare, sindikatat e punës, organizatat avokuese të qytetarëve, që i japin zë në sektorë të ndryshëm të shoqërisë, konkretisht në ekonomi si dhe pasurojnë pjesëmarrjen e publikut në demokraci.

Sipas Michael Edwards (2001) përkufizimet e shoqërisë civile kanë dy dimensione, një analitike dhe një dimension normativ. Përkufizimet analitike ose strukturore theksojnë rëndësinë e formave: organizata sociale dhe rrjeteve, në “sektorin e tretë”, është arena ku qytetarët vijnë së bashku për të realizuar interesat e tyre të përbashkëta, dhe ky përmban të gjitha organizatat dhe shoqatat midis familjes dhe shtetit me përjashtim të firmave të cilat janë fitimprurëse. Ndërsa përkufizimet normative theksojnë rëndësinë e njohjes së : Vlerave shoqërore dhe atributëve të tilla si toleranca, besimi dhe bashkëpunimi që janë supozuar për të sjellë një shoqëri të përcaktuar si “civile”, si një mënyrë e të qenit dhe të jetuarit në botë që është e ndryshme nga shteti apo tregu.

Pikërisht për mbështetjen e veprimtarisë së SHC-së ekzistojnë dhe funksionojnë donatorët, të cilët janë aktorë që kontribuojnë në politikën transnacionale dhe atë kombëtare për procesin e ndryshimeve sociale, ekonomike, teknologjike dhe kulturore për vende të caktuara. Në bazë të një analize reflektuese ndër vite, shohim se këta aktorë që mbështesin veprimtarinë e organizatave të SHC-së kanë një tendencë gjithnjë e në rritje drejt globalizimit të politikave dhe objektivave që ndjekin për të ndikuar në proceset e zhvillimit dhe të integritetit të shoqërisë në sektorë të ndryshëm të saj. Pra, kjo tendencë e globalizimit, bën që donatorët të ndjekin një politikë të ngritur në nivel rajonal/global. Në këtë pikë, sipas Fisher-it (1997) janë pikërisht organizatat joqeveritare (OJQ) ato të cilat luajnë një rol të rëndësishëm në ndërmjetësimin e marrëdhënieve mes proceseve ose politikave globale dhe atyre lokale. Vetë OJQ-të në bazë të literaturës, janë vetëqeverisëse, private, por jo fitimprurëse, të cilat janë përshtatur për të përmirësuar cilësinë e jetës së njerëzve në nevojë si nga pikëpamja sociale ashtu edhe ekonomike, pra, janë aktorë të zhvillimit.

Në vazhdim të argumentit të mësipërm (Edwards 1996; Fowler 1997), OJQ-të ngrenë shqetësimin se organizatat e “sektorit të tretë” duke u angazhuar në marrëdhënie të ngushta me shtetet dhe donatorët, në rolin e kontraktorit për ofrimin e shërbimeve, që përcaktohen nga këta të fundit, në bazë të përparësive të ngritura në nivel rajonal, këto organizata po marrin gjithnjë e më shumë karakteristikat e sektorit privat ose të organizatave të sektorit publik dhe po humbasin karakterin dallues të tyre. Kështu menaxhimi i OSHC-ve ndodhet përballë një situatë ku ndien nevojën për të ruajtur vlerat themeluese, por ka dhe një tendencë për të ngritur objektiva të paqarta organizative. Pikërisht kjo thekson tendencën e OSHC-ve që objektivat e veta t’i përcaktojë në bazë të përparësive të donatorëve dhe jo në bazë të nevojave konkrete që ngrihen në vendet ku ato operojnë.

Në lidhje me këtë çështje, në shtator të 2008-ës Agjenda për Veprim të Akrës (Açra Agenda for Action) rikonfirmoi angazhimet e Deklaratës së Parisit (parimet e të cilës janë: pronësia kombëtare, harmonizimi i donatorëve, menaxhimi për rezultate dhe llogaridhënia e ndërsjellët...), komentet mbi progresin, duke hartuar dhe miratuar katër klauzola që lidhen me shoqërinë civile. E para flet për nevojën e pjesëmarrjes së shoqërisë civile në formulimin e politikave kombëtare, në mënyrë që ato të jenë në përputhje me problematikat dhe nevojat lokale. E dyta, ndalet në nevojën e krijimit të një mjedisi të përshtatshëm për çështjet e SHC-së. Klauzola e tretë thekson nevojën për efektivitet pasi donatorët dëshirojnë të jenë më strategjikë duke u përqendruar në rezultate. Ndërsa pika e katërt, flet për nevojën për të respektuar autonominë e shoqërisë civile në mënyrë që institucionet ndërmjetëse të saj të mos kthehen në organizata private ose publike.

Gjithë trajtimin të mësipërm është e rëndësishme që t’i shtojmë një tjetër element me vlerë, që është roli konkret i organizatave të sektorit të tretë çka trajtohet gjerësisht në literaturën e huaj. Nisur nga kjo e fundit, OSHC-të dhe specifikisht OJQ-të kanë tri role bazë që janë : implementues, katalizator dhe partnerit. I pari, konsiston në mobilizimin e burimeve për të

siguruar mallra dhe shërbime, qoftë si pjesë e një projekti të vet, OJQ-së, ashtu edhe të një programi të një agjencie qeveritare apo donatorëve të tjerë. Pra, ky institucion i ndërmjetëm kontraktohet nga këto të fundit për ofrimin e shërbimeve të ndryshme brenda një strukture projekti. Gjithnjë e më shumë, vërehet se OJQ-të jo gjithmonë ofrojnë shërbime për klientët ose grupet e tyre të synuara, por më tepër ofrojnë shërbime të tilla si trajnimi ose kërkimi të cilat janë objektiva për t'u realizuar nga OJQ-të tjera, nga qeveria apo sektori privat.

Roli i dytë, përkufizohet si aftësia e një OJQ-je për të frymëzuar, për të lehtësuar ose për të kontribuar drejt zhvillimit dhe ndryshimit mes aktorëve të tjerë në nivel individual ose organizativ. Roli i partnerit, përmbledh trendin në rritje të OJQ-ve që punojnë me donatorët e sektorit privat dhe qeveritar në aktivitete të përbashkëta. Michael Cernea (1988), hartoi një raport për Bankën Botërore sipas të cilit kontributi kryesor OJQ-ve është forcimi i kapaciteteve organizative lokale. Ai vëren se përparësia e parë për organizimin dhe veprimtarinë e sektorit të tretë bazohet në një filozofi që e njeh rëndësinë e njerëzve në politikat zhvillimore dhe në programet e veprimit, por dhe rëndësinë e vetorganizimit.

Sipas tij, (Cernea 1988) sektori i tretë posedon një “avantazh krahasues” mbi agjencitë kryesisht qeveritare, në katër fusha kryesore. E para, ato arrijnë të veprojnë në zonat e largëta e të varfra ku qeveria nuk arrin të jetë e pranishme ose ka një veprimtari të paefektshme, ndërsa biznesi nuk ka interes për të investuar në të tilla zona. Së dyti, ky sektor operon me kosto të ulët për shkak të natyrës së tij vullnetare. Së treti, ka “avantazh krahasues” pasi promovon pjesëmarrjen e OJQ-ve dhe OSHC-ve të tjera lokale, duke punuar me grupet e komunitetit si partnerë, duke theksuar kështu dhe kontrollin lokal të programeve. Ndërsa fusha e katërt cilëson se OJQ-të dhe institucionet e tjera ndërmjetëse mund të përtërihen dhe të përshtaten me kushtet dhe nevojat lokale.

Sipas studimeve të ndryshme OJQ-të kanë përparësi mbi llojet e tjera të organizimit Anheier (1987). Kjo vjen për shkak se këto organizata jo vetëm ofrojnë shërbime me kosto-efektive, por Agjencitë e sektorit qeveritar vuajnë nga mungesa e burimeve dhe përballen me problemet sociale, ekonomike dhe kulturore, ku vendimarrja ndikohet nga interesat e elitave. Praktika e deritanishme në lidhje me këtë pikë ka treguar se ky sektor i tretë i ndikuar dhe nga faktorët e jashtëm (që janë donatorët) po tenton të bëjë jo rolin e qeverisë, por atë të mbikëqyrëses së saj, çka sjell zbutjen e efikasitetit dhe nevojën për rishqyrtim të rolit të saj.

Gjetjet kryesore lidhur me politikat e donatorëve dhe mekanizmat e tyre të financimit

Situata e deritanishme pohon se SHC është një sektor i tretë për nga rëndësia dhe me një impakt të konsiderueshëm në ekonomi. Roli konkret i saj është që të veprojë aty ku është e dobët ose ku mungon prezenca e qeverisë dhe biznesit. Pavarësisht rolit dhe pozicionit të saj është e nevojshme që në raport me donatorët të rishqyrtohen mekanizmat e bashkëpunimit si dhe të rikonceptohet roli i OSHC-ve. Kjo lind si domosdoshmëri për të pasur një veprimtari më efektive dhe efçente të këtyre institucioneve të ndërmjetme, në mënyrë që këto të fundit të udhëhiqen në përmbushjen e misionit të tyre nga nevojat dhe problemet që ngrihen në vendet ku ato operojnë dhe jo nga përparësitë që vendosin donatorët në nivel rajonal.

Praktika disavjeçare tregon se fondedhënësit ndjekin dy lloj politikash, bilaterale dhe së fundmi multilaterale përmes të cilave tregohet qartazi pozicioni dhe impakti që kanë OSHC-të në përcaktimin e programeve të tyre të financimit. Politikat e donatorëve multilaterale dhe bilaterale tashmë e njohin shoqërinë civile si të larmishme dhe shumë më të gjerë se OJQ-të, por njohin dhe rëndësinë e dialogut me bazë të gjerë dhe pjesëmarrjen e shoqërisë civile

në punën e tyre. Politika bilaterale synon mbështetjen e shoqërisë civile për një zhvillim të fuqishëm të saj.

Ndërsa, politika multilaterale nuk ka të njëjtën vëmendje në forcimin e OSHC-ve dhe SHC-së në tërësi, pasi kjo lloj politike fokusohet në lejimin dhe krijimin e mundësive që ky sektor të ketë një rol më të madh në përcaktimin e agjendës. Kjo lloj praktike, që po zhvillohet vitet e fundit, konsiderohet dhe si e ardhmja e politikave që do ndjekin donatorët, në të cilën politika e shoqërisë civile duhet të fokusohet dhe të theksojë nevojën për konsultimin dhe pjesëmarrjen e shoqërisë civile në programet në nivel vendor si dhe në krijimin e mundësive për grupet e shoqërisë civile të nivelit global, që të angazhohen me shumëpalëshit dhe të llobojnë për politikën e tyre duke ndikuar kështu në objektivat dhe përparësitë që vendosin donatorët. Pikërisht kjo, bën që roli i OSHC-ve të ridimensionohet, duke mos u konsideruar më vetëm si kontraktore e ofrimit të shërbimeve të caktuara (Janice Giffen and Ruth Judge 2010).

Lidhur me këtë çështje UNDP-ja ka zhvilluar një strategji të re që fokusohet në forcimin e shoqërisë civile dhe angazhimin qytetar i cili inkurajon zyrat vendore për të zhvilluar strategjitë e tyre të shoqërisë civile rreth konteksteve të tyre lokale (UNDP 2009). Pikërisht kjo nxit përpjekjet për të mbështetur pjesëmarrjen qytetare në proceset e politikave kombëtare përmes dialogut dhe avokimit për të rritur, por dhe duke zgjeruar hapësirën për ndërveprime të qeverisë e shoqërisë civile. KE klasifikohet si një donatore shumëpalëshe dhe u kërkon delegacioneve të saj që të konsultohen me grupet e shoqërisë civile për zhvillimin e strategjive të vendeve. Ajo është duke zhvilluar udhëzime të detajuara sesi të funksionojë në mënyrë efektive, gjithashtu po zhvillon udhëzime të detyrueshme për përfshirjen e OSHC-ve në sektorin programues. Pavarësisht përvojës dhe faktit, që është ndër donatorët më të hershëm që ka këmbëngulur për përfshirjen e grupeve të shoqërisë civile në zhvillimin e politikave, theksohet se delegacionet ende nuk kanë arritur të identifikojnë mekanizmat për të siguruar përfaqësimin e duhur dhe atë të përfshirjes.

Shumica e donatorëve bilateralë gjithashtu theksojnë rolin e OSHC-ve, në nivel global, për zhvillimin e politikave dhe të drejtave të njeriut. Ata përpiqen të sigurojnë që puna e shoqërisë civile të ketë një vlerë të shtuar duke u angazhuar në një politikë përtej ofrimit të shërbimeve, dhe për të marrë një përqendrim të fortë në ngritjen e kapaciteteve. Këto tendenca janë më të qarta kryesisht në deklaratat e donatorëve skandinavë si Holanda, Danimarka, Suedia etj.

Mes të tjerash, ajo çka na intereson të dimë në këtë çështje janë edhe mekanizmat konkretë që përdorin donatorët për financimin e SHC-së. Përgjithësisht donatorët multilateralë në nivel të centralizuar kanë disa fonde të kufizuara për punën e shoqërisë civile, por shumica e tyre është shpërndarë përmes zyrave vendore në shtetet pritëse (U.N. Economic and Social Council 2009). UNDP-ja, për shembull, aktualisht ka fonde të centralizuara të cilat janë aplikuar për zyrat vendore. Ndërsa, Banka Botërore ka një numër fondesh të dedikuara grantmarrësve të shoqërisë civile për iniciativë në fusha dhe çështje specifike, të cilat janë të kanalizuar përmes zyrave vendore të qeverive pritëse.

Duke pasur parasysh mënyrën e decentralizuar le të themi, të punës së donatorëve multilateralë, shumë prej institucioneve ndërmjetëse nuk mund ta dinë vëllimin e saktë të fondeve për OSHC-të që kanalizohen nëpërmjet zyrave vendore. Gjithashtu nga praktika, duket se marrëveshjet e mëdha të punës me OSHC-të përgjithësisht kryhen nga departamentet e tjera përveç departamentit të "Shoqërisë Civile" në qeveritë pritëse. Për shembull, shumica e fondeve të Bankës Botërore për shoqërinë civile, konkretisht në Shqipëri, është kanalizuar përmes Ministrisë së Punës, Çështjeve Sociale dhe Shanseve të Barabarta dhe specifikisht nga departamenti i Zhvillimit Social, që financon punën lidhur me kërkesën e qeverisë. Pjesa më e

madhe e financimeve të KE-së për shoqërinë civile bëhet ose është bërë me anë të instrumenteve gjeografike të financimit. Ndërsa bankat rajonale të zhvillimit, kryesisht fondet për shoqërinë civile, i japin përmes kredive në bazë të projektit (The World Bank 2009).

Mekanizmat e financimit të donatorëve bilateralë gjatë këtyre 10-15 viteve të fundit kanë evoluuar, duke u përqendruar më shumë në financimin e granteve të programuara kryesisht në nivel rajonal, si një mjet për të inkurajuar më shumë të menduarit strategjik të donatorëve dhe për të zvogëluar shpenzimet e tyre të transaksionit (Pratt & Warren, 2006). Mekanizmat e financimit nga multidonatorët, në nivel vendor, janë përmendur në veçanti nga donatorët e vendeve nordike, të cilët kanë eksploruar rritjen e këtyre mekanizmave në mënyrë që të forcojnë mbështetjen e tyre të drejtpërdrejtë për shoqërinë civile; ata kanë theksuar përdorimin e fondeve të vogla, të quajtura “fonde të ambasadës”. Ashtu si në vende të tjera të botës, ku shoqëria civile është ende në zhvillim, por dhe ka nevojë për mbështetje, këto lloj fondesh aplikohen edhe në vendin tonë siç janë, për shembull, fondet e SIDA-s që kanë si objektiv kryesor mbështetjen për një shoqëri civile të gjallë dhe pluraliste në vendet në zhvillim (SIDA 2009; Government Offices of Sweden 2009).

Po ta analizojmë me vëmendje situatën, shohim se në parim, donatorët multilateralë ose shumëpalësh kanë kuptuar nevojën për t’u zhvilluar e për t’u angazhuar më gjerësisht në një SHC që përkufizohet përtej OJQ-ve si dhe fokusohen në partneritetin dhe konsultimin me SHC-në. Donatorët shumëpalësh gjithashtu janë të vetëdijshëm për faktin se angazhimi i tyre me qeveritë pritëse mund të jetë një pengesë për çdo ndryshim të papritur në drejtim të forcimit të shoqërisë civile për qëllimet e veta. Megjithatë, UNDP-ja, për shembull, e sheh veprimtarinë e saj si lehtësuese që inkurajon qeveritë kombëtare të bashkëpunojnë me shoqërinë civile vendase (UNDP 2001).

Në praktikë është e vështirë që të bëhet një krahasim i drejtpërdrejtë mes donatorëve shumëpalësh dhe dypalësh, për shkak të modeleve të ndryshme organizative, të cilat çojnë në dinamika të ndryshme angazhimi. Ndryshe nga donatorët dypalësh, që kanë punuar tradicionalisht me shoqërinë civile përmes OJQ-ve, shumica e punës së donatorëve shumëpalësh zhvillohet përmes zyrave vendore të qeverive pritëse, të cilat shpesh janë mjaft të decentralizuara dhe autonome. Një tjetër dallim i rëndësishëm është edhe fakti që donatorët shumëpalësh në lidhje me monitorimin e kanë më pak të zhvilluar sistemin e raportimit, pjesërisht për shkak të strukturave të tyre të decentralizuara. Nga e gjithë kjo vlen të theksohet se po vërehet një interes në rritje për rinovimin e mekanizmave të bashkëpunimit, kryesisht atyre të financimit që u mundësojnë OSHC-ve të kenë akses të drejtpërdrejtë në financim.

Në bazë të Deklaratës së Parisit dhe Agjendës për Veprim të Akrës, aktorët e shoqërisë civile, pra OSHC-të, kanë si rol kryesor përmbushjen e një ose disa prej funksioneve si kontraktorë për të zbatuar programet e qeverisë, si vëzhgues ose monitorues në zbatimin e këtyre programeve, si zëvendësues për shtetin në shtete të brishta dhe si një mënyrë për të zgjeruar pjesëmarrjen në planifikimin e zhvillimit kombëtar. Duke qenë se Deklarata e Parisit është një marrëveshje mes donatorëve dhe qeverive partnere, është përjashtuar pjesëmarrja e aktorëve të SHC-së në definicionin që i është bërë rolit të saj. Kjo deklaratë ka tentuar që të japë një përkufizim në lidhje me SHC-në por është kontradiktore në lidhje me katër klauzolat e miratuara dhe për rolin që i jep OSHC-ve, pasi kjo e fundit bën që këto institucione të ndërmjetme të humbasin karakterin e tyre dallues në raport me sektorin publik dhe privat. Tashmë është e domosdoshme dhe donatorët e kanë kuptuar që ky konceptim duhet të ridimensionohet, pasi OSHC-të nuk janë mbikëqyrëse të qeverisë, nuk janë thjesht kontraktore, që ofrojnë shërbime në përputhje me përparësitë që kanë donatorët apo programe të caktuara financimi. Këta aktorë të SHC-së kanë si rol bazë veprimin në ato mjedise apo në ato situata ku mungon ose është e dobët prania

e shtetit dhe e biznesit dhe ku aktivitetin e tyre e udhëheqin problemet që ngrihen në nivelin lokal në mënyrë që ato të jenë më efektive në punën e tyre dhe në impaktin ekonomik të një vendi të caktuar ku ato operojnë.

Përfundime dhe rekomandime

Koncepti i SHC-së është shumë i gjerë dhe gjatë viteve të fundit ka evoluar duke pësuar riformësime të vazhdueshme në bazë të përparësive të donatorëve, çka ka bërë që puna e tyre ende të udhëhiqet kryesisht nga faktorët e jashtëm dhe jo nga vetë ato, por e rëndësishme është që nuk barazohet më me OJQ-të. Ky koncept tashmë konsiderohet si një sektor i tretë ose institucion i ndërmjetëm pas shtetit dhe biznesit, ku agjentët kryesorë të tij janë njerëzit e zakonshëm që veprojnë përmes OSHC-ve dhe ndikojnë në zhvillimin e gjithë sektorëve të shoqërisë së një vendi të caktuar specifikisht në ekonomi. Nga gjithë kërkimi i realizuar konkludojmë se veprimtaria e OSHC-ve udhëhiqet nga përparësitë që vendosin vetë donatorët dhe jo nga nevojat e problematikat që ngrihen në vend. Kjo do të thotë se shpërndarja e fondeve prej tyre bëhet në bazë të objektivave të caktuara në nivel rajonal duke i përfshirë pak ose aspak OSHC-të në këtë vendimarrje, gjë e cila e bën aktivitetin e tyre të jetë jo në nivelin e duhur në realizimin e misionëve për të cilat krijohen. Deri më sot sektori i tretë është konsideruar si zëvendësuese e qeverisë, mbikëqyrëse e saj, kontraktore për mobilizimin e burimeve dhe për ofrimin e shërbimeve të caktuara në bazë të programeve që financojnë donatorët.

Këta të fundit e kanë kuptuar se ky konceptim duhet të ridimensionohet në mënyrë të tillë që mbështetja që ata ofrojnë të mendohet në mënyrë më strategjike me qëllim që të ketë një efekt më të madh në zhvillimin ekonomik e më gjerë në vende të caktuara. Si e tillë rekomandohet që OSHC-ve t'u krijohen më tepër mundësi bashkëpunimi e pjesëmarrjeje për vendosjen e objektivave të donatorëve në mënyrë që ato të kenë një karakter sa më lokal dhe t'i japin këtij sektori rolin real që ka, të veprojnë aty ku është e dobët ose mungon prania e shtetit dhe e sektorit privat si dhe të financohet në bazë të nevojave që ngrihen në vendet ku ato operojnë. Së fundi, duke u nisur nga praktika e viteve të fundit rekomandohet, gjithashtu, që për zgjidhjen e kësaj problematike të zhvillohet më tej dhe të aplikohet nga të gjithë donatorët politika multilaterale në lidhje me mekanizmat e financimit, pasi kjo i jep mundësinë shoqërisë civile që të ketë një rol më të madh në përcaktimin e agjendës duke theksuar nevojën për konsultim dhe pjesëmarrje të saj në programet në nivel vendor si dhe në krijimin e mundësive për grupet e shoqërisë civile të nivelit global që të bashkëpunojnë me shumëpalëshit dhe të llobojnë për politikën e tyre duke ndikuar kështu në objektivat dhe përparësitë që vendosin donatorët.

Bibliografia

- Edwards, M. (2001), "The rise and rise of civil society", DfID Developments Magazine, summer.
- Lewis, D. (2001), "The Management of Non-Governmental Development Organizations", London and New York, 44-76.
- Pratt, B. and Warren, H. (2006): Official Agency Funding of NGOs in Seven Countries: Mechanisms, Trends and Implications", INTRAC, Oxford. www.intrac.org/resources.php?action=resource&id=407
- Giffen, J. and Judge, R. (2010), "Civil Society Policy and Practice in Donor Agencies" INTRAC, May.
- SIDA (2009), "Strategy for support via Swedish civil society organizations 2010–2014", SIDA, Stockholm.
- Government Offices of Sweden (2009), "Pluralism: Policy for support to civil society in developing countries within Swedish development cooperation", MFA Information Service and the Department for Development Policy, Stockholm. www.sida.se/Global/Partners/The%20Civil%20Society/

Policy%20Sweden%20Support%20Civil%20Society%202009.pdf

U.N. Economic and Social Council (2009), "UNICEF Strategic Framework for Partnerships and Collaborative Relationships (E/ICEF/2009/10) 26th", March. www.unicef.org/corporate_partners/files/N0928210%281%29.pdf

UNDP (2001), "UNDP and Civil Society Organizations: A Practice Note on Engagement". <http://europeandcis.undp.org/files/uploads/Poverty%20reduction/UNDP%20policies%201.pdf>

UNDP (2009), "UNDP Country-Level Engagement with Civil Society: A Global Snapshot: May 2009", Civil Society Division/Partnerships Bureau with Oslo Governance Centre/Bureau for Development Policy, New York and Oslo.

The World Bank (2009), "World Bank-Civil Society Engagement Review of Fiscal Years 2007 to 2009", The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Washington DC. <http://siteresources.worldbank.org/CSO/Resources/CivilSocietyBook2009final.pdf>

Kredia bankare si titull ekzekutiv dhe praktika gjyqësore përkatëse

Valentina **MEMINI** Doktorante
Universiteti Europian i Tiranës,
Fakulteti i Drejtësisë, E drejtë Private,
vmemini@yahoo.com

Abstrakt: Sanksionimi me ligj i akteve të dhënies së kredisë bankare ose akteve për dhënien e kredive nga institucionet financiare jobankare, në cilësinë e titullit ekzekutiv dhe të kërkueshme në mënyrë të drejtpërdrejtë nga huadhënësi, tregon se ligjvënësi ka ndjekur një qëllim të përligjur dhe të justifikuar, në këndvështrimin e konceptit kushtetues “interes publik”. Dhënia e garancive ligjore për kthimin e sigurt të kredive bankare i shërben konsolidimit të sistemit bankar, si dhe ndikon drejtpërdrejt në mbrojtjen e depozitave financiare të qytetarëve ose subjekteve të tjera. Titulli ekzekutiv, në thelb, përmban marrëdhënien juridike të dokumentuar në formën e kërkuar nga ligji, marrëdhënie së cilës vetë ligji i ka njobur aftësinë për t’u ekzekutuar me detyrim sipas kërkesës së subjektit për lëshimin e urdhrin të ekzekutimit. Edhe vetë kontratat e kredisë bankare janë akte të tilla, të lidhura me plotësime afatesh dhe me plotësime detyrimesh të ndërsjella, por për vetë rëndësinë e tyre, me qëllim që të sigurojë një ekuilibër ndërmjet interesit publik dhe qëndrueshmërisë së sistemit bankar, vetë ligji i ka parashikuar këto akte si tituj ekzekutivë. Koncretisht neni 510/d i Kodit të Procedurës Civile parashikon si tituj ekzekutivë “...aktet për dhënien e kredive bankare dhe akte për dhënien e kredive nga institucionet financiare jobankare”. Kjo dispozitë ka qenë objekt i një praktike gjyqësore, shpeshherë të ndryshme si për kushtetutshmërinë, pavlefshmërinë e titullit ekzekutiv kredi bankare, ashtu edhe për përcaktimin e gjykatës kompetente për ekzekutimin e detyrimit duke vënë në lëvizje shërbimin përmbartimor gjyqësor, çka ka krijuar një zvarritje të ekzekutimit të detyrimit.

Fjalë kyç: Kredi bankare, titull ekzekutiv, kod, ligj, përmbartues, bankë, institucion financiar jobankar, gjykatë.

Abstract: The purpose of the legislator, in sanctioning by law of the acts of giving bank loan, is characterized by rational and constitutional concepts of “public interest”. Also, these concepts apply to acts for credit in the quality of an executive title, searchable directly from the lender, from non-bank financial institutions. Giving legal guarantees for safe return of bank loans serves to the consolidation of the banking system and directly affects the financial protection of citizens’ deposits or other entities. The Executive Title, basically, contains a judicial relationship documented in the form required by law. So, the law has recognized the ability to execute the obligation, according to the request of the entity for issuance of an enforcement order. Bank loan contracts are acts, which are related to fulfillment

of terms and obligations of mutual gratification, but for their own importance, in order to ensure a balance between public interest and stability of the banking system, the law itself has provided these acts as executive titles. More concretely, Article 510/d of Code of Civil Procedure provides as executive titles "... acts for granting bank loans and by issuing loans to nonbank financial institutions." This provision has been the subject of a different judicial practice as to constitutionality, invalidity of an executive bank loans and for determining the competent court for the execution of the obligation by mobilizing bailiff service. This has created a delay of the execution of duty.

Keywords: bank loans, Executive Title, Code, Law, Executor, Bank, non-bank financial institution, court.

Hyrje

Sistemi bankar zë një vend të rëndësishëm në strukturat ekonomike sepse është një ndër aktorët kryesorë të ekonomisë së tregut, stabiliteti i të cilit është i lidhur drejtpërdrejt me stabilitetin makroekonomik të vendit. Në një sistem të tillë, bankat funksionojnë si ndërmjetëse financiare duke mbledhur dhe grumbulluar mjetet e lira financiare të publikut, në formën e depozitave, për t'i përdorur këto fonde me qëllim që të ushqejnë sistemin e kreditimit. Nisur nga ky rol dhe nga atributet që i janë veshur këtij sistemi, parashikimi në ligj si titull ekzekutiv i kredive bankare si dhe lëshimi i urdhrit ekzekutiv, sipas kërkesës së subjektit bankar, me qëllim shlyerjen e shpejtë të kredisë pas skadimit të afateve kontraktore, ka si qëllim sigurimin e ekuilibrave të nevojshëm ndërmjet interesave publikë që synojnë qëndrueshmërinë e sistemit bankar dhe garantimin e kursimeve të depozituesve nga njëra anë dhe nga ana tjetër respektimin e të drejtave të individit për një mbrojtje të plotë ligjore.

Qëllimi kryesor i çdo sistemi juridik, në shtetin e së drejtës, është mbrojtja e të drejtave të subjekteve të tij, si qytetarë ose persona fizikë apo dhe organizime të tjera si personat juridikë (Omari, 2006, f.167). Rregullimet ligjore të sanksionuara në një numër të mjaftueshëm normash brenda legjislacionit shqiptar si Kushtetuta, Kodi i Procedurës Civile, ligjet e veçanta, kanë parashikuar se mosrealizimi i detyrimeve nga ana e debitorit kthehet në një titull ekzekutiv për përmbushjen e interesit të ligjshëm të kreditorit. Konceptimi titull ekzekutiv është i vonë në realitetin juridik shqiptar. Në fillim të shekullit të 20 në Shqipëri vazhonte të zbatohet legjislacioni turk (otoman) ku, titulli ekzekutiv ishte një detyrim i debitorit, i shprehur në një dokument zyrtar të dhënë nga gjykata e vendit ose personi i ngarkuar për një veprim të tillë, që duhej të mbahej nga kreditori (Procedura Civile, 1924). Në vitin 1929 legjislacioni procedural pasurohet më tepër me norma të reja të cilat parashikojnë ekzekutimin e detyrimit nga ana e debitorit me anë të dokumentit të padisë, me të cilën kreditori i drejtohet gjykatës. Në padi duhet të përcaktojë sendin, vlefshëm monetare, veprimin ose mosveprimin. Gjykatësi në rast se e gjen të drejtë merr parasysh shumën e interesit që kërkon paditësi dhe kjo përbën një titull ekzekutiv në vetvete (Fletore Zyrtare nr.24/1929). Në vijim në vitet 1945-1994 normat procedurale civile përcaktojnë në përmbytje të tyre, krahas normave të tjera, edhe titujt ekzekutivë. Përmbytja e llojeve të titujve është disi e ndryshme me përcaktimin e sotëm, për faktin e marrëdhënieve juridike që kanë ekzistuar në ato vite, ku nuk kishte pronë private - ajo i përkiste shtetit, kooperativave bujqësore apo ndërmarrjeve bujqësore (Lamani, 1962 f. 262).

Titulli është burim i menjëhershëm dhe i drejtpërdrejtë i kërkesës së kreditorit për vënien në ekzekutim të detyrueshëm, si dhe i përgjegjësisë së organit ekzekutiv për të proceduar me ekzekutimin e detyrueshëm (Vasili, 2010, f.346). Procedurat për ekzekutim iniciohen nga kreditori i cili disponon një titull ekzekutiv. Ky është një instrument i domosdoshëm në

ekzekutimin e detyrueshëm, i cili, normalisht është një vendim gjyqësor i formës së prerë siç mund të jetë edhe një dokument jashtëgjyqësor (Simoni, Sadushi, Çomo, 2006, f.306). Kodi i Procedurës Civile në nenin 510 ka parashikuar llojet e titujve ekzekutivë por nuk ka një përkufizim se çfarë është titulli ekzekutiv (KPrC, 2010, f.186). Në referim të dispozitës së këtij Kodi themi se, titull ekzekutiv janë aktet e lëshuara nga gjykatat civile, penale dhe nga ato të arbitrazhit ose nga organi kompetent shtetëror i përcaktuar nga ligji për të lëshuar titullin ekzekutiv dhe ngarkohet shërbimi përbarimor për ekzekutimin e tij.

Referuar nenit 510/d të KPrC, janë titull ekzekutiv aktet për dhënien e kredive bankare ose aktet për dhënien e kredive nga institucionet financiare jobankare. Në rastin tonë kreditori është banka e cila u jep kredi personave fizikë ose juridikë dhe ose një institucion jofinanciar siç ka qenë fondacioni “Besa”¹. Këtu do të trajtojmë një praktikë gjyqësore në lidhje me procedurën për lëshimin e urdhrin të ekzekutimit të kredisë bankare, për të cilën është investuar Gjykata Kushtetuese nëpërmjet kontrollit incidental nga gjykata të shkallës së parë. Mosshlyerja e detyrimit – kredisë nga ana e debitorit në afatin e përcaktuar në marrëveshjen kontraktuale të huadhënies, i jep të drejtën kreditorit që të kërkojë nga gjykata kompetente (kompetenca tokësore dhe lëndore) lëshimin e urdhrin të ekzekutimit, për të cilat jo pak raste ka në praktikën gjyqësore në lidhje me përcaktimin e kompetencës së gjykatës, ku do të ngrihet padia ose do të shqyrtohet mosmarrëveshja. Agjencia e Trajtimit të Kredive (ATK) si një institucion financiar, që ka në objekt të funksionimit të saj të drejtën e mbledhjes së kredive të prapambetura nga subjektet kredimarrëse dhe kthimin e tyre në buxhetin e shtetit, do të jetë pjesë e këtij punimi për vetë problematikën dhe praktikën gjyqësore të deritanishme të ndjekur nga gjykatat shqiptare.

Kredia bankare si titull ekzekutiv dhe praktika gjyqësore

Titulli ekzekutiv vërteton qenien e së drejtës subjektive të kreditorit ku përcaktohet/en detyrimi/et e debitorit, titull i cili vihet në ekzekutim në mënyrë të detyrueshme nga shërbimi përbarimor gjyqësor, pas lëshimit të urdhrin të ekzekutimit, pra përfaqëson gjendjen e fundit të nevojshme dhe të mjaftueshme për të vazhduar me ekzekutimin e detyruar (http://boa.unimib.it/bitstream/10281/20032/3/Phd_unimib_716307.pdf). Konkretisht neni 510/d i KPrC parashikon si tituj ekzekutivë aktet për dhënien e kredive bankare ose aktet për dhënien e kredive nga institucionet financiare jobankare².

1. Trajtimi si titull ekzekutiv i akteve për dhënien e kredive bankare ka qenë objekt shqyrtimi nga Gjykata Kushtetuese (GJK) të cilën po e parashtrijmë në vijim si praktikë gjyqësore. Banka X, Pogradec, me cilësinë e huadhënësit ka lidhur kontratë huaje me një shtetas për

¹ Fondacioni “Besa” ishte një institucion mikrokredie, në trajtën e një organizate jofitimprurëse, themeluar nga OSFA në vitin 1998, me fonde inicuese nga Xhorxh Soros dhe Qeveria Shqiptare, nëpërmjet një kredie të Bankës Botërore. Sot ky fondacion ka kaluar te Fondacioni ABC (Albanian Besa Capital).

² Kodi i Procedurës Civile i Republikës së Shqipërisë, neni 510, Ekzekutimi i detyrueshëm mund të bëhet vetëm në bazë të një titulli ekzekutiv. Janë tituj ekzekutivë: a) vendimet civile të formës së prerë të gjykatës, që përmban një detyrim, vendimet e dhëna prej saj për sigurimin e padisë, si dhe për ekzekutimin e përkohshëm; b) vendimet penale të formës së prerë në pjesën që bën fjalë për të drejta pasurore; c) vendimet e gjykatave e të arbitrazheve të shteteve të huaja që u është dhënë fuqi sipas dispozitave përkatëse të këtij Kodi; ç) vendimet e një gjykate arbitrazhi në Republikën e Shqipërisë; d) aktet noteriale që përmbajnë detyrim në të holla, si dhe aktet për dhënien e kredive bankare ose aktet për dhënien e kredive nga institucionet financiare jobankare; dh) kambialet, çeket e letrat me urdhër që barazohen me ato; e) aktet e tjera që sipas ligjeve të veçanta quhen tituj ekzekutivë dhe ngarkohet zyra e përbarimit për ekzekutimin e tyre.

shumën e kredisë X me një afat 5-vjeçar. Meqenëse huamarrësi nuk ka shlyer pagesat e kësteve mujore, Banka X në bazë të nenit 510, shkronja "d" të KPrC i është drejtuar Gjykatës së Rrethit Gjyqësor, Pogradec, me kërkesë për lëshimin e urdhrit të ekzekutimit për kontratën bankare. Gjykata e faktit gjatë shqyrtimit gjyqësor për lëshimin e urdhrit të ekzekutimit, ka çmuar se në nenin 510, shkronja "d" të KPrC, fraza "si dhe aktet e dhënies të kredive bankare" është me përmbajtje antikushtetuese. Në këto kushte, në bazë të nenit 145 të Kushtetutës së Republikës së Shqipërisë³, kërkuasi (Gjykata e Rrethit Gjyqësor, Pogradec), pasi ka konstatuar lidhjen e drejtpërdrejtë ndërmjet dispozitës ligjore të kundërshtuar për antikushtetutshmëri dhe zgjidhjes së çështjes konkrete, ka vendosur të pezullojë shqyrtimin e mëtejshëm dhe ta dërgojë për shqyrtim në Gjykatën Kushtetuese, që ajo të shprehet për kushtetutshmërinë e saj. Sipas kërkuasit, përfshirja në titujt ekzekutivë edhe të akteve për dhënien e kredive bankare e ka bërë më të lehtë për kreditorin sigurimin e titullit, duke e mënjeluar edhe kontrollin gjyqësor mbi akte të kësaj natyre. Sipas tij, një dispozitë e tillë ka cenuar barazinë ndërmjet kreditorit dhe debitorit dhe e ka diskriminuar huamarrësin, për arsye se e ka vendosur atë përpara faktit të kryer duke e prezumuar debitor. Duke sanksionuar me ligj aktet e dhënies së kredisë bankare në cilësinë e titullit ekzekutiv, i kërkueshëm në mënyrë të drejtpërdrejtë nga huadhënësi, GJK ka vlerësuar se ligjvënësi ka ndjekur një qëllim të përligjur dhe të justifikuar, në këndvështrimin e konceptit kushtetues "interes publik" për faktin se, sistemi bankar zë vend të rëndësishëm në strukturat ekonomike të një vendi, si një ndër aktorët kryesorë të ekonomisë së tregut, ku dhënia e garancive ligjore për kthimin e sigurt të kredive bankare i shërben konsolidimit të këtij sistemi.

Parashikimi në ligj i lëshimit të urdhrit ekzekutiv, sipas kërkesës së subjektit bankar, me qëllim shlyerjen e shpejtë të kredisë pas skadimit të afateve kontraktore, ka për qëllim të sigurojë ekuilibrin e nevojshëm ndërmjet interesit publik, garantimin e kursimeve të depozituesve, si dhe respektimin e të drejtave të individit për një mbrojtje të plotë ligjore. Mospjesëmarrja e personave huamarrës në procesin gjyqësor, për lëshimin e urdhrit të ekzekutimit, pamundësia e tyre për t'u njohur me pretendimet dhe me provat e palës kërkuese, të cilat ndikojnë në moszhvillimin e debatit në seancën mbi bazën e parimit të kontradiktave, përbëjnë elemente që, sipas kërkuasit, nuk gjenden të parashikuara në nenin 510 të KPrC. GJK ka vlerësuar se elemente të tilla, thelbësore për zhvillimin e debatit kontradiktor në gjykim, nuk duhet t'i mungojnë një procesi ligjor, përveç rasteve të kufizimit të të drejtave, të parashikuara nga neni 17 i Kushtetutës dhe se procedura për lëshimin e urdhrit të ekzekutimit, sipas nenit 510, nuk është përfundimtare por, ajo përbën një fazë ndërmjetëse që përgatit palët në një marrëdhënie kredie bankare për fazën eventualisht pasardhëse të shqyrtimit të ekzistencës së detyrimit dhe të shumës së saktë të tij, ashtu siç parashikohet në nenin 609 të KPrC, pra i njëh të drejtën debitorit të kërkojë, në gjykatën kompetente të vendit të ekzekutimit, që të deklarohet se titulli ekzekutiv është i pavlefshëm, ose se detyrimi nuk ekziston, ose ekziston në një masë më të vogël ose është shuar më pas. GJK ka vijuar më tej: Meqenëse "akti për dhënien e kredisë bankare" nuk është "një vendim gjyqësor" ose "një vendim arbitrazhi", nga një interpretim "a contrario" që i bëhet dispozitës, rezulton se debitori mund ta kundërshtojë ekzekutimin e titullit edhe për fakte të ndodhura përpara lëshimit të urdhrit të ekzekutimit.

Pra, procedura gjyqësore për shqyrtimin e pavlefshmërisë së titullit ekzekutiv, e parashikuar nga neni 609 i KPrC, përbën fazën përfundimtare të zgjidhjes në themel të mosmarrëveshjes. Duke qenë e njëjtë me procedurën gjyqësore që ndiqet për shqyrtimin e çdo padie themeli,

³ Kushtetuta e Republikës së Shqipërisë, neni 145.... Kur gjyqtarët çmojnë se ligjet vijnë në kundërshtim me Kushtetutën, nuk i zbatojnë ato. Në këtë rast, ata pezullojnë gjykimin dhe ia dërgojnë çështjen Gjykatës Kushtetuese.

ajo i krijon të gjitha mundësitë që e drejta eventualisht e cenuar e kredimarrësit, të mund të rivendoset nëpërmjet garantimit të një procesi të rregullt ligjor. Pavarësisht se neni 510, shkronja “d” përbën një kufizim të lejueshëm dhe kushtetues të së drejtës për t’iu drejtuar gjykatës dhe në veçanti të elementit të kontadiktoritetit në gjykim, Gjykata Kushtetuese ka çmuar se, në thelbin e vet, e drejta e individit për një proces të rregullt ligjor nuk cenohet (Vendim Nr.39/2007, Gjykata Kushtetuese).

Titulli ekzekutiv vihet në ekzekutim nëpërmjet lëshimit të urdhrit të ekzekutimit nga gjykata e vendit ku detyrimet që përmban titulli ekzekutiv do të përmbushen, brenda 5 ditëve nga data e paraqitjes së kërkesës së kreditorit⁴. Urdhër ekzekutimi është urdhri që lëshon gjykata pas kërkesës së paraqitur nga kreditori. Kreditori (banka) investon ose i drejtohet përmbaruesit gjyqësor shtetëror ose privat për vënien në ekzekutim të detyrueshëm të titullit ekzekutiv në mënyrë që të realizojë të drejtën e tij, ose një detyrim⁵ të pashlyer nga ana e debitorit. Pra kreditori është subjekti aktiv i cili vë në lëvizje organin shtetëror për fillimin e ekzekutimit të detyrimit me anë të urdhrit ekzekutiv të lëshuar nga gjykata dhe debitori si subjekt pasiv, ndaj të cilit fillon ekzekutimi nga ana e shërbimit përmbarimor gjyqësor. Ndërkohë sipas ligjit nr. 9662/2006 Për bankat në republikën e Shqipërisë në nenin 4/6 parashikohet se, “Kredi” është marrëdhënia juridike e detyrimit për të livruar një shumë monetare në këmbim të së drejtës së ripagimit të shumës së livruar dhe të interesit ose komisioneve të tjera bankare mbi këto shuma, si dhe çdo shtyrje e datës së maturimit të një letre me vlerë të borxhit apo të ndonjë të drejte tjetër për të paguar një shumë monetare (Ligji Nr. 9662/2006 “Për bankat në Republikën e Shqipërisë”).

2. Në referim të dispozitës së sipërcituar të ligjit për bankat, të lidhur në interpretim dhe me nenin 510/d të KPRC objekt i këtij punimi, po parashtrojmë një rast nga praktika gjyqësore të paraqitur për zgjidhje në Gjykatën e Apelit Tiranë. Nga gjykimi i çështjes dhe nga provat e marra gjatë gjykimit ka rezultuar se pala paditëse, Shoqëria “Italdruri Elbasan”, sh.p.k., i është drejtuar Gjykatës së Apelit me një padi, me anë të së cilës ka kërkuar: pavlefshmërinë e titullit ekzekutiv “Marrëveshje linje kredie Nr.X, për të cilën është lëshuar vendimi Nr.X i Gjykatës së Rrethit Gjyqësor Tiranë, pasi detyrimi është më i vogël, kundërshtimin e veprimeve përmbarimore të kryera për ekzekutimin e tij dhe pezullim të ekzekutimit të titullit ekzekutiv vendimit Nr.X të Gjykatës së Rrethit Gjyqësor Tiranë. Për nevoja të aktivitetit të saj, shoqëria ka hyrë në marrëdhënie kreditimi me palën e paditur “Credins sh.a.” me një marrëveshje huaje për shumën X lekë, e formalizuar me “Marrëveshjen e linjës së kredisë Nr.X” me afat 6-mujor nga dita e autorizimit në llogari, afat i cili ka përfunduar në janar të vitit 2010. Pala paditëse nuk ka mundur të plotësojë detyrimin për shkak të vështirësive financiare të përcaktuara në “Marrëveshjen e linjës së kredisë Nr.X” çka përbën titull ekzekutiv për palën e paditur e cila i është drejtuar Gjykatës së Rrethit Gjyqësor Tiranë për lëshimin e urdhrit të ekzekutimit dhe më pas zyrës së përmbarimit për të vënë në ekzekutim të detyrueshëm titullin. Pala paditëse i drejtohet me padi Gjykatës së Rrethit Gjyqësor Tiranë, e cila në referim të provave të administruara në dosjen gjyqësore, e ka gjetur të bazuar padinë, duke vendosur pranimin e saj dhe konstatuar pavlefshmërinë e pjesshme të titullit ekzekutiv “Marrëveshje linje kredie”, për

⁴ Ligj nr. 122/2013, Për disa shtesa dhe ndryshime në ligjin nr. 8116 /1996 “Kodi i Procedurës Civile i Republikës së Shqipërisë”, të ndryshuar neni 511 ç) për rastet e parashikuara nga shkronjat “d”, “dh” dhe “e”, lëshohet nga gjykata e vendit ku detyrimet që përmban titulli ekzekutiv do të përmbushen, brenda 5 ditëve nga data e paraqitjes së kërkesës së kreditorit.

⁵ Kodi Civil i Republikës së Shqipërisë, neni 419 Detyrimi është një marrëdhënie juridike me anën e së cilës një person (debitori) detyrohet të japë diçka ose të kryejë apo të mos kryejë një veprim të caktuar në dobi të një personi tjetër (kreditori), i cili ka, gjithashtu, të drejtë të kërkojë t’i jepet diçka, ose të kryhet apo të mos kryhet veprimi.

të cilën është lëshuar urdhri i ekzekutimit, ligjërimit e masës së sigurimit të padisë të gjykatës së faktit, pushimin e gjykimit lidhur me veprimet përbarimore të kryera nga përbaruesi privat X, për shkak të heqjes dorë prej tij nga ekzekutimi i titullit ekzekutiv. Kundër vendimit të gjykatës së shkallës së parë ka paraqitur ankim pala e paditur, Banka Credins sh.a, që kërkon ndryshimin e vendimit dhe rrëzimin e padisë. Gjykata e Apelit (GjA) në arsyetimin e saj ka vlerësuar se marrëveshja e kredisë Nr.X, përbën titull ekzekutiv dhe referuar parashikimeve të nenit 510/d të KPrC, ajo plotëson të gjithë elementet juridike, është e vlefshme, dhe se detyrimet e lindura midis palëve ndërgjyqëse janë derivate të kontratës së kredisë si titull ekzekutiv, e lidhur midis palëve në kuptim të drejtë të ligjit. Pra, titulli ekzekutiv nuk është në kundërshtim me faktet e provuara në gjykim, për rrjedhojë është i bazuar në nenin 609/1 të KPrC në të cilin parashikohet se: Debitori mund të kërkojë në gjykatën kompetente të vendit të ekzekutimit që të deklarohet se titulli ekzekutiv është i pavlefshëm ose se detyrimi nuk ekziston, ose ekziston në një masë më të vogël ose është shuar më pas. Nga sa rezulton, e provuar në faktet e paraqitura, gjykata e apelit ka çmuar se konflikti midis palëve ka të bëjë me procesin e ekzekutimit të titullit ekzekutiv - me veprimet përbarimore të marra nga përbaruesi gjyqësor. Fakti i mospërmbushjes së detyrimit të debitorit, përcaktuar nga marrëdhënia e kredisë, e cila më pas sjell rrjedhimisht cenimin e së drejtës materiale korresponduese të kreditorit⁶, realizohet me ekzekutimin e detyrueshëm nga veprimet përbarimore.

Gjithashtu GjA me të drejtë ka arsyetuar se parregullsitë në përmbushjen e detyrimeve kontraktore, apo llogaritja e gabuar e principalit dhe interesave nga ana e përbarimit për shlyerjen e detyrimit, të shprehura në aktin nr.X “Lajmërim për ekzekutimin vullnetar” nuk e bëjnë inekzistent titullin ekzekutiv dhe as mund ta pakësojnë detyrimin që ai parashikon. Mosmarrëveshja e parashtruar për zgjidhje para gjykatës, në rastin konkret, përmban veprimet përbarimore dhe deklarimin e pavlefshmërisë së titullit ekzekutiv me arsyetimin se detyrimi ekziston në një masë më të vogël sipas nenit 609 të KPrC⁷. Në referim të kësaj dispozite, GjA me të drejtë ka çmuar se pavlefshmëria e titullit ka të bëjë kryesisht me tituj që në përmbajtje të tyre mbajnë detyrime, të cilat për një shkak të pretenduar e të provuar mund të konstatohen të pavlefshme, ndërsa nga ana tjetër, shuarja e detyrimit nuk lidhet me vlefshmërinë e titullit si akt, por me përmbajtjen e tij apo për rrethana të ndodhura pas lëshimit të këtij akti dhe që përcaktohen në mënyrë të qartë në dispozitat përkatëse të ligjit material - Kodit Civil. Në kundërshtim me atë që ka vendosur gjykata e faktit, në rastin konkret, mosmarrëveshja ka të bëjë me kundërshtimin e pavlefshmërisë së akteve të procesit të ekzekutimit dhe që realizohen nëpërmjet kryerjes së veprimeve të përbaruesit gjyqësor (Vendimi Nr. 2407/2012 Gjykata e Apelit Tiranë).

3. Një nga rastet e praktikës gjyqësore është dhe pavlefshmëria e veprimeve përbarimore, për vënien në ekzekutim të titullit ekzekutiv kredi bankare. Nga gjykimi i çështjes dhe nga provat e marra në gjykim si në Gjykatën e Rrethit Gjyqësor Tiranë, ashtu dhe në Gjykatën e Apelit Tiranë, ka rezultuar se: midis palës paditëse “Kristian Konstruktion”-shpk dhe palës së paditur, “ALPHA BANK- Albania”-sh.a është lidhur kontrata e kreditimit Nr. X për shumën

⁶ Kodi Civil i Republikës së Shqipërisë, Neni. 1050 parashikon se Me kontratën e huasë njëra palë (huadhënësi) i jep në pronësi palës tjetër (huamarrësit) një shumë të hollash ose sende që përcaktohen në numër, me peshë ose me masë dhe huamarrësi detyrohet t'i kthejë huadhënësit aq të holla, ose aq sende të atij lloji dhe të asaj cilësie, brenda afatit të caktuar në kontratë ose, kur nuk është caktuar afat, me kërkesën e huadhënësit Neni 1051 parashikon se : Përveç kur me marrëveshje të palëve është parashikuar ndryshe, huamarrësi duhet t'i paguajë huadhënësit kamatat.

⁷ Kodi i Procedurës Civile i Republikës së Shqipërisë, Neni 609 i KPrC, përcakton se: “Debitori mund të kërkojë ... që të deklarohet se titulli ekzekutiv është i pavlefshëm ose se detyrimi nuk ekziston, ose ekziston në një masë më të vogël ose është shuar me pas. Kur titulli është një vendim gjyqësor, debitori mund të kundërshtojë ekzekutimin e titullit vetëm për fakte të ngjara pas dhënies së vendimit”.

X, Euro në vitin 2004. Kjo kredi, bazuar në dy aktmarrëveshje shtesë, Nr.X/2004/2008, është pranuar si kapital qarkullues. Duke qenë se huamarrësi, Shoqëria “Kristian Konstruktion”-shpk nuk kishte paguar kështu sipas kushteve të kontratës, huadhënësi, “ALPHA BANK- Albania”-sh.a, i është drejtuar gjykatës me kërkesë për lëshimin e Urdhrit të Ekzekutimit. Gjykata e Rrethit Gjyqësor Tiranë, duke e vlerësuar kontratën e kreditimit Nr.X/2008 si titull ekzekutiv, ka pranuar kërkesën, duke lëshuar për këtë qëllim Urdhrin e Ekzekutimit me vendimin Nr.X. 2008.

Dhjetë ditë pas lëshimit të këtij urdhri nga gjykata, midis palëve është nënshkruar një aktmarrëveshje e re shtesë Nr. X/2008 për rinovim kapitali qarkullues, me të cilën është modifikuar kontrata ekzistuese e kredisë dhe palët kanë vazhduar zbatimin e kësaj kontrate deri në maj të vitit 2011. Në muajin qershor 2011, pala e paditur “ALPHA BANK- Albania”-sh.a, ka kërkuar, nëpërmjet zyrës së shërbimit përmbartimor privat ekzekutimin e titullit ekzekutiv, kontratës së kreditimit Nr. X/2004, e cila ka filluar ekzekutimin e detyrueshëm me vendimin Nr.X/2011, bazuar në urdhrin e ekzekutimit të lëshuar nga gjykata, i cili i përket vendimit të vitit 2008. Pas këtij vendimi zyra përmbartimore ka kryer një tërësi veprimesh përmbartimore siç janë vënia e sekuestros konservative mbi pasurinë e paluajtshme të hipotekuar në favor të palës kreditore, dy apartamente ku njëri prej tyre ka qenë pronë e dorëzanësit R. R. dhe është blerë nëpërmjet ankandit nga personi i tretë G. A.. Pala paditëse “Kristian Konstruktion”-shpk, ka kërkuar pavlefshmërinë e titullit ekzekutiv, bazuar në nenin 609/1 të KPrC dhe anulimin e të gjitha veprimeve të kryera nga përmbartuesi gjyqësor për ekzekutimin e këtij titulli, kontratës së kreditimit Nr. X/2004. Referuar fakteve gjykata e faktit me të drejtë ka arritur në përfundimin se kërkesë-padia duhet pranuar si e mbështetur në ligj e në prova, se titulli ekzekutiv është i pavlefshëm dhe të pavlefshme janë edhe veprimet përmbartimore.

Titulli ekzekutiv - Kontrata e kreditimit Nr. X/2004, për të cilin është lëshuar urdhri i ekzekutimit Nr.X/2008, duhet të deklarohet i pavlefshëm, pasi e ka humbur fuqinë e tij ekzekutive qysh nga momenti që palët kanë lidhur akt-marrëveshjen shtesë të mirëkuptimit v.2008 me anën e së cilës kanë rinovuar kontratën bazë të kreditimit duke ndryshuar zgjatjen dhe kushtet e saj. Duke qenë se titulli ekzekutiv deklarohet i pavlefshëm pasi e ka humbur fuqinë me marrëveshjen e mëpasshme të palëve, pra është zëvendësuar me një titull të ri, të gjitha veprimet e kryera nga shërbimi përmbartimor duhet të konsiderohen absolutisht të pavlefshme. Zyra e përmbartimit ka ekzekutuar një titull ekzekutiv të pavlefshëm (Vendimi Nr.469/2012, Gjykata e Apelit Tiranë). Rasti në fjalë tregon për veprime përmbartimore të kryera në kundërshtim me ligjin procedural civil dhe konkretisht nenet 517, 518, 519, 524, 527. Nuk mund të themi se përmbartuesi nuk njeh ligjin. Mosmarrëveshja për të cilën në këtë rast është vënë në lëvizje sistemi gjyqësor tregon se shërbimi përmbartimor nuk e zbaton ligjin, duke mbështetur dhe favorizuar palën kreditore “ALPHA BANK- Albania”-sha. Mbështetur në nenin 609/1 të KPrC sipas përmbajtjes së kësaj praktike gjyqësore detyrimi ndaj kreditorit mund të ekzistojë në një masë më të vogël si dhe mund të ishte objekt i ekzekutimit të titullit ekzekutiv të rinovuar sipas marrëveshjes shtese të v.2008 për rinovimin e kontratës së kredisë bankare të v.2004. Te kontrata e ndryshuar, janë ndryshuar kushtet e kredisë duke u zgjatur termat dhe afatet e saj, çka çon në aplikimin e një kontrate të re, për të cilën pala kreditore mund të kërkonte lëshimin e një urdhri ekzekutimi në gjykatë, referuar detyrimit ekzistues dhe që përbën titull ekzekutiv. Një problem i tillë shtrohet për zgjidhje përpara legjislatorit shqiptar, për saktësimin në dispozita ligjore të pasojave të kalimit të afatit të lëshimit të urdhrit ekzekutiv, çka mund të çojë në pasojë të pariparueshme për palën të cilës mund t'i jetë sekuestruar apo shitur në ankand një pasuri e paluajtshme. Fakti kur një urdhër ekzekutimi, i lëshuar në një afat të tillë, siç është rasti në fjalë, për një periudhë trevjeçare ka sjellë si pasojë për palën debitore shitjen jo vetëm të sendit të paluajtshëm apartament banimi, por edhe të

shitjes në ankand të sendit të paluajjtshëm të dorëzanësit. Një situatë e tillë do të ishte në rregull nëse shërbimi përmbartimor do të kishte qenë më i kujdesshëm në marrjen e dokumentacionit të rregullt nga pala kreditore dhe të verifikonte nëse detyrimi i debitorit ekziston, apo është në një masë më të vogël, apo është shuar më pas. Kreditori – banka në rastin praktik – duhej të kishte marrë nga gjykata një urdhër ekzekutimi të ri në të cilin të ishte pasqyruar masa e detyrimit të debitorit e cila mund të rezultonte më e vogël nga detyrimi fillestar, çka do të eliminonte pasojat në lidhje me veprimet përmbartimore të shitjes së sendeve të paluajjtshme.

4. Një nga llojet e mosmarrëveshjeve, për të cilën ka një praktikë të dendur gjyqësore, është dhe përcaktimi i kompetencës tokësore për gjykimin e kërtimeve të subjekteve të së drejtës civile, administrative apo familjare e cila ka gjetur një rregullim të posaçëm nga ligjvënësi si në pjesën e përgjithshme të KPrC, ashtu dhe në pjesë të tjera të tij, që lidhen me gjykimet e posaçme. Shkenca e së drejtës ose doktrina juridike na tregon se kriteret për përcaktimin e gjykatës kompetente nga pikëpamja tokësore lidhen me një sërë elementesh si, për shembull, vendbanimi ose vendqëndrimi i të paditurit, vendndodhja e pasurisë, vendi i vërtetimit të ngjarjes me pasoja juridike, vendi i ekzekutimit të një kontrate, lidhja e një padie me një tjetër, marrëveshja mes palëve për të caktuar një gjykatë për zgjidhjen e konflikteve sepse mund të lindë mes tyre (Maho, Përmbledhje leksionesh të së drejtës së Procedurës Civile, UET, 2014). Nisur nga elementet e mësipërme, që përcaktojnë kompetencën tokësore të gjykatës, e cila do të shqyrtojë kërkimin e subjektit të gjyimit, duke iu referuar përsëri doktrinë juridike, kompetenca do të mund të kategorizohet në kompetencë të përgjithshme, kompetencë e veçantë, kompetencë alternative si dhe në kompetencë ekskluzive. Ligjvënësi në kreun III, të titullit III, të pjesës parë të KPrC ka parashikuar në mënyrë të detajuar kompetencën tokësore të një sërë mosmarrëveshjesh që shtrohen për gjykim nga juridiksioni civil shqiptar.

Në vijim të këtyre parashikimeve, duke iu referuar karakterit të kërimit që është shtuar për gjykim (Vendimi Nr.67/2012 Kolegji Civil i Gjykatës së Lartë), në titullin I, pjesa IV e KPrC., ligjvënësi në nenin 511/ç ka parashikuar si vijon: “Titulli ekzekutiv vihet në ekzekutim me kërkesën e kreditorit. Për këtë qëllim lëshohet urdhri i ekzekutimit, i cili jepet:...ç) për rastet e parashikuara nga shkronjat “d”, “dh” dhe “e” nga gjykata e vendit ku është caktuar të bëhet ekzekutimi”⁸. Nga aktet e administruara në dosjen gjyqësore rezultojnë se mes Shoqërisë “Raiffeisen Bank” sh.a. dhe shtetases A. P. është lidhur një kontratë kredie bankare në formë huaje. Në nenin 11 të kontratës është parashikuar se ky akt (kontrata) përbën titull ekzekutiv dhe se palët, në rast mosmarrëveshje për konflikte të lindura nga kjo kontratë, do t’i drejtohen për zgjidhjen e tyre Gjykatës së Shkallës së Parë Tiranë. Nisur nga fakti se për një periudhë 16 muajore kredimarrësja nuk e ka shlyer detyrimin ndaj bankës, kjo e fundit, me kërkesën për lëshim urdhër ekzekutimi në datë 07.11.2011, i është drejtuar Gjykatës së Shkallës së Parë Krujë, duke qenë se si kredimarrësja, ashtu dhe dorëzanësi ishin me banim në Fushë-Krujë.

Gjykata e Shkallës së Parë Krujë, me vendimin datë 01.12.2011, deklaroi moskompetencën tokësore në shqyrtimin e çështjes, duke ia dërguar dosjen gjyqësore gjykatës së faktit Tiranë. Gjykata e Shkallës së Parë Tiranë, më datë 17.01.2012, parashitroi përpara Gjykatës së Lartë qëndrimin e saj në lidhje me kompetencën e shqyrtimit të kërimit konkret. Në rastin konkret, kontrata e huasë nuk përcakton vendin se ku duhet të kryhet ekzekutimi i detyrimit, veprim ky që do të mund të përcaktonte kompetencën tokësore të veçantë për shqyrtimin e çështjes. Kjo

⁸ Kjo dispozitë ka ndryshuar me Ligjin nr. 122/2013, Për disa shtesa dhe ndryshime në ligjin nr. 8116 /1996 “Kodi i Procedurës Civile i Republikës së Shqipërisë”, të ndryshuar, neni 511, Titulli ekzekutiv vihet në ekzekutim nëpërmjet lëshimit të urdhrit të ekzekutimit, i cili: ç) për rastet e parashikuara nga shkronjat “d”, “dh” dhe “e”, lëshohet nga gjykata e vendit ku detyrimet që përmban titulli ekzekutiv do të përmbushen, brenda 5 ditëve nga data e paraqitjes së kërkesës së kreditorit.

e fundit parashikohet edhe nga neni 49/2 dhe 511/ç i KPrC, dhe çon në gjykimin e çështjes si kompetenca e përgjithshme, ashtu dhe ajo e veçanta. Duke e konstatuar një situatë të tillë juridike, Kolegji Civil i Gjykatës së Lartë ka vlerësuar se në rastet kur në kontratën noteriale të huasë nuk është përcaktuar vendi se ku do të kryhet ekzekutimi i detyrimit kontraktual, kur ekzekutimi i detyrueshëm nuk shtrihet në sende të paluajtshme (parashikuar në kontratë si kolateral) rrethana për të cilat është parashikuar nga ligji procedural civil kompetenca tokësore ekskluzive, do të jemi përpara një kompetence alternative. Jam me të njëjtin mendim, me vendimin e shumicës së Kolegjeve të Bashkuara, vetëm me faktin, se palët vetë kanë përcaktuar Gjykatën e Shkallës së Parë Tiranë si gjykatë kompetente, për të shqyrtuar të gjitha mosmarrëveshjet që lindin nga zbatimi i kontratës noteriale të huasë, por nuk mund të themi se jemi përpara një kompetence alternative, për faktin se nuk kemi një kompetencë ekskluzive të parashikuar në nenin 49 të KPrC – palët nuk kanë përcaktuar sendin mbi të cilin do të bëhet ekzekutimi i detyrueshëm. Në rast se do të ishim përpara një kompetence alternative sipas nenit 54 të KPrC e drejta e zgjedhjes ndërmjet shumë gjykatave kompetente i takon paditësit dhe ai me të drejtë e ka ngritur padinë përpara Gjykatës së faktit Krujë. Kur në kontratë nuk kemi të përcaktuar vendin ku duhet të bëhet ekzekutimi, por kemi një përcaktim të vullnetshëm të palëve për gjykatën kompetente, e cila duhet të lëshojë urdhrin e ekzekutimit, atëherë është e domosdoshme të bëhet trajtimi i këtij problemi duke marrë në konsideratë edhe nenin 52 të KPrC, i cili lejon ndryshimin e kompetencës tokësore, mjafton që kjo e fundit të bëhet me marrëveshje me shkrim të palëve, të mos jetë në kundërshtim me rastet e parashikuara në nenet 45 e 46 të këtij Kodi, por edhe ligji të mos e ndalojë atë (Vendimi Nr.2421/2012, Gjykata e Lartë). Në rastet e parashikuara shprehimisht në ligj kompetenca tokësore ose territoriale nuk mund të ndryshohet apo shmanget nga palët qoftë edhe me marrëveshje me shkrim sepse në këto lloj padish, pavarësisht se ku është vendndodhja e të paditurit, duhet të shqyrtohen nga një gjykatë, e cila ka të gjitha mundësitë për të zhvilluar një proces efektiv. Në të gjitha rastet e tjera, ligjvënësi ka lejuar ndryshimin e kompetencës tokësore kur vetë palët e dëshirojnë një gjë të tillë.

Kjo analizë vlen edhe për rastin tjetër, të ardhur për mosmarrëveshje, kompetence përpara Gjykatës së Lartë e cila ka arritur në përfundimin se: Në çështjen objekt gjykimi nuk jemi para asnjë prej rasteve përjashtimore të parashikuara në dispozitat e mësipërme. Si rrjedhojë, për sa kohë marrëveshja për ndryshimin e kompetencës është bërë në formë të shkruar dhe nuk jemi përpara asnjë prej rasteve të parashikuara në nenin 45 dhe 46 të K.Pr.Civile, kjo marrëveshje është e lejueshme dhe e ligjshme në bazë të nenit 52 të këtij Kodi (Vendim Nr.385/2012, Gjykata e Lartë). Gjykata e Lartë në lidhje me përcaktimin e kompetencës tokësore sipas ligjit për shërbimin përbarimor privat (Ligji nr.10031/2008, “Për Shërbimin Përbarimor Gjyqësor Privat”) në një prej rasteve të ardhura për shqyrtim prej saj ka konkluduar se: Në bazë të ligjit nr.10031/2008, “Për Shërbimin Përbarimor Gjyqësor Privat” përbaruesi gjyqësor privat ose shoqëritë përbaruese private ushtrojnë funksionet e tyre procedurale përbarimore në të gjithë territorin e Republikës së Shqipërisë. Në interpretim të nenit 569 të KPrC ekzekutimi i titullit ekzekutiv, kontratës së kredisë bankare, bëhet në Tiranë, ku ushtron veprimtarinë e tij përbaruesi gjyqësor privat, prandaj edhe kundërshtimi i veprimeve përbarimore do të bëhet para gjykatës ku po ekzekutohet titulli ekzekutiv (Vendimi Nr. 396/2012 Gjykata e Lartë).

Agjencia e Trajtimit të Kredive dhe praktika gjyqësore

Agjencia e Trajtimit të Kredive (ATK) është një institucion financiar që sipas ligjit (Ligj nr.9731, datë 10.5.2007 Për disa ndryshime dhe shtesa në ligjin nr.8894, datë 14.5.2002 “Për agjencinë e trajtimit të kredive”, të ndryshuar) ka të drejtën e mbledhjes së kredive të prapambetura nga

subjektet kredimarrëse, ose siç mund ta quajmë “kreditë e këqija” (Të gjitha huatë e marra nga subjekte të ndryshme, që trajtohen nga ATK-ja, janë borxhe të marra prej shtetit shqiptar dhe konsiderohen të tilla, si dhe detyrimisht të kthyeshme në buxhetin e shtetit.). Legjislacioni përkatës parashikon se: Për huatë e transferuara në Agjencinë e Trajtimit të Kredive pa dokumentacionin ligjor, që vërteton marrjen e kredisë, procesverballi i transferimit të detyrimit kontabël të këtyre huave përbën titull ekzekutiv dhe zbatohet nga përmbartuesi gjyqësor .

Gjykata e Lartë (GJL) në vendimin e saj nr.222/2011 ka marrë në shqyrtim çështjen me objekt anulimin e urdhrit të ekzekutimit të Zyrës së Përmbartimit Fier (ZPF), si dhe pavlefshmërinë e titullit ekzekutiv “Marrëveshje huaje”. Kjo gjykatë është investuar nga B. Xh. si dhe nga persona të tretë Zyra e Përmbartimit Gjyqësor Fier, si dhe ATK-ja. Në lidhje me këtë çështje Gjykata e Rrethit Gjyqësor Fier, me vendimin nr. X, ka vendosur rrëzimin e kërkesës që i përket kërkuesit B. Xh., si dhe personave të tretë, me objekt pavlefshmëri e titullit ekzekutiv “Marrëveshje huaje”, si dhe anulimin e urdhrit të ekzekutimit të ZPF-së me nr.X, si të pabazuar në ligj dhe prova. Çështja ka shkuar në Gjykatën e Apelit Vlorë, e cila me vendimin nr.X ka vendosur ndryshimin e vendimit nr.X të Gjykatës së Rrethit Gjyqësor Fier, duke pranuar padinë, konstatimin absolutisht të pavlefshëm të titullit ekzekutiv, aktmarrëveshjes së huasë, datë X të lidhur midis kërkuesit B.Xh. dhe ish Bankës Agrare, Dega Fier si dhe anulimin e veprimeve përmbartimore të kryera për ekzekutimin e titullit ekzekutiv të mësipërm. Gjykata e Apelit në vendimin e saj ka arsyetuar se aktmarrëveshja e huasë e datës X përbën veprim juridik të dyanshëm. Ajo është një kontratë e njëanshme dhe si e tillë nuk mund të jetë titull ekzekutiv. Personi i tretë ATK më parë duhet të bëjë njohjen e këtij detyrimi me padi tjetër të veçantë dhe më pas t’i drejtohet gjykatës për kërkimin e detyrimit..... Kundër vendimit nr.X të Gjykatës së Apelit Vlorë ka bërë rekurs personi i tretë ATK Tiranë. Kolegji Civil i GJL vlerëson që rekursi i bërë nga personi i tretë, ATK Tiranë, është i bazuar në ligj dhe për rrjedhojë vendimi i gjykatës së apelit është i cenueshëm. Në nenin 510/d të K.Pr.C. thuhet: Janë tituj ekzekutivë aktet noteriale që përmbajnë detyrime në të holla, si dhe aktet për dhënien e kredive bankare ose aktet për dhënien e kredive nga institucionet financiare jobankare. Marrëveshja e huasë, e datës X, është lidhur ndërmjet një institucioni bankar dhe një personi që ka cilësinë e kredimarrësit. Ajo përmban shumën e marrë kredi, interesin vjetor, afatin e kthimit dhe shumën që kërkohet të kthehet, prandaj i përmban të gjitha elementët e një akti për dhënien e kredisë bankare dhe në këtë kuptim përbën titull ekzekutiv sipas nenit 510/d të K.Pr.Civile. Referuar arsytimit të GjL në dosje ndodhet kontrata e hipotekimit e datës X, me anë të cilës Banka Tregtare Agrare, Dega Fier e ka detyruar kredimarrësin B. Xh. që të sigurojë kthimin e kredisë, duke vënë hipotekë mbi banesën e tij ç’ka tregon se akt marrëveshja e lidhur ndërmjet palëve është bërë për t’u vënë automatikisht në ekzekutim, pa qenë nevoja që të bëhet gjyq ndërmjet palëve për njohjen e detyrimit, siç arsyeton gjykata e apelit në vendimin e saj (Vendimi nr.222/2011 Gjykata e Lartë).

Në përfundim të këtij arsytimi dhe duke mbështetur arsytimin e GjL do të shtonim se, mosnjohja e së drejtës së mbledhjes së detyrimit nga një institucion financiar si ATK-ja, të cilit i ka kaluar e drejta për mbledhjen e borxheve në formën e detyrimit kredi bankare dhe kalimin në fondet e shtetit, përbën një shkelje të së drejtës së kreditorit të parashikuar nga ligji për ATK-në. Ligji material njeh dhe lejon të drejtën e cedimit të kredisë , ç’ka nuk mund të jetë e njëjtë me cedimin e debisë. ATK-ja mund të konsiderohet në një interpretim më të zgjeruar (përveç njohjes me ligj si institucion financiar) edhe si një subjekt të cilit i ka kaluar e drejta e kredisë dhe prapësimi i debitorit do të bëhet ndaj kreditorit të ri , por jo me një padi njohje detyrimi siç ka konkluduar gjykata e apelit.

Përfundime

Titulli ekzekutiv vërteton qenien e së drejtës subjektive të kreditorit ku përcaktohet detyrimi i debitorit, titull që vihet në ekzekutim në mënyrë të detyrueshme nga shërbimi përmbarimor gjyqësor, pas lëshimit të urdhrit të ekzekutimit, pra përfaqëson gjendjen e fundit të nevojshme dhe të mjaftueshme për të vazhduar me ekzekutimin e detyruar. Parashikimi në ligj – KPrC, i lëshimit të urdhrit ekzekutiv, sipas kërkesës së subjektit bankar, me qëllim shlyerjen e shpejtë të kredisë pas skadimit të afateve kontraktore, ka për qëllim të sigurojë ekuilibrin e nevojshëm ndërmjet interesit publik, garantimin e kursimeve të depozituesve, si dhe respektimin e të drejtave të individit për një mbrojtje të plotë ligjore. Procedura gjyqësore për shqyrtimin e pavlefshmërisë së titullit ekzekutiv, e parashikuar nga neni 609 i KPrC, përbën fazën përfundimtare të zgjidhjes në themel të mosmarrëveshjes. Duke qenë e njëjtë me procedurën gjyqësore, që ndiqet për shqyrtimin e çdo padie themeli, ajo i krijon të gjitha mundësitë që e drejta eventualisht e cenuar e kredimarrësit, të mund të rivendoset nëpërmjet garantimit të një procesi të rregullt ligjor. Pavarësisht se neni 510, shkronja “d” përbën një kufizim të lejueshëm dhe kushtetues të së drejtës për t’iu drejtuar gjykatës dhe në veçanti të elementit të kontradiktës në gjykim, në thelbin e vet, e drejta e individit për një proces të rregullt ligjor nuk cenohet. Pavlefshmëria e titullit ka të bëjë kryesisht me tituj që në përmbajtje të tyre mbajnë detyrime, të cilat për një shkak të pretenduar e të provuar mund të konstatohen të pavlefshme, ndërsa nga ana tjetër, shuarja e detyrimit nuk lidhet me vlefshmërinë e titullit si akt por me përmbajtjen e tij apo për rrethana të ndodhura pas lëshimit të këtij akti dhe që përcaktohen në mënyrë të qartë në dispozitat përkatëse të ligjit material - Kodit Civil. Kur në kontratë nuk kemi të përcaktuar vendin ku duhet të bëhet ekzekutimi, por kemi një përcaktim të vullnetshëm të palëve, për gjykatën kompetente e cila duhet të lëshojë urdhrin e ekzekutimit, atëherë është e domosdoshme të bëhet trajtimi i këtij problemi duke marrë në konsideratë edhe nenin 52 të KPrC, i cili lejon ndryshimin e kompetencës tokësore, mjafton që kjo e fundit të bëhet me marrëveshje me shkrim të palëve, të mos vijë në kundërshtim me rastet e parashikuara në nenet 45 e 46 të këtij Kodi, si dhe që ligji të mos e ndalojë atë. Në rastet e parashikuara shprehimisht në ligj kompetenca tokësore ose territoriale nuk mund të ndryshohet ose të shmanget nga palët, qoftë edhe me marrëveshje me shkrim sepse në këto lloj padish, pavarësisht se ku është vendndodhja e të paditurit, duhet të shqyrtohen nga një gjykatë, e cila ka të gjitha mundësitë për të zhvilluar një proces efektiv.

Bibliografia

- Kushtetuta e Republikës së Shqipërisë, Alb Juris, Tiranë, 2008.
Kodi i Procedurës Civile i Republikës së Shqipërisë, Botim i Qendrës së publikimeve Zyrtare, Tiranë 2010.
Kodi Civil i Republikës së Shqipërisë, Botim i Qendrës së publikimeve Zyrtare.
Procedura Civile, Përkthyer nga turqishtja Dh.Kacimbra, Koço Tasit me autorizim të Ministrisë të Drejtësisë, Mbrojtësisë, Tiranë, 1924.
Ligje Dekret Ligje e Rregullore të vjetit 1929, Botimet e këshillit të shtetit, vol.6, Tiranë, 1940, Fletore Zyrtare nr.24/1929.
Ligj nr. 122/2013, Për disa shtesa dhe ndryshime në ligjin nr. 8116 /1996 “Kodi i Procedurës Civile i Republikës së Shqipërisë”, të ndryshuar.
Ligji nr. 9662, datë 18.12.2006 “Për bankat në Republikën e Shqipërisë”.
Ligji nr.10031/2008, “Për Shërbimin Përmbarimor Gjyqësor Privat”.
Ligj nr.9731, datë 10.5.2007 Për disa ndryshime dhe shtesa në ligjin nr.8894, datë 14.5.2002 “Për agjencinë e trajtimit të kredive”, të ndryshuar.

Omari L., Anastasi A., "E drejta kushtetuese", ABC, Tiranë, 2010.

Lamani A., "Procedura Civile e Republikës Popullore të Shqipërisë", Tiranë, 1962.

Vasili, J., "Procedura Civile", Real-stamp, Tiranë, 2010.

Simoni, A. Sadushi, S. Çomo, S. "Vështrim krahasues mbi Procedurën Civile", Pegi, Tiranë, 2006.

Maho, B., Përmbledhje leksionesh të së Drejtës së Procedurës Civile, UET, Tiranë, 2014.

Durello Laura ILTERZONELPROCESSOESECUTIVO.PROFILIDITUTELA, http://boa.unimib.it/bitstream/10281/20032/3/Phd_unimib_716307.pdf;

Vendimi Nr.39, datë 16.10.2007, Gjykata Kushtetuese.

Vendimi Nr. 2421, datë 24.10.2012 Gjykata e Lartë.

Vendimi Nr.385, datë 18.09.2012, Gjykata e Lartë.

Vendimi Nr. 396, datë 20.09.2012 Gjykata e Lartë.

Vendimi nr.222/2011 Gjykata e Lartë.

Vendimi Nr.67, datë 14.02.2012 Kolegji Civil i Gjykatës së Lartë.

Vendimi Nr. 2407 date 15.10.2012 Gjykata e Apelit Tiranë.

Vendimi Nr. 469 dt. 12.10.2012, Gjykata e Apelit Tiranë.

<http://atk-kredi.gov.al/index.html>.

Zgjidhja e mosmarrëveshjeve tregtare ndërmjet shteteve midis qasjes shumëpalëshe dhe rajonale

La soluzione delle controversie commerciali
tra Stati tra multilateralismo e regionalismo
Laura Zoppo 2013, Jovene Editore

Recensë nga Erjona **CANAJ** PhD

Objekti i këtij libri është studimi i marrëdhënies delikate të krijuar dhe e mënyrës paralele të zgjidhjes së konflikteve nga Organizata Ndërkombëtare e Tregtisë dhe Gjykatat Ekonomike Rajonale. Tema fokusohet në tendencën konfliktuale të instancave gjyqësore ndërkombëtare, që shfaqen ndërmjet juridiksioneve konkurrense ose palëve. Problemi i juridiksioneve të ndryshme ka një qasje të përgjithshme, megjithatë ekzistojnë disa karakteristika të veçanta në sektorin e tregtisë ndërkombëtare. Çështja midis procedurës për zgjidhjen e konflikteve në ONT dhe procedurave konkurruese të hartimit të mosmarrëveshjeve, përbën një aspekt të veçantë. Kjo shihet në krahasimin e raportit ekzistues midis kompleksitetit të marrëveshjeve shumëpalëshe të tregtisë ndërkombëtare dhe sistemeve konvencionale të jashtme. Për më tepër, shtimi i organeve lokale me kompetenca të diskutueshme në fushën e tregtisë është një pasojë e drejtpërdrejtë e një tendence për të shumëfishuar marrëveshjet e integritit ekonomik, në nivel rajonal (ose midis shteteve ose grupit të shteteve të caktuara). Marrëveshje të tilla shfaqin probleme të dukshme përputhshmërie me regjimet shumëpalëshe të shkëmbimeve tregtare, të kristalizuara në kuadër të OBT-së.

Në fakt, nëse do të favorizohet kapërcimi i pengesave të tregtisë midis shteteve anëtare, do të rrezikohet nga ana tjetër, të diskriminohen shtetet e treta. Shkrija e tyre është manifestuar me hapjen e një faze të qenësishme, të një krizë të plotë të ONT-së, e cila u përfaqësua emblematikisht nga procedura Doha Round. Megjithatë, sistemi multilateral shfaq efikasitetin e mekanizmit të zgjidhjeve të konflikteve, përveç autoritetit të vendimeve të marra dhe interpretimeve të formuluar gjyqësore. Kjo është një e dhënë mbi organet e ONT-së, të

cilat përpiqen me anë të një qasjeje “autoreferenciale”, të përjashtojnë çdo formë koordinimi me lidhësit alternativë rajonalë, duke mohuar çdo vlerë të vendimeve të jashtme.

Dallojmë dy tendenca të kundërta të shteteve anëtare të OBT-së: nga një anë ato i japin jetë një numri përherë e më të lartë të marrëveshjeve tregtare të lidhura nga procedura të kundërta dhe të diskutueshme; nga ana tjetër, vazhdojnë t'i referohen procedurave të zgjidhjes së konflikteve nga vetë organizata, e cila u ofron atyre garanci të mëdha stabiliteti, automaticitet dhe koherencë me juridiksionin ekzistues. E megjithatë ka arsye të mjaftueshme që u sugjerojnë palëve konfliktuale të aktivizojnë sistemin rajonal, paralelisht me atë multilateral. Situata komplekse duhet të sqarohet, për të mos lejuar që konflikti midis organeve të zgjidhjes së konflikteve shumëpalëshe dhe atyre regionale të manifestohet tërësisht. Kjo, për shkak të numrit ende të vogël të sistemeve të afta për të treguar përputhshmëri me procedurat e ONT-së. Zgjidhja e propozuar është shmangja e qëndrimeve *a priori*.

Po ashtu, në këtë libër vlerësohet shqyrtimi i marrëdhënies midis organeve të përcaktuara për t'i dhënë zgjidhje, në lëmin e ONT-së dhe e instituteve në varësi të disa organizatave ekonomike rajonale. Këto dalin nga analizat e normave përkatëse, që janë objekti kryesor i këtij kërkimi dhe që të artikullohet në mënyrë të vazhdueshme.

Në pjesën e parë të punës trajtohet ligji përkatës, brenda sistemit ONT. Së pari realizohet një radhitje sintetike e ligjeve të disiplinës në terma të zgjidhjes së konflikteve ndërshtetërore. Pas një vështrimi të përgjithshëm të fenomenit të integritetit ekonomik rajonal dhe të një përshkrimi të shkurtër të zhvillimeve më të fundit, kalohet në ekspozimin e kritereve, të cilat



i nënshtrohen pajtueshmërisë së integritimit me sistemin multilateral tregtar, për të theksuar, ndër të tjera, mungesën e efektivitetit në mekanizmat paralele të kontrollit. Debati fokusohet relativisht mbi “kushtetutshmërinë” e ONT-së, duke ilustruar pozicionet e ndryshme të përfshira në doktrinë, në varësi të natyrës, zhvillimeve dhe karakteristikave të kushtetutës së Organizatës, duke nxjerrë në dritë aspektet më delikate, sipas natyrës së marrëdhënieve me integritimin ekonomik rajonal.

Në pjesën e dytë jepet një pamje e formave bazë ekzistuese të Integritimit në Nivel Rajonal. Një fokus i veçantë i jepet studimit të rregullave të diktuar prej tyre, në lidhje me zgjidhjen e konflikteve dhe përfshirjen e instrumenteve konvencionale, të klauzolave specifike në koordinim me mekanizmin e zgjidhjes së ONT. Merret në konsideratë, fillimisht, integrimi ekonomik amerikano-verior, duke nisur me Marrëveshjen e Lirisë së Shkëmbimit midis SHBA dhe Kanadasë, deri me hapjen e Meksikës dhe përfundimin në Marrëveshjen Amerikano Veriore të Tregtisë së Lirë, me procedimet e veta arbitrare.

Në një plan të dytë, shqyrtohen marrëveshjet kryesore të integritimit ekonomik të Amerikës Latine, sidomos të Tregut të Përbashkët Sur, duke përshkruar rishikimet e fundit të sistemit të zgjidhjes së konflikteve, sipas parashikimeve të Protokollit të Olivos. Më tej, kalohet në analizën e procesit të integritimit evropian dhe të zhvillimeve më të fundit. Së fundi, duke theksuar raportin e tij me sistemin ONT, “çlirimi” nga vendimet që dalin prej organeve të Organizatës, në jurisprudencën e gjykatave europiane.

Në këtë pjesë analizohet gjithashtu rajoni aziatik e afrikan, me përpjekjen për të vënë në dukje zhvillimet më të fundit dhe specifikat e tyre; këtu shihen me kujdes marrëveshjet dypalëshe tregtare midis Shteteve jo të afërta gjeografikisht, të cilat tashmë kanë procedura për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve, midis të cilave ka klauzola të posaçme të zgjidhjes nëpërmjet gjykatave.

Në pjesën e tretë, trajtohen çështjet kryesore të konkurrencës midis proceseve alternative në zgjidhjen e çështjeve tregtare midis shteteve.

Në këtë punim, pasi ilustrohen parimet dhe metodat më të përmendura në literaturë për gjetjen e zgjidhjes së problemit të maksimumit të konflikteve të juridiksionit, autorja është përpjekur të tregojë sesi ushtrimi i “forum shopping” është në kuadër të instrumenteve të zakonshme të strategjisë procedurale të përdorura nga kërkuesi, në momentin e nisjes së një konflikti të caktuar dhe mënyrës si ndikohet nga rrethanat e çështjes individuale.

Kështu, analizohet praktika në fushën e konfliktit juridiksional, në sistemin në fjalë. Ky konflikt mund të përbëjë një mjet në favor të personit të dytë, si pjesë e strategjisë mbrojtëse. Shihet gjithashtu, mundësia e konkurrencës midis procedurave paralele, në nivel rajonal ose multilateral, duke iu referuar të njëjtave çështje dhe në veçanti duke vlerësuar rolin e luajtur nga marrëveshja midis palëve. Për më tepër, autorja trajton rastet ku procedurat mund të realizohen në vazhdim të një procedure të mëparshme dhe të vlerësohet nëse dhe në çfarë mase organet e raundit të dytë do të njohin vlerën e vendimeve të nxjerra diku tjetër.

Së fundmi procedohet me vlerësimin e modeleve teorike të referencës për zgjidhjen e konflikteve midis juridiksioneve ndërkombëtare, parë nën këndvështrimin praktik. Vlen për t’u përmendur aftësia për t’iu nënshtrohur zgjidhjes së konflikteve midis alternativave të juridiksioneve në tregti dhe në funksionimin konkret të çështjeve të veçanta nën hetim. Po ashtu, autorja e këtij libri përpiqet të përcaktojë cilat zgjidhje specifike mund të atribuohen. Ndaj, ju mund të shihni, sesa shpesh (dhe veçanërisht në rastet e konkurrencës midis procedurave paralele), zgjidhja e vetme është zgjidhja *ad hoc* e marrëveshjes midis palëve.

Ndryshe nga kjo, në rastet e konflikteve të juridiksionit të organit përkatës, ky i fundit tenton të përjashtojë mundësinë e parashikimit të kufizimeve të kompetencave të tij. Ndaj

zakonisht, në rastin e vazhdimit të proceseve konkurruese, vendimit të marrë diku tjetër shpesh i mohohen vlerat. Kështu vëzhgimi na sjell në përfundimin se, në të tashmen, nuk duket të ekzistojnë zgjidhje parimore sesi të parandalohet krijimi i konfliktit. Zgjidhja e vetme është (ex post) ajo e përdorimit të marrëveshjeve *ad hoc* midis palëve. Në mungesë të saj, tendenca e organeve të zgjidhjes së mosmarrëveshjeve është albeit (e kufizuar) në raport me frontin rajonal dhe me një sjellje striktësisht “autoreferuese” përballë ONT. Në përfundim, Organizata, duket se është disi e paaftë të merret me fenomenin e rajonalizmit ekonomik, duke përdorur pajtueshmërinë me kushte specifike të vëna nga lart, por sistemi i saj zgjidhës, që ka një karakter prevalues mbi mekanizmat e tjerë rajonalë, tregon një aftësi për ushtrimin e kontrollit mbi to.