

ECONOMICUS NR 12/2015

REVISTË SHKENCORE E FAKULTETIT EKONOMIK
DHE TË TEKNOLOGJISË SË INFORMACIONIT

Kryeredaktor

Prof. Dr. ADRIAN CIVICI

Redaktore

BESARTA VLADI, Doktorante

Asistente pranë redaksisë

Florinda Hasani

Joana Meta

Joniada Llango

Këshilli botues

Prof. Dr. SULO HADËRI

Prof. Dr. LULJETA MINXHOZI

Prof. Dr. ENGJËLL PERE

Prof. As. Dr. KRESHNIK BELLO

Prof. As. Dr. NEVILA XHINDI

ENIEL NINKA, PhD

Dr. ARBI AGALLIU

Dr. ZEF PREÇI

Dr. ELVIN MEKA

Dr. SELAMI XHEPA

Arti grafik

Besnik FRASHNI

ISSN 2223-6295

Miraturar 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>Cilën strategji zhvillimi duhet të privilegjojmë?</i>	5
Adrian CIVICI	

<i>Diversifikimi i burimeve energjetike si domosdoshmëri për sigurinë energjetike në vend, mundësitë dhe dilemat për energjinë bërthamore</i>	19
Arbër QYSRI , Përparim FUGA	

<i>Roli i termocentraleve në prodhimin e energjisë elektrike në Shqipëri</i>	34
Aleks PALNIKAJ	

<i>Zhvillimi i bashkëpunimit rajonal në kuadër të integrimit evropian, një parapërgatitje menaxheriale drejt globalizimit</i>	49
Teuta NUNAJ	

<i>Menaxhimi i njohurisë si praktikë e re në organizatat e biznesit në Shqipëri</i>	60
Edlira MARGILAJ , Kreshnik BELLO	

<i>Praktikat e menaxhimit të dijes në institucionet financiare në Kosovë</i>	72
Gentrit BERISHA	

<i>Financat dhe Partitë Politike – “Më thuaj si financohesh, të të them se ç’parti je”</i>	87
Anjeza XHAFERAJ	

<i>Radikalizmi në shpjegimin e konflikteve shtetërore</i>	101
Lavdosha AHMETAJ	

DOSSIER: Investimet & Tregjet e kapitaleve

<i>Transferimi i kapitaleve jashtë Shqipërisë dhe tregu i munguar i kapitaleve</i>	107
Elvin MEKA	

<i>Evidencë empirike mbi rolin e autonomisë fiskale në rritjen ekonomike rajonale</i>	116
Eniel NINKA	

<i>Integrimi i informacionit të Indeksit Global të Konkurrueshmërisë në një model statistikor graviteti për Shqipërinë</i>	123
Dorina CUMANI	

<i>Roli i shtetit në tregjet financiare</i> Teuta Ismaili MUHARREMI	137
<i>Lufta kundër evazionit fiskal</i> Amarilda XHAFERRI	145
<i>Arsyet për të investuar në Shqipëri dhe Kosovë</i> Nakije KIDA	156
<i>Përdorimi i mediave sociale për qëllime marketingu në institucionet e arsimit të lartë në Kosovë</i> Gonxhe BEQIRI	166
<i>Një studim mbi sjelljen e konsumatorëve të telefonisë mobile në Shqipëri</i> Elvira TABAKU , Dr. Shpëtim ÇERRI	176
<i>Inkotermet si një shprehje e praktikave tregtare në kontratën e shitjes së mallrave</i> Irena LAVDARI	191
<i>Komputime bayesian, përfruese për procese me memorie të gjatë</i> Ejona KODRA	202
<i>Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme 2.0, një kërkim i bazuar në raste studimore</i> Erind HOTI	212
<i>Roli i lidërshiptit në zhvillimin e ndërmarrjeve publike. Posta dhe telekomi i Kosovës (PTK. sha)</i> Ilir BYTYCI	224
<i>Posedimi dhe përdorimi i planeve ë biznesit me vështrim të veçantë në bizneset e Komunës së Istogut</i> Zymer TAFAJI , Gentiana TOLAJ	233
<i>Elemente dhe tendenca të mirëqeverisjes në zhvillimin social dhe ekonomik të Shqipërisë</i> Shkëndije Demalijaj UKAJ	242
<i>Transformimi i madh</i> Recensë nga Anilda BOZDO	250

Cilën strategji zhvillimi duhet të privilegjojmë?

Rrugëtim në debatet, politikat dhe strategjitë e zhvillimit ekonomik

Adrian CIVICI¹

Abstrakt: *Cilat janë politikat dhe strategjitë më të mira dhe më të përshtatshme për zhvillimin ekonomik të Shqipërisë? Kjo është pyetja më thelbësore që bën sot, jo vetëm çdo politikan e drejtues i lartë, por dhe çdo ekspert e qytetar i shqetësuar për gjendjen ekonomike në të cilën ndodhemi, dhe mbi të gjitha, për rrugën më të përshtatshme të zhvillimit që duhet të ndjekim. Në qarkullim janë ide e propozime nga më të ndryshmet të cilat përfaqësojnë një gamë mjaft të gjerë masash e politikash.*

Në debatet me pyetjen se – “Çfarë duhet të bëjmë konkretisht në periudhën afatshkurtër dhe atë strategjike afatgjatë?” – jepen mendime e propozime të shumta që megjithë preokupimin pozitiv për të “ndrequr situatën aktuale” apo “hapur një fage të re në zhvillimin ekonomiko-social të Shqipërisë”, në thelbin e tyre akoma kanë mjaft elemente subjektive, akoma mbeten në segmente të veçanta të politikave të zhvillimit, akoma propozohen gjëra që janë testuar e provuar me kohë në vende të tjera dhe sot nuk konsiderohen si eficientë, akoma ka tendenca thjesht për të “kopjuar” ato që po bëjnë vendet e tjera.

Për të ndihmuar dhe kontribuar në këtë debat e vendimmarrje të rëndësishme është e nevojshme që të bëhet një rrugëtim në politikat dhe strategjitë e zhvillimit ekonomik që kanë ndjekur vende të ndryshme të botës, kryesisht ato në zhvillim. Një rrugëtim që na njeh me vizionin, përmbajtjen, kontekstin dhe rezultatet e politikave të zhvillimit të eksperimentuara, të ndjekuara, apo dhe të dështuara, kryesisht në periudhën e pas Luftës së Dytë Botërore.

Fjalë kyçe: *strategji, politika, indikator zhvillimi, zhvillim i qëndrueshëm*

Abstract: *Which are the policies, the most appropriate and best strategies for the economic*

¹ President i Universitetit European të Tiranës, adrian.civici@uet.edu.al

development of Albania? This is the most fundamental question that is done today, not only by every politician and senior leaders, but each expert and citizen concerned about the economic situation in which we are and above all, for the most appropriate way of development that we should proceed. There are ideas circulating on various proposals that include a fairly wide range of policy measures.

In debates, the most important question is “what should we specifically do in the short and long strategic term”, are given the numerous proposals that despite positive preoccupation to “rectify the current situation” or “open a new page in the socio-economic development of Albania”, at their core still have quite subjective elements, which remain in separate segments of development policy, even proposed things that are tested and proven during the passing of time, in other countries and are not considered efficient today, the tendency on going is still the one to “copy” what other countries are doing.

To assist and contribute to this important debate and decision making, is required to take a journey into policies and economic development strategies that have followed different countries of the world, particularly those in developing countries. A journey that presents us with the vision, content, context and results of many development policies experimented, followed or even failed, mainly in the period after World War II.

Keywords: *Strategy, policies, indicators of development, sustainable development*

1. Si përcaktohet shkalla e zhvillimit dhe moszhvillimit të një vendi?

Përkufizimi më i përshtatshëm dhe më i pranuar sot në botë për “shkallën e zhvillimit” i referohet propozimit të ekonomistit francez F.Perroux të 1966, sipas të cilit ajo shpreh kombinimin e ndryshimeve psikologjike e sociale të një popullsie të cilat i krijojnë mundësi dhe e bëjnë atë të aftë të rrisë në mënyrë kumulative e të qëndrueshme prodhimin dhe të ardhurat. Ky nocion implikon katër elemente të rëndësishme: rritjen ekonomike që mund të realizohet pa çuar detyrimisht në zhvillim ekonomik (ndarje e diferencuar e pasurisë, përvetësimi i efekteve të rritjes ekonomike nga një grup i vogël njerëzish, diferencime të theksuara në zhvillimin territorial, etj.); rritjen ekonomike si faktorin kryesor që krijon premiset për akumulim financiar dhe zhvillim; zhvillimin si një proces të gjatë dhe të qëndrueshëm (periudhat e shkurtra me rritje ekonomike të lartë nuk barazohen dhe nuk asimilohen detyrimisht në zhvillim, përkundrazi, mund të shkaktojnë dhe destabilitet strukturor në një ekonomi); zhvillimin si fenomen cilësor që transformon shoqërinë (edukimin, shëndetësinë, shërbimet, liritë politike, demokracinë, sjelljen politike, etj.) dhe rritjen ekonomike si fenomen sasior për krijimin e prodhimit dhe të ardhurave. Ky këndvështrim ka bërë që PNUD-i, më 1970, në mbështetje të teorisë së nevojave esenciale ta përcaktojë zhvillimin si *zgjerim të mundësive dhe ofertës për njerëzit*. PNUD-i propozon katër kritere bazë për të matur nivelin e zhvillimit të një vendi: produktivitetin e ekonomisë dhe nivelin e rritjes ekonomike; drejtësinë sociale dhe shpërndarjen sa më të barabartë të pasurisë dhe të ardhurave; qëndrueshmërinë e rritjes ekonomike dhe cilësinë e saj; nivelin e mbështetjes së zhvillimit nga burimet e brendshme dhe jo nga ndihma e huaj apo borxhet e larta.

Por, çfarë nënkupton “moszhvillimi”? Ky nocion u përdor për herë të parë nga Presidenti

Truman më 1949 në tentativë për të justifikuar ndihmën që vendet e pasura duhet t'u jepnin atyre të varfra në mënyrë që këto të fundit mos binin pre e regjimeve komuniste. Më vonë, për të shmangur përmbajtjen ideologjike të frymëzuar nga lufta e ftohtë, ekonomisti Alfred Sauvy sugjeroi përdorimin e termit “bota e tretë” për të specifikuar vendet e pazhvilluara, të cilat gjendeshin të marxhinalizuara nga dy blloqet antagonistë, perëndimit dhe lindjes sovjetike. Do të ishte viti 1955, kur në kuadrin e “Konferencës së Bandoeng-ut” do të konkretizohej “bota e të pazhvilluarve dhe paangazhuarve si forcë politike botërore”. Më 1964 lindi “grupi i të 77-ve” dhe u krijua UNCTAD (Konferenca e OKB-së për Tregtinë dhe Zhvillimin), e shoqëruar më 1970 nga nocioni i ri i vendeve në proces zhvillimi, pasi termi “vend i pazhvilluar” u cilësua si shumë stigmatizues. Por, në vitet 1980, edhe ky term u zëvendësua me atë të “vendeve në zhvillim” që nënkuptonte se ky grup vendesh, kryesisht vende të varfra të jugut, po angazhohej seriozisht në rrugën e zhvillimit. Nocioni më i ri, ai i “vendeve me zhvillim të shpejtë” të cilësua si “ekonomitë emergjente” i përket viteve 2000, duke nënkuptuar se ky grup vendesh të tilla si Kina, India, Rusia, Brazili, Afrika e Jugut, etj., karakterizoheshin nga një rritje e menjëhershme e ekonomive të tyre dhe po hynin në një proces intensiv zhvillimi.

Nevoja për të evidentuar dhe specifikuar vendet që nuk ndiqnin, apo nuk mund të ndiqnin një trajektore të njëjtë zhvillimi me vendet perëndimore u bë e domosdoshme si pasojë e faktit se pas viteve 1950, një pjesë e madhe e globit dukej e përjashtuar nga procesi i zhvillimit dhe nga modeli i zhvillimit të vendeve perëndimore, i cili ishte i njohur dhe i studiuar. A mund të industrializoheshin ato në të njëjtën formë e mënyrë si vendet e pasura të veriut? A mjaftonte vetëm prodhimi bujqësor e ushqimor për t'i nxjerrë nga kjo gjendje? Si mund t'i plotësonin këto vende mungesat thelbësore në fushën e arsimit, shëndetësisë, shërbimeve, sigurisë ushqimore, infrastrukturale etj.? Diagnostifikimi i sëmundjes së tyre moszhvilluese ishte i qartë: strukturë ekonomike të çrregullt të kushtëzuar në shumicën dërrmuese të rasteve nga e kaluara e tyre koloniale (monokulturë, eksporte vetëm në drejtim të vendeve kolonizuese, nivel minimal industrializimi dhe ekonomi të bazuar në sektorin primar e lëndët e para, tregje të brendshme inekzistente, etj.); destrukturim i fortë social në funksion të nevojave të metropoleve koloniale dhe shkatërrim i shoqërive tradicionale; shfrytëzim pa kriter i burimeve natyrore e minerale deri në shkatërrim të plotë të tyre.

Pyetja dhe pikëpyetja e madhe: - Çfarë duhej bërë që këto vende të zhvilloheshin? Çfarë politikash e strategjishë zhvillimi duhej të aplikonin? Për një periudhë 50-60 vjeçare u shfaqën mjaft teori e shpjegime, u aplikuan mjaft politika e strategji, u glorifikuan apo anatemuuan shumë modele zhvillimi, por gjithsesi, gjëja që sot konsiderohet si më e çmuar është eksperiencia e përftuar, janë disa konkluzione e sugjerime që vlejné shumë mbas këtyre eksperimenteve me zhvillimin, sugjerime që sot po bëhen motori kryesor lëvizës për vendet që duan ta thellojnë zhvillimin e tyre, siç është edhe rasti i Shqipërisë. Politikanëve, ekspertëve e vendimmarrësve u rekomandohet t'i njohin këto eksperiencia të mira e të këqija, eficiente e joeficient në arsenalin e politikave dhe strategjive të zhvillimit në mënyrë që të mos përsëriten gabimet e të shkuarës, të mos ketë justifikime, -“Unë kështu e dija”, - “Ne u mbështetëm në eksperiencën e filan vendi”, etj.

1.1 Teoritë ekonomike përballë politikave dhe strategjive të zhvillimit

Në vitet 1950, analizat ekonomike me frymëzim liberal përcaktonin moszhvillimin thjesht si çështje kohe, si një vonesë e vendeve të pazhvilluara në kopjimin e modelit perëndimor të zhvillimit. Kjo analizë u përfaqësua nga ekonomisti amerikan Rostov që në vitin 1961 shpjegoi pesë etapat e rritjes ekonomike dhe zhvillimit që duhet të ndiqte çdo vend për t'u bërë vend

i pasur (shoqëria tradicionale, parakushtet e zhvillimit, take-off ose shkëputja drejt zhvillimit, konsolidimi dhe maturimi i ekonomisë, konsumi masiv). Shumë vende të pazhvilluara u përfshinë në këtë filozofi zhvillimi, por vetëm 10 vjet më vonë ajo u braktis si e papërshtatshme për këtë grup vendesh pasi thelbi i saj ishte kopjimi i modelit perëndimor, sidomos procesi i industrializimit, gjë që rezultoi një utopi e pastër, pasi konteksti social, historik, psikologjik, politik e ndërkombëtar ishte tërësisht i ndryshëm nga “modeli që duhej të kopjohej”, si dhe për faktin se “zhvillimi si proces barazohej me nivelin e arritur nga vendet perëndimore dhe veçanërisht me konceptin e konsumit masiv.

Në vitet 1960, ekonomistë të shkollës neoklasike, të mbështetur në teorinë e tregtisë së lirë dhe avantazheve krahasuese të Rikardos si dhe versionin e saj më modern, teoremën HOS (Hecksher-Ohlin-Samuelson) arritën në konkluzionin se “shkaku i moszhvillimit janë politikat proteksioniste dhe mospërfshirja e vendeve në tregtinë botërore. Vendeve në zhvillim iu rekomandua specializimi në produkte të veçanta për të cilat ata dispononin burimet e nevojshme prodhuese, liberalizimi i tregtisë dhe eksportet masive. Në këtë mënyrë ato mund të siguronin investimet dhe financimet e nevojshme për të realizuar shkëputjen nga moszhvillimi dhe hyrjen në rrugën e zhvillimit. Si shembuj të mirë u servirën rastet e Zelandës së Re dhe Australisë. Këto teori e politika nuk dhanë rezultatet e duhura, pasi shumica e vendeve në zhvillim nuk kishin mundësi të modernizonin sektorët e tyre më të mirë prodhues, nuk kishin mundësi të rrisnin produktivitetin dhe të ishin konkurrues në tregun ndërkombëtar, ndërkohë që, në shumicën e rasteve eksportonin produkte bujqësore e lëndë të para me çmime të ulëta dhe importonin makineri e pajisje apo produkte industriale me çmime të larta.

Në vitet 1970, këto politika të rekomanduara me bujë si “shpëtimtare” u zëvendësuan me interpretimin se shkaku i moszhvillimit ishte polarizimi i botës ndërmjet një qendre vendesh të pasur dhe një periferie vendesh të varfra. E sintetizuar në punimet e ekonomistit argjentinas R.Prebisch dhe atij gjerman H.Singer, kjo folozofi e re u përmbledh në “analizën qëndër-periferi” ose “këndvështrimin strukturalist” si mënyra më e mirë për të përcaktuar politikat e zhvillimit. Shumica e këtyre vendeve ranë në influencën e ekonomistëve neomarksistë si S. Amin, A. Emmanuel, etj., sipas të cilëve shkaku i moszhvillimit është modeli kapitalist i prodhimit, është këmbimi i pabarabartë që ndodh në tregjet ndërkombëtare. Thelbi i saj ishte fakti se vendet e zhvilluara kontrollonin dhe modelonin zhvillimin e vendeve të pazhvilluara në funksion të interesave të tyre, dhe për pasojë, e vetmja mundësi që vendet e varfra të zhvilloheshin ishte shkëputja nga tutela e vendeve të pasura, proteksionizmi ekonomik e tregtar, krijimi i marrëdhënieve të privilegjuara por të barabarta vetëm me vende të tjera të varfra, etj.. Kur këto vende të arrinin një nivel të mirë zhvillimi, ato mund të rifillonin marrëdhëniet normale ekonomike e tregtare me vendet e pasura perëndimore. Thelbi i këtyre politikave të reja, zhvilluese, do të ishte roli i veçantë i një shteti centralizues e planifikues që do impononte strategjitë e zhvillimit, do mbështeste sektorin publik dhe do garantonte proteksionizmin ekonomik. Një grup vendesh aplikuan politika e strategji të tilla zhvillimi në këtë periudhë, por rezultatet e tyre ishin larg shpresave, për të mos thënë totalisht negative në raport me zhvillimin e ëndërruar.

Ekonomia e zhvillimit është një degë e ekonomisë së aplikuar që përdor teknikat moderne të analizës makro e mikroekonomike për të studiuar problemet ekonomike, sociale, mjedisore e institucionale të vendeve të varfra apo atyre në zhvillim, duke u interesuar veçanërisht për shpjegimin e shkaqeve të varfërisë e moszhvillimit, si dhe për të rekomanduar politikat e strategjitë më të përshtatshme të zhvillimit ekonomik e social për këto vende. Synimi thelbësor i saj është gjetja e rrugëve për të krijuar një masë kritike faktorësh prodhimi, përdorimi cilësor i të cilëve do të prodhonte një rritje ekonomike të mjaftueshme për të plotësuar në mënyrë

të kënaqshme nevojat e popullsisë. Pionierët e kësaj dege të re të ekonomisë konsiderohen; ekonomisti britanik A.Lewis (çmimi Nobel në ekonomi,1979) dhe ekonomisti suedez G.Myrdal (çmimi Nobel në ekonomi,1974). Esenca e punimeve të tyre qëndronte në identifikimin e faktorëve dhe politikave përcaktuesve të rritjes ekonomike duke evoluar më vonë me një ndarje të qartë ndërmjet koncepteve, rritje ekonomike dhe zhvillim ekonomiko-social. Sipas tyre, zhvillimi nuk mund të realizohet pa rritje ekonomike, por rritja ekonomike nuk nënkupton automatikisht zhvillim ekonomik e social. Politikat më të mira të zhvillimit janë ato që ndikojnë në reduktimin e varfërisë, ngushtimin e diferencave sociale, përmirësimin e shërbimit arsimor, shëndetësor, etj..

Arthur Lewis duke u mbështetur në konceptin “dualizëm” e shpjegonte moszhvillimin si efekt të përdorimit jooptimal të fuqisë punëtore, si korrelacion ndërmjet keqpërdorimit të fuqisë punëtore dhe moszhvillimit. Vendet në zhvillim duhet të bënin politika që synonin transferimin sa më masiv të fuqisë punëtore nga sektorët tradicionalë, arkaikë, drejt sektorëve prodhues të modernizuar, në të cilët produktiviteti i punës dhe për pasojë edhe pagat apo fitimi ishin të larta. Vetëm në këtë mënyrë këto vende mund të realizonin fitimin dhe akumulimin e domosdoshëm për të filluar procesin e industrializimit të tyre. Ky grup ekonomistësh mendonte se zhvillimi kalon vetëm nëpërmjet këputjes së zinxhirit të dualizmit, kërkonte kontrollin e efekteve të tregut dhe tregtisë së lirë e cila e largonte ekonominë e këtyre vendeve nga ekuilibri dhe thellonte dualizmin e polarizonte ekonominë dhe popullsinë e këtyre vendeve. Sipas tyre, sa më i zhvilluar të ishte një vend, aq më shumë përfitonte nga zhvillimi i tij, dhe sa më i varfër të ishte, aq më shumë varfëri prodhonte. Këto efekte ndodhnin dhe brenda një vendi të vetëm ndërmjet sektorëve dhe territoreve të ndryshme, prandaj roli i shtetit dhe politikat kryesore të rekomanduara ishin ato që e vinin shtetin në vijën e parë të luftës kundër dualizmit, kundër pabarazive dhe shkaqeve që i shkaktonin ato. Myrdal, propozonte si zgjidhjen më të mirë shtetin social-demokrat apo shtetin tutor si e vetmja zgjidhje kundër kapriçove të tregut kombëtar e ndërkombëtar.

Në fund të viteve 1980, debatet mbi politikat dhe strategjitë e zhvillimit u shtrinë akoma më tej në pyetjen: - A është moszhvillimi vetëm pasojë e shkaqeve ekonomike, apo ka edhe faktorë me origjinë joekonomike? Analizat dëshmuar se elementë si institucionet, traditat, zakonet, kultura, psikologjia e mentaliteti, etj., janë faktorë po aq të rëndësishëm sa faktorët ekonomikë kur flitet për nxitjen e zhvillimit. Ekonomistët e politikave të zhvillimit u drejtuan për ndihmë tek sociologjia, antropologjia, psikologjia apo teologjia për të kuptuar dhe përdorur më mirë faktorët socio-kulturorë që bllokojnë zhvillimin ekonomik. Moszhvillimi u shpjegua me faktin se shumë shoqëri apo vende nuk janë gati kulturalisht që të zhvillohen me ritmin dhe cilësinë e duhur, se këto vende po aq sa përpiqen të përdorin me efikasitet faktorët prodhues që nxitin zhvillimin e rritjen ekonomike, po me aq vëmendje duhet të trajtojnë dhe faktorët socio-kulturorë të tyre, natyrisht pa rënë në kurthin e “determinizmit kulturor të zhvillimit”.

2. Sukseset dhe dështimet e politikave

Në gjysmën e dytë të shek. XX e deri në ditët e sotme, nga vende të ndryshme, nën ndikimin e konteksteve të ndryshme gjeopolitike e strategjike, ideologjike apo tregtare janë aplikuar një numër i madh strategjish e politikash zhvillimi të cilat kanë qenë të kushtëzuara nga preferencat ndaj tregtisë së lirë apo proteksionizmit, ndaj shtetit apo tregut, ndaj frymëzimeve liberale e atyre keynesianiste. Çdo vend, apo grupe vendesh kanë tentuar t’u përgjigjen sfidave të zhvillimit dhe konjunkturave ndërkombëtare me politika specifike zhvillimi. A kanë qenë ato

në çdo rast të suksesshme? A u janë përgjigjur tendencave dhe teorive ekonomike të kohës? A shërbejnë si receta universale apo qoftë dhe si dështime spektakolare? Çfarë kanë bërë e sugjeruar institucionet më të rëndësishme ndërkombëtare si FMN-ja Banka Botërore, OBT-ja, UNDP-ja, etj., në raport me këto politika dhe rezultatet e tyre?

2.1 Strategjitë e industrializimit

Aplikimi i këtyre strategjive nga vendet e varfra dhe ato në zhvillim u bë dominues në vitet 1950-1980, duke u bërë kali i betejës dhe simboli i këtyre vendeve në procesin e dekolonializimit të tyre, në garantimin e pavarësisë ekonomiko-tregtare dhe ecjen me këmbët e tyre drejt zhvillimit. Shumë nga këto vende, në kontekstin e përgjithshëm keynesianist dhe hegjemonisë ideologjike socialiste të “bllokut lindor” me Bashkimin Sovjetik në krye që mbizotëronte në vitet 1945-1980, favorizuan rolin e shtetit, voluntarizmin politik në ekonomi, dhe mbi të gjitha nocionin e kapjes së kohës së humbur dhe vonësive në industrializim. Nën ndikimin edhe të tezave të ekonomistit të njohur të zhvillimit Arthur Lewis, mjaft nga këto vende privilegjuan industrinë dhe neglizhuan bujqësinë duke patur si argumente kryesore se industria krijon efekte zinxhir dhe ndihmon në zhvillimin e sektorëve të tjerë, sjell progresin teknik dhe specializimin e fuqisë punëtore, ndërkohë që bujqësia është një sektor arkaik, me potenciale të ulëta prodhuese dhe shumë i pasigurt në rezultatet e saj.

Pyetja themelore që u shtrua përpara vendimmarrësve politikë dhe ekspertëve të politikave të zhvillimit në këtë periudhë ishte se në cilat degë të industrisë duhej investuar dhe përse? Dy qëndrime apo teza u përplasën fort në lidhje me këtë dilemë. Teza e ekonomistëve Ragnar Nurske dhe Paul Rosenstein-Rodan, të cilët të mbështetur në “*ligjin e Say-t*” dhe teorinë neoklasike, privilegjonin domosdoshmërinë e një rritje ekonomike të ekuilibruar, dmth. shpërndarjen e barabartë të investimeve në të gjitha degët kryesore të industrisë në mënyrë që të sigurohet ekuilibri i duhur ndërmjet kërkesës dhe ofertës, si dhe të evitohen dizekuilibrat ekonomikë. Përballë tyre qëndronin dy ekonomistë të tjerë me reputacion të lartë ndërkombëtar si Hirschman dhe Perroux të cilët mburrnin rritjen ekonomike të dizekuilibruar duke sugjeruar përqëndrimin e investimeve vetëm në sektorët motor apo lokomotivë të ekonomisë. Kjo politikë tentonte të eliminonte shpërdorimin e kapitaleve në ato degë të industrisë që nuk kishin ndikim të shpejtë dhe eficient mbi ekonominë dhe njëkohësisht të privilegjonte degët e industrisë që shkaktonin efekt domino në ekonomi, kryesisht industria e rëndë. Të dy këto propozime, ishin dakort dhe sugjeronin se do të ishte shteti aktori kryesor në implementimin e këtyre strategjive, pavarësisht nëse privilegjohej njëra apo tjetra prej tyre.

Grupi i dytë i dilemave dhe debateve u përqëndrua në faktin nëse politikat e zhvillimit dhe ato industriale duhej të bazoheshin në tregun e brendshëm dhe zhvillimin e pastër me profil kombëtar, apo në specializimin në emër të eksporteve dhe tregut ndërkombëtar. Dilemat buronin nga fakti se tashmë në botë ekzistonin mjaft shembuj negativë për efektet e politikave të mbështetura tek eksportet dhe specializimi i thelluar i ekonomisë së një vendi. Një grup vendesh me në krye Algjerinë, Indinë, Egjiptin, Tunizinë, dhe Shqipërinë (e cila nuk pranonte absolutisht versionin e investimeve me borxh të jashtëm duke e kamufluar këtë me ndihmat dhe bashkëpunimin me vendet motra e mike socialiste), nën influencën e eksperiencës sovjetike, ndoqën rrugën e ngritjes dhe ndërtimit të industrisë nëpërmjet politikave voluntariste shtetërore dhe planifikimit të centralizuar, duke eliminuar totalisht tregun dhe privilegjuar shtetin si përcaktuesin e sektorëve strategjikë, industrialë ku do investohet masivisht për zhvillimin. Kjo filozofi bazohej në prioritizimin e mëposhtëm: së pari financohej e zhvillohej industria e rëndë dhe prodhimi i makinerive e mjeteve të prodhimit, pastaj industria e lehtë dhe bujqësia, dhe në fund shërbimet dhe konsumi.

Vendet që preferuan versionin e dytë, atë të pjesëmarrjes aktive në tregtinë ndërkombëtare, u mbështetën më shumë në parimet e teorisë neoklasike të avantazheve konkurruese, duke qenë relativisht më të suksesshme se vendet e grupit të parë që preferuan industrializimin e brendshëm. Strategjia e tyre bazohej në “disponibilitetin e bollshëm të burimeve natyrore (naftës, gazit, mineraleve, pyjeve, etj.). Të ardhurat financiare nga eksportimi masiv i tyre duhej t’u krijonte këtyre vendeve mundësinë që të importonin masivisht teknologji dhe linja industriale prodhimi. Strategjitë industrializuese që bazoheshin tek zëvendësimi i importeve me prodhimin vendas u zbatuan gjerësisht në pothuajse gjithë vendet e Amerikës Latine, Azisë dhe Afrikës. Në thelb të tyre qëndronin; platforma e komisionit ekonomik për Amerikën Latine, teoria e proteksionizmit edukues të ekonomistëve R.Prebisch dhe F.List, sipas së cilëve, proteksionizmi edukues duhet të kishte për objekt mbrojtjen dhe forcimin e tregut të brendshëm, në mënyrë që në periudha afatgjata këto vende të hynin të konsoliduara në tregtinë ndërkombëtare, të ishin sa më të barabarta dhe të përfitonin njësoj si vendet e zhvilluara prej saj. Vende si Brazili, Kili, Meksika, Hong Kongu, Malajzia, Tailanda, Koreja e Jugut, Taivani, etj., privilegjuan konceptin e zëvendësimit gradual të eksporteve të lëndëve të para e produkteve të thjeshta me eksporte të produkteve industriale dhe u përfshinë totalisht në këtë filozofi zhvillimi. Substancat e kësaj strategjie ishin veçanërisht, zhvillimi i tregjeve të brendshme, hartimi i politikave rishpërndarëse efektive të të ardhurave, realizimi i reformave agrare, politikat tregtare proteksioniste, financimet masive kryesisht me origjinë nga jashtë në formën e borxheve, etj.

Mbas 3 dekadash “entuziazmi”, rezultati ishte dëshpërues, pothuajse të gjitha këto politika dështuan. Megjithatë në fillimet e tyre u duk se këto strategji zhvillimi po jepnin rezultate pozitive dhe vende si Brazili, India, Meksika, Algjeria, Egjipti, po i realizonin objektivat e tyre duke i dhënë të drejtë teoricienëve të zhvillimit (prodhimi industrial u diversifikua, aparatet prodhuese industriale u zgjeruan dhe modernizuan, prodhimi dhe konsumi për banor u shtua, etj.), në fund të viteve 1970 bilanci i tyre rezultoi tejet negativ. Këto strategji zhvillimi, të cilësuar si “shpëtimtare” për këto vende nuk arritën të krijojnë një proces të qëndrueshëm rritjeje ekonomike dhe zhvillimi, nuk arritën të reduktonin varfërinë dhe eliminonin diferencat e mëdha sociale në këto vende, nuk mundën të zëvendësonin importet me prodhimin vendas dhe aq më pak të shtonin fuqinë eksportuese të këtyre vendeve.

Shkaqet dhe mësimet e nxjerra nga ky dështim janë tashmë të evidentuara. Dobësitë dhe moszhvillimi i tregut të brendshëm nuk krijoi kërkesën e duhur për produktet industriale. Prodhimet e tyre industriale nuk kishin cilësinë e duhur për t’u shitur në tregjet ndërkombëtare dhe mbetën stoqe. Bujqësia që shërbente si sektor bazë për të siguruar financimin e industrisë u degradaua tërësisht. Krizat e naftës në vitet 1970 dhe degradimi apo destabilizimi i çmimeve në tregjet ndërkombëtare dhe politikat proteksioniste të vendeve të zhvilluara i destabilizuan financat e tyre. Këto vende nuk mundën të sigurojnë investimet e duhura për të financuar importin e teknologjive të reja të domosdoshme për të ngritur industri moderne, por u varën shumë nga teknologjitë e vjetra sovjetike e kineze që i gjenin lirë ose i përfitonin si ndihma (rasti i kombinatit metalurgjik të Elbasanit në Shqipëri ndërtuar në vitet 1960-1970 është evident). Këto vende u gjendën të varura nga shumëkombëshet ndërkombëtare duke u shndërruar në “vende repartesh prodhimi e montimi”, shumë financime u përdorën pa efektivet e thjesht si shenjë e madhështisë duke ndërtuar objekte të panevojshme e të kushtueshme që u cilësuan si “katedralet e shkretëtirës”. Ekonomistët neoklasikë i përmblodhën në tre elemente shkaqet e dështimit: shtet kudo prezent që mbyti tregun; specializim industrial voluntarist dhe mjaft i vjetëruar; politika zhvillimi tërësisht jashtë kontekstit të tregtisë dhe tendencave ndërkombëtare. Kriza aziatike e vitit 1997, ishte gongu final i fundit të këtyre strategjive zhvillimi.

2.2 Rikthimi i frymës liberale, kriza e borxheve

Në vitet 1980 verifikohet një rikthim në teoritë “liberale e neoklasike” të zhvillimit, të kushtëzuara e uniformizuara nga institucionet ndërkombëtare si FMN-ja, Banka Botërore e OBT-ja. Në fund të viteve 1970 dhe fillim të viteve 1980, u shfaq problemi i borxhit të vendeve në zhvillim, i cili në këto vite ishte rritur mbi 12 herë. Si pasojë e presioneve për të financuar industrinë, zhvillimin e infrastrukturave të mëdha dhe tregtinë e tyre, këto vende kishin marrë masivisht borxhe tek tregjet financiare ndërkombëtare, tek shtete të ndryshme të zhvilluara, tek institucione ndërkombëtare si FMN-ja, Banka Botërore, etj. Fenomeni i mbështetjes tek borxhet u favorizua shumë edhe nga situata ndërkombëtare, veçanërisht e dollarit amerikan i cili në këtë periudhë ishte “mjaft i bollshëm, i aksesueshëm lehtësisht dhe me norma interesi mjaft të ulëta”. Por, në vitin 1979, si pasojë e një vendimi të Reserve Federale amerikane, e cila ndërhyri me një “goditje monetariste” për të luftuar inflacionin, u ngritën përqindjet bazë të interesit për dollarin. Ky vendim bëri që të shtrenjtoheshin të gjitha borxhet e mëparshme të kontraktuara në dollarë, aq më tepër që edhe çmimet e lëndëve të para dhe eksporteve kryesore të vendeve në zhvillim u ulën ndjeshëm si pasojë e krizave të naftës dhe tronditjes së tregjeve të lëndëve të para. Meksika më 1982, dhe pastaj Brazili dhe Argjentina u bënë viktimat e para të “krizës së borxheve”. Dekada 1980-1990 u konsiderua si humbja më e madhe e politikave dhe strategjive të zhvillimit të ndjekura deri në këtë moment nga vendet në zhvillim dhe ato të varfra.

Si zgjidhje e pranuar për të dalë nga bllokimi u gjet politika e axhustimit strukturor e FMN-së dhe Bankës Botërore dhe kushtëzimet e forta që ajo përmbante për vendet në krizë. Fjala çelës u bë “stabilizimi” që nënkuptonte aplikimin e politikave e masave konjunkturore e strukturore që këto vende duhet të zbatonin për të patur mundësi që të paguanin borxhet dhe financonin në vazhdim zhvillimin e tyre. Tani e tutje, vetëm modeli liberal pranohej si rruga e vetme e zhvillimit. Në vitet 1980, politikat e “axhustimit strukturor” i rikthyen institucionet ndërkombëtare në objektivin e tyre primar, garantimin e stabilitetit financiar ndërkombëtar dhe aplikimin e metodave strukturore për të modifikuar strukturat e zhvillimit ekonomik të vendeve të varfra e atyre në zhvillim në mënyrë që të dalin nga moszhvillimi, parashikuar që në statutin e tyre të vitit 1944. Teoritë dominuese mbi zhvillimin u mbështetën në dy hipoteza bazë: moszhvillimi dhe politikat industriale dështuan si pasojë e prezencës shumë të lartë të shtetit në ekonomi në dëm të tregut dhe hapja dhe përfshirja e pakët në tregtinë ndërkombëtare.

Plani i institucioneve ndërkombëtare që synonte eliminimin e kësaj gjendjeje dhe adoptimin e masave strukturore që do favorizonin zhvillimin u sintetizua në “Konsensusin e Washingtonit”, shprehje e formuluar për herë të parë nga ekonomisti amerikan James Willianson për të përkufizuar në tërësinë e tyre masat strukturore të kushtëzuara nga FMN-ja dhe Banka Botërore përpara se të ofronin borxhe e financime të reja për vendet në zhvillim dhe ato të varfra. Kushtet e tyre përmbledhen në tre elemente thelbësore; liberalizim-privatizim-derregullim. Kushtet u përmbledhën në 10 masa të domosdoshme për t’u zbatuar nga vendet në nevojë: deficite buxhetore të ulëta nën 2%/PBB; shpenzime publike të orientuara kryesisht drejt sektorëve si arsim, shëndetësi, infrastrukturë; lehtësim i ngarkesës fiskale; përqindje interesi që përcaktohen vetëm nga tregu; regjim fleksibël për kursin e këmbimit; eliminim i masave proteksioniste në ekonomi e tregti; hapje sa më e madhe ndaj investimeve të huaja direkte; privatizime masive; derregullim të tregjeve; krijim i garancive dhe mbrotja e të drejtave të pronësisë. Të gjithë këto masa synonin arritjen e tre objektivave madhorë: hapjen e këtyre vendeve ndaj tregtisë ndërkombëtare (promovimin e eksporteve); krijimin e bankave qëndrore të pavarura dhe krijimin e fushës së veprimit për politikën monetariste dhe luftimin e inflacionit;

zëvendësimin e ndërhyrjes publike dhe planifikimit me tregun e lirë që përcaktonte çmimet dhe alokimin e burimeve. Duke filluar që nga viti 1992, mbas vendosjes së marrëdhënieve me FMN-në, Shqipëria u fut tërësisht në këtë sistem duke u cilësuar edhe si “nxënësi i mirë i FMN-së”. Të gjitha politikat kryesore ekonomike e financiare të saj, të viteve 1992-2008, u përcaktuan nga marrëveshjet me FMN-në dhe Bankën Botërore nën frymën e konsensusit të Washingtonit.

Politikat e axhustimit strukturor, teoritë e ekonomistit liberal monetarist Milton Friedman si dhe platforma e “*Chicago boys*” dominuan tërësisht strategjitë e zhvillimit në vitet 1980-2000. Mbi 100 vende të botës, nën drejtimin apo diktatin e FMN-së dhe Bankës Botërore iu nënshtruan tërësisht atyre. Mbas 1995-ës, me krijimin e Organizatës Botërore të Tregëtisë (OBT) si pasardhëse e GATT-s, u shtua dhe një postulat tjetër: “Zhvillimi kalon vetëm nga hapja totale ose liberalizimi i plotë i tregjeve ndaj tregtisë botërore”. Sipas teorisë neoklasike, kjo hapje e plotë do të kthehej shpejt në një faktor specializimi, produktiviteti dhe transferimi teknologjik e teknikash moderne prodhimi për vendet që aplikonin pa rezerva platformën e OBT-së.

Me gjithë rezultatet e mira të arritura nga shumë vende që zbatuan programet e axhustimit strukturor, në fund të viteve 1990 u shfaqën dhe mjaft probleme të tilla si: hiperinflacioni në vende të Amerikës Latine, i cili ndëshkonte veçanërisht shtresat e varfra dhe vulnerabël të shoqërisë; rritja ekonomike nuk arriti shifrat e shpresuara; prishja e sektorit publik dhe ulja drastike e shpenzimeve publike degradoi sektorë si arsimi apo shëndetësia; borxhet u shtuan dhe buxhetet e mjaft vende u vunë nën presion për të reduktuar shpenzimet publike e larë borxhet; zhvillimi i ekonomisë informale dhe korrupsionit; lindja e mafies ekonomike që “bleu” shtetin dhe politikën, etj.. Vetëm një grup relativisht i vogël vendesh që konsideroheshin relativisht të zhvilluara apo si “ekonomi emergjente” arritën të kishin përfitime maksimale nga paketat e axhustimit strukturor. Kritikën ndaj ndërhyrjes së institucioneve financiare në politikat dhe strategjitë e zhvillimit arritën kulmin e tyre në fundin e viteve 1990 dhe fillimin e viteve 2000 si pasojë e disa krizave kryesisht financiare që ndodhën në vende si: Meksika në 1995, vendet aziatike më 1997, Shqipëria më 1997, Rusia më 1998, Brazili më 1999, Argjentina më 2002. U duk sikur FMN-ja u dorëzua përballë qëllimit kryesor të ekzistencës së saj që ishte garantimi i stabilitetit financiar ndërkombëtar. Ekonomisti amerikan Joseph Stiglitz, çmimi Nobel në ekonomi për vitin 2001, u bë figura simbol e kritikave ndaj programeve të axhustimit strukturor dhe institucioneve ndërkombëtare si FMN-ja e Banka Botërore. Megjithatë deri në vitin 2000 Stiglitz kishte qenë zv/President i Bankës Botërore dhe kryeekonomisti i saj, ai i adresoi kritikën e tij ndaj kuptimit liberal të absolutizuar që këto institucione kishin për zhvillimin, ndaj fanatizmit të tregut që ato predikonin, ndaj shock therapy që ato e servirin dhe impononin si “zgjidhja magjike” për të gjithë vendet pa dallim.

3. Shek. XXI, drejt paradigmave të reja të zhvillimit

Seria e dyshimeve për qëndrueshmërinë e paradigmës liberale që sundoi përcaktimin e strategjive dhe politikat e zhvillimit ekonomik në nivel ndërkombëtar në tre dekadat e fundit të shek. XX, si dhe disa dështime “të paparashikuara” në mjaft vende që konsideroheshin si “nxënësit e mirë” të FMN-së dhe paketës së axhustimeve strukturore hapën një diskutim të gjerë për nevojën e paradigmave të reja të zhvillimit. Krizat financiare në Rusi, Turqi, Meksikë, Brazil, Argjentinë, Kore e Jugut, Tailandë, Malajzi, etj., treguan se shumica e politikave të zhvillimit të kushtëzuara ekskluzivisht nga institucionet ndërkombëtare, ato të bazuara në

industrializimin me theks nacional e proteksionist, politikat e privatizimeve masive dhe hapjes totale të tregjeve, si dhe politikat e minimizimit të shtetit në emër të fuqisë absolute të tregut, po shkonin drejt ezaurimit të tyre, ose nuk ishin zbatuar në cilësinë dhe standardet e duhura. Studimet e ekspertëve të zhvillimit filluan të konvergojnë drejt idesë se duhej të gjendeshin ide e hapësira të reja përtej fokusit të veprimit dhe recetave të institucioneve ndërkombëtare të ngarkuara me zhvillimin ekonomik, financiar e social si: FMN, Banka Botërore, UNDP, OKB, etj. Thelbi i tyre përmbledhje në shprehjen: “Duhet menduar e arsyetur ndryshe për zhvillimin..., duhet një paradigmë e re më adekuate me kontekstin ndërkombëtar e rajonal”.

Përveç kritikave që kishin të bënin me “pasoja dhe dhimbshme sociale” dhe ashpërsinë e reformave të axhustimit strukturor, kritika që u artikuluan nga një grup i madh ekonomistësh të grupuar nën ombrellën neoknesianiste me në krye Stiglitzin, një grup tjetër i rëndësishëm kritikash u shprehën në neglizhencën apo injorimin që këto politika i kishin bërë strukturave të brendshme sociale e institucionale në vendet ku ato zbatoheshin, sidomos në vendet e varfra dhe ato në zhvillim. Axhustimi strukturor dhe filozofia e “konsensusit të Washingtonit” u konsideruan si imponime nga lart që nuk merrnin në konsideratë specifikat dhe karakteristikat e realitetit poshtë, dmth. kulturën, traditat, historinë, psikologjinë dhe format e organizimit social e veprues të këtyre popujve dhe vendeve. Paradigma e re, që tentonte ta rregullonte këtë anomali, vuri në themel dhe fokus të saj “institucionet” duke u quajtur si rruga apo zgjidhja institucionaliste drejt zhvillimit. Ajo u zhvillua në dy drejtime: si institucionalizëm ekonomik neoklasik, dhe si institucionalizëm me një vizion më të gjerë se sa thjesht ekonomik.

Drejtimi apo lloji i parë i institucionalizmit, i zhvilluar veçanërisht nga vetë institucionet ndërkombëtare të zhvillimit që në fillim të viteve 1990, u frymëzua veçanërisht nga ekonomisti amerikan Douglas North, laureat i çmimit Nobel në 1993. North studioi dhe tregoi për rolin e rëndësishëm dhe të pazëvendësueshëm që kishin institucionet juridike formale dhe joformale si faktorë të rëndësishëm në zvogëlimin e kostove të transaksioneve dhe lehtësues apo stimulues të zhvillimit. Zhvillimi i ngadaltë, i deformuar apo dhe vetë moszhvillimi ishin thjesht pasojë e mungesës së institucioneve të domosdoshme e efiente për të kuptuar dhe zbatuar si duhet politikat e axhustimit strukturor dhe recetat e zhvillimit ekonomik e social. Shkaku që FMN-ja dhe Banka Botërore, në shumë vende nuk kishin arritur rezultatet e shpresuara me programet e tyre qëndronte pikërisht tek mungesa në këto vende e institucioneve të duhura për të mbështetur paketat e masave të axhustimit strukturor. Duhej me çdo kusht që të sugjerohej dhe veprime në drejtim të ngritjes së institucioneve juridike e sociale që do të lehtësonin aplikimin e reformave liberale të ndërmarra veçanërisht mbas krizës së borxheve dhe shembjes së murit të Berlinit kur ishte fjala për Europën Lindore që po kalonte nga planifikimi i centralizuar në tregun e lirë.

Në këtë kuadër, në fund të viteve 1990, “Konsensusit të Washingtonit” iu shtuan dhe një sërë politikash e masash të tjera që kishin të bënin me mirëqeverisjen, luftën kundër korrupsionit, luftën kundër varfërisë, përmirësimin e cilësisë së shërbimeve, kryesisht infrastrukturës, arsimit dhe shëndetësisë, politikat specifike për çdo vend të hartuar nga ekspertët dhe burimet njerëzore lokale, etj. Çdo vend partner me FMN-në dhe Bankën Botërore, duke respektuar linjat kryesore të reformave të caktuara nga institucionet ndërkombëtare, duhet t’i përcaktonte vetë objektivat specifike të tij në sferat e mësipërme në kuadrin e dokumenteve strategjike për reduktimin e varfërisë dhe zhvillimit. Rezultati final i këtij koncepti të ri u bë miratimi nga OKB-ja në shtator të vitit 2000 i “Deklaratës së Mijëvjeçarit” në të cilën u fiksuan objektiva thelbësor për nxitjen e zhvillimit sipas optikës së re në thelb të të cilëve ishin: reduktimi me 50% i varfërisë absolute në shkallë botërore deri në vitin 2015; edukimi primar për çdo fëmijë; përmirësimi i shëndetit të nënave dhe fëmijëve; garantimi i barazisë ekonomike, politike e

sociale ndërmjet meshkujve e femrave; ndalimi i epidemive dhe vaksinimi i plotë; zhvillimi ekologjik; garantimi i ujit të pijshëm duke e zvogëluar në 50% numrin e njerëzve që kishin probleme në këtë drejtim; aplikimi i koncepteve dhe praktikave të zhvillimit të qëndrueshëm; rritja e partneritetit ndërkombëtar për zhvillimin; lehtësimi i tregtisë dhe anulimi apo lehtësimi i borxheve për vendet e varfra dhe ato në zhvillim, etj. Edhe Shqipëria u përfshi totalisht në këtë linjë veprimi, kur në vitin 2000 hartoi Strategjinë për zbatimin e varfërisë të cilën e zgjeroi akoma më tej në vitin 2002 në formën e Strategjisë së Rritjes Ekonomike dhe Uljes së Varfërisë, për ta konsoliduar si Strategji e Zhvillimit Ekonomik e Social në vitin 2003. Në këtë kuadër filloi dhe matja apo profili i varfërisë në kuadrin e studimeve të matjes së standardit të jetesës (LSMS) në 2002, mbi bazën e të cilave u përcaktuan objektivat specifike kombëtare të objektivave të mijëvjeçarit dhe u ndërtuan gjithë strategjitë sektoriale e rajonale.

Drejtimi i dytë i institucionalizmit u ndërtua nga neokensianistët dhe Stiglitz të cilët, në kuadrin e përpjekjeve për gjetjen e një modeli të ri zhvillimi, arritën në konkluzionin se: *“strukturat e tregut, të para ngushtë në tërësinë e tyre, shpeshherë bëhen pengesë për rezultate optimale në zhvillimin ekonomik-social”*. Ata propozuan që nocioni i zhvillimit i adoptuar nga institucionet ndërkombëtare, të zgjerohet më tej me dimensione joekonomike të tilla si kultura, demokracia, edukimi, shëndetësia, zvogëlimi i pabarazive sociale, stabiliteti politik, etj., që objektivi i luftës kundër inflacionit aq i dashur për FMN-në, të shoqërohej me objektivin e rregullimit global të sistemit financiar në mënyrë që të shmangeshin krizat financiare të provokuara nga derregullimi ekstrem.

Së fundi, ata këmbëngulnin në arsyetimin se shteti duhet të kishte një rol kryesor në zhvillimin ekonomik-social, se çdo vend kishte nevojë për institucione përfaqësuese e pjesëmarrëse në shkallë të gjerë në raport me shtresat apo kategoritë e ndryshme sociale e profesionale të tij, se duhej që të zgjeroheshin partneriteti publik-privat, se duhej që privatizimet të ishin më të kujdesshme dhe të realizoheshin në funksion të interesave kombëtare dhe jo thjesht me logjikën e efikasitetit të kapitalit, etj. Në thelb, në gjithë propozimet e këtij grupi ekonomistësh qëndronte ideja se “nuk mund të ketë një model të vetëm e unik zhvillimi në rang ndërkombëtar, qoftë ky edhe në versionin e tij liberal, por duhen ndërtuar modele zhvillimi që marrin në konsideratë specifikat lokale, që profilizohen nga pjesëmarrja aktive e ekspertëve dhe politikave lokale dhe jo që imponohen “nga lart”. Koncepti i procesit pjesëmarrës lokal duhej të ishte në bazë të strategjive të zhvillimit. FMN-ja dhe Banka Botërore duhej t’i negocionin paketat e tyre të masave dhe kushtëzimeve me qeveritë dhe strukturat lokale që do t’i zbatonin ato.

Ekonomisti indian Amartya Sen, çmimi Nobel në ekonomi në vitin 1998, futi një dimension të ri me natyrë filozofike e morale në problematikën e teorisë dhe politikave të zhvillimit apo shkaqeve të moszhvillimit. Sipas tij, çdo aktor ekonomik në një vend të caktuar, është njëkohësisht dhe një aktor moral e filozofik. Në këtë këndvështrim, edhe në rastet kur strategjitë e ndryshme të zhvillimit ekonomik-social arrijnë të sigurojnë në një masë të konsiderueshme produktet, shërbimet dhe nevojat bazë të popullsisë, kapacitetet dhe mundësitë e individëve të ndryshëm për të patur akses dhe për t’i përdorur lirisht ato nuk janë të barabarta apo të garantuara. Nëse një vend arrin të prodhojë në sasi të vlerësueshme ushqime për gjithë popullsinë e tij, kjo nuk do të thotë se automatikisht çdo banor i këtij vendi ka mundësi që të konsumojë të njëjtën sasi ushqimesh. Ai tregoi me mjaft fakte e analiza se “krizat e urisë në shumë vende të botës nuk janë pasojë e mungesës së ushqimeve, por pasojë e pamundësisë së shumë shtresave të popullsisë për të patur akses në burimet ushqimore.

Më shumë se sa thjesht zgjerim të politikave mbështetëse e rishpërndarëse që garantojnë ngushtimin e diferencave sociale, Sen nënvizoi idenë se: “Strategjitë e zhvillimit, përveç

objektivit të rritjes së prodhimit e të të ardhurave, duhet të kenë në fokus dhe zgjerimin e mundësive dhe mentalitetin e njeriut për të përfituar nga këto mundësi, aftësimin e tij për të ndërtuar e ndjekur një jetë sa më cilësore”. Në këtë mënyrë, zhvillimi u përcaktua si një proces që rrit kapacitetin e individëve për të kërkuar dhe shfrytëzuar lirinë dhe demokracinë, dhe jo thjesht si një proces që synon shtimin e prodhimeve dhe të ardhurave. Strategjitë e zhvillimit duhet të synojnë që ta “pastrojnë” sa më shumë njeriun nga objektivat tërësisht sasiorë e materiale dhe ta “kompletojnë” atë me një grup objektivash më shpirtërore, më cilësore në raport me lirinë e demokracinë. Punimet e Sen lindën një indikator të rëndësishëm në sferën e zhvillimit siç është “Indikatori i Zhvillimit Human”, i cili jep një panoramë të plotë për gjendjen e mirëqënies sociale në një vend të caktuar. Sipas Sen: “Demokracia e vërtetë është kushti bazë i zhvillimit, është forma e pushtetit politik ajo që garanton më mirë zgjerimin e mundësive për absorbimin e zhvillimit. Strategjitë e zhvillimit duhet të synojnë “konsolidimin e demokracisë”, funksionalitetin normal të saj. Çdo strategji duhet të ketë si grupin kryesor të objektivave të saj indikatorët e matjes së nivelit të demokracisë, indikatorët që shprehin/masin lidhjen direkte shkak-pasojë ndërmjet zhvillimit dhe demokracisë.”

4. Strategjitë e “zhvillimit të qëndrueshëm”

Rrënjët e konceptit të zhvillimit të qëndrueshëm shfaqen në mënyrë më të strukturuar në vitin 1972, në konferencën e Stokholmit të organizuar nga OKB-ja, dedikuar “problematikës së mjedisit” (e ndjekur më vonë nga konferenca e Nairobit më 1982; konferenca e Rio de Janeiro më 1992; Johaneshburgut 2002; dhe Rio+20 e Rio de Janeiro 2012). Megjithatë edhe përpara kësaj periudhe, ekspertët e zhvillimit e kishin shtruar shpesh pyetjen se: Cilat ishin limitet e rritjes ekonomike dhe zhvillimit? Cili ishte impakti i zhvillimit intensiv mbi mjedisin dhe burimet natyrore? etj. Në 1972 u fol hapur dhe me shqetësim për lidhjet ndërmjet “çështjeve mjedisore dhe zhvillimit ekonomiko-social duke i hapur rrugën një nocioni të ri për strategjitë dhe problematikën e zhvillimit, që në analizat e ekonomistit Ignacy Sachs atë kohë, u quajt zhvillim ekologjik. Ky këndvështrim i tipit ekonomiko-antropologjik synonte të rriste ndërgjegjësimin dhe ndjeshmërinë e presionit, apo e thënë më direkt, dëmin që aktivitete ekonomike shkaktonin në mjediset dhe burimet natyrore. U deshën 15 vjet, që OKB-ja ta shtronte këtë problem në nivel ndërkombëtar dhe të kërkonte që ai të bëhëj objektiv kryesor në strategjitë e zhvillimit. Raporti i përgatitur nga Kryeministri norvegjez Gro Harlem Brundtland me titull “E ardhmja jonë e përbashkët”, botuar në vitin 1987, vuri alarmin mbi “shfrytëzimin pa kriter të burimeve natyrore...mbi degradimin shqetësues që po pësonte mjedisi...mbi rrezikun që kishte rritja ekonomike dhe zhvillimi në të ardhmen si pasojë e këtij shpërdorimi të natyrës”.

Ky raport i dha dimensione ndërkombëtare konceptit të zhvillimit të qëndrueshëm, objektivi kryesor i të cilit duhet të ishte një zhvillim që i përgjigjet nevojave të sotme, pa kompromentuar mundësitë e gjeneratave të ardhshme për t’u zhvilluar. Ai tregoi qartë se ekuilibri mjedisor dhe zhvillimi i pakontrolluar dhe i prirur vetëm drejt rritjes ekonomike me çdo kusht e çdo mjet nuk jetojnë dot së bashku. Zhvillimi i qëndrueshëm duhet të kombinonte njëkohësisht tre dimensione të rëndësishme: dimensionin ekologjik të ruajtjes së burimeve natyrore dhe mjedisit në përgjithësi; dimensionin ekonomik të zhvillimit; dhe dimensionin e zhvillimit social. Ky koncept nuk mund të ishte kurrësi lokal apo kombëtar, por ai duhej konceptuar e trajtuar si global në shkallë planetare.

Por, vështirësia kryesore në aplikimin e shpejtë dhe të gjerë të këtij koncepti u bënë pikërisht vendet e varfra dhe ato në zhvillim, të cilat iu kundërvunë ashpër “dimensionit ekologjik”

dhe “dimensionit human” duke nxjerrë në plan të parë domosdoshmërinë e zhvillimit të tyre ekonomik dhe nevojën për progres të shpejtë në këtë drejtim. Këto vende këmbëngulën gjatë se kishin të drejtë legjitime për t'i shfrytëzuar burimet e tyre natyrore në funksion të nevojave të tyre ekonomike e financiare”, se ato thjesht po përpiqeshin të zhvilloheshin në të njëjtën rrugë si vendet e zhvilluara gjatë revolucioneve industriale të shekujve XIX dhe XX, se vendet e zhvilluara, në emër të ekuilibrave mjedisorë ndërkombëtarë, nuk mund të sakrifikonin zhvillimin e vendeve të varfra me filozofinë: “Bëni si them unë, por mos bëni si kam bërë unë”, se strategjitë e zhvillimit të qëndrueshëm ishin shumë të kushtueshme për këto vende. Vendet në zhvillim, por dhe një pjesë e rëndësishme e vendeve me ekonomi me zhvillim të shpejtë si p.sh., Kina, India, Meksika apo Brazili iu kundërvunë sistematikisht tentativave globale për të institucionalizuar disa norma të zhvillimit të qëndrueshëm në shkallë ndërkombëtare të tilla si: reduktimi i emetimit të gazit CO2 që shkakton efektin serë, zvogëlimi i aktiviteteve që ndikojnë në ngrohjen globale, etj.

Këto vende gjykojnë se zhvillimi i tyre duhet të kalojë nëpërmjet ripërcaktimit të strategjive të zhvillimit duke futur në to kriteret e mirëmbajtjes dhe administrimit të territorit, rishikimin e mjeteve dhe instrumenteve të zhvillimit, rivlerësimin e përmasave që duhet të kenë strategjitë e industrializimit dhe transferimi i teknologjive, etj. “Molla e sherrit” u bë edhe dimension i zhvillimit të qëndrueshëm, pasi vendet e varfra, në zhvillim dhe ato me ekonomi emergjente, në shumë konferenca ndërkombëtare (veçanërisht në atë të Johaneshburgut, 2002) kushtuar zhvillimit të qëndrueshëm e kushtëzuan dimensionin social me kërkesat për një rishpërndarje të burimeve ekonomike e financiare në shkallë ndërkombëtare. Një grup i madh vendesh të grupuara në siglën “Grupi i 77-ës”, deklaruan se do angazhoheshin në strategjitë e zhvillimit të qëndrueshëm vetëm nëse rinegocioheshin modalitetet e tregtisë ndërkombëtare, veçanërisht subvencionet bujqësore të aplikuara nga vendet e pasura të veriut.

Këto vende insistojnë se aderimi në praktikat e zhvillimit të qëndrueshëm mund të bëhet vetëm në kuadrin e një partneriteti të ri dhe të qëndrueshëm në nivel ndërkombëtar që ndërpret traditën e politikave të axhustimit strukturor dhe zhvillimit ekonomiko-social të imponuara nga lart. Ky grup vendesh pretendon se ato duhet të bëhen pjesë e institucioneve të rëndësishme ndërkombëtare si FMN-ja dhe Banka Botërore në procesin e përcaktimit të strategjive të zhvillimit, se në këtë shekull të ri, duhet të zgjerohet e të gjejë më shumë vend koncepti dhe praktikat e të mirave publike ndërkombëtare, se është domosdoshmëri një rregullim ndërkombëtar për të drejtat në fushën e arsimit, shëndetësisë, mjedisit, ushqimit, etj.. Nëse duam zhvillim të qëndrueshëm, nëse duam të ruajmë mjedisin dhe burimet natyrore në shkallë botërore, kjo nuk mund të bëhet në kurriz të vendeve të varfra dhe në funksion të kërkesave të vendeve të pasuara, por duhet të bëhet me pjesëmarrjen e të gjithëve dhe në interes të të gjithëve.

Bibliografia

- Acemoglu D.(2008) An Introduction to modern economic growth; Princeton University Press
 Aghion Ph. &Howitt P. (2010) L'économie de la croissance, Broché, 464 pages, Editeur: Economica
 Collection: Corpus Economie
 Amartya S.(2004) L'économie est une science morale, Poche: 126 pages, Editeur : La Découverte, Col-
 lection: La Découverte/Poche
 Amartya S.(2010) Un nouveau modèle économique: Développement, justice, liberté, Poche: 368 pages,
 Editeur : Odile Jacob, Collection : POCH ODIL JACOB
 Amartya, Sen (2012) Repenser l'inégalité, Broché: 318 pages, Editeur: Points Collection : Points
 Economie;

- Atkinson, G., Dietz, S. & Neumayer, E. (2009). Handbook of Sustainable Development; Edward Elgar Publishing
- Barbier, E. (2007) Natural Resources and Economic Development; Cambridge University Press
- Civici, A., (2007) Dilemat e Zhvillimit – modelet social-ekonomike përballë globalizimit, Botimet GEER
- Civici, A., (2008) Globalizimi ante portas, UET Press
- Conteras, R. How the Concept of Development Got Started: University of Iowa Center for International Finance and Development E-Book;
- Dominique G., Pierre R., Les nouvelles théories de la croissance, Poche, 128 p., Editeur : La Découverte; (2003), Collection: Repères
- Elliott J. (2012) An Introduction to Sustainable Development (Routledge Perspectives on Development), Paperback, 384 p., Publisher: Routledge; 4 edition
- Goldstein A & Lemoine F. (2013) L'économie des BRIC : Brésil, Russie, Inde, Chine, Broché, 126 p., Editeur : Editions La Découverte, Collection: Repères
- Grier K. (2008) Empirics of Economic Growth: The Concise Encyclopedia of Economics (2nd ed.). Library of Economics and Liberty.
- Kiely R. (2006) The New Political Economy of Development: Globalization, Imperialism, Hegemony, Paperback, 336 p., Publisher: Palgrave Macmillan
- Perkins D. (2006) Economics of Development, Paperback, 892 p., Publisher: W. W. Norton & Co.; 6th International student edition
- Peters G.; Pierre J. (2007) The handbook of Public Administration, Londres: SAGE Publications, f. 394
- Piketty Th. (2013) Le capital au XXI^e siècle, Broché: 970 pages, Editeur: Seuil, Collection: Les Livres du Nouveau Monde
- Rist G. (2003) Le Développement, histoire d'une croyance occidentale; Presses de SciencePo
- Rodrik D., (2008) One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth Princeton NJ: Princeton University Press
- Stiglitz J. (2004) Quand le capitalisme perd la tête
- Stiglitz, Le rapport (2012) Pour une vraie réforme du système monétaire et financier international après la crise mondiale, Broché: 297 pages, Editeur : Actes Sud Collection: Babel
- Todaro M. (2011) Stephen C Smith, Economic Development, Paperback, 832 p., Publisher: Addison Wesley; 11 edition
- Thirlwall, A.P. (2005) Growth and Development: With Special Reference to Developing Economies, Paperback, 688 p., Publisher: Palgrave Macmillan; 8th Revised edition

Diversifikimi i burimeve energjetike si domosdoshmëri për sigurinë energjetike në vend, mundësitë dhe dilemat për energjinë bërthamore

Arbër QYSRI
Përparim FUGA

Abstrakt: *Sot, prodhimi i energjisë (primare dhe sekondare), përbën një çështje jetike për çdo shtet. Ngritja e problemeve në këtë fushë, në sferën e politikave strategjike afatgjata tregon gjithashtu, peshën specifike të problemit dhe rolin e tij në jetën ekonomike të çdo vendi. Sot, gjithmonë e më tepër po synohet diversifikimi i burimeve të furnizimit me energji, drejt një energjie miks, ku krahas burimeve tradicionale të përdoren edhe energjitë e rinovueshme, energjia e erës, e diellit dhe sigurisht edhe energjia bërthamore. Shqipëria, si një vend me probleme të rëndësishme në këtë sektor, po kërkon të gjejë dimensionin e saj dhe hapësirat për zhvillim në fushën e energjetikës, ndonëse ende jo me një strategji të studiuar dhe objektiva të qartë. Në këtë këndvështrim, artikulli ka si qëllim të hulumtojë mbi nevojën dhe mundësitë e aplikimit të energjisë bërthamore për prodhimin e energjisë elektrike në Shqipëri. Ky hulumtim do të bazohet, kryesisht, në gjendjen aktuale të sistemit energjetik të vendit, si dhe në perspektivat e zhvillimit të sektorit të energjisë elektrike dhe energjisë bërthamore, duke u bazuar kryesisht në të dhënat e Institutit të Statistikave (INSTAT) dhe Entit Rregullator të Energjisë (ERE), si dhe në të dhënat e agjencive ndërkombëtare si; Agjencia Ndërkombëtare e Energjisë (International Energy Agency – IEA) dhe Instituti Ndërkombëtar i Analizës së Sistemeve të Aplikuara (International Institute of Applied System Analysis–IIASA).*

Fjalë kyçe: *energji elektrike, energji bërthamore, diversifikim energjetik, strategji.*

Abstract: *Today, the production of energy (primary and secondary), constitutes a vital issue for every country. Its establishment in the area of long-term strategic policy also tells its specific weight and its role in the economic life of any country. Today, the primary target is the diversification of energy supply sources, to an energy mix, which besides traditional*

sources must consider the renewable energy like wind, sun and of course nuclear energy. Albania as a country with significant problems in this sector, is looking to find its dimension and space for development, although, not yet with a strategy and clear objectives. In this point of view, this article aims to explore the possibilities of application of nuclear energy for electricity production in Albania. This research will be based primarily on the current state of the energy system of the country and in the perspectives of the development of the electricity sector and nuclear energy based on the data from national agencies of the Energy Regulator Bureau (ERB) and the National Statistics Institution (NSI), and also on the data from international agencies of International Energy Agency (IEA) and International Institute of Applied System Analysis (IIASA).

Key words: nuclear energy, electricity, diversification of energy sources, long-term strategy.

1. Hyrje

Sot, prodhimi i energjisë dhe problemet që lidhen me të përbëjnë sfidën kryesore për çdo shtet, pasi nga ajo varet mirëqenia dhe zhvillimi i tyre ekonomik. Njëkohësisht, si pjesë e konsoliduar e ligjëratës politike, kemi edhe diskutimet mbi efektet negative të prodhimit të energjisë mbi klimën dhe ambientin, të cilat janë në qendër të studimeve dhe debateve në forumet më të rëndësishme që mbahen në nivel botëror. Të dhënat nga organizatat e ndryshme ndërkombëtare tregojnë se kërkesa për energji do të jetë në rritje të vazhdueshme, për të arritur në 56% më shumë në vitin 2040. Rreth 85% e kësaj rritjeje pritet se do të vijë nga vendet në zhvillim (IEA, 2014). Në këtë kontekst, as Shqipëria nuk bën përjashtim. Nevojat e saj energjetike, ashtu si pjesa më e madhe e vendeve në zhvillim, janë në rritje të vazhdueshme si rezultat i rritjes së popullsisë, dëshirës për një mirëqenie më të lartë dhe zhvillimit të qëndrueshëm ekonomik.

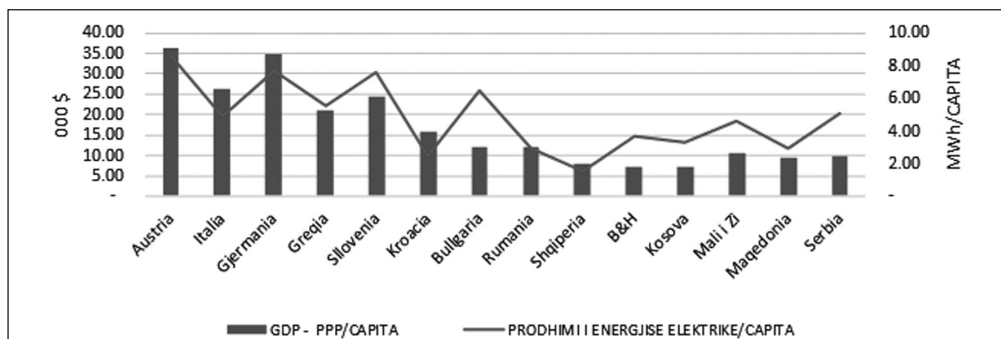
Qëllimi i këtij artikulli është të vëre në dukje, përmes indikatorëve të ndryshëm, situatën kritike në të cilën ndodhet Shqipëria sot, përsa i përket plotësimit të kërkesave të saj për energji dhe të ofrojë një alternativë ndaj kësaj situatë. Pjesa e parë e këtij artikulli ofron një pasqyrë krahasuese të situatës energjetike në Shqipëri, Ballkan dhe në disa vende të Europës me zhvillim të lartë ekonomik. Ndërsa, pjesa e dytë, përqendrohet në mundësinë e aplikimit të energjisë bërthamore në Shqipëri.

2. Situata ekonomike dhe energjetike

Analiza e mëposhtme merr në konsideratë atë që quhet 'energji dytësore' ose energji elektrike, duke u bazuar në të dhënat statistikore të Agjencisë Ndërkombëtare të Energjisë (IEA) për vitin 2012 (të cilat janë thuajse të njëjta me 5 vjetët e mëparshme me përjashtim të vitit 2010), si dhe në të dhënat e Institutit Kombëtar të Statistikave (INSTAT).

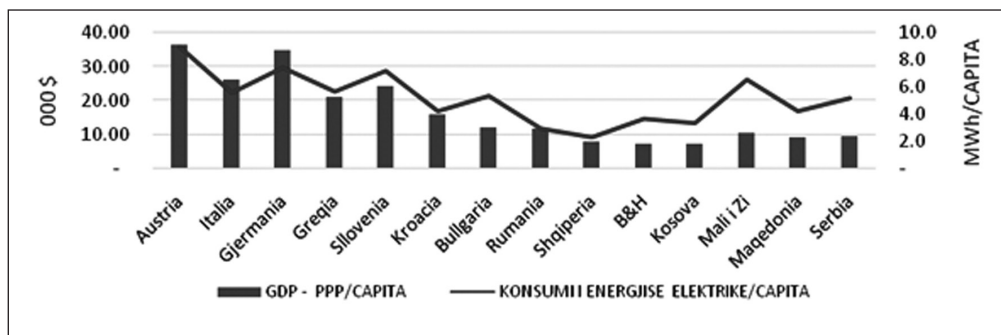
Siç mund të shohim në grafikët 1 dhe 2, GDP-PPP për frymë në Shqipëri dhe vendet e Ballkanit Perëndimor janë të ngjashme. Por, diferenca është e konsiderueshme nëse marrim në konsideratë prodhimin e energjisë dhe konsumin e energjisë për frymë. Në këtë aspekt, Shqipëria zë vendin e fundit me diferencë të madhe, edhe nga vende si Kosova, Bosnje-Hercegovina dhe Maqedonia.

Grafiku 1. GDP-PPP/Capita dhe Prodhimi i Energjisë Elektrike/Capita



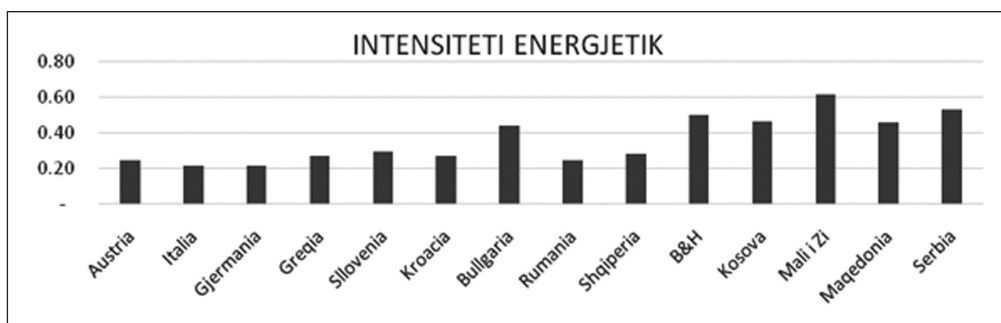
Burimi : <http://www.iea.org/statistics/>

Grafiku 2. GDP-PPP/Capita dhe Konsumi i Energjisë Elektrike/Capita



Burimi: <http://www.iea.org/statistics/>

Grafiku 3. Intensiteti Energjetik



Burimi: <http://www.iea.org/statistics/>

Figura 3 analizon një indikator të rëndësishëm siç është intensiteti energjetik i cili nënkupton sasinë e energjisë që përdoret për të prodhuar një njësi GDP-PPP-je. Siç shihet më lart, mund të kuptojmë se Shqipëria hyn në ato vende ku ka efikasitet të lartë të përdorimit të energjisë duke u krahasuar me vende si Greqia, Sllovenia dhe Rumania. Por, kjo analizë do

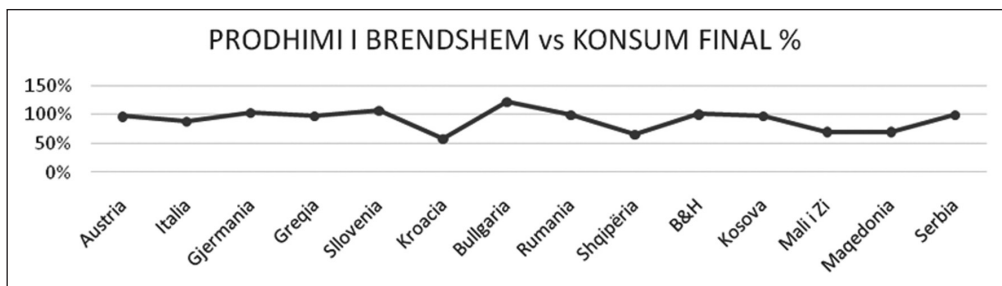
ishite tepër reduktive nëse nuk do të merrnim parasysh disa konjunktura të rëndësishme, të cilat ndikojnë në GDP-PPP-në e Shqipërisë. Pra, i referohemi remitancave të cilat zënë një pjesë të madhe në ekonominë e Shqipërisë dhe kanë intensitet energjetik të barabartë me zero, si dhe zhvillimi i madh i sektorit të ndërtimit, i cili gjithashtu njihet për intensitetin e ulët energjetik.

Grafikët 4 dhe 5 analizojnë indikatorë të rëndësishëm, të cilët pasqyrojnë varësinë energjetike nga importi. Në këtë aspekt, Shqipëria bën pjesë në vendet të cilat nuk arrijnë të plotësojnë nevojat për energji përmes prodhimit të brendshëm, duke e importuar atë në një masë të konsiderueshme. Kjo e vendos Shqipërinë në një pozicion kritik, pasi është e detyruar të negociojë në rrethana jo të favorshme ku çmimi i energjisë së importuar ka më tepër variacione dhe kryesisht është i lartë.

Grafiku 6 vë në dukje një aspekt të rëndësishëm në lidhje me investimet në infrastrukturën energjetike dhe nivelin e saj të amortizimit. Ashtu si më lart, edhe në këtë renditje Shqipëria zë vendet e fundit përkrah Kosovës, Malit të Zi, Maqedonisë dhe Serbisë ku niveli i investimeve është i ulët dhe amortizimi i infrastrukturës është i lartë.

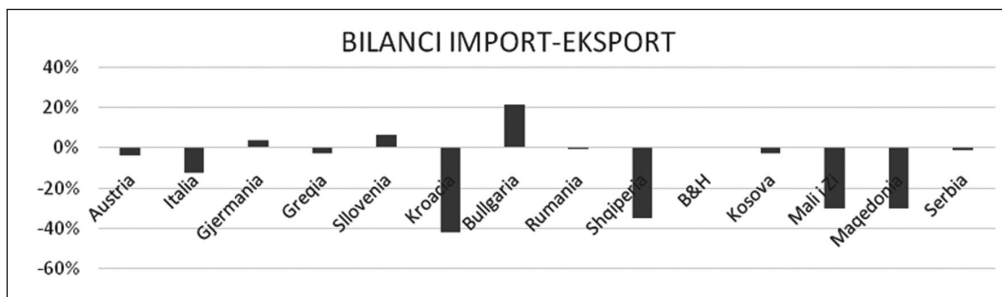
Grafikët 7, 8 dhe 9 tregojnë se Shqipëria është një vend i cili prodhon energjinë elektrike duke shfrytëzuar vetëm një burim, atë hidrik, një situatë kjo në tendencë të kundërt me politikat që ndiqen nga vendet e tjera, ku mbizotëron politika e diversifikimit të burimeve energjetike, si për të plotësuar nevojat e brendshme për energji, ashtu edhe për të vënë një gur themeli në qasjen ndaj sigurisë energjetike (Morina, Fuga, 2013).

Grafiku.4 Prodhimi i brendshëm kundrejt konsumit final



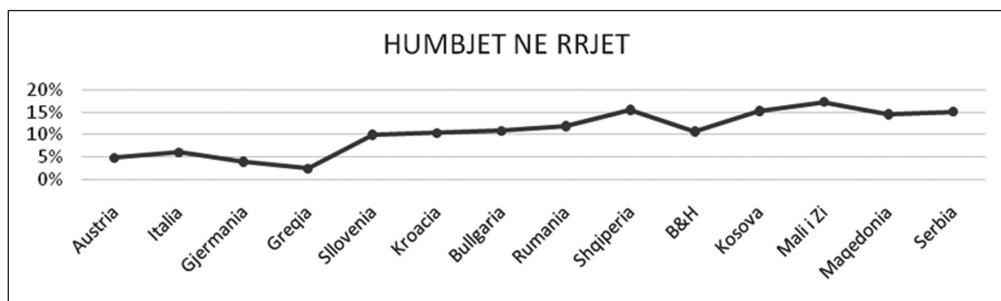
Burimi : <http://www.iea.org/statistics/>

Grafiku 5 Bilanci Import-Eksport



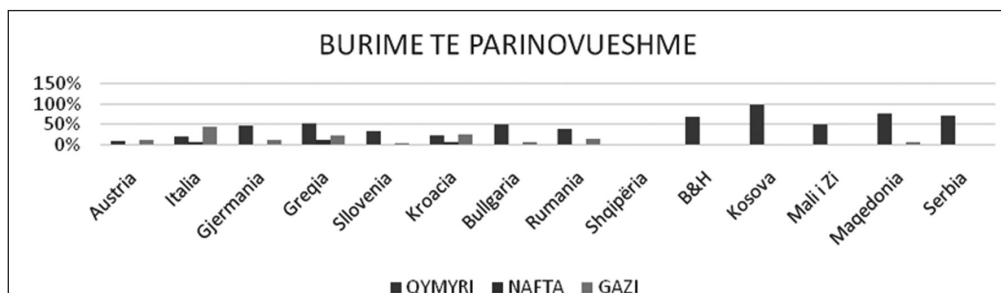
Burimi : <http://www.iea.org/statistics/>

Grafiku 6 Humbjet në rrjet



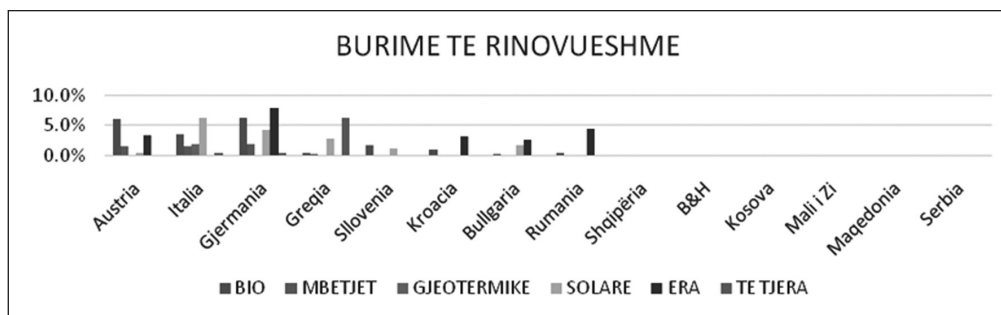
Burimi: <http://www.iea.org/statistics/>

Grafiku 7 Burime të parinovueshme



Burimi: <http://www.iea.org/statistics/>

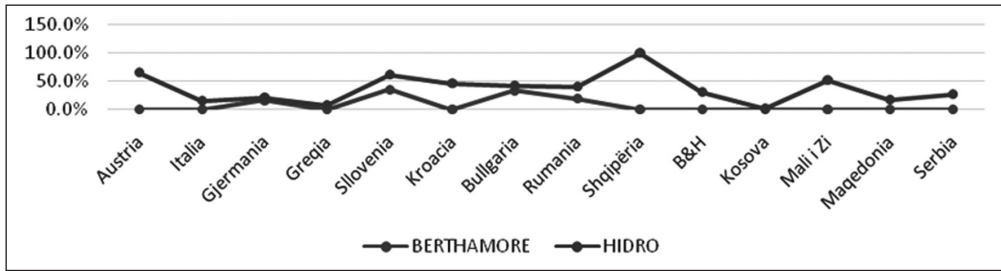
Grafiku 8 Burime të rinovueshme



Burimi : <http://www.iea.org/statistics/>

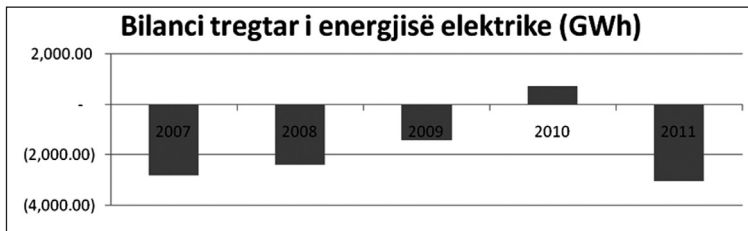
Këto të dhëna konfirmohen nga ERE dhe INSTAT (grafiku. 10), sipas të cilëve, Shqipëria importon rreth 40% të energjisë elektrike të nevojshme, duke pasur gjithashtu një bilanc tregtar negativ (me përjashtim të vitit 2010). Kjo situatë e vendos Shqipërinë në kushte të vështira financiare për shkak të luhatjeve të mëdha të çmimit të energjisë së importuar dhe vlerës së saj gjithnjë e në rritje, të ndikuara nga një varg faktorësh si të karakterit socio-politik, ashtu edhe të fenomeneve natyrore, që janë jashtë kontrollit të njeriut.

Grafiku 9 Energjia Bërthamore dhe Hidrike



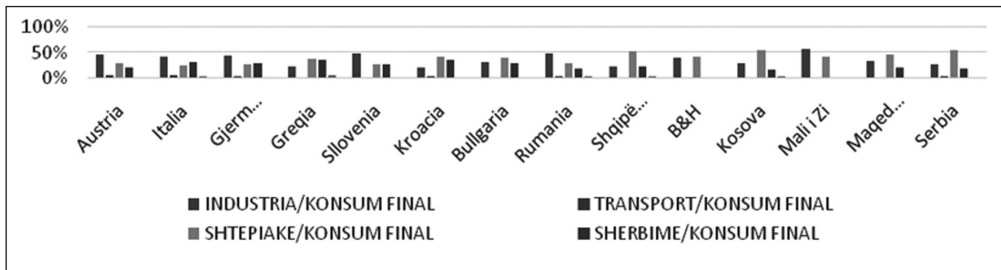
Burimi: <http://www.iea.org/statistics/>

Grafiku 10 Bilanci tregtar i energjisë elektrike (GWh)



Burimi: Instat, Bilanci tregtar i energjisë elektrike 2007-2012.

Grafiku 11 Përdorimi i energjisë elektrike sipas sektorëve

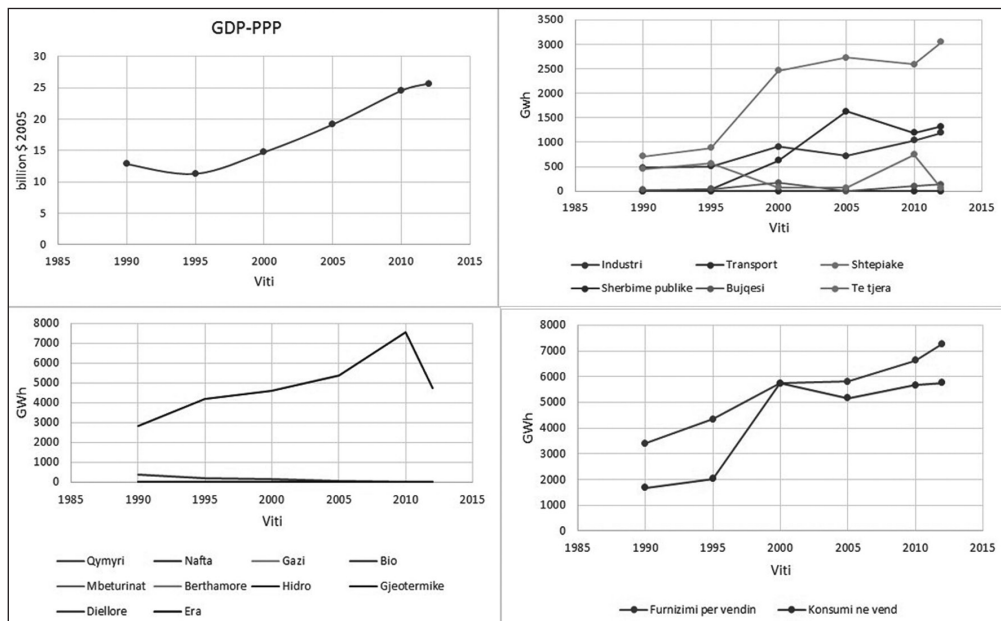


Burimi: <http://www.iea.org/statistics/>

Grafiku 11 pasqyron faktin se Shqipëria përdor më shumë se 50% të energjisë elektrike për konsum shtëpiak. Ndërkohë që, vendet me ekonomi të zhvilluar kanë nivele mesatarisht 35% duke adresuar pjesën më të madhe të energjisë elektrike në sektorin e industrisë dhe shërbimeve, të cilët njihen si sektorë me intensitet të ulët energjetik dhe rendiment të lartë përsa i përket ndikimit në zhvillimin ekonomik të një vendi.

Grafiku 12 tregon qartazi kurbën e rritjes së kërkesës për energji elektrike e cila nga viti 1990 është trefishuar. Paralel me rritjen e kërkesës për energji elektrike, kemi gjithashtu, edhe një dyfishim të GDP-PPP-së së Shqipërisë. Ky fakt, evidenton korelacionin ndërmejt dy indikatorëve të cilët ecin në vijë paralele me njëri-tjetrin. Por, në të njëjtën periudhë

Grafiku 12 Krahvim indikatorësh për periudhën 1985-2012 në Shqipëri



Burimi: <http://www.iea.org/statistics/>

referimi shohim se i vetmi burim për prodhimin e energjisë elektrike ka qenë dhe mbetet ajo hidrike. Njëkohësisht, vëmë re se konsumi i energjisë elektrike për përdorim shtëpiak është gjashtëfishuar nga viti 1990 duke përfaqësuar gjysmën e kërkesës për energji elektrike. Rritje të madhe ka gjithashtu çdo sektor tjetër.

Ashtu siç u tha më lart, përsa i përket prodhimit të brendshëm të energjisë elektrike, hidrocentralet zënë masën 100% të saj, që gjithsesi është shumë larg kërkesave të sotme për energji, akoma më e pamjaftueshme për të përballuar nevojat për energji në të ardhmen. Ndërkohë, duke mbajtur parasysh se hidrocentralet kanë një cikël të kufizuar jete, që sipas të dhënave luhaten në rreth 50–70 vjet, kjo situatë do të përkeqësohet më tej, nëse nuk do të ndërmerren investime për ndërtimin e burimeve të reja, për prodhimin e energjisë elektrike (Flury, Frischknecht, 2011). Kufizimi në ciklin e jetës vjen për një numër arsesh, ndër to më kryesoret janë; mbushja e baseneve ujore dhe vjërërimi i pajisjeve, kryesisht i turbinave të tyre.

Në Shqipëri, një fenomen i tillë është i ndjeshëm, veçanërisht po të marrim parasysh hidrocentralet e ndërtuara në lumin Drin, me prurje të shumta mbetjesh të ngurta. Duke marrë parasysh faktin se pjesa më e madhe e tyre janë ndërtuar gjatë periudhës komuniste, atëherë duhet të mendojmë se cikli i tyre po përfundon dhe kostot e mirëmbajtjes së tyre janë të larta. Figurat e mësipërme nga ana e tyre tregojnë se përveç energjisë hidrike, prodhimi i energjisë elektrike nga burime të tjera, përfshirë ato të rinovueshme, është thuajse inekzistent. Në këto kushte është e rëndësishme dhe jetike për vendin tonë krijimi i një strategjie afatgjatë, të bazuar në plane konkrete për të zgjidhur problemin e varësisë së madhe të prodhimit të energjisë elektrike nga një burim i vetëm, përmes diversifikimit të prodhimit të saj, duke reduktuar kështu kostot e larta financiare të importit të energjisë elektrike, me pasojë mbi ekonominë shqiptare.

Në këtë aspekt, Shqipëria ka disa alternativa për diversifikimin e prodhimit të energjisë, përmes shfrytëzimit të potencialit të erës, potencialit diellor, si dhe përdorimit të lëndës djegëse fosile (naftë, qymyr, gaz) (AEA, 2014). Të dhënat ekzistuese tregojnë se nga shfrytëzimin i potencialit të erës dhe atij diellor, mund të mbulohen deri në 20% të nevojave për energji elektrike në vit, tërësisht të pamjaftueshme për të përballuar prapambetjen aktuale në sektorin energjetik, si dhe kërkesat për të përballuar zhvillimin social-ekonomik të vendit. Ndërkohë, rezervat e naftës dhe qymyrit në vend nuk krijojnë premisa për ndërtim centralesh që përdorin të tillë lëndë djegëse. Ende janë të paqarta mundësitë që krijon zbatimi i projektit Trans Adriatic Pipeline (TAP) (Oxford Economics, 2012) në përdorimin e gazit natyror për prodhimin e energjisë elektrike, ndërsa një alternativë e mundshme, të cilën do e shtjellojmë më në detaje në këtë artikull, është energjetika bërthamore.

3. A është energjia bërthamore një alternativë e vlefshme?

Aktualisht, energjia bërthamore përdoret kryesisht për prodhimin e energjisë elektrike përmes shfrytëzimit të reaksioni zinxhir. Energjia e prodhuar nga djegia e uraniumit është shumë herë më e madhe se sa energjia e prodhuar nga lëndët fosile. Konkretisht, një gram *uranium-235* çliron një energji të barabartë me atë që çlirohet nga djegia e 1,6 ton naftë. Në këtë këndvështrim, energjia bërthamore ka “karburant” të pashtershëm në shkallë globale. Po ashtu, duke mbajtur parasysh se mbeturinat e lëndës djegëse bërthamore pas ripërpunimit mund të shndërrohen përsëri në lëndë djegëse dhe që shkalla e konsumit të kësaj lënde është shumë e vogël, rreth 6%, energjia bërthamore mund të konsiderohet e rinovueshme. Gjithsesi, energjia bërthamore për shumë arsye zë një vend të veçantë në debatin publik.

Diskutimet nëse duhet shfrytëzuar kjo energji i ndesh si në debatin politik, ashtu dhe në atë shkencor, gjithmonë mes pozicioneve kontradiktore. Për të kuptuar më mirë këtë debat, në vijim po rendisim disa nga argumentet e atyre që janë pro dhe kundër përdorimit të saj. Pro energjisë bërthamore renditen argumente si: fakti që ajo është relativisht e pastër, sepse nuk prodhon dioksid karboni (CO_2), i cili njihet si faktori kryesor i ndotjes së ambientit, shkaktari kryesor i efektit serë dhe rritjes artificiale të temperaturës së planetit, faktit që kjo energji ka efikasitet të lartë dhe burime të pashtershme të lëndës djegëse, pasi nga një sasi e vogël uraniumi mund të prodhohet energji shumë herë më e madhe se ajo që nxirret nga lëndët djegëse fosile; jetëgjatësisë së ciklit të një centrali bërthamore, e cila varion nga 40 në 60 vjet, mundësisë së amortizimit të kostove të larta fillestare të ndërtimit të tij; si dhe sigurimin e furnizimit energjetik në mënyrë të pandërprerë, pasi nuk varet nga kushtet klimatike, duke reduktuar në mënyrë të konsiderueshme varësinë nga importi.

Ndërkohë, në debatin politik e publik nga shumë aktorë, sidomos aktivistë për mbrojtjen e mjedisit, hedhin argumente kundër përdorimit të energjisë bërthamore, kryesisht sepse mbetjet radioaktive që prodhohen gjatë procesit të zbërthimit radioaktiv janë me radioaktivitet të lartë; këto mbetje kanë nevojë të ripërpunohen dhe të zhvendosen në depozita të sigurisë së lartë, në ruajtje për disa mijëra vjet, proces që mund të përballohet me kostot përkatëse; nevojës për investime të mëdha fillestare në kapital për ndërtimin e centralit bërthamor, sidomos përsa i përket furnizimit me lëndën djegëse; njohurive të specializuara mbi ndërtimin e këtyre centraleve, duke qenë se i tëri është një proces delikat që ka nevojë për «know how» të specializuar, zgjedhje të kujdesshme të vendit ku do të ndërtohet centrali, përzgjedhja e zonave të mbrojtura nga tërmetet dhe përmytjet apo aksidente të tjera të shkaktuara nga njeriu, sikurse hartimin e një kuadri ligjor të përshtatshëm, institucione monitoruese dhe

rregulluese; si dhe rrezikut që shoqëron funksionimin e centralit për prodhim të energjisë elektrike, sepse në mënyrë të pashmangshme prodhohet edhe lëndë e parë për ndërtimin e armëve bërthamore. Një ndikim të madh në qëndrimet kundërshtuese kanë pasur veçanërisht rreziqet nga aksidentet në centralet bërthamore, që kur ndodhin janë me përmasa tragjike. Deri me sot njihen dy aksidente të tilla me pasoja në shkallë globale, ai i Çernobilit në Rusi (1986) dhe tjetri i Fukushima në Japoni (2011), pa lënë pa përmendur një numër të lartë incidentesh, me pasoja tepër të kufizuara. Këto aksidente janë ndër arsyet më kryesore të «tkurrjes» së përdorimit të kësaj energjie në shkallë botërore.

Megjithatë, ky debat do rezultonte jo i plotë nëse nuk marrim parasysh kontekstin në të cilën ai zhvillohet, kur sot në botë siguria energjetike shtrohet si problem madhor i këtij mijëvjeçari, kryesisht për tre arsye.

Së pari, raporti ndërmjet burimeve të rinovueshme të energjisë (karboni, nafta dhe gazi) dhe burimeve të rinovueshme të energjisë (dielli, era, biomasat etj.) në dekadat e ardhshme do të jetë tërësisht në favor të burimeve të rinovueshme. Por, natyra “intermitente” e burimeve të rinovueshme do të shkaktojë jo pak probleme të natyrës teknologjike. Në këtë këndvështrim, një përparësi paraqet energjia bërthamore, e cila tashmë ka arritur një stad të konsiderueshëm të zhvillimit dhe aplikimit nga pikëpamja teknologjike.

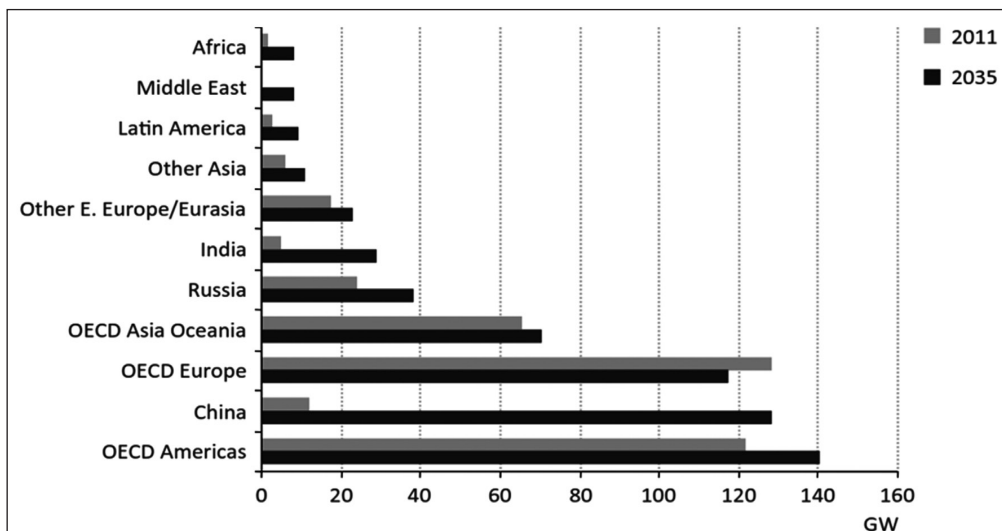
Së dyti, ndryshimet klimaterike dhe problemet e degradimit të mjedisit, të cilat lidhen ngushtë me prodhimin e energjisë fosile, përbëjnë një arsye të vlefshme për t'i hedhur sytë nga energjia bërthamore, e cila ka avantazhin kryesor që është e çliruar nga prodhimi i dioksidit të karbonit (CO_2). Kufizimet mbi sasinë e çlirimit të gazit të CO_2 në atmosferë do vijnë duke u rritur, njëherazi duke i detyruar shtetet të kthejnë sytë nga energjitë e rinovueshme, ose në të cilat prodhimi i energjisë nuk lidhet me çlirimin e këtij gazi.

Së treti, duke u nisur nga trendi i tregut të energjisë në dekadat e ardhshme, kërkesa finale për energji do të jetë kryesisht e orientuar drejt energjisë elektrike. Edhe në këtë aspekt, përparësitë shkojnë drejt energjisë bërthamore, e cila pritet që do ta rrisë prezencën e saj në mënyrë të ndjeshme, kryesisht për faktin se burimet fosile për prodhimin e energjisë po ndjekin një kurbë në zbritje të vazhdueshme dhe natyra intermitente e burimeve të rinovueshme nuk mund të plotësojë kërkesën për energji, për shkak të problemeve teknologjike dhe leverdisë ekonomike.

4. Parashikimet e IEA (International Energy Agency) dhe IIASA (Vienna International Institute of Applied Systems Analysis)

Perspektivat e zhvillimit dhe zgjerimit të energjisë bërthamore në nivel global u zbehën pas aksidentit në Fukushima në mars të 2011-ës. Disa vende u detyruan të rishikojnë politikat e tyre përballë ngritjes së shqetësimit nga ana e opinionit publik mbi sigurinë e reaktorëve bërthamorë. Një tendencë pritshmërie në zgjerimin e ndërtimit të centraleve bërthamore vjen edhe nga fakti se sot punohet shumë për një gjeneratë të re reaktorësh bërthamorë, me siguri të vetvetishme dhe që nuk prodhojnë material të përshtatshëm për prodhim armësh. Në këtë aspekt, ndjeshmëri më të madhe kanë treguar vendet e Bashkimit Europian dhe Shtetet e Bashkuara të Amerikës (D.Koranyi, 2011). Por, nuk mund të thuhet e njëjta gjë për vendet e tjera. Sipas parashikimeve të Agjencisë Ndërkombëtare të Energjisë (IEA), kapaciteti gjenerues nga centralet bërthamore në nivel global do të arrijë 580 GW në vitin 2035. Prodhimi parashikohet që të rritet nga 2,756 TWh që është raportuar në vitin 2010, deri në 4,370 TWh në vitin 2035, një rritje kjo prej thajse 60%. Ky parashikim përkon me

Grafiku.13 Fuqia gjeneruese e energjisë bërthamore sipas zonave



Burimi: IEA 2012. 'World energy outlook'.

rritjen paralele të kërkesës për energji elektrike. Sipas IEA-s, kjo kërkesë do të vazhdojë të rritet me ritme të larta. Në këtë aspekt, parashikohet një zgjerim i kërkesës me 70% ndërmjet viteve 2010 dhe 2035, me një kapacitet gjenerues, i cili kalon nga 5,429 GW në vitin 2011 në 9,340 GW në vitin 2035. Energjia bërthamore, e cila gjatë kësaj periudhe pritet të dyfishojë kapacitetin e saj gjenerues, do të përbëjë rreth 12% të prodhimit të energjisë elektrike në shkallë globale.

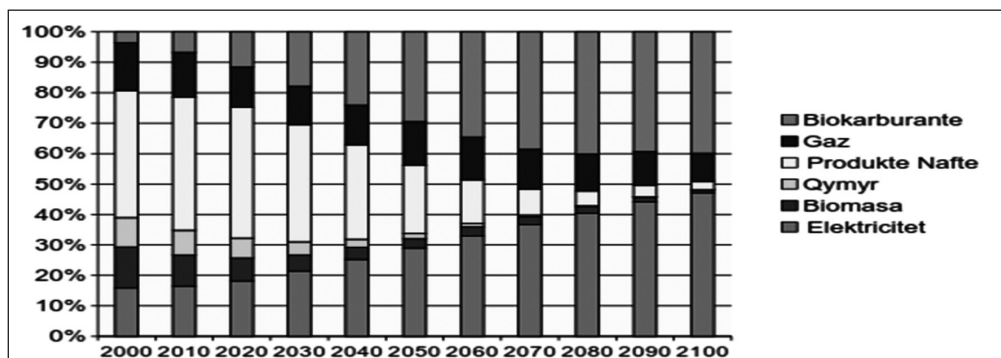
Tabela.1 Prodhimi i energjisë elektrike sipas burimeve dhe skenarëve

	Politika të mëparshme		Politika të reja		Politika ekzistuese		Skenari 450	
	1990	2010	2020	2035	2020	2035	2020	2035
Bota	11,819	21,408	28,235	36,637	29,194	40,364	26,497	31,748
Lëndë djegëse fosile	7,490	14,446	17,793	20,929	19,148	26,829	15,453	10,487
Bërthamore	2,013	2,756	3,443	4,366	3,397	3,908	3,601	5,968
Hidrike	2,144	3,431	4,513	5,677	4,390	5,350	4,568	6,263
Të tjera të rinovueshme	173	775	2,486	5,665	2,259	4,277	2,785	9,031

Burimi: IEA 2012. 'World energy outlook'.

Nga tabela e mësipërme shihet qartë se kërkesa për energji elektrike do të zërë një vend kritik në dy dekadat e ardhshme, ndërsa një pjesë e konsiderueshme e kësaj kërkesë do të plotësohet përmes energjisë bërthamore. Ndërkohë, një tjetër agjenci me reputacion ndërkombëtar si IIASA, shkon akoma më larg, parashikimet e saj prekin një hark kohor prej një shekulli.

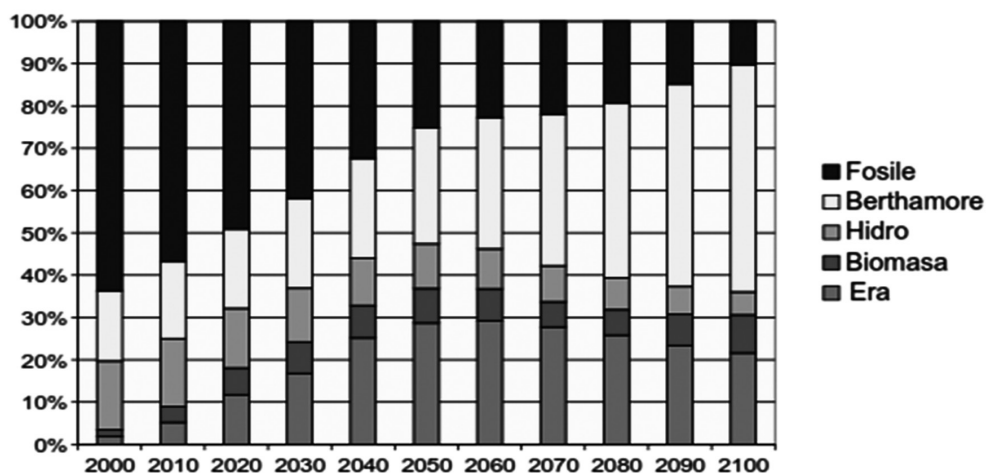
Grafiku.14 Konsumi final i energjisë



Burimi: IIASA 2014. 'What nuclear energy can do about Global Warming'?

Grafiku 14 tregon rritjen e jashtëzakonshme të kërkesës për energji elektrike duke zënë 50% të konsumit final në vitin 2100. Energjia elektrike pritet të zëvendësojë praktikisht të gjitha lëndët djegëse fosile si dhe biomasat tradicionale.

Grafiku.15 Prodhimi i energjisë elektrike sipas burimeve



Burimi: IIASA (2014). 'What nuclear energy can do about Global Warming'?

Grafiku 15 tregon se si energjia elektrike e prodhuar nga burimet fosile do të ulet nga 62% në 10% dhe gjithashtu ngritjen e energjisë elektrike të prodhuar nga centralet bërthamore, e cila pritet të arrijë në 60% në vitin 2100. Rënia e prodhimit nga energjia hidrike reflekton shfrytëzimin maksimal të këtij burimi.

5. Energjia bërthamore në Ballkan dhe situata në Shqipëri

Aplikimi i energjisë bërthamore për prodhimin e energjisë elektrike në Ballkan ka gjetur deri më sot përdorim në vende si Bullgaria, Rumania dhe në një investim të përbashkët mes Sllovenisë dhe Kroacisë, që zotërojnë nga 50% të aksioneve secila. Centrali i parë bërthamor në Ballkan u ndërtua në Kozloduy, në Bullgari, në vitin 1974. Ky central përbëhet nga 6 reaktorë, por vetëm dy prej tyre janë aktualisht aktiv. Fuqia e instaluar në këto dy reaktorë është 2000 MW. Ky central mbulon 32,6% të kërkesës për energji elektrike në vend. Aktualisht, ekzistojnë dy projekte të rëndësishme; i pari ka të bëjë me zgjerimin e centralit bërthamor ekzistues me një reaktor të ri; i dyti ka të bëjë me ndërtimin e një centrali të ri bërthamor në Belene.

Një tjetër central bërthamor i rëndësishëm është ai i Krsko-s, në kufirin mes Kroacisë dhe Sllovenisë, i cili u ndërtua në vitin 1975 dhe u vu në shfrytëzim në vitin 1985. Fuqia e instaluar në këtë central është 600 MW. Ky central plotëson një të katërtën (1/4) e kërkesës për energji elektrike në Slloveni dhe një të pestën (1/5) e kërkesës për energji elektrike në Kroaci. Ky central fillimisht parashikohej që të qëndronte në funksionim deri në vitin 2023, por aktualisht mendohet që të ristrukturohet për të shtuar jetëgjatësinë deri në vitin 2043.

Së fundmi, një tjetër central bërthamor është në funksionim në Çernavoda të Rumanisë. Ky central hyri në fuqi në vitin 1996 dhe furnizon 19% të kërkesës për energji elektrike në vend. Fuqia e instaluar është 1300 MW, e ndarë në dy reaktorë. Aktualisht, mendohet që këtij centrali bërthamor t'i shtohen edhe dy reaktorë të tjerë me fuqi të instaluar prej 720 MW secili. Këta reaktorë duhet të jenë operativë në vitin 2020.

Referuar situatës në Shqipëri, kufizimet apo vështirësitë mund të vijnë për disa arsye. Vështirësia e parë lidhet me faktin se territori i Shqipërisë është i kufizuar. Njëherazi territori karakterizohet si një rajon me shkallë sizmiciteti të lartë si dhe nga një vijë bregdetare relativisht e paqëndrueshme, kryesisht nga territori i derdhjes së lumit Buna deri në derdhjen e lumit Seman. Në këto kushte, vendi i mundshëm për ndërtimin e një centrali bërthamor, i cili duhet të jetë pranë një burimi ujor të mjaftueshëm për ftohjen e turbinave të reaktorit, nuk përcaktohet dot lehtë, ndërsa për shkak të sizmicitetit të lartë, kërkohet marrja e masave shtesë në ndërtim, që shoqërohen me kosto të rritura për ndërtimin e centralit. Vështirësia e dytë lidhet me kuadrin ligjor, ku aktualisht përveç një ligji mbi rrezatimet dhe mbrojtjen prej tyre, nuk ka kuadër të mjaftueshëm ligjor për disiplinimin e veprimtarisë në fushën e energjetikës bërthamore. Një vështirësi e tretë lidhet me institucionet dhe nivelin e ekspertizës në vend, që do të duheshin të angazhoheshin në një projekt të tillë, që thajse mungojnë, ose nuk kanë ndonjë përvojë të konsiderueshme e të qëndrueshme.

Padyshim, edhe kostoja e investimit fillestar përbën një problem jo të lehtë për t'u përballuar nga një ekonomi e brishtë si ajo e Shqipërisë. Ndërkohë, po aq e mprehtë mbetet koha e nevojshme për realizimin e një projekti të tillë, rreth 10-15 vjet nga marrja e një vendimi politik. Aktualisht në Shqipëri, duke lënë mënjanë disa deklarime në harkun kohor 2006-2011, nuk ka ndonjë objektiv të qartë drejt energjetikës bërthamore. Gjithsesi, aktualisht punohet me intensitet të lartë për një zhvillim të fuqishëm teknologjik, për prodhimin e një tipi tjetër reaktorësh bërthamorë, me siguri të vetvetishme, që njihen edhe si "gjenerata e katërt" e reaktorëve bërthamorë. Ky tip reaktorësh pritet të hyjë në treg rreth viteve 2030, dhe në këto kushte është e arsyeshme që një program bërthamor të fillojë të bëhet operativ, i bazuar mbi këtë teknologji të avancuar, që ul ndjeshëm rrezikun nga aksidentet bërthamore.

6. Përfundime

Tendencat globale të prodhimit dhe konsumit të energjisë shkojnë në favor të energjisë elektrike, ku një peshë të rëndësishme në prodhimin e saj do të zërë energjia bërthamore. Nisur nga qëllimi i këtij artikulli, mund të nxjerrim një përfundim se sot Shqipëria, gjendet në një situatë jo të favorshme në aspektin energjetik. Varësia e saj nga prodhimi i energjisë nga burimet e saj hidrike dhe importi përbëjnë një sfidë të madhe, e cila gjen prioritet në ligjëratën politike në vend, por mjaft të zbehtë dhe të ngadaltë në planin e politikave strategjike, që kërkohet të hartohen si një nga prioritetet për zhvillimin e vendit.

Nëse marrim në konsideratë faktin se hidrocentralet e mëdha në Shqipëri janë ndërtuar gjatë periudhës komuniste dhe cikli i tyre është në fazën mbyllëse, një plan strategjik për zgjerimin e burimeve energjetike si përmes diversifikimit, ashtu edhe rritjes së kapaciteteve gjeneruese bëhet akoma më shumë i domosdoshëm. Megjithatë një pjesë të madhe të kërkesës për energji elektrike e mbulojmë përmes importit, kjo mënyrë furnizimi duhet të konsiderohet vetëm si një zgjidhje e momentit. Për këtë arsye, është i domosdoshëm jo vetëm një plan afatgjatë, por edhe i gjerë, i cili duhet të ketë si pikë referimi procesin e diversifikimit të burimeve energjetike në vend, ku si prioritet absolut duhet të kenë burimet e rinovueshme të energjisë. Në këtë aspekt, energjia bërthamore, si një nga alternativat 'kuazi' të rinovueshme, meriton një vëmendje të veçantë si nga politikanët, ashtu edhe nga opinioni publik, pasi ndodhet në një stad me të lartë të avancimit teknologjik dhe tregtar si dhe siguron prodhim të qëndrueshëm e të pavarur nga kushtet klimatike, në raport me energjitë e tjera të rinovueshme. Ndërkohë që aplikimi i energjive të rinovueshme ndodhet ende në një stad fillestar për shkak të çmimeve të larta të energjisë së prodhuar dhe teknologjisë jo të konsoliduar, duke marrë në konsideratë përvojën e gjatë me zbatime të energjisë bërthamore. Kjo e fundit përbën potencialisht një zgjidhje efikase të problematikës mbi sigurimin e energjisë në Shqipëri, pasi mund të sigurojë sasinë e munguar të energjisë si dhe qëndrueshmërinë e saj nga faktorët klimatikë. Në këtë këndvështrim, institucionet përgjegjëse, duhet ta mbajnë edhe këtë lloj energjie në fokusin e studimeve të tyre.

Bibliografia

- Instituti Kombëtar i Statistikave (INSTAT2013). Bilanci tregtar i energjisë elektrike 2007-2012.
- Albania Energy Association (AEA2014). Sustainable energy for Albania.
- International Energy Agency (IEA 2012). World energy outlook
- International Energy Outlook (September 9, 2014). Report: World energy demand and economic outlook. Report Number: DOE/EIA-0484
- International Atomic Energy Agency (IAEA 2014). Nuclear safety review.
- Oxford Economics (2012). The economic impact of the Trans Adriatic Pipeline on Albania.
- Koranyi, D. (2011). After Fukushima: The Future of Nuclear. Energy in the United States and Europe
- Flury, K. & Frischknecht, R. (2011). Life cycle inventories of Hydroelectric Power Generation.
- Morina, F. & Fuga, P. (2014) Nje qasje analitike mbi sigurinë energjetike në Ballkan. "Economicus", Nr.11.
- Vienna International Institute of Applied Systems Analysis(2014). What nuclear energy can do about Global Warming.

Anex 1: Të dhëna krahasuese për vitin 2012

Nr.	Vendi	POPULLSIA	GDP - PPP	GDP - PPP/CAPITA	PRODIMI I ENERGJISE ELEKTRIKE	PRODIMI I ENERGJISE ELEKTRIKE/CAPITA	IMPORTI I ENERGJISE ELEKTRIKE	EKSPORTI I ENERGJISE ELEKTRIKE	BILANCI I IMPORT/EXPORT	IMPORTI /KONSUMI I ENERGJISE ELEKTRIKE	EKSPORT/KONSUMI I ENERGJISE ELEKTRIKE	KONSUMI I ENERGJISE ELEKTRIKE	KONSUMI I ENERGJISE ELEKTRIKE/CAPITA	ENERGJIA ELEKTRIKEE KONSUMUAR/GDP-PPP	HUMBENE RRIET
-	-	Million banore	Billion USD 2005	000 \$	TWh	MWh/CAPITA	GWh	GWh	GWh	%	%	TWh	MWh/CAPITA	-	%
1	Austria	8.429.829	306,3	36,34	72,62	8,61	23.264	20.454	(2.810)	4%	-4%	75	8,9	0,25	5%
2	Italia	60.913.093	1.605,1	26,35	299,28	4,91	45.407	2.304	(43.103)	13%	-13%	342	5,6	0,21	6%
3	Gjermania	81.911.520	2.851,3	34,81	629,81	7,69	46.268	66.810	20.542	-3%	3%	609	7,4	0,21	4%
4	Greqia	11.092.242	234,5	21,14	60,96	5,50	5.954	4.169	(1.785)	3%	-3%	63	5,7	0,27	3%
5	Sllovenia	2.060.221	50,3	24,41	15,73	7,63	7.452	8.363	911	-6%	6%	15	7,2	0,29	10%
6	Kroacia	4.270.794	68,3	15,99	10,56	2,47	13.174	5.545	(7.629)	42%	-42%	18	4,3	0,27	10%
7	Bullgaria	7.314.967	89,0	12,16	47,33	6,47	2.353	10.661	8.308	-21%	21%	39	5,3	0,44	11%
8	Rumania	20.087.102	239,8	11,94	59,05	2,94	3.903	3.650	(253)	0%	0%	59	3,0	0,25	12%
9	Shqipëria	3.159.902	25,7	8,13	4,73	1,50	2.538	-	(2.538)	35%	-35%	7	2,3	0,28	15%
10	B&H	3.831.522	28,2	7,36	14,08	3,68	4.481	4.525	44	0%	0%	14	3,7	0,50	11%
11	Kosova	1.810.700	13,2	7,29	5,94	3,28	2.773	2.619	(154)	3%	-3%	6	3,4	0,46	15%
12	Mali i Zi	619.944	6,6	10,63	2,84	4,59	1.440	228	(1.212)	30%	-30%	4	6,5	0,62	17%
13	Maqedonia	2.110.753	19,6	9,30	6,26	2,97	2.741	72	(2.669)	30%	-30%	9	4,2	0,45	14%
14	Serbia	7.218.782	70,0	9,69	36,80	5,10	5.781	5.392	(389)	1%	-1%	37	5,2	0,53	15%

Nr.	Vendi	Qymyr	Nafta	Gaz	Bio	Mbeturit	Nukleare	Hidro	Gjeotermike	Solare	Era	Te tjera	Totali	Co2
-	-	GWh	GWh	GWh	GWh	GWh	GWh	GWh	GWh	GWh	GWh	GWh	GWh	Mt
1	Austria	6.243	743	9.007	4.400	1.030	-	47.681	1	337	2.463	11	72.616	65
2	Italia	54.110	18.890	129.058	10.324	4.429	-	43.854	5.592	18.862	-	1.340	299.277	375
3	Gjermania	287.013	7.627	77.602	39.678	11.504	99.460	27.849	25	26.380	50.670	2.004	629.812	755
4	Greqia	31.119	6.080	13.361	204	60	-	4.591	-	1.694	-	3.850	60.959	78
5	Sllovenia	5.145	9	531	267	6	5.528	4.080	-	163	-	-	15.729	15
6	Kroacia	2.238	582	2.511	94	-	-	4.801	-	2	329	-	10.557	17
7	Bullgaria	22.876	220	2.356	66	-	15.785	3.976	-	814	1.221	15	47.329	44
8	Rumania	22.912	751	8.719	212	-	11.466	12.337	-	8	2.640	-	59.045	79
9	Shqipëria	-	-	-	-	-	-	4.725	-	-	-	-	4.725	4
10	B&H	9.787	28	52	-	-	-	4.215	-	-	-	-	14.082	21
11	Kosova	5.833	14	-	-	-	-	96	-	-	-	-	5.943	8
12	Mali i Zi	1.367	-	-	-	-	-	1.477	-	-	-	-	2.844	2
13	Maqedonia	4.832	88	298	-	-	-	1.041	-	3	-	-	6.262	9
14	Serbia	26.334	67	477	6	1	-	9.914	-	-	-	-	36.799	44

Nr.	Vendi	PRODIMI I PERGJITHSHEM	KONSUMI FINAL	PRODIMI/KONSUMI FINAL	INDUSTRIA	TRANSPORTI	SHTETIAKE	SHERBIME	BUJQESIA
-	-	GWh	GWh	%	GWh	GWh	GWh	GWh	GWh
1	Austria	72.616	63.001	96%	28.155	3.083	17.600	13.371	792
2	Italia	299.277	296.742	87%	120.323	10.759	69.457	90.279	5.823
3	Gjermania	629.812	525.834	103%	226.239	12.084	137.000	150.511	-
4	Greqia	60.959	52.017	97%	11.573	189	19.058	18.740	2.727
5	Sllovenia	15.729	12.549	106%	5.921	159	3.179	3.290	-
6	Kroacia	10.557	15.350	58%	3.135	249	6.464	5.439	63
7	Bullgaria	47.329	27.845	121%	8.267	302	10.838	8.170	263
8	Rumania	59.045	42.386	100%	20.405	1.228	12.035	7.897	821
9	Shqipëria	4.725	5.760	65%	1.192	-	3.050	1.321	139
10	B&H	14.082	11.097	100%	4.383	107	4.599	-	90
11	Kosova	5.943	4.472	97%	1.255	-	2.444	696	77
12	Mali i Zi	2.844	3.220	70%	1.855	15	1.310	30	10
13	Maqedonia	6.262	7.005	70%	2.210	17	3.262	1.495	21
14	Serbia	36.799	27.167	99%	6.931	492	14.517	4.918	309

Burimi : <http://www.iea.org/statistics/>

Anex 2 :Të dhëna krahasuese për Shqipërinë për periudhën 1990-2012

Viti	Qymyri	Nafta	Gazi	Bio	Mbeturinat	Berthamore	Hidro	Gjeotermike	Diellore	Era	Totali	Importi	Eksporti	Furnizimi pervendin	Konsumine vend
-	Gwh	Gwh	Gwh	Gwh	Gwh	Gwh	Gwh	Gwh	Gwh	Gwh	Gwh	Gwh	Gwh	Gwh	Gwh
1990	0	350	-	0%	-	-	2.848	-	0	0	3.198	323	-117	3.404	1.682
1995	0	210	-	0%	-	-	4.204	-	0	0	4.414	-	-74	4.340	2.025
2000	0	144	-	0%	-	-	4.594	-	0	0	4.738	1.224	-222	5.740	5.740
2005	0	70	-	0%	-	-	5.373	-	0	0	5.443	371	0	5.814	5.163
2010	0	13	-	0%	-	-	7.567	-	0	0	7.580	1.986	-2935	6.631	5.673
2012	0	-	-	0%	-	-	4.725	-	0	0	4.725	2.538	0	7.263	5.760

Burimi : <http://www.iea.org/statistics/>

Anex 3: Lëshimi i gazit CO2 në atmosferë

Viti	2004	2006	2008	2010	2012
CO2/GDP PPP (kg CO2/2005 USD)					
Shqipëria	0.23	0.19	0.16	0.16	0.15
B&H	0.66	0.68	0.69	0.72	0.75
Bullgaria	0.64	0.59	0.53	0.51	0.5
Greqia	0.35	0.33	0.32	0.31	0.33
Rumania	0.49	0.44	0.37	0.32	0.33
Kosova	0.74	0.66	0.66	0.71	0.61
Kroacia	0.31	0.29	0.27	0.27	0.25
Maqedonia	0.55	0.52	0.48	0.43	0.44
Mali i Zi	-	0.40	0.40	0.39	0.35
Serbia	0.85	0.79	0.67	0.65	0.63
Sllovenia	0.34	0.32	0.30	0.30	0.29
Austria	0.27	0.25	0.23	0.23	0.21
Italia	0.28	0.27	0.26	0.24	0.23
Gjermania	0.32	0.31	0.28	0.28	0.26

Burimi : <http://www.iea.org/statistics/>

Roli i termocentraleve në prodhimin e energjisë elektrike në Shqipëri

Aleks **PALNIKAJ**¹

Abstrakt: Ndërtimi i termocentraleve për prodhimin e energjisë elektrike në Shqipëri daton nga viti 1951 me ndërtimin e TEC-it të parë me kapacitet të instaluar 2.9 MW në Tiranë. Në hapat e parë të elektrifikimit të vendit prodhimi i vetëm i energjisë elektrike ishte ai Termo. Në fillim të viteve '90 Shqipëria numëronte 7 Termocentrale me një fuqi të instaluar rreth 194 MW të cilët përdornin si lëndë të parë qymyr, mazut, gaz ose solar. Me rritjen e menjëhershme të konsumit të energjisë elektrike në vend në fillim të viteve '90, prodhimi me anë të TEC-eve ra në mënyrë drastike. TEC-et në vend filluan të ndalonin prodhimin duke filluar nga TEC-i i Vlorës në vitin 1991 deri tek i fundit ai i Fierit, i cili prodhoi me një kosto shumë të lartë dhe në kushte tejet të amortizuar deri në vitin 2007. Ndalimi i prodhimit të këtyre termocentraleve erdhi si rezultat i amortizimit të skajshëm të tyre dhe teknologjisë së vjetruar e cila sillte kosto të lartë prodhimi dhe ndotje të lartë të ambjentit. Termocentralet në Shqipëri (dhe pse me një kosto prodhimi disa herë më të lartë se prodhimi hidro) kanë shërbyer dhe mund të shërbejnë në disa drejtime:

- Për të rritur sigurinë e furnizimit dhe për të mundësuar plotësimin e kërkesës së vendit për energji elektrike.
- Për një balancim të ngarkesës së furnizimit me energji elektrike
- Për të ulur varësinë nga reshjet e vendit dhe prodhimi hidro.
- Për të lejuar një përdorim më efikas të hidroenergjisë.
- Etj.

Pas një periudhë gati 30-vjeçare kur nuk u ndërtua asnjë vepër e re energjetike më 9 shkurt 2007 u nënshkrua kontrata me kompaninë italiane "Maire Engineering" për ndërtimin e një TEC-i të ri në Vlorë me kapacitet të instaluar prej 97 MW. Ky projekt është

¹ **Aleks PALNIKAJ**, Korporata Elektroenergjetike Shqiptare, Kandidat PhD në Ekonomi dhe zhvillim të qëndrueshëm në Universitetin Europian të Tiranës.

financuar nga Banka Botërore, Banka Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim, BERZH, Banka Evropiane e Investimeve si dhe Korporata Elektroenergjetike Shqiptare me një vlerë prej 130 milion USD. Ky investim erdhi në një moment aspak të favorshëm për prodhimet Termo pasi çmimi i naftës dhe gazit kishte 2–3 vjet që rritej me ritme të shpejta dhe kjo situatë bëri që projekti i ndërtimit të 3 impianteve me kapacitet 291 MW të reduktohej në një të vetëm me kapacitet 97 MW.

Fjalë kyçe: *Elektricitet, Termocentral, Termocentrali Vlorë, Prodhimi i energjisë elektrike, Kosto prodhimi*

Abstract: *The construction of thermal power plant for electricity production in Albania dates on 1951 where the first one was built in Tirana, which operated with 2.9 MW of installed capacity. In the early 90's, Albania counted seven thermal power plants with an installed capacity of 194 MW which used to operate with raw materials such as coal, heavy oil, gas or solar.*

In the first steps of the country electrification, the only kind of electric power generation was the thermo one. In the early 90's, while the electricity consumption increased immediately, the electric power generation by power plants fell drastically. The power plants began to reduce production and the first one to stop operation in 1991 was the Power Plant of Vlora. In 2007, the last one to stop operation was the power plant of Fier, which used to generate electricity at high level costs, due to over depreciated conditions. One of the main reasons why those power plants stopped production is due to their extreme depreciation and outdated TECHNOLOGY, which lead to high production costs and environmental pollution. Despite the fact that the production costs exceed hydropower costs, power plants have served and might serve:

- To secure a sustainable electricity supply and to enable the fulfillment of the country's demand for electricity;*
- To balance the supply overload;*
- To reduce the country's dependency on rainfall and hydropower production.*
- To allow a more efficient way of hydropower generation.*
- Etc.*

For a period of nearly 30 years no new power plant was built. On February 9th, 2007 the Italian Company "Maire Engineering" was contracted to construct a new power plant in Vlora with an installed capacity of 97 MW.

This project is funded by the World Bank, the European Bank for Reconstruction and Development EBRD, the European Investment Bank and the Albanian Power Corporation with a value of 130 million Euros. It wasn't the most favorable moment to invest through this project on thermo production, because the three last years oil and gas price was increased rapidly. Due to this situation, only one plant of 291 MW installed capacity was established, instead of 3 planned before. The purpose of this study is to evaluate the role of electricity production by thermal power stations in the country's supply; the prospect of constructing new ones in the future by studying the production costs, the potential of our country and other internal and external factors; study the impact that would have the construction of TAP's pipeline on thermo production costs, etc.

Key words: *Electricity, Thermal Power Stations, Vlora's Power Plant, Electricity production cost*

1. Hyrje

Vendi ynë vuan nga një krizë e përhershme energjetike. Përkufizohemi si të varur kryesisht nga sasitë e reshjeve që bien në vend, kjo sepse burimet tona energjetike mundësohen në masën 98% nga hidrocentrale, një problem ky që na ka shoqëruar në 24 vjet tranzicion. Krizat energjetike nuk kanë munguar edhe gjatë regjimit diktatorial komunist, por në ato kohëra mungesa e energjisë interpretohej si panevojshmëri e popullit shqiptar ndaj lukseve kapitaliste. Vitet e fundit, pas një sërë reformash, konsiderohemi si vend potencial për hyrjen në Bashkimin Europian, dhe sigurisht që destabiliteti në furnizimin me energji dhe sistemi jo i sigurt energjistik për plotësimin në mënyrë të plotë, të vazhdueshme dhe të panderprerë të vendit me energji duhet të konsiderohet një pengesë në këtë drejtim. Aktualisht deri në 50% e gjithë kërkesës për energji në vendin tonë plotësohet nëpërmjet blerjes nga jashtë të saj, ndërkohë që kërkesa për energji elektrike vazhdon të rritet.

1.1 Qëllimi i studimit

Qëllimi i këtij studimi është të vlerësojë rolin e prodhimit të energjisë elektrike me termocentrale në furnizimin e vendit dhe perspektiva e ndërtimeve të termocentraleve të reja në të ardhmen duke studiuar koston e prodhimit, potencialet e vendit tonë si dhe faktorët e tjerë të brendshëm dhe të jashtëm, të studiojë ndikimin që do ketë ndërtimi i gazsjellësit TAP në koston e prodhimit termo etj.

2. Historiku i prodhimit të energjisë termo në Shqipëri

Në vitin 1923 u instalua grupi i parë Diesel në Tiranë, i cili u pasua nga instalime të grupeve të tjera në qytetet kryesore të vendit; Në vitet '50 u ndërtuan TEC-et e para; Në vitin 1957 u krijua Sistemi Elektroenergetik Kombëtar, i cili përbëhej nga 60 MW fuqi të instaluar gjeneruese dhe rreth 200 km linjë të tensionit 110 kV / 35 kV. Në periudhën 1971-1986 u ndërtuan të tjerë HEC-e, si dhe TEC-i i Fierit. Në vitin 1986, me përfundimin e HEC-it të Komanit dhe n/stacionin përkatës (objekti i fundit i gjenerimit i ndërtuar), fuqia totale e instaluar për gjenerimin e energjisë elektrike arriti 1684 MW nga të cilat, 1446 MW me HEC-e, 194 MW me TEC-e dhe 14MW HEC-e të vogla;

Tabela 1. Prodhimi në vite i energjisë elektrike me anë të termocentraleve në Shqipëri.

PRODHIMI		1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
000/ KWh																
Me TEC-e		945	1,070	664	296	382	209	250	211	230	326	168	130	170	132	172
1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
206	156	83	143	137	107	81	81	76	77	93	73	0	0	29	59	0

Burimi: KESH sha

Në tabelën e mëposhtme po paraqesim në mënyrë më të detajuar e të plotë të dhënat kryesore për termocentralat lidhur me vitin e prodhimit të tyre, fuqinë e instaluar, vendin ku u ndërtuan dhe kohëzgjatjen e punës së tyre:

Tabele 2. Termocentralet e ndërtuara në Shqipëri në vite.

Nr.	Vendi	Viti i vënies në punë	Fuqia e instaluar	Viti i ndalimit	Lënda djegëse
1	Tiranë	1951	1x2.5 MW 1x2.4 MW	1994	Qymyr
2	Cërik	1956	2x3.5 MW 1x1.5 MW	1992	Qymyr
3	Vlorë	1953	2x1.5 MW	1991	Qymyr Gaz
4	Kuçovë	1934 1941 1954 1960	1x3.6 MW 1x2 MW	1993	Mazut Solar Gaz
5	Korcë	1971	1x6 MW	2000	Qymyr
6	Maliq	1951 1960 1983	1x4 MW 2x1.5 MW	2000	Qymyr
7	Fier	1960,1980	2x12 MW 3x25 MW 1x60 MW	2007	Mazut
8	Vlorë	2011	1X97 MW		Naftë, Gaz

Burimi: KESH sha , Divizioni i Gjenerimit.

Aktualisht asnjë prej këtyre termocentraleve nuk i është nënshtruar procesit të rehabilitimit dhe të gjithë janë në konservim. Vlen të theksohet që për sa i takon TEC-it Fier është bërë një studim mbi mundësinë e rehabilitimit të tij, konkretisht për njësinë çeke 1x60 MW e cila është instaluar në vitin 1980, por në studimin për sektorin e energjisë të vitit 2002, u evidentua gjendja mjaft e dëmtuar e të gjitha njësive për shkak të lëndës djegëse të përdorur, me përbërje mbi 6% të squfurit. Në këto kushte rehabilitimi u konsiderua i papërshtatshëm.

3. Situata aktuale e sistemit energjetik shqiptar

Hidrocentralet e mëdhenj

Aktualisht, janë në shfrytëzim 7 hidrocentrale të mëdhenj, disa hidrocentrale të vegjël dhe një termocentral.

Në lumin Drin – Janë në funksionim 3 hidrocentrale me kapacitetet total të instaluar 1350 MW: HEC-i Vau i Dejës, HEC-i Fierza, HEC-i Koman. Ka përfunduar ndërtimi nga kompania austriake i hidrocentralit të "Ashtës", mbi Lumin Drin, me kapacitet të instaluar 48,2 MW..

Në lumin Mat – Janë në shfrytëzim HEC-et "Ulëz" dhe "Shkopet", me kapacitetet total të instaluar 49 MW.

Në lumin e Bistricës – Janë në funksion hidrocentralet "Bistrica I" dhe "Bistrica II", me kapacitet të instaluar 27,5 MW.

Në lumin Devoll – Para vitit 1990, ka filluar ndërtimi i hidrocentralit të Banjës, me kapacitet të projektuar 60 MW. Aty janë kryer vetëm 40% e punimeve dhe më pas punimet janë ndërprerë. Aktualisht, është nënshkruar kontrata koncesionare për ndërtimin e kaskadës së hidrocentraleve mbi lumin Devoll, ndërmjet METE-es dhe Kompanisë Austriake EVN AG, ku parashikohen 3 (tre) hidrocentrale Lozhan – Grabovë, Skënderbegas – Çekin e ai i Banjës, me fuqi të instaluar totale 319 MW dhe prodhim energjie 985.200.000 kwh. Investimi i kontraktuar është 2.007.900.000 Euro.

Në lumin Vjosa është duke u ndërtuar hidrocentrali i Kalivacit, me kapacitet të instaluar deri 100 MW, prodhim energjie 350.000.000 Kwh. Investimi i kontraktuar 129.000.000 Euro

Hidrocentralet e vegjël

Në Shqipëri deri në vitin 1985 numëroheshin 70 HEC-e të vegjël të ndërtuar, me kapacitete nga 20 KW deri 9200 KW. Nga këto, vetëm 38 janë në gjendje pune, pjesa tjetër janë jashtë funksionit. Nga tërësia e këtyre HEC-ve të vegjël rezultojnë:

32 HEC-e me kontratë koncesionare, me fuqi të instaluar 24, 4 MW

16 HEC-e janë të privatizuar, me fuqi të instaluar 2,047 MW

22 HEC-e janë shtetërorë, me fuqi të instaluar 11, 0 MW

Në tabelën e mëposhtme po paraqesim në mënyrë më të detajuar të dhënat mbi hidrocentralet e instaluar në vend dhe prodhimin vjetor të tyre:

Tabela 3. Kapaciteti i instaluar dhe prodhimi vjetor në Shqipëri.

Kapaciteti i instaluar dhe prodhimi i vendit						
Viti	Instaluar MW	Shtuar MW	Total MW	Rritja %	Prodhimi Vjetor	± i Prodhimit
2007	1,432	0	1,432	0%	2,874,362	-47%
2008	1,432	18	1,450	1.26%	3,849,893	34%
2009	1,450	12	1,462	0.84%	5,229,618	36%
2010	1,462	11	1,473	0.77%	7,714,546	48%
2011	1,473	10	1,483	0.65%	4,126,549	-47%
2012	1483	48.2	1,531.2	3.25%	4,776,076	16%
2013	1531.2	0	1531.2	0	6 956 000	45.6%

Burimi : ERE, Raportet Vjetore 2007-2013.

TEC Vlorë : Me kapacitet 97 MW, por që nuk prodhon kryesisht për shkak të kostos së lartë të prodhimit.

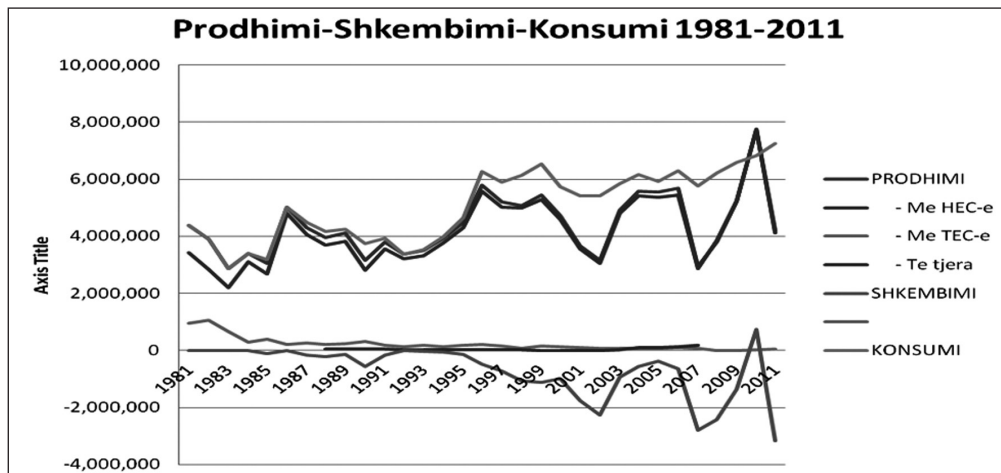
4. Nevojat e vendit për energji elektrike.

Konsumi i energjisë elektrike në vendin tonë vazhdon të rritet nga viti në vit mesatarisht me 3% në vit, konsum i cili mund të arrijë në 9,588 GWh në vitin 2020 sipas një përlllogaritjeje nga stafi i Bankës Botërore. Kjo do të thotë thellim të mëtejshëm të krizës energjetike në vend.

Faktorët që ndikojnë në rritjen e konsumit janë:

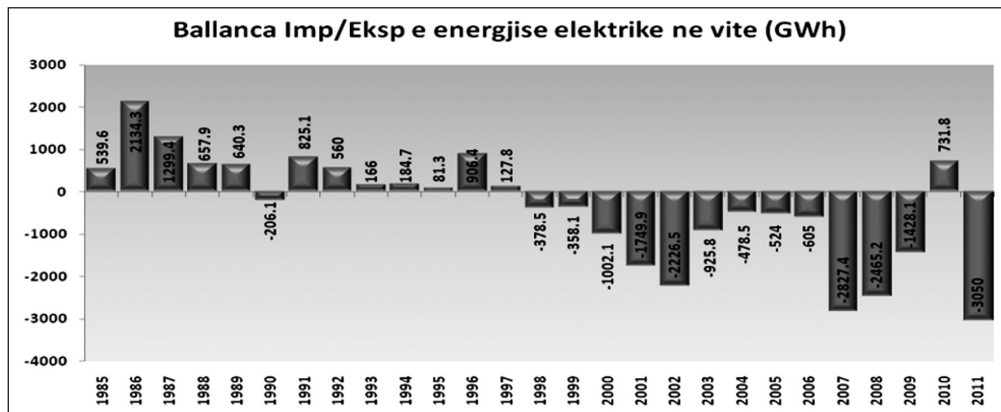
- Ndryshimi i strukturës së konsumit familjar/biznes.
- Rritja e sektorit të turizmit.
- Industrializimi.
- Rritja e GDP-së, si rrjedhojë edhe e mirëqenies ekonomike etj.

Grafiku 1. Ecuria e prodhimit, konsumit & shkëmbimit të energjisë elektrike në vend



Burimi: KESH sh.a

Grafiku 2. Balanca e import/eksporteve të energjisë elektrike në Shqipëri nga viti 1985.



Burimi: KESH sha

Njësia	Rritja vjetore (në përqindje)
PBB	4.4
Konsumi i energjisë	3.1
Konsumi i karburanteve kryesore	1.9

Burimi: Përlogaritjet e stafit të Bankës Botërore

Tabela 4. Parashikimi i kërkesës për energji elektrike deri në vitin 2020 sipas llogarive të BB-së.

Viti	Kërkesa (GWh)	% e rritjes	Piku (MW)	% e rritjes
2013	7,743	3.10%	1,590	3.2%
2014	7,983	3.10%	1,640	3.1%
2015	8,231	3.10%	1,690	3.0%
2016	8,486	3.10%	1,740	3.0%
2017	8,749	3.10%	1,800	3.4%
2018	9,020	3.10%	1,860	3.3%
2019	9,300	3.10%	1,930	3.8%
2020	9,588	3.10%	1,990	3.1%

Burimi: Përlogaritjet e stafit të Bankës Botërore

Duke marrë të dhënat reale të konsumit pas vitit 2008, kohë në të cilën u reduktuan në maksimum ndërprerjet e energjisë elektrike në vend na rezultojnë:

Tabela 5. Llogaritja e % së rritjes së konsumit në vend

VITI	Konsumi	% e rritjes
2008	6,300.00	10%
2009	6,592.00	5%
2010	6,970.00	6%
2011	7,342.00	5%
2012	7,612.00	4%

Burimi: ERE

Rritja mesatare vjetore është rreth 5% nga e cila rezultojnë një konsum i parashikuar si më poshtë:

Tabela 6. Parashikimi i nevojave të vendit sipas llogaritjeve tona të tabelës nr 4.

Viti	Kërkesa (GWh)	% e rritjes	Piku (MW)	% e rritjes
2013	7,743	5.00%	1,590	3.20%
2014	8,130	5.00%	1,640	3.10%
2015	8,536	5.00%	1,690	3.00%
2016	8,963	5.00%	1,740	3.00%
2017	9,411	5.00%	1,800	3.40%
2018	9,882	5.00%	1,860	3.30%
2019	10,376	5.00%	1,930	3.80%
2020	10,895	5.00%	1,990	3.10%

Nga tabela e mësipërme shihet dhe domosdoshmëria e rritjes së prodhimit jo vetëm në sasi prodhimi, por edhe në kapacitete për të përballuar ngarkesën Pik.

Për të përballuar ngarkesën Pik në vitin 2020 nevojitet kapacitet i instaluar shtesë prej:

$$1,990 - 1,531.2 \approx 342 \text{ MW}$$

Kurse vetëm për të përballuar këtë rritje të kërkesës për energji deri në vitin 2020 do të nevojiten:

$$(10,895 - 7,743) / 365 / 24 \approx 360 \text{ MW fuqi të instaluar shtesë})$$

Që do të thotë se një shtesë në kapacitetet prodhuese Termo (të pavarur nga kushtet klimatike) prej 360 MW do të mbulonte kërkesën në rritje nga viti aktual në vitin 2020 në sasi dhe në orën Pik. Dhe kjo duke mos marrë parasysh mungesën në vitin aktual në sasi dhe kapacitet të energjisë elektrike në vend, mungesë e cila varet shumë nga reshjet vjetore të shirave.

5. Kapacitetet e Shqipërisë për prodhimin e energjisë elektrike

Shqipëria renditet në Europë si një vend me pasuri ujore të konsiderueshme, me një shtrirje hidrografike të shpërndarë pothuaj në të gjithë territorin. Edhe pse rreth 98 % e energjisë elektrike prodhohet nga hidrocentralet, vetëm 35% e potencialit hidroenergjitik është shfrytëzuar deri tani.

Nga një llogaritje e thjeshtë na rezulton se edhe nëse shfrytëzohet në kushte ideale 100% e kapaciteteve tona ujore në periudha të thata (siç ishte viti 2007) përsëri prodhimi total do të jetë:

$$35\% = 2.874 \longrightarrow 100\% = 8\,200 \text{ GW}$$

Që do të thotë e barabartë me kërkesën për energji të vitit 2015 sipas llogaritjeve të Bankës Botërore. Kurse sipas llogaritjeve tona kërkesa për energji e vendit do të mbulohej nga prodhimi Hidro i vendit në vitin aktual 2014. Përsëri do jetë e domosdoshme drejtimi i investimeve drejt mënyrave të tjera të prodhimit të energjisë elektrike termo, impianteve të erës, energjisë diellore, TEC-eve nukleare etj.

Ndryshimi i klimës është një nga çështjet kryesore të mijëvjeçarit të ri. Protokollin e Kiotos nënshkruar në vitin 1997 nga vendet anëtare të Konventës së Kombeve të Bashkuara mbi Ndryshimin e Klimës (UNFCCC) përcakton objektiva të detyrueshme për çlirimin e gazit në atmosferë për vendet e ekonomive kryesore të botës të cilat kanë nënshkruar Protokollin.

Prodhimi i energjisë elektrike është duke hyrë në një periudhë transformimi. Investimet janë zhvendosur drejt teknologjive që çlirojnë më pak karbon si rezultat i çmimeve të larta të lëndëve djegëse dhe politikave të qeverive për të rritur sigurinë e energjisë dhe për të ulur emetimet e CO₂. Sipas kësaj marrëveshjeje, emetimet e gazrave në atmosferë duhet të reduktohen me 48% deri në vitin 2025.

Por sigurisht që prodhimi i energjisë së pastër në masën 99% nga vendi ynë nuk i atribuohet kësaj marrëveshjeje, por kryesisht resurseve të mëdha të vendit në burimet ujore dhe kostos së ulët të prodhimit hidro. Vendi ynë renditet në vendet e pakta që prodhon energji pothuasje 100 % të pastër. Tashmë ka ardhur koha që energjitë tona t'i drejtojmë drejt plotësimit të nevojave për energji të vendit. Kjo ka bërë të domosdoshme diversifikimin e prodhimit pasi resurset tona

nuk mund ta mbulojnë këtë kërkesë në rritje të energjisë elektrike pa investimet termo.

Në tabelën e mëposhtme jepen të dhëna mbi emetimet e CO₂, një nga faktorët kryesorë që kundërshtojnë investimet Termo. Por siç shihen në këtë tabelë, Shqipëria ka një koeficient të ulët emetimi CO₂ në ajër dhe në bazë të studimeve kjo ndotje ka ardhur jo nga faktorë industrial.

Tabela 7. Të dhënat mbi emetimin CO₂ për vitin 2011

	Popullsia (milion)	GDP (Miliard USD)	GDP/PPP (Miliard USD)	Energji e Prodhuar (Mtoe)	Importet Neto (Mtoe)	CO ₂ ne atmosfera (Mt CO ₂)
<i>Bota</i>	6,958.0	52,486.0	70,313.0	13,202.0	-	31,342.0
<i>OECD</i>	1,241.0	38,239.0	37,906.0	3,854.0	1,622.0	12,341.0
<i>Lindja e Mesme</i>	209.0	1,271.0	2,489.0	1,788.0	(1,106.0)	1,607.0
<i>Jo OECD Europe dhe Euroazia</i>	340.0	1,597.0	3,666.0	1,822.0	(623.0)	2,743.0
<i>Kina</i>	1,351.0	4,426.0	10,286.0	2,433.0	408.0	8,000.0
<i>Azia</i>	2,313.0	3,386.0	8,749.0	1,405.0	252.0	3,484.0
<i>Jo OECD Amerikane</i>	460.0	2,298.0	4,403.0	797.0	(186.0)	1,087.0
<i>Afrika</i>	1,045.0	1,276.0	2,814.0	1,104.0	(390.0)	968.0
<i>Shqipëria</i>	322.0	11.1	25.3	1.5	0.7	3.9
<i>Algjeria</i>	3,598.0	119.3	275.0	145.9	(103.3)	103.9
<i>Angola</i>	1,962.0	56.8	102.6	92.2	(78.0)	15.7
<i>Argjentina</i>	4,077.0	276.3	631.9	77.2	5.1	183.6
<i>Belgjika</i>	11.0	408.0	364.7	18.2	49.4	108.6
<i>Bosnja Hersigovina</i>	3.8	13.0	28.6	4.6	2.4	22.8
<i>Brazili</i>	196.7	1,126.7	2,021.3	249.2	28.6	8.9

Burimi: IEA , Key Word Energy statistics, pg 4

6. Ndërtimi i TEC Vlorë, Qëllimi dhe rëndësia e ndërtimit të tij.

Ndërtimi i TEC-it në Vlorë erdhi si rezultat i nevojës që kishte vendi për rritjen e burimeve prodhuese dhe sidomos atyre termo për të balancuar prodhimin nga impiantet hidro. Projekti u miratua në prill të vitit 2006. Kostoja totale e projektit ishte 130 milionë Dollarë dhe është financuar nga Banka Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim (50 milionë Dollarë), Banka Evropiane për Investime (50 milionë Dollarë), Banka Botërore (25 milionë Dollarë) dhe KESH-i (5 milionë Dollarë)

Për të rritur kapacitetet prodhuese, si dhe për të krijuar një burim alternativ energjie që do të krijonte “pavarësi” nga kushtet atmosferike u krye një studim për ndërtimin në Shqipëri të një termocentrali (impianti), me një fuqi rreth 97 MW. Ky impiant u parashikua të punonte me cikël të kombinuar duke përdorur si lëndë djegëse naftën ose gazin. Për ndërtimin e këtij TEC-i, u vendos si vend i përshtatshëm zona e portit të vjetër në qytetin e Vlorës, për arsye se aty krijoheshin mundësitë në të ardhmen për furnizimin me naftë dhe gaz nëpërmjet detit. Arsyeja tjetër që ky impiant elektrik u ndërtua në Vlorë, ishte balancimi i rrjetit të transmetimit duke rregulluar nivelet e tensionit si dhe uljen e humbjeve në rrjet.

Objekti i realizimit të projektit të propozuar është arritja e përmirësimeve të mëdha në rezultatet e sistemit të energjisë (barazpeshë midis ofertës dhe kërkesës për energji elektrike,

efikasitet në furnizimin dhe përdorimin e saj, efektivitet financiar të sektorit energjetik, dhe efikasitet institucional brenda sektorit) përmes investimeve prioritare dhe masave të tjera për të; (i) rritur prodhimin e energjisë nga termocentralet për plotësimin e një pjese të kërkesës së brendshme të ngarkesës bazë, duke lejuar kështu një përdorim më efikas të hidroenergjisë për të plotësuar kërkesën e brendshme të pikut dhe për të mundësuar shkëmbime energjie të ngarkesës bazë me sisteme të tjera energjetike të rajonit, dhe (ii) zbatimin e një regjimi të fortë politikash.

TEC -Vlorë përbëhet nga një stacion energjie me cikël të kombinuar, i furnizuar me energji nga nafta e distiluar në një vend prej gjashtë hektarësh rreth 6 kilometra në veri të Vlorës, në afërsi të një terminali të një depozite naftë në det. Impianti është projektuar për të lejuar kthimin e saj në gaz natyror, kur gasi i importuar të sillet në Shqipëri. Kontrata e punëve inxhinierike, prokurimit dhe ndërtimit për impiantin u nënshkrua në fund të shkurtit 2007 midis KESH-it dhe shoqërisë italiane "TEChnimont".

Por a ishte koha për ndërtimin e një TEC-i që funksionon me naftë apo gaz kur dihet se çmimi i kësaj lëndë të parë po shkon gjithnjë në rritje dhe rezervat botërore po shkojnë drejt shterimit? Që në fillimet e ndërtimit të këtij Termocentrali u vu re moseficienta e ardhshme e tij dhe nga tre sektorë u reduktua në vetëm një.

Tabela 8. Të dhëna mbi emetimin e gazrave nga TEC Vlorë dhe krahasimi me direktivën LCP

KAPACITETI I TEC-IT TË VLORES (MW _{th})	Emisioni limit i SO ₂ (0.2% ne masë) (mg/Nm ³) (TEC-i i Vlorës)	Emisioni limit i SO ₂ (0.1% ne masë) (mg/Nm ³) (TEC-i i Vlorës)	Emisioni limit i SO ₂ (mg/Nm ³) (Direktiva LCP)	Emisioni limit i NO _x (mg/Nm ³) (TEC-i i Vlores)	Emisioni limit i NO _x (mg/Nm ³) (Direktiva LCP)
97.2	324	162	100-350	<120	400

Tabela 9. Kreditë e marra nga KESH sha për ndërtimin e TEC Vlorë

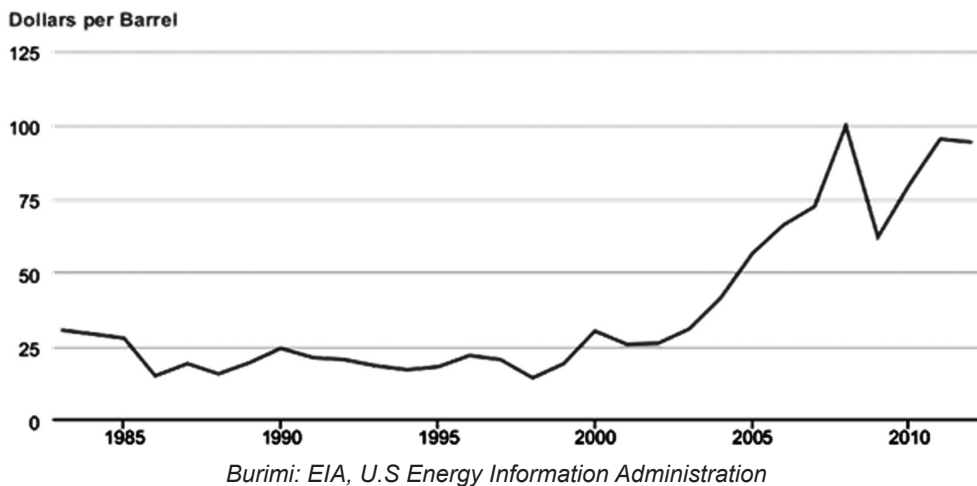
Projekti i Huasë	Monedha në CCY	
	Monedha	në CCY
Financimi i Projektit TEC VLORE		
WB IDA - Tr.Shpërnd. Nr.38720 (TEC Vlorë)	\$	40,000,000
EBRD (Nr.33833) - Vlorë Thermo Power Plant	€	40,000,000
EIB - Vlorë Thermo Power Plant (Nr.22706)	€	25,000,000

Teknologjia e këtij impianti elektrik është bashkëkohore dhe në ndërtimin e tij janë përdorur teknologjitë më të avancuara dhe me siguri tepër të lartë në operim. Kontrata

e ndërtimit të këtij impianti ka pasur pjesë integrale të saj, trajnimin e stafit duke i dhënë mundësi inxhinierëve dhe operatorëve shqiptarë të njihen dhe të ambientohen me këtë lloj teknologjie të përparuar. TEC-Vlorë është ndërtuar sipas të gjitha standardeve dhe rregullave ndërkombëtare duke respektuar në mënyrë tepër rigorozë të gjitha parametrat e emetimeve të gazeve në mjedis.

Si një projekt i financuar nga bankat më prestigjioze dhe qeveria shqiptare, të ndjeshme ndaj mjedisit, që në vitin 2004 është instaluar në sheshin e ndërtimit një stacion i monitorimit të cilësisë së ajrit në mënyrë të vazhduar. Ky stacion analizon të dhënat meteorologjike dhe kimike të ajrit: temperaturë, presion, lagështi, drejtimi i erës, shpejtësia e erës, si dhe të dhënat cilësore të ajrit: SO₂, NO, NO₂. Treguesit kryesorë të performancës mbi të cilat kryhet monitorimi i këtij projekti janë; (i) reduktimi i humbjeve në rrjetin e transmetimit dhe shpërndarjes, (ii) përmirësimi i faturimit të energjisë elektrike, (iii) reduktimi i pagesave të pakryera ndaj KESH-it i agjencive të tjera buxhetore ose jobuxhetore, (iv) reduktimi dhe eventualisht eliminimi i subvencionimit nga shteti i importit të energjisë elektrike, (v) përmirësimi i situatës vetëfinancuese të KESH-it, dhe (vi) zbatimi i programit të reformave në sektorin e energjisë. Këta tregues janë të lidhur me respektimin e detyrimeve që vijnë nga kontrata që KESH ka nënshkruar me financuesit e këtij projekti, dhe në përputhje të plotë me Planin e Veprimeve të Sektorit të Energjisë.

Grafiku 2: Ndryshimi i çmimit të naftës në vite dhe tendenca në vitet e studimit të projektit dhe ndërtimit të TEC Vlorë



Viti 2006 është moment kur është miratuar projekti për ndërtimin e këtij TEC-i edhe pse të gjitha parashikimet e ndryshimit të çmimit të naftës ishin për një rritje të mëtejshme të saj. Ndërtimi i këtij TEC-i edhe pse u mendua si e domosdoshme për shumë faktorë, përsëri u ndërtua në një kohë shumë të papërshtatshme për dy arsye:

Së pari, sipas dhe grafikut të mësipërm kishte disa vite që çmimi i naftës njihte vetëm rritje dhe në momentin e fillimit të ndërtimit të tij u kuptua se kostoja e prodhimit nuk do ta justifikonte ndërtimin e këtij TEC-i.

Së dyti, akoma nuk kishte asnjë dritë jeshile për ndërtimin e ndonjë linje transporti të gazit të lëngshëm nëpër vendin tonë gjë e cila do ta bënte eficient këtë Termocentral. TEC-i në Vlorë aktualisht nuk prodhon dhe për shkak të koston shumë të lartë të prodhimit.

7. Perspektiva e ndërtimeve të reja të termocentraleve

Ndërtimi i termocentraleve mendohet të jetë zgjidhja më e mirë për sigurinë e furnizimit me energji elektrike të vendit.

- Për koston më të lirë të ndërtimit krahasuar me impiantet e erës, TEC-eve bërthamore dhe paneleve diellore etj.
- Pas ndërtimit të TAP e cila parashikohet të përfundojë në vitin 2018 dhe që do mund të furnizojë me gaz natyror këto termocentrale, kostoja variable e prodhimit do të ulet ndjeshëm.

Kosto e ndërtimit të këtyre termocentraleve me gaz, duke marrë parasysh koston e shumë ndërtimeve të realizuara kohët e fundit në Europë, por dhe ndërtimin e TEC -Vlorë në Shqipëri rezulton të jetë afërsisht 1000 Euro për kW ose 1 000 000 Euro për MW.

Tabela 10: Kostot e ndërtimit dhe prodhimit të disa TEC-eve me gaz/naftë në Europë

Skema	Tipi i motorit	Kapaciteti (MW)	Kosto kapita (\$/kW)	Kosto Fikse (\$/kW/vit)	Kosto variable (\$/MWh/vit)
Tec me gaz jo te lengshem per prodhim ne PIK (40MW)	GE Frame 6B (6581B)	42	1227	14	6
Tec me gaz jo te lengshem per prodhim ne PIK (50MW)	Ge Im6000 Pc Sprint	47	1376	14	10
Tec me gaz jo te lengshem per prodhim ne PIK (100MW)	GE 9171EW/1	128	916	14	6
Tec me gaz jo te lengshem per prodhim ne PIK (160MW)	Siemens SGT5 2000E	168	787	12	5.5
Tec me lende te lengshme per prodhim ne PIK (40MW)	GE Frame 6B (6581B)	42	1227	14	7.2
Tec me lende te lengshme per prodhim ne PIK (50MW)	Ge Im6000 Pc Sprint	47	1376	14	14
Tec me lende te lengshme per prodhim ne PIK (100MW)	GE 9171EW/1	128	916	14	7.2
Tec me lende te lengshme per prodhim ne PIK (160MW)	Siemens SGT5 2000E	168	787	12	7

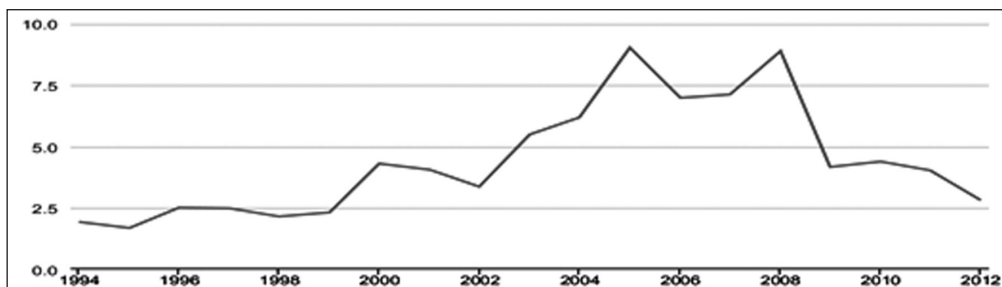
Tabela 11. Tendencat botërore e prodhimit të energjisë elektrike

	1990	2010	2015	2020	2030	2035	2010-35
Qymyr	2,231.0	3,474.0	3,945.0	4,082.0	4,180.0	4,218.0	0.80%
Naftë	3,230.0	4,113.0	4,352.0	4,457.0	4,578.0	4,656.0	0.50%
Gaz	1,668.0	2,740.0	2,993.0	3,266.0	3,820.0	4,106.0	1.60%
Nuklear	526.0	719.0	751.0	898.0	1,073.0	1,138.0	1.90%
Hidro	184.0	295.0	340.0	388.0	458.0	488.0	2.00%
Bioenergjia	903.0	1,277.0	1,408.0	1,532.0	1,755.0	1,881.0	1.60%
Te tjera te rinovueshme	36.0	112.0	200.0	299.0	554.0	710.0	7.70%
Totali	8,779.0	12,730.0	13,989.0	14,922.0	16,417.0	17,197.0	1.20%

Burimi: Word energy 2012, chapter 2 page 52.

Edhe tendencat botërore e ndërtimeve të impianteve të reja për prodhimin e energjisë elektrike parashikon një trend rritës në masën 1.6% në vit për prodhimin e energjisë elektrike me anë të gazit.

Grafiku 2: Ndryshimi i çmimit të gazit në vite (USD/Mil BTUs)



Burimi: EIA, U.S Energy Information Administration

Një faktor tjetër mjaft i rëndësishëm për orientimin drejt ndërtimit të TEC-eve me gaz është edhe tendenca e viteve të fundit e çmimit në rënie të gazit në bursë sipas grafikut të mësipërm.

7.1 Ndikimi i realizimit të projektit TAP në prodhimin e energjisë me gaz.

Nga një studim i ERE-s rezulton një ulje e ndjeshme e kostonë së prodhimit të TEC Vlorë nga prodhimi i tanishëm me naftë tek prodhimi me gaz të lëngshëm, i cili mundësohet vetëm nga linja e gazit siç është projekti TAP.

A) NAFTA DIEZEL D2			
Nr	Treguesi i marrë apo i llogaritur	Njësi e matjes	Vlera e llogaritur
1	Volumi i gazrave CO2 të hedhur në atmosferë	m3N / kg l.dj.	1.62
2	Sasia e gazrave CO2 të hedhur në atmosferë	kgCO2/kg l.dj.	2.11
3	Sasia vjetore e gazrave CO2 të hedhur ne atmosferë për kapacitetin aktual	ton CO2 / vit	287,069.85
4	Sasia vjetore e gazrave CO2 të hedhur ne atmosferë për kapacitetin e trefishuar	ton CO2 / vit	861,209.55
5	Taksa aktuale europiane për shkarkime të CO2	euro / kgCO2	32.00
6	Kostoja e shkarkimit të CO2 në atmosferë sipas normave europiane, për kapacitetin aktual	euro / vit	9,186,235.22
7	Kostoja e shkarkimit të CO2 në atmosferë sipas normave europiane, për kapacitetin e trefishuar	euro / vit	27,558,705.67
B) GAZ NATYRAL			
Nr	Treguesi i marrë apo i llogaritur	Njësi e matjes	Vlera e llogaritur
1	Volumi i gazrave CO2 të hedhur në atmosferë	m3N /m3N GN	1.06
2	Sasia e gazrave CO2 të hedhur në atmosferë	kgCO2 / m3N GN	1.38
3	Sasia vjetore e gazrave CO2 të hedhur në atmosferë për kapacitetin aktual	ton CO2 / vit	232,152.69
4	Sasia vjetore e gazrave CO2 të hedhur në atmosferë për kapacitetin e trefishuar	ton CO2 / vit	696,458.07

5	Taksa aktuale europiane për shkarkime të CO2	euro / kgCO2	32.00
6	Kostoja e shkarkimit të CO2 në atmosferë sipas normave europiane, për kapacitetin aktual	euro / vit	7,428,886.08
7	Kostoja e shkarkimit të CO2 në atmosferë sipas normave europiane, për kapacitetin e trefishuar	euro / vit	22,286,658.24

Burimi: ERE, Kirov Mici. <http://www.ere.gov.al/mat.php?idr=241&idm=411&lang=1>

Tabela 8. Kostoja e prodhimit të energjisë me termocentrale.

Nr	Kostoja e prodhimit të 1 kwh energji elektrike	\$ / kwh	%
1	Me naftë diesel D2	0.183	100
2	Me gaz natyror të lëngëzuar - GNL	0.118	0.64
3	Me gaz natyror	0.11	0.60

Burimi: ERE, Kirov Mici. <http://www.ere.gov.al/mat.php?idr=241&idm=411&lang=1>

Nga këto llogaritje na rezultojnë një kosto më e ulët pas ndërtimit të TAP, por kjo kosto prodhimi ndikon edhe në uljen totale të koston nga mirëmenaxhimi i të gjithë sistemit energjetik shqiptar duke mbajtur lëshimin e gazrave të dëmshëm në atmosferë brenda limiteve të marrëveshjeve ndërkombëtare. Ndërtimi i gazsjellësit TAP do të vinte në efikasitet edhe TEC Vlorë, kosto aktuale e prodhimit dhe konservimit (e mirëmbajtjes dhe e mbajtjes në gatishmëri) është shumë e lartë.

8. Konkluzione dhe rekomandime

Ndërtimi i termocentraleve me gaz është zgjidhja më e pranueshme për situatën aktuale të vendit tonë. Prodhimi me anë të gazit është një zgjidhje e ndërmjetme mes koston më të ulët të ndërtimit në krahasim me energjinë e rinovueshme (erës, diellit, nuklear etj.) dhe emetimin më të ulët të gazrave të dëmshme në atmosferë në krahasim me mënyrat e tjera të prodhimit të energjisë jo të rinovueshme (qymyrit dhe naftës). Duke marrë parasysh kohëzgjatjen e ndërtimit të tyre prej 4-5 vjetësh (TEC Vlorë) përfundimi i ndërtimit të tyre, nëse ndërtimi fillon në vitin aktual korrespondon me kohën e përfundimit të linjës së transportit të gazit TAP duke ulur ndjeshëm koston e prodhimit.

Politikat qeveritare duhet të orientohen më shumë drejt sigurisë së furnizimit të vendit me energji elektrike duke mos lënë mbas dore as shfrytëzimin e potencialeve dhe resurseve tona për prodhimin e energjisë elektrike.

Avantazhet:

- Kosto më e ulët e ndërtimit të tyre.
- Ndotje në nivele të ulta të ambjentit.

Disavantazhet:

- Edhe pse në nivele të ulëta përsëri lëshojnë gazra të dëmshëm në atmosferë.
- Ndryshime të shpeshta të çmimit të gazit në bursë.
- Rezervat botërore të naftës dhe gazit po shkojnë drejt shterimit.

Bibliografia

- Agjencia Kombëtare e Burimeve Natyrore, Strategjia Kombëtare e Energjisë [Online], http://www.akbn.gov.al/images/pdf/energji-të-rinovueshme/Strategjia_Kombëtare_e_Energjisë.pdf
- Albanian National Agency of Natural Resources. Hydro Energy Situation,[Online], Available:http://www.akbn.gov.al/editor_files/file/content/Situata%20Hidroenergjetike%20aktuale%20dhe%20zonat%20e%20lira.pdf
- Albanian National Agency of Natural Resources. Solar Energy, [Online], Available:http://www.akbn.gov.al/editor_files/file/content/Energjia%20Diellore.pdf
- CEZ Shpërndarje sha.
- EBRD. Albania: Country Profile, [Online], Available: <http://e.brdrenewables.com/sites/renew/countries/Albania/profile.aspx>
- Energy Community. Gasification of Albania, [Online], Available: <http://www.energy-community.org/pls/portal/docs/36372.pdf>
- Enti Rregullator i Energjisë* (ERE)
- Fida E, Islami B, Bruci E, Baraj B, Kamberi M, Mucaj L and Ndini M. Security Of The Energy Sector In Albania In The Face Of Climate Change “ENERGY AND ENVIRONMENTAL CHALLENGES TO SECURITY”
- [HTTP://WWW.ERE.GOV.AL/DOC/RAPORTI_VJETOR_2013_PËRFUNDIMTAR.PDF](http://www.ere.gov.al/doc/RAPORTI_VJETOR_2013_PËRFUNDIMTAR.PDF)
- [HTTP://WWW.ERE.GOV.AL/MAT.PHP?IDR=241&IDM=411&LANG=1](http://www.ere.gov.al/mat.php?IDR=241&IDM=411&LANG=1)
- Ministria e Ekonomisë, Tregtisë dhe Energjetikës. New Generation Projects, [Online], Available:<http://www.energy-community.org/pls/portal/docs/36341.PDF>
- Ministry of Economy, Trade and Energy. Renewable Energy in Albania, [Online], Available: <http://www.energy-community.org/pls/portal/docs/324187.PDF> [accessed 10 August 10]
- TEC Vlorë sh.a. World energetic outlook 2012, 2013 IEA.

Zhvillimi i bashkëpunimit rajonal në kuadër të integrimit evropian, një parapërgatitje menaxheriale drejt globalizimit

Teuta **NUNAJ**¹

Abstrakt: *Në këto kohë zhvillimesh ku shtetet e Ballkanit Perëndimor, po punojnë individualisht për të plotësuar kriteret për integrim, të caktuara nga Bashkimi Evropian, duhet që së bashku të punojnë për të qenë aleatë të qëndrueshëm, të besueshëm dhe me politika ekonomike dobiprurëse për njëri-tjetrin. Të qenurit e këtyre shteteve në të njëjtën rrugë dhe me të njëjtat aspirata evropiane, mundëson më shumë siguri dhe stabilitet në rajon, njëkohësisht krijon hapësira të reja për rritjen e bashkëpunimit edhe në fushën ekonomike, që do të ndikonte drejtpërdrejt në përmirësimin e ekonomive të tyre. Një nga politikat e ndjekura nga BE-ja, kundrejt shteteve të BP-së, është krijimi i një zone të tregtisë së lirë mes këtyre shteteve, që të përftojë lehtësira tregtare mes tyre. Kjo politikë gjen aplikim në zbatimin e Marrëveshjes së CEFTA-s, veprimi i së cilës duhet të shërbejë si faktor stabilizues dhe element i parë integruar drejt bashkëpunimit ekonomik me Tregun e Përbashkët Evropian, i cili mund të shërbejë edhe si barometër drejt tregjeve globale për shtetet e Ballkanit Perëndimor. Roli i ekonomisë është i ndjeshëm dhe si urë stabiliteti, bashkëpunimi dhe respekti reciprok duhet të jetë tipari udhëheqës për menaxhimin e raporteve ekonomike mes shteteve të Ballkanit Perëndimor. Në këtë studim, do të vërtetojmë hipotezën se: “Ekonomitë rajonale nuk mund të përfshihen suksesshëm në ekonominë globale, nëse nuk zhvillojnë një bashkëpunim rajonal të qëndrueshëm mes tyre në kuadër të integrimit në BE-së”.*

Fjalë kyçe: *bashkëpunim ekonomik, bashkëpunim rajonal, menaxhim, globalizëm, integrim.*

¹ Doktorante pranë Universitetit Evropian të Tiranës dhe pedagoge pranë Shkollës së Lartë Universitare “Luarasi” teuta.nunaj@gmail.com

Abstract: *The Western Balkan countries are working individually to meet the criteria for integration, set by the European Union, instead they should work together to be allies of sustainable, reliable and to provide economic policies that would be beneficial for each other. The fact that all these countries are in the same street, and with the same European aspirations make possible the creation of more security and stability in the region and new space for increased cooperation in the economic field, which will directly have an impact in the improvement of their economies. One of the policies followed by the EU states, versus Western Balkan, is the creation of a free trade area, between these countries, to benefit trade facilitation between them. This policy finds application in the implementation of the CEFTA Agreement, which action should serve as a stabilizing factor and the first element of integration to economic cooperation with the European Common Market, which can serve as a barometer for countries to global markets of Western Balkan. The role of the economy is sensitive and even as a stability bridge, cooperation and mutual respect should be the leading feature for managing economic relations between states of Western Balkan. In this study, we will prove the hypothesis that: the regional economies cannot be included successfully in the global economy if it is not developed a sustainable regional cooperation between them in the EU integration framework.*

Keywords: *economic cooperation, regional cooperation, management, globalization, integration.*

1. Hyrje

Për të realizuar suksesshëm rritjen ekonomike në rajon, me një përqaasje drejt evropianizimit dhe me synim afatgjatë integrimin në ekonominë globale, nevojitet forcimi i bashkëpunimit ekonomik rajonal, që shtetet ta shohin njëri-tjetrin si partner brenda të njëjtit sistem ekonomik të bazuar mbi lirinë e tregut dhe respekt të ndërsjellë. Ky lloj bashkëpunimi, i vendosur dhe i zhvilluar mbi bazën e mirëkuptimit dhe vullnetit të lirë mes shteteve, do të ofronte mundësinë të ishte më jetëgjatë dhe më dobiprurës për ekonomitë dhe vendet e Ballkanit Perëndimor, të cilat në dy dekadat e fundit kërkojnë t'u bashkohen ritmeve evropiane dhe më tej atyre globale.

Zhvillimi kompleks i ekonomisë evropiane dhe asaj globale, ka dëshmuar dhe ka ofruar modele për domosdoshmërinë e funksionimit mbi bazë mirëkuptimi dhe vullneti të lirë të aleancave ekonomike dhe politike, të cilat mes shteteve të BP-së janë ekzistente. Nëse kriteret e vendosura nga vetë aleanca respektohen me rigorozitet, zbatimi i këtyre lidhjeve me qëllime dhe veprime të përbashkëta, mund të ofrojë jo vetëm stabilitet politik, por edhe ekonomik në zonën më problematike të Evropës, duke ofruar në këtë mënyrë për brezat një gadishull stabil dhe jo më vendin shkëndijë për konflikte etnike.

Ky studim synon t'i përgjigjet *pyetjes kërkimore*: Pse bashkëpunimi rajonal është themelor për zhvillimin e Ballkanit Perëndimor në kuadër të integrimit evropian?

Në këtë punim kërkimor, analiza ndahet në tre pjesë:

Në *pjesën e parë*, shtjellohen raportet bashkëpunuese mes shteteve të Ballkanit Perëndimor, marrëveshjet mes tyre, duke nxjerrë në pah avantazhet dhe efektet e mundshme potencialisht negative të këtij bashkëpunimi dhe si ndikojnë ato tek ekonomitë e vendeve të rajonit.

Në *pjesën e dytë*, vazhdohet me shqyrtimin e perspektivës evropiane të rajonit në kuadër të integrimit në Bashkimin Evropian. Përqëndrimi i analizës do të bëhet tek arsyet se përse në

ekonominë rajonale duhet të zbatohen rregullat e menaxhimit, të aplikuara në biznes.

Në *pjesën e tretë*, përqëndrimi është te përgatitja, që duhet të bëjë ekonomia rajonale drejt procesit të globalizimit, ku fokusi do të jetë te rruga që duhet të ndjekë bashkëpunimi rajonal për integrimin global të ekonomisë rajonale ballkanike.

Metodologjia: Qasja e përgjithshme që u përdor për këtë punim studimor ka të bëjë me kombinimin e të dhënave të marra prej një literature me libra të autorëve të ndryshëm bashkëkohor, studime, artikuj shkencorë dhe nga shqyrtimi i raporteve të institucioneve shqiptare dhe ndërkombëtare. Njëkohësisht janë shfrytëzuar statistikat zyrtare të CEFTA-s. Fillimisht punimi ndjek një natyrë narrative, ku përshkruhen marrëdhëniet e bashkëpunimit ekonomik mes vendeve të Ballkanit Perëndimor përgjatë procesit të tyre të integritit në Bashkimin Evropian. Analizimi i rolit të menaxhimit në ekonominë rajonale, zë një vend të rëndësishëm në studim, ku adresohen veprimet prioritare sesi duhet të veprojë ekonomia rajonale që të jetë e sukseshme në tregun rajonal, evropian dhe më tej global. Në studim është aplikuar *Metoda krabasimore*, e cila bën ballafaqimin e zhvillimit të tregtisë së vendeve të Ballkanit Perëndimor nëpërmjet CEFTA-s për periudhën nga viti 2010 deri te mesi i vitit 2014.

2. Zhvillimi i bashkëpunimit mes shteteve të rajonit në kuadër të integritit evropian

Ajo çka në literaturën e sotme e gjejmë gjerësisht të shprehur si Ballkani Perëndimor (BP), duhet të kuptojmë një term të ri, të përdorur fillimisht nga Bashkimi Evropian (BE), që përfshin ish-vendet komuniste në Gadishullin e Ballkanit: Shqipërinë, Bosnje dhe Hercegovinën, ish - Republikën Jugosllave të Maqedonisë, Kosovën,² Malin e Zi dhe Serbinë, (European Commission, n.d., parag. 2). Në dekadën e fundit, raporti dhe marrëdhëniet mes këtyre shteteve morën një dimension të ri dhe u zgjeruan në kuadër të Procesit të Stabilizim Asocimit (PSA), që këto vende kishin me BE-në. Po kështu, perspektiva e BP-së ishte dukshëm drejt Evropës së bashkuar, e cila filloi të përbënte edhe bazën e një lidhjeje të ndërsjellë mes këtyre shteteve.

Por, që kjo marrëdhënie e re të funksiononte dhe të ishte e suksesshme, në themel të bashkëpunimit ekonomik mes shteteve të BP-së, duhej të vendosej partneriteti, reciprociteti dhe konsensusi, sepse vetëm atëherë institucionet e këtyre vendeve, do të mund të maksimalizojnë funksionin e tyre mbi ligjin e të drejtës dhe do të forconin zbatueshmërinë e normave të vendosura nga Marrëveshja e CEFTA-s (Central European Trade Agreement). Vetë CEFTA, “është një marrëveshje gjithëpërfshirëse e tregtisë së lirë, ... midis vendeve të Evropë Juglindore, jo anëtare të BE-së, që ka për qëllim liberalizimin e plotë të tregut në rajon, si dhe trajtimin e barrierave të ndryshme jotatimore për tregtinë. ... Marrëveshja përcakton një kornizë për bashkëpunim dhe sistem arbitrazhi për zgjidhje efikase të kontesteve” (Delegacioni i Bashkimit Evropian në ish – Republikën Jugosllave të Maqedonisë [DBE] (n.d.), parag 1).

Ku me *Zonë të Tregtisë së Lirë*, do të kemi parasysh zonën ku “hiqen të gjitha barrierat tregtare nëpërmjet shteteve anëtare. Mallrat dhe shërbimet tregtohen lirisht” (Czinkota, Ronkainen, Moffet, 2010:260). Tipar dallues në këtë zonë, është se nuk zbatohen taksa apo barriera tatimore diskriminuese ndërmjet shteteve anëtare të zonës, njëkohësisht vendet anëtare janë të pavarura, që të vendosin vetë për politikën tregtare, që ato duhet të ndjekin me shtetet jo anëtare të zonës.

² Ky emërtim legjitimohet në bazë të Rezolutës 1244/1999 të Këshillit të Sigurimit të OKB-së dhe mbi Opinionin e Gjykatës Ndërkombëtare të Drejtësisë mbi deklaratën e Pavarësisë së Kosovës.

Marrëveshja e re e CEFTA-s, hyri në fuqi në vitin 2007, dhe në të aktualisht bëjnë pjesë të gjitha shtetet e BP-së dhe Moldavia. Pas anëtarësimit në BE, Sllovenia (2004), Bullgaria (2007), Rumania (2007) dhe Kroacia (2013) nuk janë më pjesë e CEFTA-s. Synimi i kësaj marrëveshjeje ishte: “të krijojë një zonë rajonale të tregtisë së lirë me më shumë se 90% të tregtisë totale dhe praktikisht të gjithë tregtinë e mallrave industriale të liberalizuar, si dhe një sistem të vetëm të thjeshtuar të rregullave që do ta bëjnë më të lehtë tregtinë brenda rajonit.” Marrëveshja përfshin edhe dispozitat në fushën e harmonizimit të rregullave, standardeve teknike, të shërbimeve, të konkurrencës, prokurimit të qeverisë dhe mbrojtjen e të drejtave të pronësisë intelektuale” (Komisioni Evropian, 2008, parag. 5) Ajo zëvendëson rrjetin e 32 marrëveshjeve bilaterale të tregtisë së lirë në rajon. (DBE, n.d., parag. 1).

Por, që marrëveshja e CEFTA-së të realizohet ashtu siç edhe është planifikuar, është e nevojshme që “Përfitimi nga tregtia e lirë dhe stabilizimi i kurseve të këmbimit të realizohen, dhe kjo ndodh vetëm nëse vendet janë të gatshme të lëshojnë diçka nga pavarësia dhe autonomia e tyre” (Kristo, 2004:77). Zbatimi i plotë i Marrëveshjes CEFTA mundëson shmangie të arbitraritetit dhe do ndihmonte në realizimin e qëllimit final, rritjen e ekonomive tona kombëtare dhe të asaj rajonale në tërësi, e cila përkthehet në mirëqenie për popujt e rajonit dhe stabilitet ekonomik e më tej politik, për rajonin dhe më gjerë.

Në vitet në vijim, bashkëpunimi mes shteteve të BP-së është rritur dhe në kuadër të CEFTA-s, që nga 1 prill 2014, Serbia, Shqipëria, Mali i Zi dhe Ish-Republika Jugosllave e Maqedonisë kanë filluar zbatimin e Konventës Rajonale për rregullat preferenciale të origjinës Pan-Euro-Med. Vlera e transaksionit po përdoret gjithnjë e më shumë për qëllime të vlerësimit edhe pse ankesat në lidhje me përdorimin e çmimeve të referencës vazhdojnë. (Komisioni Evropian, 2014:68).

Krahas CEFTA-s, në Ballkanin Perëndimor funksionon edhe Këshilli për Bashkëpunimin Rajonal (KBR), i cili është lançuar më 27 dhjetor 2008, në takimin e ministrave të Punëve të Jashtme të Procesit të Bashkëpunimit të Evropës Juglindore (PBEJL). “Detyrat kryesore të KBR-së janë të prezantojnë rajonin, të asistojnë PBEJL, të monitorojnë aktivitetin rajonal, të ushtrojnë leadershipin në bashkëpunimin rajonal, të sigurojnë një perspektivë rajonale në dhurimin e asistencës sipas Instrumentit të Para-Anëtarësimit (IPA) të BE-së dhe rritjen e suportit të shoqërisë civile në aktivitetet e rajonit” (Svilanovic, n.d., parag. 3). Po kështu, është e rëndësishme të theksojmë, funksionin shumë të rëndësishëm të KBR-së në bashkëpunimin rajonal ku “roli i saj kryesor është të gjenerojë dhe të koordinojë projektet e zhvillimit të një karakteri të përgjithshëm rajonal, në të mirë të secilit pjesëmarrës individual dhe krijimin e një klime të përshtatshme politike në zbatimin e tyre” (Svilanovic, n.d., parag. 4).

Avantazhet që mundëson bashkëpunimi rajonal për shtetet e BP-së janë:

1. Rritet integrimi i rajonit, gjë e cila sjell stabilitet ekonomik dhe politik të tij.
2. Rrit mundësinë e gjithëpërfshirjes së shteteve të BP-së, si element bazë për bashkëpunim.
3. Rrit dimensionin e zhvillimit të tregjeve rajonale, duke krijuar tregje të reja për vetë vendet e BP-së dhe hapësira të reja për bashkëpunimin e tyre me shtetet fqinjë jashtë BP-së.
4. Rrit nivelin e sigurisë së rajonit, që çon në garantimin e paqes dhe stabilitetit, në funksionimin e marrëdhënieve reciproke me bazë partneriteti, në rritjen e besimit dhe të bashkëpunimit me luftën ndaj krimit të organizuar, trafikëve dhe qarkullimit të parave të pista.
5. Krijimin e një rajoni të përparuar ekonomik, që do të ulte efektet ekonomike negative të tij, si p.sh. emigracioni, papunësia, varfëria etj.

6. Do të ndihmonte vendet e rajonit në vazhdimin me sukses të proceseve integruese në BE.
7. Një ekonomi rajonale e konsoliduar, ndihmon në mënyrë të drejtpërdrejtë në lehtësimin e liberalizimit të ekonomive kombëtare të rajonit.

Disavantazhet e bashkëpunimit rajonal për shtetet e BP-së janë:

1. Qenia pjesë e Zonës së Tregtisë së Lirë, obligon shtetet anëtare të kryejnë transferimin e kompetencave, të strukturat që menaxhojnë dhe suportojnë zbatimin e marrëveshjes, duke vështirësuar kështu, konsensusin për një politikë të përbashkët tregtare mes shteteve të rajonit (por jo me shtetet jo anëtare të marrëveshjes), gjë e cila bën që shtetet anëtare të lëshojnë pavarësi dhe autonomi nga e tyrja, duke ia deleguar bashkëpunimit rajonal.
 2. Rënie ekonomike e një shteti, ndikon drejtpërdrejt edhe në ekonominë e shteteve të rajonit, sepse bëhet transmetimi zinxhir i krizës.
 3. Rënie e produktit dhe rritja e papunësisë në një shtet, e shtrin efektin edhe në shtetet e tjera me të cilat ai bashkëpunon, sepse produkti do të mungojë në tregun rajonal dhe niveli i tregtisë dhe të ardhurave do të ulet, ndërsa papunësia e lartë ul konsumin.
- Ndërsa, “për Shqipërinë, bashkëpunimi rajonal shkon përtej shprehjes së vullnetit politik të fqinjësisë së mirë. Ai merr kuptim nëpërmjet përpjekjeve për krijimin e një infrastrukture të përbashkët rajonale, heqjes së gjithë barrierave jofizike të lëvizjes së njerëzve, mallrave e kapitaleve, rritjes së shkëmbimeve, njohjes më mirë të njëri-tjetrit dhe angazhimit të përbashkët në ndryshimin e imazhit të rajonit, për ta bërë atë një treg tërheqës dhe konkurrues” (Ministria e Punëve të Jashtme [MPJ], n.d., parag. 6).

3. Perspektiva evropiane e shteteve të Ballkanit Perëndimor

Individualisht, vendet e BP-së, i filluan marrëdhëniet e bashkëpunimit drejt integritimit me BE-në më shumë se dy dekada më parë. Por pas luftërave etnike mes shteteve të ish-Jugosllavisë, BE-ja ofroi një qasje të përbashkët për këto vende, me ndryshime nga procesi integruar i vendeve të Evropës Lindore dhe Qendrore (EQL). Vetë procesi i “integritimit në Bashkimin Evropian nënkupton, në radhë të parë, përafrimin dhe përqafimin e vlerave themelore mbi bazën e të cilave është ndërtuar dhe jeton ky organizëm i madh ndërshtetëror” (Nunaj, 2013:159) dhe vendet e BP-së e vendosën objektiv të tyre integritimit në BE. Përpos aspiratave evropiane të shteteve ballkanike, duhet thënë se “deri në vitin 1999, BE-ja nuk kishte një strategji të qartë për këtë rajon, por konkluzionet e takimit të Këshillit Evropian në prill të atij viti rekomanduan fillimin e një procesi të ri asociimi. Që prej asaj kohe BE-ja është përkushtuar të ndryshojë imazhin e Ballkanit” (Bogdani, Loughlin, 2004:36). Zhvillimi i marrëdhënieve të BE-së me vendet e BP-së, do të fillonte një stad të ri dhe do të përshkruhej përmes Procesit të Stabilizim-Asociimit (PSA), proces i cili në krahasim me vendet e EQL-së, iu shtua elementi *stabilizim*, pikërisht me synimin për rivendosjen e stabilitetit në rajon dhe ruajtjen e tij pas luftërave etnike të fundshekullit të kaluar. PSA-ja “është kuadri kolektiv në të cilin kryhet afrimi” (D’Arcy, 2007:157). Ky proces përbën politikën e BE-së për Ballkanin Perëndimor me qëllim integritimin e tij në BE. Vendet e Ballkanit janë pjesë e një partneriteti progresiv me qëllim ruajtjen e stabilitetit në rajon dhe krijimin e një zone të tregtisë së lirë (European Movement Albania [EMA]).

Një nga tre instrumentet që PSA-ja të jetë funksionale, është Marrëveshja e Stabilizim Asociimit (MSA), e cila është “një marrëveshje ligjore ndërkombëtare midis vendit nënshkrues dhe BE-së, me bazë stabilizimin, funksioni i së cilës është të vendosë një kornizë ligjore

për bashkëpunim dhe adoptim gradual të standardeve evropiane” (Friedrich Ebert Stiftung, Instituti i Studimeve Ndërkombëtare, [FES, ISN], 2007:11). MSA-ja është firmosur nga të gjithë shtetet anëtare të BP-së, përjashtim bën Kosova³, duke u mundësuar shteteve të BP-së perspektivën e eksportimit të mallrave të saj në tregun komunitar, gjë e cila nxit rritjen e ekonomisë rajonale në përgjithësi. Një nga elementët e MSA-së, është se “detyronte” shtetet e BP-së të bashkëpunonin me njëri-tjetrin, për të qenë shtysa për zhvillim reciprok, si dhe për të vendosur dhe mbajtur një Ballkan të stabilizuar dhe larg trazirave etnike dhe politike mes shteteve të tij, ku me bashkëpunim rajonal, do të kuptojmë “vendosjen e një rrjeti marrëveshesh dy dhe shumëpalëshe ndërmjet vendeve të BP-së në fushën tregtare, ekonomike, ligjore dhe lloje të tjera bashkëpunimit” ((Friedrich Ebert Stiftung, Instituti i Studimeve Ndërkombëtare, [FES, ISN], 2007, f. 12).

Procesi i integritimit të Ballkanit Perëndimor ka kaluar në këto faza:

1. Mbledhja në Fiera e Këshillit Evropian, në qershor 2000, vendosi se “të gjitha vendet e PSA-së janë “kandidate potenciale” për anëtarësim në BE” (Delegation of the European Union to Albania, n.d., parag. 33).
2. Samiti i Zagrebit, nëntor 2000, nëpërmjet PSA-së formuloi instrumentat për zhvillimin e rajonit të Ballkanit Perëndimor (Zyra e Bashkimit Evropian në Kosovë, n.d., parag. 6).
3. Samiti i Selanikut, qershor 2003, konfirmoi axhendën e Selanikut për Ballkanin Perëndimor ... Përmbytja e saj do të konsiderohet si axhenda jonë e përbashkët dhe ne të gjithë të angazhohemi për zbatimin e saj. (Komisioni Evropian, 2003, parag. 5).

Komisioni Evropian, gjithnjë e ka vënë theksin se “integrimi në tregtinë rajonale është i një rëndësie vendimtare për Ballkanin Perëndimor, si dhe një element kyç i politikës së BE-së për rajonin. CEFTA plotëson integrimin tregtar të vendeve të Ballkanit Perëndimor me BE-në, të ofruar nga MSA-ja” (Komisioni Evropian, 2008, parag. 5) dhe njëkohësisht ofron mundësinë e zbatimit të marrëdhënive reciproke, në respektim të të drejtave të qytetarëve, zbatimin e shtetit ligjor dhe të një demokracie funksionale.

Kështu, për periudhën 2010 – 2014 (gjysma e vitit), kemi këto të dhëna përsa i përket nivelit të eksporteve dhe importeve që vendet e BP-së kanë me vendet e CEFTA-s, në krahasim kjo me totalin e eksporteve dhe importeve të tyre:

Vendi	Eksporti me vendet e CEFTA nga totali i eksporteve					Importi me vendet e CEFTA nga totali i importeve				
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
Shqipëria	10 %	12 %	12 %	12 %	11 %	10 %	9 %	9 %	8 %	7 %
Bosnja Hercegovina	36 %	35 %	32 %	32 %	16 %	27 %	25 %	25 %	25 %	11 %
Maqedonia	31 %	27 %	24 %	20 %	17 %	12 %	12 %	12 %	11 %	10 %
Mali i Zi	40 %	40 %	62 %	63 %	43 %	40 %	45 %	45 %	41 %	37 %
Serbia	32 %	29 %	29 %	25 %	21 %	9 %	8 %	9 %	8 %	5 %
Kosova	24 %	26 %	20 %	35 %	36 %	37 %	35 %	18 %	31 %	28 %

Burimi: CEFTA 2014

³ Kosova në kohën e publikimit të këtij punimi, ka përfunduar fazën e inicimit të MSA-së, që nënkupton se janë vendosur inicialet në tekstin e MSA-së nga përfaqësuesit e të dy palëve: BE-ja dhe Kosova. Ndërkohë Komisioni Evropian, është duke përgatitur propozimet për t’ia paraqitur Këshillit, i cili duhet të marrë vendimin për nënshkrimin dhe përfundimin e MSA-së.

Nga krahasimi i këtyre të dhënave, Shqipëria është vendi me nivelin më të ulët të eksporteve të saja drejt vendeve të CEFTA-s, duke arritur nivelin 10 %, si më të ulët në vitin 2010, ndërsa nivelin më të lartë të eksporteve me vendet e CEFTA-s kundrejt totalit të importeve, e ka Mali i Zi, me 63 % në vitin 2013 (vit i cili i ka të dhënat e azhurnuara nga CEFTA vetëm për gjysmën e tij). Në nivelin e importeve, vendi me nivelin më të ulët është Serbia, e cila për gjysmën e parë të vitit 2014 nga totali i të gjitha importeve, me vendet e CEFTA-s importi zë vetëm 5%, ndërsa nivelin më të lartë të importit e ka Mali i Zi, 45 % për vitin 2011 dhe 2012. Nga të dhënat rezultojnë se Mali i Zi është shteti që importon dhe eksporton më shumë produkte me vendet e CEFTA-s. Ndërsa Shqipëria vijon të jetë me nivele të ulëta si eksporti dhe importi, gjë e cila tregon për zhvillim tregtar në një shkallë të vogël me vendet e CEFTA-s. Në total, këto të dhëna janë shumë domethënëse, pikërisht për rëndësinë dobiprurëse dhe për mirëfunksionimin e marrëveshjeve mes shteteve të BP-së. Ndërkohë që Komisioni Evropian, për të njëjtat zëra shprehet me opinionin: “Rritja e tregtisë me vendet e tjera të CEFTA-s pësoi ngadalësim në vitin 2013, për shkak të një rënie prej 16% të importeve të mallrave nga blloku, pjesërisht duke pasqyruar kërkesë më të dobët të aktivitetit ekonomik në Shqipëri” (Komisioni Evropian, 2014, faqe 25).

Koha ka treguar se marrëdhëniet e njëanshme nuk sjellin dobi, përkundrazi zgjerojnë hendekun dhe ulin besueshmërinë në bashkëpunim, gjë e cila largon edhe më shumë ekonomitë tona nga integrimi me ekonominë evropiane e më tej, atë globale. Vetë pozicioni gjeografik i rajonit, interesat strategjike të të cilit, si një rrugë kryesore lidhëse mes Lindjes dhe Perëndimit, do të përforcoheshin me një dinamikë të re, që do ta bënte integrimin e tij të shpejtë, të domosdoshëm për vetë Evropën, ndërkohë që perspektiva e Ballkanit si një vatër e re zhvillimi ekonomik dhe punësimi, do të lehtësonte edhe vetë BE-në, nga një sfidë që është sa politike, po aq edhe ekonomike. (MPJ, n.d., parag. 12).

Një pyetje ndihmëse kërkimore që parashtrohet në këtë rast është: Cili është roli i menaxhimit në marrëdhëniet ekonomike mes vendeve të BP-së në kuadër të bashkëpunimit rajonal?

“Menaxhimi është aq i vjetër sa piramidat” – ka thënë Prof. Dr. Fredmund Malk (2009:168). Ndërkohë që, pesë funksionet e propozuara nga Henri Fayol (1841-1925) në menaxhim; (i) Planifikimi, (ii) Organizimi, (iii) Udhëheqja, (iv) Koordinimi, dhe (v) Kontrolli (1966) janë aktuale edhe sot dhe gjejnë gjerësisht zbatim. Ndaj edhe pse menaxhimi ka mbetur i identifikuar në mendjen e publikut dhe të akademikëve si “menaxhim biznesi” (Drucker, 1999:7) elementë të tij, ne i gjejmë në të gjithë aktivitetin e jetës sonë dhe në çdo nivel organizate dhe institucioni, pa e diferencuar më si element biznesi.

Për rritje të efektshmërisë dhe përgjegjësisë së bashkëpunimit rajonal të vendeve të BP-së, ekonomitë e të gjitha këtyre vendeve, duhet të trajtohen si veprimtari të një organizate të madhe rajonale dhe ndërkombëtare, me një qëllim unik, që është rritja ekonomike e rajonit. Kjo do të lejonte zbatimin e koncepteve të menaxhimit pasi ekonomitë e rajonit kanë një origjinë të njëjtë, si vende ish – komuniste, të cilat vetëm pas viteve '90 filluan aplikimin e ekonomisë së tregut. Po kështu mundëson që të zbatohet një praktikë e njëjtë menaxheriale, ashtu si edhe vendet e NAFTA-s zbatojnë koncepte të njëjta menaxheriale apo edhe ato të BE-së, mjaft që politikat e bashkëpunimit rajonal të udhëhiqen nga menaxherët më të aftë nga të gjitha vendet e BP-së, të cilët të jenë të gjendje të identifikojnë problemet dhe të ofrojnë zgjedhjen më të mirë ekonomike, më pas edhe zgjidhje politike për rajonin. Vetë shoqëria është në dinamikë, ndaj edhe menaxhimi rajonal duhet të veprojë dhe të përballë me sfidat që ofron koha.

Zbatimi i parimeve menaxheriale në bashkëpunimin rajonal sjell:

1. Përmirësohet mënyra se si menaxhohet bashkëpunimi rajonal, e cila do të thotë rritje të besimit dhe të tregtisë mes shteteve të BP-së në kuadër të CEFTA-s.
2. Njeh më mirë fushën e veprimit të bashkëpunimit rajonal, që do të thotë, rrit mundësinë e zbatimit të politikave të përbashkëta proteksioniste.
3. Edhe pse kultura dhe traditat në vendet e BP-së janë të ndryshme, ato kanë karakteristika të përbashkëta me njëri-tjetrin, më shumë se me rajonet e tjera, ndaj dhe bashkëpunimi mes tyre është më i natyrshëm.
4. Një menaxhim efektiv, është burim kryesor për hartimin e strategjive, për suksesin dhe zhvillimin ekonomik të rajonit, si dhe për realizimin e qëllimit të vendosur në marrëveshjet bashkëpunuese.

Pra, menaxhimi që pati sukses në biznes, synohet të bëjë këtë gjë edhe në funksionin e bashkëpunimit rajonal, me qëllim që të rritet fuqia ekonomike vepruese dhe të përmirësohet mirëqenia e popujve të rajonit. “Çdo organizatë vepron si një teori e biznesit... Strategjia konverton këtë teori biznesi në një performancë. ... Strategjia është gjithashtu testi i teorisë së biznesit” (Drucker, 1988) dhe ky tipar, gjykoj se duhet të jetë synimi për t’u realizuar, në çdo pjesë të bashkëpunimit rajonal.

4. Përgatitja ekonomike e shteteve të BP-së drej integrimit rajonal dhe global

Globalizimi është një fenomen që fillimisht ishte ekonomik, duke sjellë zhvillimin e kësaj të fundit përtej kufijve nacional, të cilat nuk përbënin më barrierë për lëvizjen e kapitalit, të njerëzve dhe ideve, duke përhapur me një shpejtësi të madhe edhe zbulimet e reja teknologjike dhe ndikoi drejtpërdrejt në zhvillimin e tregtisë. Një tjetër përkufizim për globalizmin e jep edhe Civici, duke e quajtur një “proces historik të shfaqur dhe zhvilluar që prej shumë shekujt në planetin tonë, ndëkohë që dy motorët aktual më të fuqishëm të tij janë ndryshimet teknologjike dhe modalitetet ndërnacionale të faktorëve të prodhimit” (2009:24). Ndërsa sipas studiesve, bashkëpunimi rajonal do të “... ndikohet më shumë nga globalizimi atëherë kur drejtuesit do të vendosin të hyjnë në tregjet globale” (Robbins, DeCenzo, 2011:85). Ndaj ne duhet të jemi të vetëdijshëm dhe koshient, për rolin kyç që ka bashkëpunimi ekonomik për çdo vend të rajonit në perspektivat e tij drejt integrimit evropian, e më tej drejt globalizimit.

Këndvështrimi dhe e ardhmja e rajonit duhet të tentojë drejt integrimit të përbashkët të shteteve të BP-së në tregun evropian dhe më tej drejt globalizmit ekonomik, por jo drejt nacionalizmit të sëmurë ekonomik. Ekonomia, si dhe fushat e tjera duhet të ngrihen përtej ndasive, që largojnë bashkëpunimin mes vendeve të BP-së. Kështu, nëse ekonomia e Ballkanit Perëndimor do të trajtohet si një shumëkombëshe, ku ekonomia e çdo shteti të BP-së do të trajtohet si një filial i pavarur nga të tjerët por me qëllime dhe objektiva të përbashkët, mundësitë për zhvillim dhe rritje do të jenë më të mëdha. Por kjo nuk do të thotë të mos mendojmë për ekonomitë tona kombëtare, përkundrazi, ky këndvështrim i ri dhe vizion i qartë për të ardhmen tonë të përbashkët nuk bën gjë tjetër veçse forcon besimin reciprok dhe rrit perspektivën tonë evropiane, e më tej atë globale. Vetë integrimi rajonal i tregtisë është i një rëndësie vendimtare për BP-në dhe një element kyç i politikës së BE-së për rajonin (Komisioni Evropian, 2008, parag. 7), sepse realizimi i këtij integrimi ka dy avantazhe: *së pari*, ka interes ekonomik për vendet e rajonit se ndihmon në rritjen e ekonomive të tyre dhe *së dyti*, ndihmon

në përshpejtimin e procesit të integritetit të vendeve të BP-së në BE.

Globalizmi në vetvete është një sfidë ekonomike dhe ekonomia e rajonit sa më e bashkuar dhe konkurruese të jetë, aq më të lehtë e ka ta përballojë atë. Lëvizja drejt globalizmit fillon me eksportin e mallrave në vendet e huaja dhe, që ekonomia rajonale fillimisht të hyjë e suksesshme në ekonominë globale dhe të jetë konkurruese, duhet të kalojë në dy stadi: fillimisht duhet të kalojë testin e parë që produktet e vendeve të rajonit të jenë të pranueshme, me cilësi dhe çmim në tregun rajonal, e më tej në një hap të dytë, në tregun evropian. Kjo do të thotë, të mendosh në mënyrë globale, duke vepruar në një ekonomi rajonale për të marrë dhe përfituar të mira kombëtare. Sot, globalizimi po shton presionin e konkurrencës dhe koha e “avantazheve krahësuese” të Rikardos duket se ka kaluar plotësisht në favor të kohës së “avantazheve konkurruese” që krijohen me politika ekonomiko-financiare e sociale të miradresuara (Civici, 2010:234).

Por, po t'i hedhësh një sy hartës dhe demografisë së vendeve të BP-së do të shohësh se ato kanë një sipërfaqe dhe popullsi të vogël, krahasuar kjo me vende të tjera në botë. Por, kjo nuk mund të shërbejë si kusht për të zhvilluar atë që ekspertët e kanë quajtur “sindroma e të qenit vend i vogël”. E parë në këtë këndvështrim, kjo justifikon të gjitha mosarritjet e vendeve tona pasi kaq janë hapësirat dhe mundësitë, se vijmë edhe nga konfliktet etnike” Por, në këtë botë të globalizuar, me mundësi të jashtëzakonshme komunikimi, shkëmbimesh tregtare, informacioni e transferimi njohurisht lehtësisht të realizueshme, mundësitë për të ofruar shërbime cilësore pa kufij largësie ose gjuhe, etj., mundësitë për zhvillim, janë pa fund (Civici, 2009:176). Kjo do të thotë se vendet e BP-së duhet të ecin përpara me politika tregtare, fiskale dhe arsimore që të bëhen pjesë e globales pavarësisht sipërfaqeve të vendeve të tyre, në mënyrë që politikat e hartuara të jenë sa më frytdhënëse në rritjen dhe zhvillimin e ekonomisë, performancës së institucioneve të saj dhe besimit në qëndrueshmërinë politike, ekonomike dhe sociale të rajonit.

Por globalizimi nuk ka vetëm efektet e tij pozitive. Kështu, sipas Raportit të Bankës Botërore, *Evropa Juglindore Raporti i Zhvillimeve Ekonomike nr. 3*, për vitin 2012, disa nga efektet e krizës globale në rajonin tonë ishin: rënie ekonomike, rritje të çmimeve të produkteve ushqimore, pasiguri globale, ulja e kërkesës nga jashtë, e cila solli uljen e prodhimit dhe rritjen e papunësisë kryesisht të grave, të të rinjve, të personave me arsim të pakët apo pakicave etnike, rritje të inflacionit, që solli rënie të pagave reale, probleme sociale, si rritje të varfërisë, etj.

Si përfundim, mund të themi se “nëpërmjet rritjes së lidhjeve ekonomike, vendet e rajonit do të jenë në gjendje të krijojnë një bazë të fortë për zhvillimin ekonomik dhe në këtë mënyrë, do të jenë më mirë të përgatitur, që përfundimisht të hyjnë në Bashkimin Evropian” (Komisioni Evropian, 2008, paragraf. 5) dhe më tej të integrohen në ekonominë globale dhe të jenë konkurruese.

5. Konkluzione dhe rekomandime

Raporti dhe marrëdhëniet mes shteteve të BP-së me njëri-tjetrin dhe me vendet e BE-së, morën një dimension të ri dhe u zgjeruan në kuadër të PSA-së që këto vende, filluan me BE-në prej 1999. Pas kësaj, kemi anëtarësimin e vendeve të BP-së në Marrëveshjen e CEFTA-s dhe në Këshillin për Bashkëpunimin Rajonal, ku në themel të bashkëpunimit u synua vendosja e partneritetit, reciprocitetit dhe konsensusit. CEFTA hapi një fushë të re veprimi, u krijua Zona e Tregtisë së Lirë mes shteteve anëtare, e cila lejonte kalimin e lirë të mallrave dhe shërbimeve. Ndërsa funksioni kryesor i Këshillit për Bashkëpunimin Rajonal ishte të gjenerojë dhe të koordinojë projektet e zhvillimit të një karakteri të përgjithshëm rajonal, në të mirë të secilit

pjesëmarrës individual dhe krijimin e një klime të përshtatshme politike në zbatimin e tyre.

Një nga tre instrumentet e PSA-së është Marrëveshja e Stabilizim Asociimit, e cila u mundëson shteteve të BP-së perspektivën e eksportimit të mallrave të tyre në tregun komunitar, gjë e cila nxit rritjen e ekonomisë rajonale në përgjithësi dhe “detyron” shtetet e BP-së të bashkëpunojnë me njëri-tjetrin, për të qenë shtysa për zhvillim reciprok dhe ruajtjen e paqes dhe stabilitetit në Ballkan, gjë e cila, do të lehtësonte edhe vetë BE-në, nga një sfidë që është sa politike, po aq edhe ekonomike. Përsa i përket zbatimit të parimeve menaxheriale në marrëdhëniet ekonomike mes vendeve të BP-së, ato janë pozitive pasi ndihmojnë bashkëpunimin rajonal në rritjen e besimit dhe të tregtisë mes shteteve anëtare të BP-së, e cila çon në rritjen e fuqisë ekonomike vepruese dhe në përmirësimin e mirëqenies së popujve të rajonit. E gjitha kjo, për të përgatitur ekonominë e rajonit për të hyrë në tregun evropian dhe më pas global.

Këndvështrimi dhe e ardhmja e rajonit është drejt integritetit evropian, më tej drejt globalizmit ekonomik, por jo drejt nacionalizmit të sëmurë ekonomik. Ekonomia, si dhe fushat e tjera duhet të ngrihen përtej ndasive, që largojnë bashkëpunimin mes vendeve të BP-së. Kështu, nëse ekonomia e Ballkanit Perëndimor do të trajtohet si një shumëkombëshe, ku ekonomia e çdo shteti të BP-së do të trajtohet si një filial i pavarur nga të tjerët por me qëllim dhe objektiva të përbashkët, mundësitë për zhvillim dhe rritje do të jenë më të mëdha. Por kjo nuk do të thotë të mos mendojmë për ekonomitë tona kombëtare , përkundrazi, ky këndvështrim i ri dhe vizion i qartë për të ardhmen e përbashkët rajonale nuk bën gjë tjetër, veçse forcon besimin reciprok dhe rrit perspektivën evropiane të rajonit, e më tej atë globale, me devizën: “Të mendosh në mënyrë globale, duke vepruar në një ekonomi rajonale për të marrë dhe përfituar të mira kombëtare”.

Bibliografia

- Banka Botërore, *Evropa Juglindore Raporti i Zhvillimeve Ekonomike nr. 3, 18 dhjetor 2012*.
- Bogdani. M. dhe Loughlin, J. (2004), “Shqipëria dhe Bashkimi Evropian. Integrimi Evropian dhe Perspektiva e Pranimet”, Shtypshkronja “Dajti”, Tiranë, Shqipëri.
- Central European Free Trade Agreement, (n.d.), *CEFTA Trade Statistics 2010*. Marrë nga: <http://192.232.255.119/~cefta/sites/default/files/statistic.pdf> (parë më 08 nëntor 2014).
- Central European Free Trade Agreement, (n.d.), *CEFTA Trade Statistics 2011*. Marrë nga: <http://192.232.255.119/~cefta/sites/default/files/CEFTA%202011%20STATS.pdf> (parë më 08 nëntor 2014).
- Central European Free Trade Agreement, (n.d.), *CEFTA Trade Statistics 2012*. Marrë nga: http://192.232.255.119/~cefta/sites/default/files/Cefta_trade_statistics_2012.pdf (parë më 10 nëntor 2014).
- Central European Free Trade Agreement, (n.d.), *CEFTA Trade Statistics 2013*. Marrë nga: http://192.232.255.119/~cefta/sites/default/files/Cefta_trade_statistics_1H-2013-2k.pdf (parë më 10 nëntor 2014).
- Central European Free Trade Agreement, (n.d.), *CEFTA Trade Statistics 2014*. Marrë nga: http://192.232.255.119/~cefta/sites/default/files/Cefta_trade_statistics_1HY2014-low.pdf (parë më 13 nëntor 2014).
- Civici, A. (2009), “Globalizmi ... Ante Portas”, botuar nga UET/PRESS, Tiranë, Shqipëri.
- Civici, A. (2010), “Kriza financiare Globale”, botuar nga UET/PRESS, Tiranë, Shqipëri.
- Czinkota, M. R., Ronkainen, I. A., Moffet, M. H., (2010) “Biznesi Ndërkombëtar”, *Integrimi ekonomik*, Botues Instituti i Studimeve Ndërkombëtare, Tiranë, Shqipëri.
- D’Arcy, F. (2007), “Politikat e Bashkimit Evropian”, botuar nga Papirus, Tiranë, Shqipëri.

- Delegacioni i Bashkimit Evropian në ish – Republikën Jugosllave të Maqedonisë (n.d.), CEFTA.
Marrë nga:
- Delegation of the European Union to Albania, (n.d.), *Political and Economic relations*. Marrë nga:
- Drucker, P. F. (1988), "The theory of the Business, Chapter One". (Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press).
- Drucker, P. F. (1999), "Management Challenges for the 21st Century", Harper Business, An Imprint of Harper Collins Publishers, USA.
- European Commission, (n.d.), *Countries and region. Western Balkans*. Marrë nga: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/western-balkans/> (parë më 06 nëntor 2014).
- European Movement Albania (2009), "Manuali i Procesit të Integritimit Evropian. Roli dhe rëndësia e institucioneve", Shtëpia Botuese Flesh, Tiranë. Marrë nga: <http://www.em-al.org/skedaret/1315410959-Manuali%20i%20procesit%20te%20Integritimit%20Evropian.pdf> (parë më 09 nëntor 2014).
- Friedrich Ebert Stiftung, Instituti i Studimeve Ndërkombëtare, (2007), "MSA – Sfidat dhe rrjedhojat e zbatimit", Tiranë, Shqipëri.
- Henri Fayol Management Gunus. E gjejmë edhe në: Fayol Henri, *Administration industrielle et générale - prévoyance organisation - commandement, coordination - contrôle*, (1966) Paris Dunod.
http://eeas.europa.eu/delegations/albania/eu_albania/political_relations/index_en.htm (parë më 10 nëntor 2014).
- http://eeas.europa.eu/delegations/kosovo/eu_kosovo/political_relations/stabilisation_and_association_process/index_sq.htm (parë më 10 nëntor 2014)
- http://eeas.europa.eu/delegations/the_former_yugoslav_republic_of_macedonia/eu_the_former_yugoslav_republic_of_macedonia/trade_relation/trade_integration/cefta/index_sq.htm (parë më 07 nëntor 2014).
- Komisioni Evropian, (2003), *Njoftim për shtyp*. Marrë nga: http://europa.eu/rapid/press-release PRES-03-163_en.htm (parë më 11 nëntor 2014)
- Komisioni Evropian, (2008), *Memo*, 08/143. Marrë nga: http://europa.eu/rapid/press-release MEMO-08-143_en.htm (parë më 05 nëntor 2014).
- Komisioni Evropian, (2014), *Dokument pune i stafit të Komisionit Progres Raporti 2014 për Shqipërinë*, Bruksel, 8 tetor. SWD(2014) 304 final provisoire. Marrë nga: <http://www.integrimi.gov.al/al/dokumenta/progres-raporte/progres-raporti-2014&page=1> (parë më 25 tetor 2014).
- Kristo, I. (2004), "Bisnesi Ndërkombëtar", Shtëpia Botuese Pegi, Tiranë, Shqipëri.
- Malk, F. (2009), "100 years of Peter F. Drucker, the Father of Management", M.O.M – Letter, nr. 11/09, vol. 17.
- Ministria e Integritimit, (2010), *Fjalorth për Integrimin Evropian, Institucionet dhe Politikat e Bashkimit Evropian*.
- Ministria e Punëve të Jashtme, (n.d.), *Shqipëria në rajon*. Marrë nga: http://www.punë_tëjashtme.gov.al/al/Misioni/shqipëria-ne-rajon (parë më 09 nëntor 2014).
- Nunaj, T. (2013) *Menaxhimi i duhur dhe efikas i administratës publike si sfida për integrimin e Shqipërisë në BE*, Economicus, vol. 10, f. 153-164, Botimi UET/PRESS, Tiranë, Shqipëri.
- Robbins, S. P. and DeCenzo, D. (2011), "Bazat e menaxhimit, Koncepte dhe aplikime themelore", botuar nga UET/PRESS, Tiranë, Shqipëri.
- Svilanovic, G. (n.d.), *Overview*. Marrë nga: <http://www.rcc.int/pages/6/2/overview> (parë më 11 nëntor 2014).
- Zyra e Bashkimit Evropian në Kosovë, (n.d.), *Procesi i Stabilizim Asociimit*.

Menaxhimi i njohurisë si praktikë e re në organizatat e biznesit në Shqipëri

Edlira **MARGILAJ**¹

Kreshnik **BELLO**²

Abstrakt: Hapat e shpejtë të globalizmit dhe progresit teknologjik kanë ndryshuar dramatikisht kushtet e tregut dhe strategjitë e konkurrencës. Në shoqërinë e sotme bazuar te njohuria, ose “knowledge-based society”, sasia e njohurisë në përdorim është rritur mjaft dhe kjo ka sjellë shumë sfida për kontrollin dhe menaxhimin e saj (njohurisë). Menaxhimi i njohurisë (MNJ), është duke u bërë sot një nga praktikatat më të rëndësishme të kompanive të vendeve të zhvilluara në rritje të fitimeve dhe të avantazheve konkurruese. “Kontributi më i rëndësishëm i menaxhimit të shekullit të 20-të ishte rritja e produktivitetit nëpërmjet punës manuale të punëtorit në fabrikë. Një nga sfidat më të mëdha të menaxhimit në shekullin e 21-të, dhe njëkohësisht një nga kontributet më të rëndësishme që ai nevojitet të japë është thjesht që të rrisë produktivitetin e njohurive të punës dhe punonjësve të dijes” (Drucker 2007). Për një implementim të suksesshëm të menaxhimit të njohurisë, është i rëndësishëm identifikimi i barrierave apo faktorëve kritik që ndikojnë në suksesin e procesit të MNJ-së. Më të shumtët prej këtyre faktorëve i përkasin sektorit njerëzor. Pikërisht këto çështje përbëjnë edhe problematikën e këtij studimi. Qëllimi i këtij studimi është të investigojë mbi njohjen dhe implementimin e menaxhimit të njohurisë në organizatat e biznesit në Shqipëri, duke vënë në dukje disa nga barrierat dhe faktorët kritikë të suksesit të MNJ-së në këto organizata. Në përmbyllje të këtij qëllimi marrin përgjigje pyetjet kërkimore: Pyetje 1. Cila është shkalla e njohjes dhe implementimit të menaxhimnit të njohurisë në organizatat e biznesit në Shqipëri? Pyetje 2. Cilët janë disa nga barrierat dhe

¹ Doktorante pranë Universitetit Europian të Tiranës: emargilaj@yahoo.com

² Pedagog pranë Universitetit Europian të Tiranës: kreshnik.bello@uet.edu.al

faktorët kritik që ndikojnë suksesin e menaxhimit të njohurisë në organizatat e biznesit në Shqipëri? Metodologjia për realizimin e punimit është mbështetur mbi kërkimin primar (metoda e kërkimit cilësor, duke zhvilluar intervista gjysmë të strukturuar) dhe kërkimin sekondar.

Fjalë kyçe: *Menaxhimi i njohurisë, barrierat dhe faktorët kritik të suksesit, organizatat e biznesit shqiptar*

Abstract: *The fast pace of globalization and TEChnological progress have dramatically changed market conditions and competition strategies. In present-day society based on knowledge, or “knowledge – based society”, the amount of knowledge in use has increased considerably and it has produced many challenges for its (knowledge) control and management. Knowledge Management – KM, is becoming nowadays one of the most significant practices of companies in developed countries aiming at the increase of profits and competitive advantages. “The most important contribution of management in the 20th century was the increase of productivity through manual labor of the worker in the factory. One of the biggest challenges of management in the 21st century and also one of the most important contributions that it is required to give is simply to raise the productivity of work knowledge and knowledge workers” (Drucker 2007). For a successful implementation of knowledge management, it is important the identification of barriers or critical factors which affect the success of the KM process. Most of these factors belong to human department. This study constitutes, precisely, on the understanding of the issues stated above. The purpose of this study is to investigate the recognition and implementation of knowledge management in business organizations in Albania, as well as to reveal some of the barriers and critical success factors of KM in such organizations. In fulfillment of this purpose receive answers research questions: Question 1. What is level of the recognition and implementation of KM in business organizations in Albania? Question 2. Wich are some of barrier and critical success factors that affect in sucessful in KM, in albania business organizations? The research methodology has been conducted in its main dimensions and is based on primary and secondary research.*

Key words: *Knowledge management, barriers and critical success factors, business organizations in Albania*

1. Hyrje

Ekonomia e globalizuar, e cila sundon këtë shekull, është e karakterizuar nga avantazhet nacionale dhe integrimi i tyre brenda një menaxhimi global të vargut të vlerave. Faktorët e prodhimit janë shumë fleksibël dhe mund të lëvizin lehtësisht nga një vend në tjetrin. Vendet konkurrojnë në tregjet në rritje tashmë jo më me pasuritë e tyre natyrore të papërpunuara, por thjesht me krahun e lirë të punës. Në këtë kontekst, hapat e shpejta të globalizimit dhe progresit teknologjik kanë ndryshuar dramatikisht kushtet e tregut dhe strategjitë e konkurrencës.

Pse Menaxhimi i njohurisë?

Njohuria shihet sot si aset i rëndësishëm i organizatave , krahasuar me asetet tradicionale (kapitali, puna, mjetet e prodhimit) dhe Menaxhimi i njohurisë si një nga çështjet më të nxehta në zhvillimet ekonomike”(Carneiro, 2000). Njohuritë janë thelbësore në çdo ditë të punës. Çdo njeri di si të kryejë punën e tij duke përdorur njohuri, të cilat mund t'i ripërdorë në situata të ngjashme, ose t'i adoptojë në situata të reja. Rritja e numrit të të punësuarve në organizata ka sjellë si nevojë esenciale zhvillimin e metodave për të kapur njohurinë që punonjësit kanë fituar gjatë punës së tyre, dokumentuar dhe ruajtur atë si përmbajtje në sistemet e menaxhimit. Qëllimi është që kjo njohuri e ruajtur të mund të përdoret nga njerëzit e tjerë për të pasuruar veten dhe për të mësuar shpejt nga përpjekjet e të tjerëve.

“Është e rëndësishme të krijosh njohuri të reja, por është po aq e rëndësishme të përdorësh njohurinë e fshehur, të vjetër dhe ta bësh atë efektive. Të krijosh njohuritë e duhura, në kohën e duhur, në mënyrën e duhur, në vendin e duhur, është e rëndësishme” (Strommer, R.1999). Në këtë kontekst, Menaxhimi i njohurisë shihet sot si një nga çështjet më të nxehta në zhvillimet ekonomike, referuar botës së industrisë, shërbimit dhe asaj të kërkimit të informacionit. Një studim i bërë nga KPMG mbi MNJ përgjatë 500 organizatave të biznesit në disa vende të Amerikës dhe Europës vë në dukje se 80% e këtyre organizatave e konsiderojnë njohurinë si aset strategjik; 75% e tyre e shohin MNJ-në si një rol kyç në përmirësimin e avantazheve konkurruese dhe rritjen e fitimeve. Organizatat shqiptare të biznesit, tashmë si pjesë e tregut të ekonomisë globale, e kanë të domosdoshme të njohin dhe zbatojnë këtë praktikë të re të menaxhimit. Në të vërtetë adoptimi dhe implementimi i praktikave të MNJ-së, mund të shikohet si një fazë kritike për kompanitë, të cilat dëshirojnë të integrohen në një ekonomi të bazuar tek njohuria.

2. Përkufizime themelore dhe paraprake

Kur flasim për njohurinë, duhet të bëjmë dallimin midis të *dhënës, informacionit dhe njohurisë. E dhëna* është një grup i dallueshëm ose faktet objektive në lidhje me ngjarjet; *informacioni* është një mesazh, zakonisht në formën e një dokumenti, një komunikimi audio ose komunikimi pamor, dhe *njohuria* është një përzierje e rrjedhshme e përvojës, vlerave, informacionit kontekstual dhe njohurisë së ekspertëve, që ofron një kuadër për vlerësimin dhe inkooporimin e përvojave dhe informacioneve të reja (Davenport dhe Prusak, 1998). Referuar Drucker (1997), njohuria është “*një informacion që ndryshon diçka*” ose “*informacion në veprim*”. Nonaka (1994) ka argumentuar se informacioni është faktik, ndërsa njohuria është rreth angazhimeve dhe besimeve. Ai vë në dukje dy forma të njohurisë. Ajo mund të jetë e fshehur dhe e shfaqur. Njohuria e fshehur jeton në trurin e njeriut, e vështirë të jashtësohet apo ndërmjetësohet, ose “*të dish më shumë sesa mund të thuash*” Michael Polanyi (1966). Në të kundërt njohuria e shfaqur vjen e formalizuar, e regjistruar në video, në dokumente, grafikë, libra. Studimet tregojnë që 80% e njohurisë së organizatës është njohuri e fshehur dhe vetëm 20% është njohuri e shfaqur. “*Njohuria e fshehur është sot i vetmi avantazh konkurrues i çdo organizate*” Peter Ducker (2000).

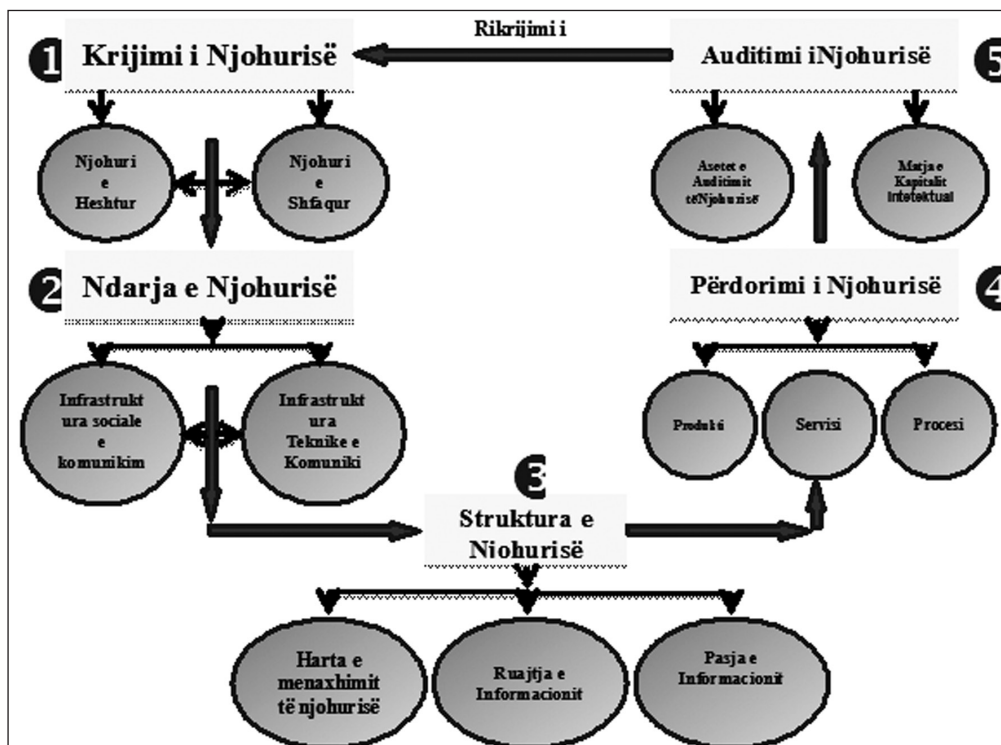
Nonaka & Takeuchi (1995), nëpërmjet modelit SECI, identifikuan katër mënyra të shndërrimit dhe krijimit të njohurisë. Referuar modelit, krijimi i njohurisë, konsiston në një proces social, në të cilin njohuritë transformohen jo thjesht në një drejtim, por në një proces interaktiv nga individë përgjatë grupeve dhe niveleve organizative. Procesi fillon me *shoqërizimin*, i cili përfshin transferimin e experiences dhe ndarjen e njohurisë së fshehur përgjatë

individëve duke suportuar gjenerimin e njohurisë. Dialogu midis anëtarëve të organizatës lejon konceptimin e njohurisë së fshehur dhe ndihmon *mishërimin* (duke lejuar kalimin nga njohuria e fshehur tek njohuria e shfaqur. Së fundmi, njohuria e re e krijuar *kombinohet* me njohurinë ekzistuese dhe *kodifikohet* duke krijuar eksperiencë të reja dhe zgjeruar njohurinë. Pas kësaj procesi rifillon nga fillimi, mbi një bazë të shtuar të njohurisë, në formën e një spirali për të krijuar njohuri të reja.

Literatura njihet përkufizime të ndryshme për MNJ-në, por që në thelb kanë të njëjtën qasje. Alavi & Leidner (1999) e përcaktojnë MNJ-në si: “*një proces sistematik dhe specifikisht të organizuar për thithjen, organizimin dhe komunikimin e njohurisë së fshehur dhe të shfaqur të punonjësve, kështu që punonjësit e tjerë mund t’i përdorin ato në mënyrë më efektive dhe produktive në punën e tyre*”. O’Dell (1998) përcakton MNJ-në si “*një strategji koncize për të marrë njohurinë e dubur, nga njerëzit e dubur, në kohën e dubur dhe si një ndihmë për njerëzit e tjerë, si mënyrë për ndarjen dhe vendosjen e informacionit në veprim, për të përmirësuar performancën e organizatës*”.

Ilustrimet e mësipërme çojnë në atë që MNJ-ja i referohet një multidisiplinë, që paraqitet për të arritur objektivat e organizatës, nëpërmjet përdorimit më të mirë të njohurisë. Menaxhimi i njohurisë si një praktikë përfshin aktivitete të ndryshme të fokusuara mbi procese të tilla si: krijimi, ndarja, përthithja e njohurisë, si dhe krijimi i kulturave dhe teknikave që i suportojnë ato. Katër proceset e shndërrimit të njohurisë të përshkruara nga Nonaka theksojnë pesë komponentë bazë që krijojnë procesin e qarkullimit të njohurisë në organizatë, të cilat janë shprehur skematikisht në figurën 1

Figura 1: Procesi i qarkullimit të njohurisë në organizatë



Etapat e ndërtimit të një programi të MNJ-së përfshijnë katër elemente kryesore: (njerëzit, proceset, përmbajtjen, teknologjinë). Një praktikë si MNJ-ja ka në qendër të saj njerëzit. Në këtë aspekt dhënia e informacionit të nevojshëm rreth dobive të MNJ-së, implementimi i trajnimeve, krijimi i strukturave dhe qendrave për manaxhimin e MNJ-së është i domosdoshëm.

Një element i rëndësishëm i programit është krijimi dhe implementimi i strategjisë së MNJ-së, i cili do të fillonte me auditimin e situatës korrente për të vazhduar me planifikimin e një sistemi të ri të komunikimit dhe praktikave në vendosje të proceseve të MNJ-së. Krijimi i një harte të MNJ-së, ku të përfshihen seti i rregullave për implementimin e MNJ-së, matësit e performacës së MNJ-së dhe kapitalit intelektual të organizatës është i domosdoshëm. Teknologjia është një mjet i rëndësishëm në implementimin e MNJ-së. Përdorimi i programeve kompjuterike për implementimin e MNJ-së ka një rol të madh në suksesin e këtij procesi, por jo barazimisht, pasi praktikatat e MNJ-së siç do të shohim në vazhdim, përfshijnë një set faktorësh që çojnë në dështimin apo suksesin e tyre.

Tabela 1, paraqet katër elementët bazë të programit të MNJ-së me atributet e tyre.

Tabela 1. Elementët bazë të etapave të programit të MNJ-së

Njerëzit	• implementimi i trajnimeve / informacioneve për MNJ (psh. workshop ose në punë e sipër) • emërtimi i punonjësve të MNJ-së si dhe krijimi i qendrave të MNJ-së • nxitja dhe informimi rreth dobishmërisë së MNJ-së • ndërtimi dhe zhvillimi i "komunitetit dhe praktikave"
Proceset	• planifikimi apo auditimi i situatës korrente • krijimi i një strategjie për implementimin e MNJ-së • implementimi i sistemit të ri të "komunitetit dhe praktikave" • vendosja e proceseve të tjera të MNJ-së
Përmbajtja	• krijimi i një harte të MNJ-së • implementimi i rregullave të MNJ-së • matja e kapitalit intelektual
Teknologjia	• zbatimi i një sistemi auditimi ose kontrolli të MNJ-së • implementimi i mënyrave për praktikatat më të mira • përdorimi i programeve kompjuterike për implementimin e MNJ-së (përfshirë këtu dhe programe kompjuterike për rrjetet intranet, pra rrjet të brendshëm të kompanisë).

Burimi: Parlbry, D. (1999)

4. Problematika që vërehet dhe nxitësit e organizatave dhe biznesit shqiptar drejt MNJ-së

Kompanitë, gjithmonë kanë menaxhuar njohuri, madje edhe kur ato nuk flasin në këto terma. Shuma e njohurisë është rritur mjaft dhe kjo ka sjellë shumë sfida për kontrollin dhe menaxhimin e saj. Njohuritë janë të akumuluar tek inividët, sistemet dhe mjedisi. Ajo çka duhet të bëjë Menaxhimi i njohurisë është të përdorë këtë kapital njohurish në mënyrë sa më efektive, duke krijuar njohuri të reja dhe më tepër efektive. Organizatat shqiptare të biznesit e kanë të nevojshme të njohin dhe zbatojnë këtë qasje të re të menaxhimit për disa arsye:

Së pari, Fenomeni i emigracionit që ka shoqëruar shoqërinë shqiptare këto dy dekada

shkaktoi lëvizje të mëdha të kaliptalit intelektual , apo “ një rrejdhe të trurit”. Nga ana tjetër, hapja e ekonomisë u shoqërua me qarkullimin vullnetar të punonjësve. Principi i karrierës së gjatë (të përjetshme) me një kompani të vetme, çoi në një lodhje të përbashkët midis punonjësve dhe kompanisë. E gjithë kjo situatë ka çuar në zbehjen e njohurisë. Kostoja e shkaktuar për shkak të tkurrjes së njohurisë në këto organizata është e lartë. Kjo kosto mund të minimizohet në mënyrë efektive, duke përdorur teknikat e MNJ-së. *Së dyti*, duke qenë se inovacioni është bërë një nga faktorët e mbijetesës së biznesit, kostoja e humbjes së risive ose injorimi i “idesë së mirë” ka pasoja të pamasa, shpesh dramatike për kompanitë. Kjo në esencë krijon nevojën për një strategji të planifikuar për mbledhjen dhe dokumentimin e ideve dhe sugjerimeve të punonjësve. *Së treti*, sfidat e organizatave, të krijuara nga dimensionet e teknologjisë së informacionit dhe nevoja për metoda të reja në vlerësimin e aseteve të paprekshme, e bëjnë të domosdoshme për kompanitë futjen e metodave të qarta të MNJ-së.

Paralel me këto arsye, shtysa të fuqishme si: kosto e lartë e punonjësve shoqëruar nga kërkesa për një nivel të lartë edukimi; kërkesa për sigurimin e avantazheve konkurruese, e cila kërkon specializim të vazhdueshëm të stafëve; konkurrenca ndërkombëtare shoqëruar nga nevoja për një klientelë të gjatë dhe fitimprurëse rrisin nevojën për menaxhimin e njohurisë, si pjesë e strategjive të këtyre organizatave në rritje të performancës dhe sigurimit të avantazheve konkurruese.

5. Një vështrim mbi barrierat dhe faktorët kritikë të MNJ-së në organizata

Për një implementim të suksesshëm të menaxhimit të njohurisë, është i rëndësishëm identifikimi i barrierave apo faktorëve kritik që ndikojnë suksesin e procesit të MNJ-së. Më të shumtit prej këtyre faktorëve i përkasin sektorit njerëzor. Interesi lidhur me barrierat dhe faktorët kritik të suksesit u rrit fuqishëm pas vitit 2003. Në këtë kuadër *Lidershipi në manaxhim* luan një rol kyç influensues në suksesin e MNJ-së (Holsapple & Joshi, 2000). Ata duhet të jenë shembuj në shfaqjen e vullnetit për të ndarë dhe ofruar njohuritë e tyre lirisht me të tjerët në organizatë, për të mësuar vazhdimisht dhe për të kërkuar njohuri dhe ide të reja. *Kultura*, është një tjetër faktor thelbësor për suksesin e MNJ-së (Davenport et al, 1998; Pan & Scarbrough, 1998; Martensson, 2000). Në përgjithësi një kulturë mbështetëse e MNJ-së është ajo që vlerëson lart njohurinë dhe inkurajon krijimin, ndarjen dhe aplikimin e saj. Sfida më e madhe për shumë përkjekje të MNJ-së aktualisht qëndron në zhvillimin e një kulture të tillë. *Teknologjia e informacionit*, është pa diskutim që një prej çelësve ndihmës për implementimin e MNJ-së. Në esencë, sigurisht që ajo (TI) mund të luajë një shumëllojshmëri rolesh për mbështetjen e proceseve organizative të MNJ-së (Alavi & Leidner, 2001; Lee & Hong, 2002). Megjithatë, është e njohur që TI-ja është vetëm një mjet dhe jo një zgjidhje e fundit (Wong & Aspinwall, 2003)..

Strategjia e qartë dhe e mirëplanifikuar është mjet për drejtimin e suksesshëm të MNJ-së. Ajo siguron themelin se si një organizatë mund të angazhojë apo të vendosë burimet dhe kapacitetet e saj në arritje të objektivave të MNJ-së (Liebowitz, 1999). *Sistemi matës* synon të japë një koleksion të dhënash dhe një informacion të përdorshëm rreth situatave të veçanta apo një aktiviteti. Një iniciativë si Menaxhimi i njohurisë do të ndjente riskun e të bërit një tjetër trillimi, modë menaxhimi, në qoftë se nuk do të matej. Thëniet “*Ju nuk mund të menaxhoni nëse ju nuk mateni*” dhe “*Çfarë është matur është çfarë është bërë*”, janë të vërteta dhe për MNJ-në. Matja mundëson organizatën për të ndjekur progresin e MNJ-së dhe për të përcaktuar përfitimet dhe efektivitetin e saj. *Infrastuktura Organizacionale* nënkupton krijimin e një grupi rolesh dhe ekipesh për përformimin e detyrave lidhur me njohurinë (Davenport et.al, 1998). Përveç faktit që disa funksione ekzistuese brenda organizatës,

të tilla si burimet njerëzore dhe teknologjia e informacionit kanë qenë aktualisht duke punuar mbi çështje lidhur me njohurinë, krijimi i një grupi njerëzish me detyra specifike dhe formale për MNJ-në është tepër i rëndësishëm, ndoshta dhe vendimtar në suksesin e këtij procesi. Një nga rolet e përmendura shpesh në literaturë është ai i CKO (shef i zyrës së njohurisë).

6. Qëllimi dhe objektivat e studimit

Nisur nga rëndësia dhe vëmendja që i kushtohet sot menaxhimit të njohurisë, si një praktikë evolucionare në vendet e tjera dhe kompanitë në botë, qëllimi i studimit është të investigojë mbi njohjen dhe implementimin e menaxhimit të njohurisë në organizatat e biznesit në Shqipëri, si dhe të sjellë në vëmendje disa nga barrierat dhe faktorët kritikë të suksesit të procesit të MNJ-së në këto organizata.

Në përmbushje të këtij qëllimi punimi synon të arrijë objektivat e mëposhtëm: *Së pari*, të japë një kontribut fokusuar mbi njohjen e literaturës në fushën e MNJ-së. Menaxhimi i njohurisë është zhvilluar si teori fuqishëm dekadat e fundit. Ekziston një literaturë e gjerë në vendet perëndimore mbi këtë aspekt, por që në vendin tonë mbetet pak e eksploruar. *Së dyti*, punimi synon të shërbejë si pikënisje për studime të mëtejshme të thelluara në këtë fushë, duke zgjeruar gamën e faktorëve të marrë në studim, apo duke parë efektin e MNJ-së në aspekte të ndryshme të performancës, si për shembull: *inovacioni*, apo *produktiviteti*.

Pyetjet kërkimore

Pyetje 1. Cila është shkalla e njohjes dhe e implementimit të menaxhimit të njohurisë në organizatat e biznesit në Shqipëri?

Pyetje 2. Cilat janë disa nga barrierat dhe faktorët kritikë që ndikojnë në suksesin e menaxhimit të njohurisë në organizatat e biznesit shqiptar?

Metodologjia e punimit:

U zgjodh metoda e kërkimit cilësor, duke zhvilluar intervista gjysmë të strukturuar, për të qartësuar në mënyrë të drejtpërdrejtë shkallën e njohjes dhe implementimit të iniciativave të MNJ-së në këto organizata.

Të dhënat u mblodhën nga organizata biznesi me aktivitete në disa fusha si: shërbim, ndërtim, prodhim, tregti. Targeti i të intervistuarve ishin drejtorët e menaxhimit (shitjes, marketingut, prodhimit) ose drejtorët ekzekutiv. Kjo kategori u konsiderua si adresimi më i mirë, për faktin se ata janë mbikëqyrësit e operacioneve të kompanive të tyre. Duhet të vëmë në dukje që këto intervista duhej t'i drejtoheshin "ekspertit për dijen dhe njohuritë e reja" ose siç njihet në literaturë CKO (Chief Knowledge Officer), por siç dhe do shohim ky pozicion është akoma i papraktikuar në këto organizata.

7. Disa gjetje në organizatat e biznesit shqiptar, në zbatim të praktikave të MNJ-së

U kontaktuan përfaqësues nga 26 kompani private biznesi. Për t'iu përgjigjur pyetjes kërkimore 1, pra për të parë shkallën e njohjes dhe implementimit të MNJ-së në këto organizata, pyetjet e drejtuara lidheshin me faktin se cilat nga lista e 10 iniciativave të përzgjedhura të menaxhimit të njohurisë, ata kishin implementuar në kompanitë e tyre (mund të zgjidhin më shumë se një përgjigje).

Tabela 2 përshkruan rezultatet. Nga 12 kompanitë që kishin implementuar praktika të MNJ-së, asnjë prej të intervistuarve nuk u përgjigj që kompania e tyre kishte implementuar të 10 aktivitetet (iniciativat). Në krye të iniciativave ishin *kapja e njohurisë bazë* (100%); *përdorimi i teknologjisë së informacionit* në ndarjen dhe transferimin e njohurisë (91.6%) dhe *përdorimi i intranet* (rrjetit të brendshëm) për të publikuar dhe aksesuar informacionin (75%). Iniciativat si; *zhvillimi i strategjive për MNJ-në, emërimi i liderëve dhe grupeve të MNJ-së, shpërbilimi i punonjësve*, të cilët janë shembuj në lidhje me sjelljen ndaj ndarjes së njohurisë, nuk ishin tipar i lartë i këtyre kompanive. Aktivitet tjetër me normë tepër të ulët ishte *matja e vlerës së kapitalit intelektual*, (por kjo ishte e pritshme për sa kohë nuk kishte një sistem matës sistematik të MNJ-së).

Konkluzionet janë, që mjete të ndryshme të MNJ-së ishin përdorur në këto kompani, por strategjitë e tyre, stuktura dhe kultura nuk ishin të formalizuara për të suportuar menaxhimin e njohurisë.

Tabela 2: Tipet e iniciativave të MNJ-së të implementuar		
Inisiativat	Frekuenca	Përqindja
Kapja / ruajtja elektronike e njohurisë bazë	12	100
Përdorimi i TI në ndarjen dhe transferimin e njohurisë	11	91.6
Përdorimi i intranet për publikimin dhe aksesimin e informacionit	9	75
Ndërtimi dhe mirëmbajtja e ekspertizës dhe aftësive të punonjësve	8	66.6
Identifikimi i praktikave më të mira të brendshme dhe të jashtme	8	66.6
Krijimi i një mjedisi suportiv për ndarjen e njohurisë	6	50
Zhvillimi i strategjive për menaxhimin e njohurisë	5	41.7
Emërimi i liderëve dhe grupeve të menaxhimit të njohurisë	4	33.3
Shpërbilimi i punonjësve të cilët kontribuojnë në ndarjen e njohurisë	4	33.3
Matja e vlerave të kapitalit intelektual	3	25

Burimi: autorët

Në përgjigje të pyetjes kërkimore 2, në lidhje me barrierat apo faktorët kritikë të suksesit të MNJ-së në këto organizata, për kompanitë të cilat nuk praktikonin praktika të MNJ-së, intervista u drejtua rreth pyetjeve për të përcaktuar se përse nuk praktikoheshin praktikatat e MNJ-së. Cilat ishin disa nga barrierat që pengonin implementimin e MNJ-së? Një listë arsyesh u rreshtuan dhe përsëri të intervistuarit mund të përzgjidhnin më shumë se një alternativë.

Siç tregon Tabela 3 një pjesë e mirë e të intervistuarve treguan *që nuk e kuptonin apo nuk kishin njohuri mbi konceptin e menaxhimit të njohurisë* (85.7%), po aq sa dhe *nuk janë të sigurt për përfitimet e MNJ-së* (85.7%). Kjo të çon në faktin që akoma koncepti i MNJ-së është i panjohur dhe i pakrijuar në këto organizata. *Lidershipi në menaxhim* përbënte një barrierë të dukshme

(78.6%). Në këtë kategori përfshihej mungesa e eksperiencës së liderëve në praktikat e MNJ-së për të nxitur krijimin e një kulture për të ndarë njohuri, duke qenë shembull me sjelljen e tyre. *Kultura e organizatës dhe infrastruktura organizative* krijojnë barriera në komunikim (64.3%). Nuk gjendej prezenca e komunikimit të duhur organizacional dhe ekzistonte mungesa e një kulture në ndarjen e njohurisë. Kjo ndikohej dukshëm nga barriera e një *mungese besimi midis anëtarëve të organizatës* (35.7%), e shfaqur ndër të tjera në mungesën e hapjes së sinqertë, ku gabimet nuk ndahen në mënyrë të hapur, pa patur frikë nga dënimi. Ideja që gabimet dhe dështimet nuk duhen toleruar, por lejohen dhe falen, nuk ishte pjesë e kulturës së këtyre organizatave. Bërja e gabimeve nuk shikohet si një proces investimi tek individët, duke neglizhuar kështu faktin që ato (gabimet) janë dhe burime të të mësuarit.

Mungesa në shkallën e duhur të *teknologjisë së informacionit* krijonte një barrierë për një komunikim eficient të njohurisë (57.1%). Nga njëra anë, shpesh për shkak të mjaftueshmërisë financiare nuk ishte siguruar teknologjia e duhur për të ndarë dhe ruajtur njohurinë në këto organizata, dhe nga ana tjetër, ekzistonte një pamjaftueshmëri e burimeve njerëzore të kualifikuara për të menaxhuar teknologjinë në mënyrë eficiente. Teknologjia është një mjet i rëndësishëm në suksesin e MNJ-së. Programet kompjuterike, thjeshtësia e tyre për t'u kuptuar nga anëtarët e organizatës dhe mirëpërdorimi, luajnë një rol sinjektiv në implementimin e suksesshëm të praktikave të MNJ-së.

Tabela 3: Arsyet për mospraktikimin e MNJ-së		
Arsyet	Frekuenca	Përqindja
Nuk e kuptonin apo nuk kishin njohuri mbi konceptin e MNJ-së	12	85.7
Nuk janë të sigurt për përfitimet e tij	12	85.7
Top menaxhimi nuk e suporton atë	11	78.6
Kultura e organizatës nuk ishte drejt ndarjes së njohurisë	9	64.3
Teknologji e pamjaftueshme	8	57.1
Nuk njihen sisteme matëse të MNJ-së	7	50
Komunikimi organizacional / mungesë besimi midis anëtarëve	5	35.7
Mungesë në burime njerëzore	3	21.4
Të tjera	1	7

8. Konkluzione dhe Rekomandime

Përfitime të tilla si: marrje më e mirë e vendimeve, përgjigje më të shpejta në kohë, rritja e fitimeve dhe rritja e produktivitetit janë raportuar për firmat që kanë adoptuar menaxhimin e njohurisë (KPMG, 1998).

Megjithëse ka një literaturë të gjerë perëndimore për MNJ-në, organizatat e biznesit në

Shqipëri kanë një nivel të ulët të vëmendjes dhe implementimit të MNJ-së. Një nga arsyt kryesore është mosnjohja dhe moskuptimi i benefiteve të MNJ-së .

- Pavarësisht faktit se implementohen disa inisiativa të MNJ-së strategjia, struktura apo kultura e këtyre organizatave nuk janë të formalizuara për të suportuar menaxhimin e njohurisë.
- Për një implementim të suksesshem të MNJ-së, është i rëndësishëm identifikimi i barrierave apo faktorëve kritikë që ndikojnë në suksesin e procesit të MNJ-së. Prej momentit kur njerëzit janë ngurues, jo të gatshëm për të shpërndarë njohuritë dhe aftësitë e tyre, krijohen një sërë barrierash.
- Disa nga kategoritë e barrierave më të hasura në organizata përgjatë implementimit të iniciativave të MNJ-së janë: *leadershipi në menaxhim*, shfaqur si mungesë e eksperiencës së liderëve në praktikën e MNJ-së, *teknologjia e informacionit* shfaqur si mungesë në mjete dhe trajnim për një komunikim eficient të njohurisë, *kultura dhe infrastruktura organizative*, ku nuk gjendet prezenca e komunikimit të duhur organizacional dhe mungesë kulture në ndarjen e njohurisë. Brenda këtij kuadri eksiztonin barrierat e *një mungese të besimit* midis anëtarëve të organizatës për të ndarë njohurinë.
- Në kushtet aktuale ku operojnë, tashmë si pjesë integrale e tregut të ekonomisë globale, organizatat shqiptare të biznesit e kanë të domosdoshme të njohin dhe zbatojnë në zhvillimet e tyre këtë praktikë të re të menaxhimit (MNJ), në funksion të rritjes së avantazheve konkurruese dhe performacës.

Bibliografia

- Alavi, M. and Leidner, D.E. (2001), "Review: knowledge management and knowledge management systems: conceptual foundations and research issues", *MIS Quarterly*, Vol. 25 No. 1, pp. 107-36.
- American Productivity & Quality Center (1999), "Knowledge management: executive summary"
- Black, S.A. and Porter, L.J. (1996), "Identification of the critical factors of TQM", *Decision Sciences*, Vol. 27 No. 1, pp. 1-21.
- Brelade, S. and Harman, C. (2000), "Using human resources to put knowledge to work", *Knowledge Management Review*, Vol. 3 No. 1, pp. 26-9.
- Commission of the European Communities (2003), *Commission Recommendation of 06/05/2003*
- Davenport, T.H. and Volpel, S.C. (2001), "The rise of knowledge towards attention management", *Journal of Knowledge Management*, Vol. 5 No. 3, pp. 212-21.
- Davenport, T.H., De Long, D.W. and Beers, M.C. (1998), "Successful knowledge management projects", *Sloan Management Review*, Vol. 39 No. 2, pp. 43-57.
- Davenport, T. and Prusak, L. (1998), *Working Knowledge*, Boston: Harvard Business School Press.
- Dalkir, K. (2005), *Knowledge Management in theory and Practice*, Oxford: Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Grover, V. and Davenport, T.H. (2001), "General perspectives on knowledge management: fostering a research agenda", *Journal of Management Information Systems*, Vol. 18 No. 1, pp. 5-21.
- Gurtën, D. (1998), "Knowledge, creativity and innovation", *Journal of Knowledge Management*, Vol. 2 No. 1, pp. 5-13.
- Herschel, R.T. and Nemati, H.R. (2000), "Chief knowledge officer: critical success factors for knowledge management", *Information Strategy: The Executive's Journal*, Vol. 16 No. 4, pp. 37-45.
- Holsapple, C.W. and Joshi, K.D. (2000), "An investigation of factors that influence the management of knowledge in organizations", *Journal of Strategic Information Systems*, Vol. 9 Nos 2/3
- KPMG (1998), *Knowledge Management: A practical imperative for business*, London: KPMG Management Consulting.
- Parlby, D. (1999) *Knowledge Management Research Report 2000*, London: KPMG Consulting.

- McAdam, R. and McCreedy, S. (1999), 'A critical review of knowledge management models', *The Learning Organisation*, 6.3, 91-100.
- Robinson, H.S., Anumba, C.J., Carrillo, P.M. and Al-Ghassani, A.M. (2006), ' STEPS: A knowledge management maturity roadmap for corporate sustainability', *Business Process Management Journal*, 12.6, 793-808.
- Tannenbaum, S. and Alliger, G. (2000), *Knowledge Management: Clarifying the key issues*, Chicago: IHRIM.

Praktikat e menaxhimit të dijes në institucionet financiare në Kosovë

Gentrit **BERISHA**

Abstrakt: Synimi i këtij artikulli është të kuptuarit nëse dhe në çfarë shkalle përdoren praktikat e menaxhimit të dijes në institucionet financiare në Kosovë, si dhe motivet dhe efektet e përdorimit të tyre. Dizajni/metodologjia/qasja: Prej pyetësorit të studimit të OECD-së është marrë dhe është përshtatur një pyetësor për praktikat e menaxhimit të dijes, motivet dhe efektet e përdorimit të tyre, i cili u është shpërndarë institucioneve financiare të listuara në Bankën Qendrore të Kosovës.

Gjetjet: Institucionalizimi i menaxhimit të dijes varet nga madhësia e institucioneve financiare e shprehur në numrin e të punësuarve. Përgjegjësia për menaxhimin e dijes bie mbi menaxhmentin e lartë apo menaxhmentin e resurseve humane, në kushtet kur asnjë institucion financiar nuk ka njësi të menaxhimit të dijes. Bankat përdorin më shumë praktika se llojet e tjera të bizneseve, sikurse kompanitë me kapital të huaj më shumë se ato me kapital të brendshëm.

Kufizimet e kërkimit/implikimet: Shkalla e përgjigjes nga institucionet financiare është nën pritshmëritë, çka e bën mostrën të vogël për të nxjerrë përfundime të pacenueshme për klasën e institucioneve financiare. Nuk është i krahasueshëm me studimin e OECD-së, sepse fokusohet në një sektor të biznesit. **Implikimet praktike:** Artikulli synon të tregojë sa përdoren praktikat e menaxhimit të dijes nga institucionet financiare në Kosovë, motivet e përdorimit dhe efektet e tyre në performancën organizative. **Originaliteti/vlera:** Përbën një riprodhim të studimit të OECD-së për të vërejtur shtrirjen e menaxhimit të dijes në industrinë financiare, prej më të informatizuarave dhe më të modernizuarave në Kosovë. **Vlera e artikullit** qëndron në atë se përbën përpjekjen e parë për të sjellë një studim të fushës së menaxhimit të dijes në Kosovë.

Fjalët kyçe: Menaxhimi i dijes, praktikat e menaxhimit të dijes, institucionet financiare,

Abstract: *The purpose of this paper is to understand whether and to what extent Knowledge Management practices are used in financial institutions in Kosovo, as well as the motives and effects of their use. Design/methodology/approach: From OECD study questionnaire an adapted questionnaire is developed knowledge management practices, motives and effects of their use, which was distributed to financial institutions listed on the Central Bank of Kosovo.*

Findings: The institutionalization of knowledge management depends on the size of financial institutions, expressed in number of employees. Responsibility for the knowledge management falls on senior management or human resource management, in conditions where no financial institution has a knowledge management unit. Banks use more practices than other types of businesses, as well as companies with foreign capital more than those with internal capital.

Research limitations/implications: The response rate from financial institutions is under expectations, which makes the sample small in order to draw inviolable conclusions of the class of financial institutions. Is not comparable to the OECD study, because it focuses on one business sector. Practical implications: Paper aims to show how much are knowledge management practices used by financial institutions in Kosovo, reasons for using them and their effects on organizational performance. Originality/value: It constitutes a reproduction of the OECD study to observe the expansion of knowledge management in the financial industry, it being the most computerized and modernized in Kosovo. The value of the article is that it constitutes the first attempt to bring study in field of knowledge management in Kosovo.

Key words: *Knowledge Management, Knowledge Management practices, financial institutions.*

1. Hyrje

Suksesi i kompanive në shekullin e 21-të, në një treg me konkurrueshmëri në rritje varet në mënyrë kritike nga cilësia e dijes që ato e zbatojnë në proceset kyçe të biznesit të tyre (Ndlela dhe du Toit, 2001). Sipas Drucker (1992) dija, më tepër se shkenca është bërë themeli i ekonomisë moderne. Në ekonominë e bazuar në dije, menaxhimi i dijes krahas resurseve të tjera është një nevojë e jo një opsion (Lengnick-Hall dhe Lengnick-Hall, 2003). Për Geislerin dhe Wickramasinghen (2009) me fillimin e shekullit të 21-të, informata dhe dija po e zëvendësojnë kapitalin dhe energjinë si asetet parësore të krijimit të vlerës. Ata shtojnë se zhvillimet teknologjike e kanë zëvendësuar punën fizike me punë të bazuar në dije, duke e bërë teknologjinë dhe dijen faktor kyç të prodhimit. Shumica e njerëzve e lidhin ekonominë e dijes me industritë e teknologjisë së lartë, si telekomunikimet dhe shërbimet financiare (Plescan dhe Gavrilletea, 2008).

Sikurse paradigma e Menaxhimit të dijes, industria financiare në Kosovë është e re. Duke qenë se bankat, kompanitë e sigurimeve dhe institucionet mikrofinanciare në Kosovë janë të mijëvjeçarit të ri, ekziston besim se praktikatat e menaxhimit të dijes janë më tepër të shprehura në punën e tyre sesa në bizneset e profileve të tjera. Institucionet financiare janë intensive në kontaktin me konsumatorin dhe në zbatimin e teknologjisë në operacione. Nga këtu bëhet e njohur se menaxhimi i dijes si aspekt i menaxhmentit vjen në shprehje në industrinë financiare.

Ky artikull është pjellë e përpjekjes për të përcaktuar nëse zbatohen praktikatat e menaxhimit të dijes nga institucionet financiare në Kosovë dhe në çfarë shkalle, përkatësisht bankat komerciale, institucionet mikrofinanciare dhe kompanitë e sigurimeve. Hulumtimi qëmton edhe motivet që qëndrojnë prapa praktikave, si dhe perceptimet për efektet që ato kanë në jetën organizative. Për hulumtim është përdorur një pyetësor i dalë nga Forumi i Nivelit të Lartë të OECD-së për menaxhimin e dijes (Otava, 2000). Grupe punuese me përfaqësues të zyrave statistikore të shumë shteteve kanë përpiluar në vitin 2001 një pyetësor që është përdorur nga studime të shumta në vende të ndryshme, si: Statistics Canada në Kanada; Fraunhofer ISI në Gjermani; Institut for Ledelse në Danimarkë; SESI, CIS3 në Francë (OECD, 2003). Pyetësi original që rendit të 23 praktikatat e menaxhimit të dijes, të cilat janë pranuar si listë kuptimplote e studimit dhe përdoren në hulumtime serioze është mbajtur i pandryshuar, teksa në pyetësorët për motivet e përdorimit të praktikave dhe efekteve të tyre janë bërë disa përshtatje me qëllim përshtatjen me specifikat e Kosovës. Ky hulumtim nuk është një riprodhim i plotë i atij të OECD-së, sepse përdor tre bateri të pyetësorit të plotë.

2. Përvijimi teorik

Menaxhimi i dijes është një temë që ka fituar vëmendje të shtuar që nga mesi i viteve 1990 (Mussey et al, 2005). Gjykuar nga numri i publikimeve në vitet e fundit, koncepti i menaxhimit të dijes i ka zëvendësuar trendet e tilla të menaxhmentit si “menaxhmenti total i cilësisë” dhe “riinxhinieringu i procesit të binzesit” si fusha domunuese të kërkimit në menaxhment (Christensen, 2003). Me gjithë përhapjen e madhe në kërkime dhe në praktika të biznesit, menaxhimi i dijes është një koncept që ndoshta për shkak të paraqitjes rishtazi, nuk është kuptimtplotë për të gjithë. Madje është vështirë të bëhet edhe përkufizimi i tij. Gati çdo libër apo artikull i publikuar në temën e menaxhimit të dijes në organizata ka një përkufizim të ndryshëm të menaxhimit të dijes (Hislop, 2013). Botëkuptimi për menaxhimin e dijes duket se ndryshon varësisht nga niveli i zhvillimit në nivelin mikro dhe makro. Menaxhimi i dokumenteve përdoret si sinonim i menaxhimit të dijes nga disa kompani (Despes dhe Chauvel, 1999). Menaxhimi i dijes përbën procesin e kërkimit, mbledhjes, organizimit dhe ndarjes së dijes kolektive të organizatës për ta përmirësuar produktivitetin, për të nxitur inovacionin dhe për të fituar avantazh konkurrues (Gitman dhe McDaniel, 2008). Proceset e menaxhimit të dijes përfshijnë përvetësimin, krijimin, përpunimin, ruajtjen, transferin, ndarjen dhe përdorimin e dijes (King, 2009).

Nëse shikohet nga perspektiva e funksioneve organizative, menaxhimi i dijes i bie të jetë midis menaxhimit të resurseve humane dhe teknologjisë informatike. Menaxhimi i dijes shkon përtej funksionit tradicional të trajnimit dhe zhvillimit të Menaxhimit të Resurseve Humane (Lengnick-Hall dhe Lengnick-Hall, 2003). Menaxhimi i dijes merret sa me njerëzit dhe me mënyrën si e marrin, e shkëmbejnë dhe e përhapin dijen, aq edhe me teknologjinë informatike (Armstrong, 2006). Menaxhimi i dijes zhvillohet prej menaxhimit të resurseve humane, duke përdorur teknologjinë informatike si mekanizëm mbështetës në procesin e ndërveprimeve dhe bashkëpunimeve njerëzore (Yahia dhe Goh, 2002).

Diskutimet e hershme të menaxhimit të dijes kanë shtrirje të këndvështrimeve nga orientimi tek njerëzit deri te lëvizjet teknologjike (Jih et al, 2005). Vetë dalja në dritë e menaxhimit të dijes përbën një vazhdimësi të fokusimit të menaxhmentit në resurset humane të organizatës në kushtet e reja të zhvillimit të teknologjisë informatike, çka e bën një disiplinë me lidhje të dyanshme e të pashkëputur me këto dy fusha. Konsideratat e fundit sugjerojnë se

menaxhimi i dijes ka pasur ndikim të kufizuar në sektorin privat për shkak të mbitheksimit të hardware-it dhe software-it teknologjik (Hammer et al, 2004). Në mënyrë që një organizatë të ketë praktika efektive të menaxhimit të dijes, duhet të ketë një balancim midis komponentit teknologjik dhe komponentit socio-kulturor dhe organizacional (Okunoye, 2003). Hansen et al. (1999) identifikojnë dy strategji në menaxhimin e dijes, kodifikimin dhe personalizimin.

Kodifikimi është strategjia që merr anën e teknologjisë në menaxhimin e dijes. Dija kodifikohet dhe ruhet në bazë të të dhënave, nga ku mund të qaset dhe të përdoret lehtësisht nga kushdo në kompani (Hansen et al, 1999). Qasja e personalizimit fokusohet në zhvillimin e rrjetave për lidhjen e njerëzve në mënyrë që të mund të ndahet dija e pashprehur (Ribière dhe Tuggle, 2005). Dija që nuk është e kodifikuar, dhe me gjasë nuk mund të transferohet në seanca brainstorming-u dhe biseda një me një (Hansen et al, 1999).

Këto dy strategji lidhen me konceptet e dijes së pashprehur dhe dijes së shprehur. Për këto dy koncepte akademikët dhe praktikuesit e menaxhimit të dijes i falen Polanyi dhe Nonakas (Price, 2011). Dija e shprehur është formale dhe sistematike, e cila mund të shprehet në fjalë e numra dhe mund të komunikohet e ndahet lehtësisht në formë të të dhënave të vrazhda, formulave shkencore, procedurave të kodifikuara apo parimeve universale (Nonaka dhe Takeuchi, 1995). Sado që të dhënat përpunohen në informacione e këto kontekstualizohen në dije përmes teknologjisë informatike, dija e pashprehur është e pashpëfrillshme për teoricientët dhe praktikuesit e menaxhimit të dijes, sepse njerëzit dinë më shumë se sa janë në gjendje të shprehin (Polanyi, 1966). Në dallim nga dija e shprehur, dija e pashprehur nuk është e artikulueshme, është unike dhe vështirë të imitohet, çka e bën të ketë gjasa më të mëdha për krijimin e vlerës strategjike sesa dija e artikulueshme (Gottschalk, 2007). Cantner dhe Joel raportin mes dijes së shprehur dhe të pashprehur e shohin si një shkëmbim. Midis mbajtjes së dijes në mendjet e punëtorëve dhe bërjes së dijes së shprehur, menaxhimi i dijes i bazuar në teknologjinë informatike mundëson mbajtjen e dijes në organizatë, teksa rreziku është që infrastruktura e komunikimit me teknologji informatike t'ia lërë rastit edhe prirjeve individuale ndërveprimet sociale nëpërmjet entiteteve që e ndajnë dijen e firmës (Cantner dhe Joel, 2007).

Krahas kësaj taksonomie, në teorinë e menaxhimit të dijes përmenden dy qasje fundamentale të menaxhimit të dijes: qasja e procesit dhe qasja e praktikës (Leidner et al, 2006). Qasja e procesit përqipet ta kodifikojë dijen organizative përmes kontrolleve, proceseve dhe teknologjive (Hansen et al, 1999). Ndërsa, qasja e praktikës në menaxhim të dijes supozon që një pjesë e madhe e dijes organizative është e pashprehur në natyrë dhe vështirë e përvetësueshme dhe e kodifikueshme (Leidner et al, 2006).

3. Praktikat e menaxhimit të dijes

Praktikat e menaxhimit të dijes i referohen aspekteve të organizatës që janë të manipulueshme dhe të kontrollueshme nga aktivitetet e vetëdijshme dhe të qëllimshme të menaxhimentit (Andreeva dhe Kianto, 2012). Një prej përfitimeve kryesore të zbatimit të praktikave të menaxhimit të dijes në organizata është ndikimi i tyre pozitiv në performancën organizative (Raşula et al, 2012). Kundrejt pakontestueshmërisë së nevojës për menaxhim të dijes, vlen edhe fakti se praktikat e menaxhimit të dijes nuk janë plotësisht të njohura e të formalizuara, qoftë edhe kur ato përdoren realisht prej kompanive. Menaxhimi i dijes është një çështje e përdorimit të një kategorie të praktikave që janë të vështira për t'u vrotuar dhe për t'u manipuluar dhe nganjëherë madje janë të panjohura për ata që i zotërojnë ato (OECD: 2003).

Literatura dhe publikimet shkencore për menaxhimin e dijes e trajtojnë këtë paradigmë në termat e sistemeve, strategjive, proceseve, praktikave e rasteve studimore dhe aspekteve të tjera. Në kushtet kur studimet për menaxhimin e dijes zhvillohen në një mjedis ku përvoja me njohjen e koncepteve të menaxhimit të dijes janë të mangëta, është e udhës që si pikënisje të përdoren praktikatat e menaxhimit të dijes.

Teoria relevante që ndihmon në të kuptuarin e rolit të rëndësishëm të menaxhimit të dijes është teoria e bazuar në dije (Gholami et al, 2013). Teoria e bazuar në dije supozon se praktikatat e menaxhimit të dijes si përvetësimi i dijes, ruajtja e dijes, krijimi i dijes, ndarja e dijes dhe zbatimi i dijes luajnë rol kritik në arritjen e nivelit të lartë të produktivitetit, të financave, të performancës së resurseve humane dhe në përparimin e qëndrueshëm të përparësisë konkurruese (Soderberg, Holden, 2002).

Për Bergeronin praktikatat tipike të menaxhimit të dijes në organizata përfshijnë përvetësimin e dijes nga konsumatorët, krijimin e të ardhurave nga dija ekzistuese, përvetësimin e dijes së punëtorëve për përdorim të mëvonshëm. Ford (2001) identifikon katër praktika të menaxhimit të dijes në literaturë: gjenerimin, kodifikimin, transferimin dhe zbatimin. Bazuar në literaturën ekzistuese të menaxhimit të dijes, ekzistojnë dy lloje praktikash të menaxhimit të dijes të përdorura gjerësisht nga kompanitë; një e lidhur me teknologjinë informatike dhe komunikimin e mbështetur në kompjuter, dhe tjetra e lidhur me menaxhimin e resurseve humane (Andreeva dhe Kianto, 2012). Ndërsa dhe du Toit (2001) në një artikull të bazuar në hulumtimin empirik mbi menaxhimin e dijes përmbysin se në organizata menaxherët nuk arrijnë të thonë se ndërmarrja praktikon menaxhim të dijes, por ndiejnë se praktikohet në një masë të caktuar. Ekzistojnë shumë praktika që gjejnë shprehje në organizata, në funksion të përmirësimit të proceseve të punës dhe arritjes së synimeve, mjaft prej tyre të lidhura me menaxhimin e dijes. Studime të ndryshme rendisin praktika të ndryshme, teksa studimi më serioz që merr pikënisje praktikatat e menaxhimit të dijes është ai i zhvilluar nën nismën e OECD-së.

4. Praktikatat e menaxhimit të dijes në institucionet financiare

Nga një studim i praktikave të menaxhimit të dijes në Kanada, si pjesë e nismës ndërkombëtare të OECD-së, del se industritë e shërbimeve kanë numrin më të madh të praktikave në përdorim (OECD, 2003). Kundrejt rëndësisë së zbatimit të nismave të menaxhimit të dijes, shumë pak institucione bankare janë të angazhuara formalisht në programe plotësisht të integruara të menaxhimit të dijes (Prodromos dhe Vraimaki, 2009). Curado (2008) nga një studim në Portugali nxjerr se në shumicën e bankave nuk kanë një pozitë që i përkushtohet tërësisht menaxhimit të dijes. Me gjithë shtrirjen e gjerë të praktikave, të cilat mund të bien në domenin e menaxhimit të dijes, formalizimi i tij në biznese, sado me orientim strategjik e me qasje bashkëkohore, nuk ka ndodhur në ato përmasa sa të kemi paritet midis vëllimit të studimeve për menaxhimin e dijes dhe institucionalizimit në mesin e funksioneve të tjera organizative. Për nga natyra bankat përfshijnë aktivitete të bazuara në informacion dhe janë në mesin e konsumuesve më të mëdhenj të teknologjisë informatike (Rebière dhe Chou, 2001). Plescan dhe Gavriletea, në një artikull për menaxhimin e dijes në kompanitë e sigurimeve, si argument për rëndësinë që ka menaxhimi i dijes shtrojnë argumentin se në ekonominë e dijes, menaxherët e riskut do të duhet të menaxhojnë klasa të reja të riskut. Fokusi i tyre po lëviz nga menaxhimi i aseteve të preکشme në menaxhimin e aseteve të paprekëshme, fushë përbërëse e zhvillimit të dijes (Plescan dhe Gavriletea, 2008).

5. Metodologjia e kërkimit

Për hulumtim, si pikënisje ka qenë studimi i OECD-së, një nismë ndërkombëtare të cilën e kanë praktikuar institucione statistikore të disa vendeve perëndimore. Pyetësi i lëshuar për "Praktikat e menaxhimit të dijes në institucionet financiare në Kosovë" është i përfutur pjesërisht prej pyetësorit të OECD-së. Më saktësisht janë përdorur tre bateri të pyetësorit: përdorimi i praktikave të menaxhimit të dijes, motivet e përdorimit të tyre dhe efektet e përdorimit të tyre.

OECD-ja në bashkëpunim me Statistics Canada kanë ndërmarrë një studim pilot për të gjetur përgjigje rreth menaxhimit të dijes, thënë ndryshe për të krijuar një kornizë të matjes së menaxhimit të dijes. Pyetësi rendit 23 praktika të menaxhimit të dijes që lidhen me çështje të përditshme të vendit të punës, sikurse edhe një listë pyetjesh që nxitin përdorimin e praktikave të menaxhimit të dijes, disa pyetje për të kuptuar perceptimet rreth efekteve që ato praktika kanë pasur në jetën organizative. Mbi praktikat e menaxhimit të dijes është kërkuar të përcaktohet nëse ato janë përdorur qysh në fillim të nisjes së punës së kompanisë, nëse ato kanë filluar të përdoren në një kohë të mëvonshme, nëse ato janë parashikuar për t'u përdorur apo nuk përdoren fare. Për motivet e përdorimit të praktikave është përdorur një sistem shkallor nga 1 deri në 4, midis rëndësisë së madhe dhe parëndësisë së tyre. I njëjti shkallëzim vlerësimi është përdorur edhe mbi efektet e përdorimit të praktikave, nëse ato janë shumë apo aspak efektive.

Ky hulumtim nuk është një studim i plotë (whole pilot study implementation strategy: OECD 2004), por një riprodhim i pjesshëm i studimit që prek disa çështje të menaxhimit të dijes, në kushtet kur bëhet fjalë për një paradigëm të re, çka e bën të vështirë për praktikuesit dhe një fushë të re studimi për akademikët. Për shpërndarjen e pyetësorit janë përdorur dy rrugë. Fillimisht është përpiluar një pyetësor në formatin elektronik dhe u është përcjellë në adresat zyrtare të kompanive, por e gjitha kjo ka rezultuar me dy pyetësorë të kthyer. Rrjedhimisht është praktikuar dërgimi i pyetësorit të shtypur në letër dhe kontakti i drejtpërdrejtë me menaxherët e resurseve humane apo menaxherët e lartë, si të vetmet pozita që është konsideruar se janë të thirrur për të dhënë përgjigje dhe për t'i ikur dallimeve në përgjigje për shkak të dallimeve në hierarki, në funksion menaxherial apo në informacion (Curado, 2008).

6. Mostrimi

Fokusi i punimit kanë qenë bankat komerciale, kompanitë e sigurimeve dhe institucionet financiare. Nga raporti vjetor i vitit 2013 i Bankës Qendrore të Kosovës (BQK: 2013) është marrë lista e institucioneve financiare për të zhvilluar planin e kontaktimit dhe të dërgimit të pyetësorit. Në Kosovë veprojnë 9 banka komerciale, 7 prej të cilave u është dërguar pyetësor, teksa njëra nuk është ende funksionale dhe një tjetër është bankë me kapital serb. Përgjigje pozitive është marrë nga tri banka komerciale, me çka norma e përgjigjes është 37.5 %. Në Kosovë veprojnë 13 kompani të sigurimeve, të gjitha të kontaktuara për pyetësor, ndërsa përgjigje pozitive është marrë nga 6 prej tyre, me një normë të përgjigjes 46.15 %. Në Kosovë veprojnë 14 institucione mikrofinanciare, prej të cilave një është shkrirë gjatë kohës së realizimit të hulumtimit. Prej të mbeturve, të gjithëve u është dërguar kërkesa për përfshirje në hulumtim dhe është marrë përgjigje pozitive prej 4 institucioneve mikrofinanciare, me një normë të përgjigjes prej 23.53 %. Norma e përgjigjes për krejt industrinë është 28.26 %.

7. Gjetje dhe diskutime

Asnjë institucion financiar në Kosovë, i përfshirë në hulumtim, nuk e ka të institucionalizuar menaxhimin e dijes në formën e një njësie funksionale. Menaxhimi i dijes është përgjegjësi e menaxhimit të lartë, në 53.8 përqind të rasteve (7/13), ndërsa në 46.2 përqind të kompanive (6/13) është përgjegjësi e menaxhmentit të resurseve humane. Numri më i vogël i praktikave në përdorim nga një institucion financiar është 6, ndërsa numri më i madh është 18. Numri mesatar i praktikave të menaxhimit të dijes që institucionet financiare në Kosovë i përfshijnë në aktivitetet e tyre është 13.61 prej 23 të mundshme të përfshira në pyetësor (Figura 1).

Këto praktika kanë përdorim në masën 28.26 përqind. Më të shprehura vijnë praktikatat që grupohen në komunikim, të cilat kanë të bëjnë me bazat e të dhënave, praktikatat më të mira të punës, dokumentimin e udhëzuesve dhe praktikave të punës apo me ndërlidhjen virtuale të ekipeve punuese. Këto praktika përdoren në masën 39.13 përqind.

Gjashtë nga shtatë praktikatat më të përdorura nga institucionet financiare në Kosovë janë të ndara në tre pjesë: nxënia dhe përvetësimi i dijes, trajnimi, mentorimi dhe komunikimi. Këto shtatë praktika janë të paraqitura në tabelën në vijim (Tabela.1), ndërsa një pasqyrë të plotë e jep shtojca 1. Dy prej praktikave që përdoren më së shumti nga institucionet financiare në Kosovë kanë të bëjnë me nivelin menaxherial që ngarhohet me përgjegjësinë e menaxhimit të dijes dhe me transferimin e dijes. Kompanitë kosovare të industrisë financiare e shohin si çështje të ekzekutivit vendosjen e praktikave të menaxhimit të dijes dhe e inkurajojnë transferimin e dijes nga punëtorët me përvojë tek ata që nisin punë dhe i mundon njohja e nevojshme me praktikën e punës. Praktikatat që gjejnë përdorim më të vogël janë: përdorimi i partneriteteve apo i aleancave strategjike për përvetësimin e dijes (3/13), përgjegjësia e punëtorëve jomenaxherialë për leadership në menaxhim të dijes (3/13), ekzistenca e njësisë apo zyrtarit të menaxhimit të dijes (4/13) dhe shpërbllimi i ndarjes së dijes me nxitës jomonetarë (4/13).

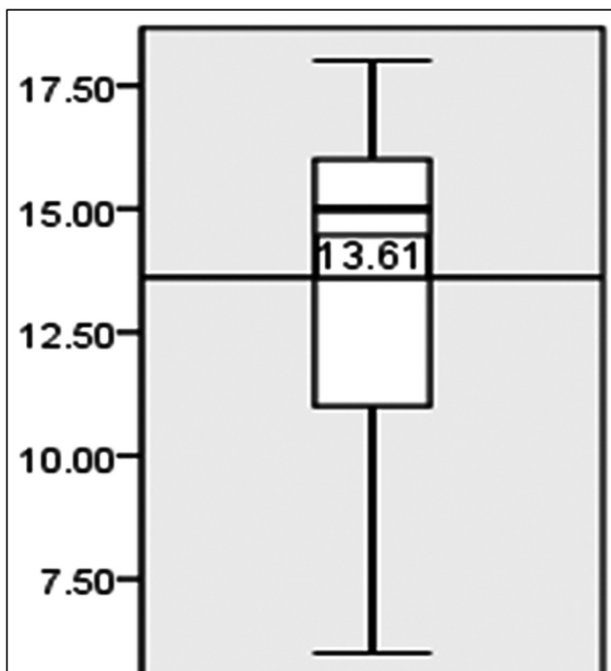


Tabela 1. Praktikrat më të përdorura të menaxhimit të dijes nga institucionet financiare në Kosovë

Praktika	Shkalla e përdorimit	Përdorimi në përqindje
5/23. Praktikrat e menaxhimit të dijes janë një përgjegjësi e menaxherëve apo ekzekutivëve	12/13	92.3%
13/23. Kompania përkushton resurse për gjetjen dhe marrjen e dijes së jashtme (përdor internetin për marrjen e dijes së jashtme)	11/13	84.6%
14/23. Kompania inkurajon punëtorët për të marrë pjesë në ekipe të projekteve me ekspertë të jashtëm	10/13	76.9%
19/23. Kompania inkurajon punëtorët me përvojë ta transferojnë dijen e tyre te punëtorët e rinj apo tek ata me më pak përvojë	12/13	92.3%
20/23. Kompania ofron trajnim jashtë vendit të punës për punëtorët për t'i aktualizuar shkathtësitë	11/13	84.6%
21/23. Punëtorët e ndajnë dijen apo informacionin nëpërmjet përditësimit të rregullt të bazave të të dhënave me praktikrat e mira të punës, mësimet e mësuar apo listimet e ekspertëve	10/13	76.9%
22/23. Punëtorët e ndajnë dijen apo informacionin nëpërmjet përgatitjes së dokumenteve të shkruara si mësimet e mësuar, manualët e trajnimeve, praktikrat e punës së mirë etj. (kujtesa organizative)	10/13	76.9%

Burimi: Autori (2014)

Edhe pse nuk dalin diferenca signifikante ($r > 0.05$) për përdorimin e praktikave të menaxhimit të dijes sipas llojit të kompanisë, bankë, kompani sigurimesh apo institucion mikrofinanciar, numri i praktikave në përdorim është më i madh për bankat dhe më i vogël për institucionet mikrofinanciare. Bankat përdorin më shumë praktikrat të menaxhimit të dijes prej fillimit të operimit të tyre, teksa kompanitë e sigurimeve dhe institucionet mikrofinanciare i shtojnë ato me kalimin e kohës duke u përafruar në numrin e praktikave (Tabela 2).

Tabela 2: Numri i praktikave të menaxhimit të dijes në përdorim dhe jo në përdorim nga institucionet financiare në Kosovë

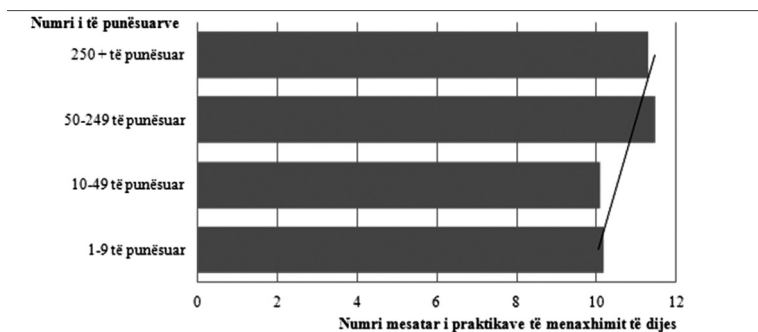
Lloji i kompanisë		Praktika në përdorim (23) prej të cilave		Praktika jo në përdorim (23) prej të cilave			
			në përdorim prej fillimit	në përdorim pas fillimit		në plan të përdorimit	jo në përdorim
Bankë	3	14.33	10.66	3.66	8.66	2.66	6
Kompani sigurimesh	6	14.16	7.5	6.66	8.83	2.66	6.16
Institucion mikrofinanciar	4	12.25	6	6.25	10.75	5	5.75

Burimi: Autori (2014)

Davenport dhe Prusak (1998) sugjerojnë se firmat do të fillojnë të zbatojnë praktikrat të menaxhimit të dijes kur të arrijnë nivele prej 200-300 punëtorë. Numrin më të madh të praktikave në institucionet financiare në Kosovë e kanë ato me 50 deri në 250 dhe ato me më shumë se 250 punëtorë, me 48.8 dhe 48 përqind të praktikave respektivisht. Kompanitë e klasifikuara si mikrobiznese dhe si biznese të vogla zbatojnë 43.87 përqind të praktikave të menaxhimit të dijes. Një prirje të shtimit të shkallës së përdorimit të praktikave të menaxhimit të dijes me rritjen e madhësisë së institucioneve financiare të shprehur me numrin e të

punësuarve e tregon figura 2. Këto analiza e vuajnë mungesën e përfaqësimit në kushtet kur shkalla e ulët e përgjigjes prej institucioneve financiare e ka rrudhur numrin e kompanive të mëdha në 4, të mesme në 5 dhe të vogla e mikrobiznese në 5.

Grafiku 1: Përdorimi i praktikave të menaxhimit të dijes sipas madhësisë së institucioneve financiare



Burimi: Autori (2014)

Koha e operimit nuk luan rol përcaktues në përvetësimin e praktikave të menaxhimit të dijes nga institucionet financiare në Kosovë. Kompanitë që zhvillojnë biznes për më shumë se 12 vjet kanë numrin më të madh të praktikave (55.07%). Por, numri i praktikave për kategorinë në vijim të kuadrit kohor, kompanive me 9-11 vjet operim është më i vogël se i kompanive më të reja, çka tregon se nuk ekzistojnë diferenca sinjifikante midis kohës së operimit të institucioneve financiare dhe numrit të praktikave në përdorim.

Institucionet financiare me kapital të huaj përdorin më shumë praktika se ato me kapital të brendshëm. Kompanitë me kapital të huaj praktikojnë 59.24 përqind të praktikave të menaxhimit të dijes kundrejt 47.18 përqind të kompanive me kapital vendor (Tabela 3).

Tabela 3: Praktikrat e menaxhimit të dijes sipas strukturës së kapitalit

Struktura e kapitalit e institucioneve financiare	n	Praktika në përdorim	
		Mesatarja	Përqindja
Pjesëmarrje më e madhe e kapitalit të huaj	8	13.62	59.24
Pjesëmarrje më e madhe e kapitalit të brendshëm	4	10.85	47.18
Pjesëmarrje e barabartë e kapitalit	1	6.66	28.99

Burimi: Autori (2014)

Punimi synon të nxjerrë edhe motivet që i çojnë institucionet financiare kosovare në përvetësimin e praktikave të menaxhimit të dijes. Motivët kryesorë shtytëse me të cilat bankat komerciale, kompanitë e sigurimeve dhe institucionet mikrofinanciare e arsyetojnë zbatimin e praktikave të menaxhimit të dijes janë: përsheptimi dhe përmirësimi i transferimit të dijes tek punëtorët e rinj (12/13- dymbëdhjetë prej trembëdhjetë kompanive e vlerësojnë të rëndësishme), përmirësimi i avantazhit konkurrues të kompanisë (13/13), ndihma në integrimin e dijes përbrenda kompanisë (13/13), rritja e pranueshmërisë së inovacioneve nga punëtorët (12/13), përvetësimi i dijes së padokumentuar të punëtorëve (know-how) (12/13), shmangia e problemeve të mbingarkesës me informata në organizatë (12/13).

Institucionet financiare në Kosovë e shohin menaxhimin e dijes si një kompleks të aktiviteteve që bëjnë të mundur integrimin e punëtorëve të rinj dhe ndërtimin e një sistemi integral të dijes për ndarje dhe transferim të dijes, me qëllim ruajtjen dhe përparimin saj. Po kështu, institucionet financiare në Kosovë e shohin menaxhimin e dijes si një shans për shndërrimin e dijes së pashprehur në dije të shprehur dhe të eksportueshme, si dhe për mënjanimin e redundancës dhe tepërisë së informatave. Shtojca 2 paraqet një pasqyrë të të gjitha motiveve të vlerësuara nga institucionet financiare në Kosovë.

Motivet e përdorimit të praktikave ndryshojnë sipas llojit të institucioneve financiare. Bankat (1.75) i vlerësojnë motivet si më të rëndësishme se sa kompanitë e sigurimeve (1.86) dhe institucionet mikrofinanciare (2.2), në kushtet kur motivet kanë rëndësi tejet të madhe për përdorim të praktikave të menaxhimit të dijes. Rritja e numrit të të punësuarve dhe e kohës së operimit të kompanive nuk çon në shtim të vlerësimit të motiveve. Ndërsa, kompanitë me kapital të huaj i vlerësojnë si më të rëndësishme motivet e përdorimit të praktikave të menaxhimit të dijes (1.81) në krahasim me kompanitë me kapital të brendshëm (2.26).

Derisa për shkallën e përdorimit dhe për motivet e përdorimit të praktikave të menaxhimit të dijes, institucionet financiare në Kosovë anojnë më tepër nga përgjigjet pozitive, një frymë më konservative e përshkon pjesën e pyetësorit që kap efektet e përdorimit të praktikave. Praktikatat e menaxhimit të dijes janë treguar më efektive në përmirësimin e ndarjes së dijes horizontalisht, përgjatë departamenteve, funksioneve apo njërive të biznesit, teksa 10 nga 13 kompanitë e vlerësojnë këtë efektivitet me një mesatare prej 2, ku 1 tregon efektivitet jashtëzakonisht të madh dhe 4 aspak efektivitet. Institucionet kosovare e vlerësojnë menaxhimin e dijes si efektive në ngritjen e cilësisë së raportit kompani-konsumatorë. Praktikatat e menaxhimit të dijes kanë ndihmuar në përparim raportesh me klientët (mesatarja 2, përqindja e kompanive që e vlerësojnë efektive 69.23), shtimin (mesatarja 2.15, përqindja e kompanive që e vlerësojnë efektive 69.23) dhe përshtatjen e produkteve apo shërbimeve me kërkesat e klientëve (mesatarja 2, përqindja e kompanive që e vlerësojnë efektive 69.23). Një tjetër efekt pozitiv i menaxhimit të dijes qëndron në përparimin e përfshirjes së punëtorëve në aktivitetet e vendit të punës (2.08; 69.23). Menaxhimi i dijes bën të mundur që punëtorët të vlerësohen si aset i kompanisë dhe dija e tyre të instrumentalizohet në funksion të arritjes së qëllimeve. Bankat (mesatarja 1.95, kur 1 janë jashtëzakonisht efektive dhe 4 aspak efektive) vlerësojnë se praktikatat e menaxhimit të dijes janë treguar efektive në punë më tepër se kompanitë e sigurimeve (2.14) dhe institucionet mikrofinanciare (2.67). Numri i të punësuarve, origjina e kapitalit dhe koha e operimit nuk përbëjnë dallim domethënës rreth vlerësimit të kompanive për efektet e praktikave të menaxhimit të dijes.

8. Përfundime dhe rekomandime

Ky punim e riprodhon studimin e OECD-së për praktikatat e menaxhimit të dijes në kontekstin e industrisë financiare në Kosovë. Është një nismë në kuadër të përpjekjeve për studime në fushën e menaxhimit të dijes si një paradigmë e re dhe emergjente për bizneset bashkëkohore. Shtysa që e përshkon punimin është identifikimi i shkallës, motiveve dhe efekteve të përdorimit të praktikave të menaxhimit të dijes të listuara nga studime të ngjashme në vendet perëndimore.

Numri i praktikave të menaxhimit të dijes në përdorim nga institucionet financiare në Kosovë është në raport të drejtë me numrin e të punësuarve të tyre. Kjo e përligj atë rregull të pashkruar që shumë autorë e vërejnë në biznes se me rritjen e madhësisë së bizneseve të shprehur me numrin e të punësuarve, edhe numri i praktikave të menaxhimit të dijeve është më i madh. Bankat komerciale pajtojnë më shumë praktika të menaxhimit të dijes sesa kompanitë

e sigurimeve dhe institucionet mikrofinanciare, ndërkohë që institucionet financiare me kapital të huaj përdorin më shumë praktika të menaxhimit të dijes se ato me kapital vendor.

Numri i punëtorëve, lloji i biznesit dhe origjina e kapitalit ndikojnë edhe në intensitetin e motiveve për përdorimin e praktikave të menaxhimit të dijes. Më tepër vlerësohet kontributi i menaxhimit të dijes në integrimin e punëtorëve të rinj, përdorimi i dijeve të pasqepura të punëtorëve, si dhe transferimi i dijes e trajnimit të punëtorëve në funksion të rritjes së vlerës së tyre si një aset organizativ. Efektet kryesore të praktikave të menaxhimit të dijes shihen në krijimin e avantazhit konkurrues, në përmirësimin e raporteve me tregun dhe pozicionimin më të mirë të kompanive përmes përshtatjes me kërkesat e klientëve dhe shtimin e shërbimeve për ta.

Praktikat e menaxhimit të dijes mundësojnë një koleksion veglash për krijimin e përparësive konkurruese në epokën e ekonomisë së dijes, kur gara nuk zhvillohet në fushën e aseteve fizike e financiare, por në fushën e dijes. Hulumtimi me institucionet financiare në Kosovë nxjerr si motiv kryesor të përdorimit të praktikave të menaxhimit të dijes, pikërisht përmirësimin e avantazhit konkurrues të kompanisë. Përdorimi intensiv i praktikave të menaxhimit të dijes ndihmon në përparimin e raporteve me klientët dhe me punëtorët, me klientët nëpërmjet shtimit dhe përshtatjes së produkteve dhe shërbimeve me kërkesat e klientëve, me punëtorët nëpërmjet përparimit të përfshirjes së punëtorëve, integritet të dijes dhe transferimit të saj tek punëtorët e rinj dhe trajnimit për arritjen e objektivave strategjike të kompanisë.

9. Kërkimet e ardhshme

Praktikat e menaxhimit të dijes më shumë “u flenë” kompanive të mëdha dhe projekti i ardhshëm kërkimor duhet t’i shënjestrojë kompanitë e mëdha në Kosovë për të matur shkallën e përdorimit, motivet dhe efektet e praktikave të menaxhimit të dijes. Përfshirja e bizneseve duhet të mos ngushtohet në një industri, por të përfshijë bizneset e mëdha të të gjitha industrive, me çka do të krijohet një bazë krahasueshmërie me studime të tjera të ngjashme nëpër botë, para së gjithash me studimin origjinal të OECD-së.

Bibliografia

- Andreeva, T., Kianto, A. (2012). Does knowledge management really matter? Linking knowledge management practices, competitiveness and economic performance. *Journal of Knowledge Management*, 16(4), f. 617-636
- Armstrong, M. (2006). *A handbook of human resource management practice* (10th ed.). Philadelphia: Kogan Page
- Bergeron, B. (2003). *Essentials of knowledge management*. New Jersey: John Wiley & Sons
- Christensen, P. H. (2003). *Knowledge management: perspectives and pitfalls*. Copenhagen: Copenhagen Business School Press
- Curado, C. (2008). Perceptions of knowledge management and intellectual capital in the banking industry. *Journal of Knowledge Management*, 12(3), f.141-155
- Drucker, P. F. (1992). *The age of discontinuity: guidelines to our changing society*. New Jersey: Harper & Row for competitive advantage in an enterprise. *International journal of information management* 21(2), p.151-165
- Ford, D. P. (2001). Trust and knowledge management: the seeds of success. In *Handbook on Knowledge Management* 1, p. 553-575. Heidelberg: Springer Berlin
- Geisler, E., Wickramasinghe, N. (2009). *Principles of knowledge management: theory, practices and cases*. New York: M.E. Sharpe Inc.

- Gholami, M. H., Asli, M. N., Nazari-Shirkouhi, S., Noruzy, A. (2013). Investigating the influence of knowledge management practices on organizational performance: an empirical study. *Acta Pocy-TECHnica Hungarica*, 10(2), p. 205-216
- Gitman, L. J., McDaniel, C. (2008). *The future of business: the essentials* (4th ed.), Mason: South-Western Cengage Learning
- Gottschalk, P. (2007). *Knowledge management systems in law enforcement: TECHnologies and TECHniques*. Harshey: Idea Group Publishing
- Hammer, M., Leonard, D., Davenport, T. (2004). Why don't we know more about knowledge? *MIT Sloan Management Review*, 45(4), p.14-18
- Hansen, M.T., Nohria, N., & Tierney, T. (1999). What's your strategy for managing knowledge? *Harvard Business Review*, p. 106-116
- Hislop, D. (2013). *Knowledge management in organizations* (3rd ed.). Oxford: Oxford University Press
- Jih, W. J. K., Helms, M. M., Mayo, D. T. (2005). Effects of Knowledge Management on Electronic Commerce: An Exploratory Study in Taiwan. *Journal of global information management*, 13(4), p.1-24
- King, W. R. (2009) Knowledge management and organizational learning. In King W. R. (Ed.), *Knowledge management and organizational learning*, p. 3-13
- Langnick-Hall, M. L., Langick-Hall, C. A. (2003). *Human resource management in the knowledge economy: new challenges, new roles, new capabilities*. San Francisco: Berret-Koehler publishers
- Leidner, D., Alavi, M., Kayworth, T. (2006) The role of culture in knowledge management: a case study of two global firms. *International Journal of e-Collaboration*. 2(1), p. 17-40
- Massey, A. P., Ramesh, V., & Montoya-Weiss, M. M. (2005). Enhancing performance through knowledge management: a holistic framework. In E. Abou-Zeid (Ed.), *Knowledge management and business strategies: theoretical frameworks and empirical research*, p. 296-313
- Ndlela, L. T., du Toit, A. S. A. (2001). *Establishing a knowledge management programme*
- Nonaka, I., Takeuchi, H. (1995). *The knowledge creating company: how japanese companies create the dynamics of innovation*. New York: Oxford University Press
- OECD. (2003). *Measuring Knowledge Management in the Business Sector: First Steps*. Nxjerrë më 01.09.2013 nga: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/science-and-TECHnology/measuring-knowledge-management-in-the-business-sector_9789264100282-en#page1
- OECD. (2004). The significance of knowledge management in the business sector. Nxjerrë më 19.09.2013 nga: www.oecd.org/innovation/research/33641372.pdf
- Okunoye, A. (2003). Managing information TECHnology component of knowledge management: outsourcing as a strategic option in developing countries. *Managing globally with information TECHnology* (Kamel, S.: 2003), p.116-126
- Plescan, M., Gavrilitea, M. D. (2008). Managing knowledge in insurance companies. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 2(10), p. 44-52
- Price, A. (2011). *Human Resource Management* (4th ed). Andover: Cengage Learning EMEA
- Prodromos, D. C., Vraimaki, H. (2009). Knowledge-sharing behaviour of bank employees in Greece. *Journal of business process management*, 15(2), p. 245-266
- Rašula, J., Bosilj Vukšić, V., & Indihar Štemberger, M. (2012). The impact of knowledge management on organisational performance. *Economic and Business Review*, 14(2), p.147-168
- Rebière, V., Chou, C. (2001). Knowledge management in the banking industry. 2nd European Conference on Knowledge management: The IEDC-Bled School of Management. p. 541-556
- Ribière, V. M., Tuggle, F. D. (2008). The Role of Organizational Trust in Knowledge Management: Tool & TECHnology Use & Success. *International Journal of Knowledge Management*, 1(1), p. 67-85
- Soderberg, A. M., and Holden, N. (2002). Rethinking cross cultural management in a globalizing business world. *International Journal of Cross Cultural Management*, 2(1), p. 103-121
- Yahya, S., & Goh, W. K. (2002). Managing human resources toward achieving knowledge management. *Journal of Knowledge Management*, 6(5), p. 457-468
- Davenport, T. H., Prusak, L. (1998). *Working knowledge: How organizations manage what they know*. Boston: Harvard Business School Press
- BQK. (2013). Raporti vjetor 2012. Prishtinë: BQK. Nxjerrë më 10. 09. 2013 nga: <http://www.bqk-kos.org/repository/docs/2013/BQK-RV-2012.pdf>

Shtojca 1: Shkalla e përdorimit të praktikave të menaxhimit të dipes nga institucionet financiare në Kosovë

	Praktika	Shkalla e përdorimit	Përqindja
Politikat dhe Strategjitë		6.5	50
Kompania juaj:			
1	ka një politikë apo strategji të shkruar të menaxhimit të dipes	6	46.15
2	ka një sistem të vlerave apo një kulturë të promovimit të ndarjes së dipes	8	61.54
3	përdor partneritetet apo aleancat strategjike për përvetësim të dipes	3	23.08
4	ka politika apo programe që kanë për qëllim përmirësimin e mba- jtjes në punë të punëtorëve	9	69.23
Lidershipi		6.75	51.92
Në kompaninë tuaj praktikat e menaxhimit të dipes janë			
5	një përgjegjësi e menaxherëve apo ekzekutivit	12	92.31
6	një përgjegjësi e punëtorëve jomenaxherialë	3	23.08
7	një përgjegjësi e zyrtarit të dipes apo njësisë së menaxhimit të dipes	4	30.77
8	kritere eksplicite për vlerësimin e performancës së punëtorëve	8	61.54
Nxitësit		5.5	42.31
Kompania juaj e shpërblen ndarjen e dipes me:			
9	nxitës monetarë	7	53.85
10	nxitës jomonetarë	4	30.77
Nxënia dhe përvetësimi i dipes		8.75	67.31
Kompania juaj rregullisht:			
11	përvetëson dhe përdor dipes e marrë nga burimet e tjera të indus- trisë si: asociacionet industriale, konkurrentët, klientët apo furnitorët	9	69.23
12	përvetëson dhe përdor dipes e marrë nga institucionet kërkimore publike duke përfshirë universitetet dhe laboratorët qeveritarë	5	38.46
13	përkushton resurse për gjetjen dhe marrjen e dipes së jashtme (përdor internetin për marrjen e dipes së jashtme)	11	84.62
14	inkurajon punëtorët për të marrë pjesë në ekiye të projekteve me ekspertë të jashtëm	10	76.92
Trajtim dhe Mentorim		8.5	65.38
Firma juaj:			
15	mundëson trajnim formal lidhur me praktikat e Menaxhimit të dipes	9	69.23
16	mundëson trajnim informal lidhur me Menaxhimin e dipes	6	46.16
17	përdor praktika formale të mentorimit, duke përfshirë punën si nxënës (apprenticeship)	6	46.15
18	inkurajon punëtorët me përvojë për ta vazhduar edukimin e tyre përmes kompensimit të tarifave të mësimi për kompletimin e kurseve të lidhura me punën	7	53.85

19	inkurajon punëtorët me përvojë ta transferojnë dijen e tyre te punëtorët e rinj apo me më pak përvojë	12	92.31
20	ofron trajnim jashtë vendit të punës për punëtorët për t'i aktualizuar shkathtësitë	11	84.62
Komunikim		9	69.23
Në kompaninë tuaj punëtorët e ndajnë dijen apo informacionin nëpërmjet:			
21	përditësimi të rregullt të bazave të të dhënave për praktikatat e mira të punës, mësimet e mësuara apo listimet e ekspertëve	10	76.92
22	përgatitjes së dokumenteve të shkruara si mësimet e mësuara, manualët e trajnimeve, praktikatat e punës së mirë etj. (kujtesa organizative)	10	76.92
23	lehtësimi të punës bashkëpunuese përmes ekipeve të projekteve që janë fizikisht të ndarë ("ekipet virtuale")	7	53.85

Shtojca 2: Vlerësimi i motiveve të përdorimit të praktikave të MD

Renditja	Motivet e përdorimit të praktikave të menaxhimit të dijes	Përqindja	Mesatarja
1	Përmirësimi i avantazhit konkurrues të kompanisë suaj	100	1.23
2	Ndihma në integrimin e dijes përbrenda kompanisë suaj	100	1.62
3	Përsheptimi dhe përmirësimi i transferit të dijes tek punëtorët e rinj	92.3	1.38
4	Trajnimi i punëtorëve për arritjen e objektivave strategjike të organizatës suaj	92.3	1.38
5	Rritja e efikasitetit duke përdorur dijen për t'i përmirësuar proceset e prodhimit	84.6	1.69
6	Përmirësimi i mbajtjes së punëtorëve në punë	84.6	1.85
7	Mbrojtja e organizatës nga humbja e dijes si rrjedhojë e largimit të punëtorëve	76.9	1.85
8	Rritja e pranueshmërisë së inovacioneve nga punëtorët	76.9	2.08
9	Inkurajimi i menaxherëve për ta ndarë dijen si vegël për promovim profesional të vartësve të tyre	76.9	1.92
10	Identifikimi dhe/ose mbrojtja e dijes strategjike të pranishme në organizatën tuaj	69.2	2
11	Lehtësimi i punës bashkëpunuese të projekteve ose të ekipeve që janë fizikisht të ndarë	69.2	2.08
12	Përmirësimi i përvetësimit dhe i përdorimit të dijes nga burimet jashtë organizatës suaj	61.5	2.38
13	Përmirësimi i ndarjes apo transferimit të dijes me partnerët në aleanca strategjike, joint venture apo konsorciume	53.8	2.62
14	Promovimi i ndarjes dhe transferimit të dijes me furnitorët	53.8	2.62
15	Trajnimi i punëtorëve për t'i zhvilluar resurset e tyre humane	92.3	1.54

16	Përvetësimi i dijes së padokumentuar të punëtorëve (know-how)	69.2	2
17	Sigurimi që dija e pranishme në të gjitha hapësirat punuese ndërkombëtare është e qasshme për organizatën në tërësi	61.5	2
18	Trajnimi i punëtorëve për arritjen e objektivave strategjike të organizatës suaj	92.3	1.54
19	Shmangia e problemeve të mbingarkesës me informata në organizatën tuaj	69.2	2.23
20	Promovimi i ndarjes dhe transferimit të dijes me furnitorët	38.5	2.85

Shtojca 3: Vlerësimi i efekteve të përdorimit të praktikave të MD

Efektet e menaxhimit të dijes		Përqindja	Mesatarja
Përdorimi i praktikave të menaxhimit të dijes:			
1	e ka përmirësuar ndarjen tonë të dijes horizontalisht (përgjatë departamenteve, funksioneve apo njësive të biznesit)	76.92	2
2	e ka përparuar raportin me konsumatorët dhe/ose klientët	69.23	2
3	na ka ndihmuar në shtimin e produkteve ose shërbimeve	69.23	2.15
4	e ka rritur përshtatjen e produktit apo të shërbimit me kërkesat e klientit	69.23	2
5	e ka përparuar përfshirjen e punëtorëve në aktivitetet e vendit të punës	69.23	2.08
6	e ka përmirësuar ndarjen tonë të dijes vertikalisht (lart në hierarkinë organizative)	61.54	2.31
7	e ka përparuar eficiencën dhe produktivitetin e punëtorëve	61.54	2.23
8	e ka përparuar kujtesën e organizatës sonë	61.54	2.23
9	e ka përparuar aftësinë tonë për të përvetësuar dije nga bizneset e tjera, asociacionet industriale, literatura teknike etj.	61.54	2.15
10	i ka ngritur shkathtësitë dhe dijen e punëtorëve	53.85	2.31
11	e ka rritur numrin e tregjeve (më shumë lokacione gjeografike)	53.85	2.46
12	e ka përparuar aftësinë tonë për të përvetësuar dije nga institutet kërkimore publike duke përfshirë universitetet dhe laboratorët qeveritarë	53.85	2.62
13	e ka rritur fleksibilitetin në prodhim dhe inovacion	46.15	2.38
14	e ka parandaluar dublimin (përsëritjen) e aktiviteteve të Kërkimit dhe Zhvillimit (R&D)	30.77	2.77

Financat dhe Partitë Politike – “Më thuaj si financohesh, të të them se ç’parti je”

Anjeza **XHAFERAJ**¹

Abstrakt: Punimi ka marrë në shqyrtim rolin që luajnë donacionet publike mbi partitë politike. Punimi nisi me premisën se duke qenë se donacionet shtetërore u bënë të aksesueshme nga partitë politike që në momentin e formimit të tyre, partitë politike shqiptare, në ndryshim nga ato të vendeve perëndimore nuk patën incentiva për të krijuar lidhje të forta me grupet e ndryshme shoqërore që ato përfaqësonin. Punimi ka marrë në shqyrtim legjislacionin shqiptar mbi financimin e partive politike që nga viti 1991 e deri në vitin 2013. Po kështu ka marrë në shqyrtim edhe raportet financiare të partive politike në periudhën 2009–2013 dhe si rezultat i analizës arriti në konkluzionin se legjislacioni shqiptar mbi financimin e aktivitetit vjetor dhe në periudhë fushatash të partive politike, inkurajon krijimin e partive të orientuara nga elektorati dhe jo nga anëtarësia. Po kështu, të ardhurat nga anëtarësia zënë vetëm një pjesë të vogël të të ardhurave të partive politike, ndërsa pjesën më të madhe e zënë donacionet shtetërore, gjë që bën që partitë politike të jenë më tepër të orientuara nga shteti dhe jo nga shoqëria.

Fjalë kyçe: parti politike, fonde publike, legjislacion, tipologji partiake

Abstract: The paper is an attempt to explore the role that the public fundings plays on the Albanian political parties. The main argument of the paper is that since public funding became available to the political parties in Albania since the moment of their inception, the political parties didn't have incentives to establish strong links with society. Therefore, the Albanian political parties resemble more to their contemporary Western counterparts rather than to the mass party which was the mode of party organization in the beginning of the 20th century. In the paper is analysed the Albanian legislation on political parties during 1991–2013 and the parties' financial reports during 2009–2013. The conclusion is that the

¹ Doktorante dhe pedagoge pranë Universitetit Evropian të Tiranës: axhaferaj@uet.edu.al

legal arrangements for political parties' funding encourage their electoral orientation. In the same line, the incomes from membership contributions provide only a small amount of the necessary funds for the campaign and for the day-to-day activity of political parties. On the other hand, the state is the largest financial contributor to the Albanian political parties and this indicates that the political parties in Albania have weak links with society and strong links with the state. Therefore the Albanian political parties display features of the cartel party which is oriented towards the state and invests more on the electorate rather than on members.

Key words: political party, public funds, legislation, party typology

1. Financimi i Partive Politike në vendet Post-Komuniste: burimet dhe legjislacioni

Financimi shtetëror i partive politike ka luajtur në rol të rëndësishëm për partitë evropiane perëndimore, por akoma edhe më të madh për partitë në vendet me demokraci të re (Van Biezen, 2003, faqe 38). Ndërsa në demokracitë e vjetra liberale financimi shtetëror u vendos vetëm pas një kohe të gjatë të institucionalizimit të sistemit partiak dhe konsolidimit të regjimit demokratik, tranzicioni në demokracitë e vendeve të 'valës së tretë' përgjithësisht u karakterizua nga parti politike që u krijuan në një situatë ku shteti filloi t'i financonte ato në mënyrë të ndjeshme. Për pasojë, në demokracitë e reja, subvencionet shtetërore kanë patur një impakt akoma dhe më të madh në zhvillimin e organizimit partiak sesa në vendet perëndimore. Për partitë në demokracitë e reja, dhënia e mundësisë për t'u financuar nga shteti hoqi njërën nga incentivat e partive politike për t'u ankoruar në shoqëri (Van Biezen, 2003, faqe 40) duke krijuar "një situatë ku partitë politike u vunë nën varësinë e shtetit që në fillim" (Van Biezen & Kopecky, 2001, faqe 403, 406; Van Biezen, 2003 faqe 39).

Van Biezen (2003) identifikon një sërë arsyes për vendosjen e subvencioneve shtetërore në vendet me demokraci të re. Demokracitë e reja mund të kenë imituar vendet me demokraci të konsoliduar ku subvencionet shtetërore tashmë ishin kthyer në një praktikë normale. Një arsye tjetër mund të jetë se ky subvencionim mund të jetë konsideruar si i rëndësishëm, sidomos po të kihet parasysh se pjesa më e madhe e partive, duke qenë se kishin një organizim të dobët në terren, nuk kishin fonde të mjaftueshme prej grupeve sociale që përfaqësonin dhe në të njëjtën kohë grumbullonin vetëm një pjesë të të ardhurave prej kuotave të anëtarësisë. Në këtë kontekst subvencionet shtetërore dhe donacionet private morën një rëndësi të madhe për mbijetesën e partive politike, atyre opozitare dhe atyre pasuese të partive komuniste, sepse u kthyen në burimin kryesor për organizimin e aktiviteteve partiake (Both & Robbins, 2010, faqe: 633).

Në vendet postkomuniste me demokraci të re, u shfaqën tre lloje partish politike: partitë trashëgimtare të partisë komuniste, partitë e rigjallëruara (partitë historike që patën një ndërprerje gjatë komunizmit) dhe partitë e reja. Prej këtyre tri tipologjive, vetëm partitë ish-komuniste patën mundësi të përfitonin prej burimeve strukturore dhe njerëzore (Gherghina dhe Chiru, 2013, faqe 108-109). Përgjithësisht, këto parti trashëgimtare të partive komuniste patën avantazh mbi partitë e reja, sepse ato mundën të mbështeteshin mbi një sërë burimesh organizacionale që konsistonin në një anëtarësi të madhe, aftësi organizacionale dhe prona (kryesisht godina). Në këtë kuadër, financimi me fonde publike i partive politike u duk si mundësia më e mirë e mundshme për të mbështetur partitë e reja politike, sepse ajo u siguronte

një sërë avantazhesh aktorëve politikë (kosto organizacionale, subvencione për fushatën elektorale, etj.). Burimet financiare u panë si një mundësi që partitë të zhvillonin organizata komplekse, të rekrutinin kandidatë me profil të lartë, të forconin lidhjen me elektoratin dhe të mobilizonin votuesit (Grzymala-Busse, 2002; Booth & Robbins, 2010, faqe 633). Në të njëjtën kohë fondet publike u panë si një mundësi për të rritur transparencën e sistemit politik (van Biezen & Kopecky, 2007, faqe 239), stabilitetin e sistemit partiak (Katz & Mair, 1995) dhe përgjegjshmërinë dhe nivelin e llogaridhënies të aktorëve politikë (Gherghina dhe Chiru, 2013, faqe 108 – 109).

Një arsye tjetër është se fondet publike janë lehtësisht të aksesueshme dhe relativisht të lehta për t'u kontrolluar, sidomos po të kihet parasysh se vetë partitë politike kanë privilegjin për të vendosur mbi sasinë e parave shtetërore që do të shpërndahen, si dhe mbi rregullat që përcaktojnë këtë shpërndarje. Në këtë mënyrë, fondet shtetërore u sigurojnë partive politike një burim relativisht të qëndrueshëm të ardhurash, dhe kjo largon incentivat për kërkimin e fondeve financiare të tjera në shoqëri. Për më tepër, subvencionet shtetërore mund të rrisin orientimin elektorale të partive politike, sepse këto subvencione zakonisht alokohen në përputhje me mbështetjen elektorale dhe përfaqësimin parlamentar dhe për pasojë performanca elektorale përkthehet në mënyrë të drejtpërdrejtë në të ardhura financiare. Duke qenë se në terma financiarë, janë votuesit ata që kanë më tepër rëndësi, partitë kanë incentiva të rëndësishme për të ndjekur një fushatë elektorale ekspansive. Në këtë sens, fondet publike mund të forcojnë orientimin e partisë drejt lidhjeve *'ad hoc'* dhe afatshkurtra me elektoratin dhe jo drejt zhvillimit të marrëdhënieve strukturore dhe permanente me shoqërinë (van Biezen, Kopecky, 2001, faqe 402; Van Biezen, 2003, faqe 39).

Duke parë rëndësinë e partive dhe të sistemit partiak, shumë prej vendeve postkomuniste u kanë dhënë partive politike asistencë të drejtpërdrejtë ose të tërthortë (Kopecky, 2007). Ndihma e tërthortë zakonisht mori formën e kohës falas në radio dhe televizion dhe është përdorur për të ndihmuar partitë të shpërndajnë mesazhin e tyre politik (Ikstens et al., 2002; Moser, 2001; Roper, 2002). Ndërsa ndihma e drejtpërdrejtë ka përfshirë ose rimbursim të shpenzimeve për fushatat elektorale ose fonde për të mbuluar shpenzimet ndërmjet fushatave, pra për aktivitetin organizativ të partive (Both & Robbins, 2010, faqe 633; Gherghina dhe Chiru, 2013, faqe 113).

Burimi i dytë i jashtëm i të ardhurave janë donacionet private që përfshijnë donacione prej individëve, korporatave apo grupeve të interesit. Megjithëse paratë apo subvencionet shtetërore janë qartësisht të rëndësishme për partitë për të mbuluar shpenzimet e tyre, rregullat në lidhje me financimin e fushatave elektorale janë gjithashtu të rëndësishme për dy arsye (Casas-Zamora, 2005). Kur partitë përballen me rregulla shtrënguese në lidhje me financimin e fushatave elektorale, shanset për të mbijetuar shpesh bien sikurse bie aftësia e tyre për të grumbulluar fonde të mjaftueshme. Kjo do të thotë se në shtetet ku ligjet për fushatën elektorale i ndalojnë donacionet prej aktorëve privatë (individë, korporata, grupe interesi, të ardhura nga jashtë vendit, etj.), partive u duhet të mundohen më shumë për të grumbulluar fondet e duhura. Përgjithësisht kjo rezulton me pamundësinë e partive për të financuar aktivitetet e tyre dhe në të njëjtën kohë influencën aftësinë e tyre për të ndërvepruar me elektoratin, sepse atëherë kur ka kufizime në kontribuimin financiar të grupeve private të interesit, ka edhe një rënie në kultivimin e lidhjeve me shoqërinë, sepse partitë e humbin interesin për t'iu drejtuar donatorëve individual, korporatave apo donatorëve të huaj. "Përfundimisht mund të thuhet se në rast se është i ndaluar grumbullimi i fondeve prej aktorëve privatë, atëherë kemi lidhje të dobëta të partisë me shoqërinë, sistem partiak të dobët dhe volatilitet të lartë elektorale" (Both & Robbins, 2010, faqe 633-634).

Ka edhe një aspekt tjetër të rëndësishëm për t'u analizuar në lidhje me rregullat që rregullojnë shpërndarjen e fondeve publike. Duhet parë se deri në ç'masë këto rregulla mund të përdoren për të mbrojtur privilegjet e partive në pushtet përkundër partive të reja dhe opozitës jashtëparlamentare. Në rast se partitë janë të afta t'i mbajnë larg këto parti të reja dhe opozitën jashtëparlamentare kjo do të tregonte masën në të cilën partitë në demokracitë e reja janë në gjendje të formësojnë zgjedhjet dhe të menaxhojnë mjedisin politik dhe social për të rritur benefitet e tyre. Përgjithësisht, partitë politike në vendet postkomuniste i hartuan rregullat në mënyrë të tillë që lehtësonin mbijetesën e atyre që morën pushtetin dhe postet qeveritare që në fillim. Partitë që nuk e patën këtë mundësi që në fillim apo që u krijuan më vonë, u disavantazhuan nga rregullat e vendosura dhe e patën të vështirë të depërtojnë në sferën e pushtetit (Biezen and Kopecky, 2001, faqe 420-421). Është gjithashtu e rëndësishme të shihet se në ç'proporcion i ndihmon shteti partitë politike. Përgjithësisht, një sistem i cili jep shuma fikse është më i favorshëm për partitë e vogla, sepse në këtë rast ato marrin një shumë më të madhe parash se sa në rastin kur mbështetja financiare kryhet në përputhje me mbështetjen elektorale të partive. Në të kundër, sistemet që i shpërndajnë subvencionet financiare shtetërore mbi bazën e proporcionalitetit, favorizojnë kryesisht partitë e mëdha (van Biezen, 2004, faqe 709).

Ndërkaq, *fondet publike kanë një ndikim të rëndësishëm në balancën e brendshme të partisë, sepse ato inkurajojnë përqëndrimin e pushtetit në majat e piramidës partiake*. Kjo është veçanërisht e vërtetë në rast se shuma e fondeve publike grumbullohen në nivel kombëtar dhe autoriteti vendimmarrës mbi shpërndarjen e brendshme të fondeve ndodhet në majat më të larta të organizatës. Duke qenë se paratë transferohen nga maja drejt degëve të organizatës në terren, ku organet kombëtare vendosin se për cilat aktivitete do të shpenzohen paratë dhe se si do të shpërndahen ato nëpër degë, një varësi e madhe ndaj fondeve shtetërore inkurajon një model organizimi nga lart-poshtë dhe karakterizon nivele të larta centralizimi (Van Biezen, 2003, faqe 39).

Megjithatë ka një vështirësi në zbulimin e plotë të financave të partive politike. Pra, është disi e vështirë për të parë se cilat fonde predominojnë më shumë, ato publike apo ato private. Përgjithësisht literatura tregon se ka një predominim të fondeve publike, por kjo ndodh sepse korrupsioni, apo financimet e paligjshme, që janë një fenomen shumë i përhapur në vendet postkomuniste, mbeten megjithatë të pavërtetueshëm dhe të paregjistruar në dokumentet zyrtare të partisë. Megjithatë mbetet e rëndësishme të sqarohet nëse janë partitë si organizata që përfitojnë prej korrupsionit, apo ata që përfitojnë prej tij janë individët e asociuar me partinë. Duke qenë se partitë si organizata përgjithësisht janë pak të institucionalizuara në demokracitë e reja të vendeve postkomuniste, pritshmëritë janë që synimi për pasurim personal mund të jetë më i madh se sa synimi për të forcuar organizatën me fondet e grumbulluara ilegalisht. Për më tepër, partitë që përfitojnë nga fondet publike janë partitë në pushtet, të cilat shfrytëzojnë postet zyrtare për të shpërblyer mbështetësit e tyre. Në këtë sens, burimet financiare ilegale mund të përforcojnë dhe jo balancojnë gjendjen e përgjithshme financiare të varësisë së partive politike ndaj shtetit. Në këtë kontekst nuk është aspak e çuditshme të shihet se fondet publike shpërndahen tërësisht në funksion të suksesit elektorale dhe forcës parlamentare. Andaj edhe fondet publike shërbejnë për të ngrirë *status quo*-në e sistemit partiak dhe për të arritur një lloj stabiliteti që për ndryshe do të kishte qenë i pamundur (Van Biezen & Kopecky, 2001, faqe 424). Në këtë kontekst *prania ose jo e korrupsionit nuk bie ndesh me financimin publik të partive, sepse partitë që financohen më shumë janë ato që së paku teorikisht, kanë gjasa të kryejnë edhe praktikën e patronazhit, klientelizmit dhe korrupsionit*. Megjithatë, lloji i raportit që krijohet ndërmjet partisë dhe anëtarësisë/elektoratit është një indikator që tregon se e cilës tipologji është partia e marrë në shqyrtim.

2. Shteti, financat dhe partitë politike në Shqipëri

Në seksionin e mësipërm u analizua roli që luajnë subvencionet publike dhe donacionet e huaja mbi partitë politike përgjithësisht dhe veçanërisht në vendet postkomuniste. Në seksionet e mëposhtme do të shihet nëse në Shqipëri vihet re i njëjti fenomen ose jo. Pra, do të shihet nëse subvencionimi i hershëm publik i partive politike ka mundësi ose jo të ndikojë në formimin e partive kartel duke lidhur kështu partitë me shtetin dhe duke i larguar ato prej shoqërisë.

2.1 Rregullat e financimit të partive politike në Shqipëri

Financimi publik i partive politike në Shqipëri është i orientuar drejt partisë dhe jo drejt kandidatit dhe në këtë kontekst ngjan me traditën e vendeve të Evropës Perëndimore ku partitë politike financohen publikisht. Financimi i drejtpërdrejtë i shtetit ndaj partive politike konsiston në dy elementë: subvencion vjetor për aktivitetet rutinë të partisë dhe subvencion për shpenzimet elektorale. Përveç këtyre, partitë përfitojnë edhe ndihma në natyrë dhe financim indirekt si për shembull, minutazh falas në televizionin dhe radion publike.

Lloji i parë i subvencionit ka të bëjë me paratë që partitë marrin nga shteti në mënyrë që të mbulojnë shpenzimet e aktiviteve vjetore. Kjo është një shumë fikse, e përlogaritur rast pas rasti, e cila jo domosdoshmërisht duhet shpenzuar e gjitha brenda vitit dhe nuk ndahet sipas linjave buxhetore (*lump sum*). Ajo përdoret për të mirëmbajtur organizatën partiake, për të paguar stafin si dhe për të financuar aktivitetet jashtëparlamentare. Ligji për financimin e partive politike ka ndryshuar vazhdimisht, megjithatë gjithmonë është specifikuar se partitë politike e përfitojnë këtë lloj subvencioni dhe e vetmja gjë që ka ndryshuar është sasia dhe mënyra e përlogaritjes së buxhetit.

Kështu ligji nr.7502, datë 25.07.1991 specifikon se ‘Shteti ndihmon gjithashu materialisht partitë politike në kohën e krijimit të tyre’ (neni 19). Masa e ndihmës financiare fillestare shtetërore përcaktohej nga Këshilli i Ministrave mbi bazën e numrit të anëtarëve dhe shtrirjes territoriale. Kjo ndihmë është jo më shumë se 2 për qind e buxhetit shtetëror vjetor të caktuar për financimin e partive (neni 20). Ndërsa, përsa i përket ndihmave për aktivitetin vjetor sipas nenit 21 të të njëjtit ligj “Dhjetë përqind e ndihmave vjetore financiare shtetërore ndahen në mënyrë të barabartë ndërmjet partive politike që kanë jo më pak se 5,000 anëtarë. Pjesa tjetër ndahet në përpjestim me numrin e votave të marra në zgjedhjet e fundit. Nga kjo shpërndarje nuk përfitojnë ato parti që kanë marrë më pak se 2 përqind të votave”. Skema e financimit ndryshoi sërish në vitin 1992 ku sipas ligjit nr.7591, datë 16.07.1992 “Dhjetë për qind e ndihmave financiare nga buxheti i shtetit ndahen në mënyrë të barabartë ndërmjet partive politike që kanë mbi 5 mijë anëtarë... 30 për qind e këtyre ndihmave ndahen në mënyrë të barabartë ndërmjet partive që në zgjedhjet parlamentare kanë fituar të drejtën të kenë grupe parlamentare, kurse pjesa tjetër ndahet në përpjestim me numrin e votave ndërmjet partive që kanë jo më pak se dy për qind të votave” (neni 21). Ligji mbi financimin e partive politike ndryshoi sërish në vitin 2000, ligji nr.8580, datë 17.2.2000 ku sipas nenit 19 parashikohet që për veprimtarinë vjetore të partive politike, 70 % e ndihmës shtetërore ndahet në përputhje me votat e fituara, pavarësisht nëse ka vend në Kuvend; 20% në mënyrë të barabartë mes partish që kanë grup parlamentar; 10% në mënyrë të barabartë mes partish që kanë marrë pjesë në dy zgjedhjet e fundit parlamentare me lista kombëtare.

Pra, siç shihet, financimi i partive politike është tërësisht i orientuar dhe në varësi të performancës elektorale të partisë. Ndërsa fillimisht ishte në varësi të numrit të anëtarëve dhe shtrirjes territoriale, gjë që është e kuptueshme duke patur parasysh se partitë politike nuk

kishin një historik të tyrin elektoral, duke qenë se u krijuar vetëm në vitin 1992, më vonë favorizoi partitë me performancën më të mirë elektorale. Sigurisht që kjo kthehet në një rreth vicioz ku partitë që performojnë më mirë marrin më shumë dhe duke qenë se kanë më shumë fonde për të mirëmbajtur rrjetin organizativ dhe për të organizuar aktivitete partiake, arrijnë të kenë sërish rezultate më të mira zgjedhore sesa partitë e vogla apo ato që hyjnë për herë të parë në politikë.

Kjo formë sponsorizimi dallon nga ajo që partitë politike marrin për të mbuluar shpenzimet e fushatës elektorale. Sasia e fondit të alokuar përgjithësisht është sërish në varësi të rezultateve të fushatës pararendëse, por në fund të përfundimit të procesit zgjedhor, atëherë kur del rezultati përfundimtar i zgjedhjeve bëhet sërish kalkulimi i fondit që do duhej të merrnin partitë politike dhe në varësi të rezultatit të marrë një pjesë e partive mund të kthejë fonde në buxhetin e shtetit (në rast se ka marrë më tepër) ose mund të marrë fonde të tjera në rast se ka marrë më pak, sipas kalkulimeve të bëra me rezultatet e zgjedhjeve të fundit. Ashtu si për fondet publike për të mbështetur aktivitetet vjetore të partisë, edhe fondet publike për fushatën elektorale janë të orientuara drejt performancës elektorale të partisë dhe në këtë mënyrë përfitojnë më së shumti partitë e mëdha pa u dhënë mundësi partive të vogla apo të sapokrijuara të gjejnë fonde për t'u zhvilluar në terma organizacionale dhe të bëjnë fushata elektorale të suksesshme. Financimi i aktivitetit elektoral u është njohur partive politike që në fazat e para të krijimit të tyre, vetëm se deri në vitin 2000 nuk ishte specifikuar se si do të kryhej ndarja e fondit shtetëror ndërmjet partive politike. Ky financim është njohur në të njëjtën kohë me financimin e aktivitetit vjetor, kjo edhe për vetë faktin se zgjedhjet e para pluraliste në Shqipëri janë mbajtur në mars 1992, vetëm katër muaj pas krijimit të Partisë Demokratike, që është edhe partia e parë opozitare e krijuar në Shqipëri.

Ligji për financimin e aktivitetit vjetor të partive politike ka ndryshuar vazhdimisht. Fillimisht ka pasur një lloj orientimi jo vetëm drejt numrit të votave që një parti fitonte, por edhe drejt numrit të anëtarësisë. Kështu ligji 7502 (25.07.1991) specifikonte se buxheti i shtetit për aktivitetet vjetore të partisë ndahej sipas skemës: 10% në mënyrë të barabartë ndërmjet partive që kanë jo më pak se pesë mijë anëtarë, ndërsa pjesa tjetër ndahej në përpjestim me numrin e votave të marra midis partive që në zgjedhje kanë marrë jo më pak se 2% të votave në nivel kombëtar. Ligji ndryshoi më pas (ligji 7591, 21.04.1994) ku sërish 10% e buxhetit të shtetit të alokuar për partitë politike ndahej ndërmjet partive që kishin jo më pak se 5,000 anëtarë, por pjesa tjetër e ndarjes ndryshonte. Konkretisht, 30% e këtij buxheti ndahej në mënyrë të barabartë ndërmjet partive që kishin grupe parlamentare dhe 60% në përpjestim të drejtë me numrin e votave të marra ndërmjet partive që kishin marrë jo më pak se 2% të votave në rang vendi. Siç mund të shihet, kemi një zhvendosje të vëmendjes së shtetit prej partisë si organizatë drejt asaj si performuese elektorale. Konkretisht, ligji i vitit 1991, ndihmonte më shumë partitë që përqipeshin të kishin një lloj shtrirjeje organizative në vend dhe nuk e vinte si kusht pjesëmarrjen e tyre parlamentare për të dhënë ndihmën financiare. Ndërsa ligji i vitit 1994, favorizonte më së shumti partitë parlamentare.

Ligji nr.8580 (17.02.2000) e hoqi tërësisht elementin e shpërndarjes së buxhetit të shtetit në varësi të anëtarësisë. Tashmë 70% e buxhetit të shtetit ndahej në përpjestim të drejtë me votat e fituara, 20% ndahej në mënyrë të barabartë ndërmjet partive parlamentare dhe 10% në mënyrë të barabartë ndërmjet partive që konkurronin në zgjedhje me lista kombëtare. Edhe ky ligj favorizonte kryesisht partitë që kishin performancën më të mirë elektorale si edhe partitë e mëdha duke qenë se ato ishin të vetmet që mund të prezantoheshin me lista kombëtare. Një aspekt tjetër i rëndësishëm është se ligji, në të gjitha etapat e tij nuk specifikon se si përllogaritej buxheti i shtetit në lidhje me aktivitetin vjetor të partive politike. Ligji tregon se si shpërndahet

ky buxhet, por se sa do të jetë shuma e tij vjetore mbetet e paspecifikuar. Kjo sigurisht që i siguron qeverisë një pushtet të jashtëzakonshëm për të përcaktuar subvencionet publike, duke bërë që në vite të caktuara, për shembull në raste fushatash elektorale të rrisë buxhetin vjetor, gjë nga e cila kryesisht përfiton partia në pushtet.

Si përfundim mund të konkludohet në atë që thotë edhe Van Biezen se “një sistem i cili jep shuma fikse është më i favorshëm për partitë e vogla, sepse në këtë rast ato marrin një shumë më të madhe parash se sa në rastin ku mbështetja financiare kryhet në përputhje me mbështetjen elektorale të partive. Në të kundërt, sistemet që i shpërndajnë subvencionet financiare shtetërore mbi bazën e proporcionalitetit, favorizojnë kryesisht partitë e mëdha” (2004, faqe 709). Prandaj edhe ne mund të themi se kuadri ligjor i miratuar në Shqipëri favorizon partitë e mëdha.

2.2 Roli i fondeve publike në financimin e partive politike

Partitë e marra në shqyrtim janë Partia Socialiste, Partia Demokratike, Partia Lëvizja Socialiste për Integrim dhe Partia Republikane. Në përzgjedhjen e partive të marra në shqyrtim janë marrë parasysh dy aspekte. Së pari, prezenca parlamentare e partive. Të katërta partitë janë parti parlamentare dhe kanë fituar mandate në parlament në të gjitha zgjedhjet ku kanë kandiduar. Aspekti i dytë ka të bëjë me programin partiak të partisë. Të katërta partitë, pavarësisht rezultatit të marrë, kanë targetuar të gjithë elektoratin dhe kanë vënë kandidatura në të gjithë Shqipërinë. Ndërkaq partitë e tjera parlamentare si PBDNJ-ja apo PDIU-ja e kanë të kufizuar elektoratin e përkatësisë: njëra është e përqëndruar në të drejtat e komunitetit grek në Shqipëri dhe tjetra në të drejtat e komunitetit ëam. Edhe pse PDIU-ja mbron të drejtat e komunitetit ëam që është një komunitet shqiptar, ajo sërish për nga forma e lobimit është më tepër e ngjashme me një parti etnike me shtrirje territorial të kufizuar, sesa një parti masash që ka shtrirje territoriale në të gjithë vendin. Andaj për to nuk mund të shtrohet në diskutim pyetja nëse janë parti masash apo kartel.

Në analizën e kryer janë hasur disa vështirësi në grumbullimin e të dhënave. Informacioni i nevojshëm për të arritur në një konkluzion kishte të bënte me buxhetin total të partisë në një vit të caktuar, ose në fushatë elektorale, me sasinë e fondeve publike të përfituara nga partia, me sasinë e të ardhurave nga kuotat e anëtarësisë, sasinë e sponsorizimeve të jashtme apo edhe me sasinë e sponsorizimeve mediatike të përfituara nga partitë politike. Megjithatë jo gjithmonë ka qenë e mundur të gjenden këto të dhëna. Vështirësia këtu është e lidhur me dy faktorë. Së pari, partitë politike nuk kanë raportuar në lidhje me financat e tyre tek Komisioni Qendror i Zgjedhjeve deri në vitin 2009, edhe pse legjislacioni e kërkonte një gjë të tillë. Kjo mungesë informacioni e dëmton analizën e partive politike, sepse nuk tregojnë të dhëna për një sërë zgjedhjesh, për zgjedhjet e menjëherëshme pas komunizmit (pra, mungon informacioni në momentin kyç të rënies së komunizmit, moment ky deciziv për ecurinë e mëtejshme të partive politike). Analiza e burimeve financiare të partive politike përfshin periudhën 2000-2013 ku janë analizuar zgjedhjet e përgjithshme 2009, 2013; zgjedhjet për pushtetin vendor 2011, si edhe aktiviteti vjetor financiar në vitet 2012 dhe 2013.

Faktori i dytë ka të bëjë me mënyrën e raportimit të të ardhurave dhe shpenzimeve të partive politike. Është vënë re se raportet e hartuara nga audituesit nuk kanë një strukturë të njëjtë raportimi, prandaj është bërë përpjekje për të unifikuar kategoritë që tregojnë se nga vijnë fondet e partive politike si për fushatën elektorale ashtu edhe për aktivitetin e tyre vjetor. Në kolonën “Fonde Publike” janë vendosur fondet që shteti i ka dhënë partisë për fushatën elektorale si edhe ajo pjesë e buxhetit vjetor shtetëror që partia e merr për të kryer aktivitetin e

saj vjetor. Në rastet kur kjo shumë është specifikuar në raportin e auditimit, shifra e vendosur ka qenë e saktë. Por ka patur raste që partia nuk ka deklaruar se sa ka qenë buxheti shtetëror vjetor dhe ç'pjesë të këtij buxheti ka përdorur për të përballuar fushatën elektorale. Në këtë rast është bërë një përlogaritje e përafërt duke parë se sa ka qenë buxheti në vitin paraardhës apo pasardhës dhe se si është përdorur ky buxhet kur ka qenë vit elektorale (Rasti i PD-së në vitin 2009). Megjithatë shifra mund të mos jetë tërësisht e saktë, është gjykuar se ajo është afër të vërtetës dhe jep një panoramë më të plotë mbi peshën e fondeve publike në fondin e përgjithshëm të të ardhurave të partisë.

Problemi tjetër i hasur në analizë ka të bëjë me kategorinë “Përfitim nga reklama televizive”. Sipas Kodit Zgjedhor të Republikës së Shqipërisë “Për zgjedhjet në Kuvend, radiot dhe televizionet private kombëtare dhe satelitore, të cilat pranojnë reklama me pagesë, sipas këtij neni, detyrohen që gjysmën e kohës totale të reklamës së parashikuar në pikën 5 të këtij neni t’ua vënë në dispozicion falas subjekteve zgjedhore” (Neni 84/6, 29.12.2008 dhe Neni 84/6, 19.07.2012). Në këtë kontekst vetëm subjekti Lëvizja Socialiste për Integrim e ka bërë të ditur përfitim nga reklama, ndërsa subjektet e tjera nuk e kanë bërë këtë gjë edhe pse sipas legjislacionit ato duhet të kenë përfutur në të njëjtën mënyrë. Për këtë arsye kjo linjë e buxhetit nuk është paraqitur në tabelë, sepse në rast se do të paraqitej do të krijonte një panoramë të gabuar mbi peshën e fondeve publike në buxhetin e përgjithshëm të partisë. Prej kësaj rrjedh problemi që duke vendosur këtë linjë sponsorizimi, partia LSI ul peshën e fondit shtetëror në financimin e përgjithshëm të partisë. Megjithatë në analizën tonë edhe pse reklamat televizive janë dhënë më vete ato konsiderohen si një ndihmë indirekte e shtetit, i cili e mundëson këtë përmes legjislacionit të miratuar.

Tabela1: Pasqyra e të Ardhurave të Partive Politike në Fushatën Elektorale 2009:

Nr.	Subjekti Politik	Fonde Publike (Buxheti i Shtetit) (Lekë)	Fondet Jo Publike (Lekë)	Të ardhura nga Anëtarësia (Lekë)	Total (Lekë)
1.	Partia Socialiste	86,752,304 ¹ (92.68%)	6,855,136 ² (7.32%)		93,607,440
2.	Partia Demokratike	66,828,896 ³ (44.49%)	79,856,841 ⁴ (53.16%)	3,533,700 (2.35%)	150,219,437
3.	Partia LSI	4,590,660 ⁵ (81.26%)	2,137,000 ⁶ (18.74%)		6,727,660
4.	Partia Republikane	10,695,140 ⁷ (95.53%)	500,000 ⁸ (4.47%)		11,195,140

Tabela 2: Pasqyra e të Ardhurave të Partive Politike në Fushatën Elektorale 2011

Nr.	Subjekti Politik	Fonde Publike (Buxheti i Shtetit) (Lekë)	Fondet Jo Publike (Lekë)	Të ardhura nga Anëtarësia (Lekë)	Total (Lekë)
1.	Partia Socialiste	105,016,107 ⁹ (96.42%)	3,900,000 ¹⁰ (3.58%)		108,916,106
2.	Partia Demokratike	111,669,250 ¹¹ (60.93%)	70,164,262 ¹² (38.28%)	1,450,540 (0.79%)	183,284,052
3.	Partia LSI	2,763,848 (77.02%)	4,109,400 (22.98%)		6,873,248
4.	Partia Republikane	3,782,230 ¹³ (88.32%)	500,000 (11.68%)		4,282,230

Tabela 3: Pasqyra e të Ardhurave të Partive Politike në Fushatën Elektorale 2013

Nr.	Subjekti Politik	Fonde Publike (Buxheti i Shtetit)	Fondet Jo Publike	Të ardhura nga Anëtarësia	Të tjera	Total
1.	Partia Socialiste	33,045,566 ¹⁴ (41.26%)	42,208,650 ¹⁵ (52.7%)	3,100,000 (3.87%)	1,724,325 ¹⁶	80,078,541
2.	Partia Demokratike	25,688,615 (27.18%)	63,338,130 (67%)	3,469,730 (3.67%)	2,003,820 ¹⁷ (2.12%)	94,500,295
3	Partia LSI	4,100,410 (81.92 %)	1,270,489 (5%)	147,600 ¹⁸ (0.58%)	4,345,713 ¹⁹ (17.15%)	25,334,368
4.	Partia Republikane	7,578,576 ²⁰ (89.91%)	850,000 (10.09%)			8,428,576

Tabela 4: Pasqyrimi i të ardhurave vjetore të Partive Politike në periudhën 2012 - 2013

2011					
Partia	Buxheti i Shtetit (lekë)	Kuotat e Deputetëve (lekë)	Kuotat e anëtarë- sisë (lekë)	Të tjera (lekë)	Total (lekë)
PS	111,224,976				
2012					
Partia Socialiste	75,283,434 (87.63%)	3,492,000	350,000 (0.41%)	6,789,000	85,914,434
Partia Demokratike	59,725,127 (91.52%)	2,900,000 (4.44%)		2,634,880 (4.04)	65,260,007
Partia LSI					
Partia Republikane	7,656,021 (100%)				7,656,021
2013					
Partia Socialiste	98,901,659 ²¹ (62.24%)		55,117,019 ²²	4,873,576 ²³	158,892,254
Partia Demokratike	89,785,001 (95.43%)	4,275,000 (4.54%)		24,680	94,084,681
Partia LSI	14,295,923 (47.65%)		1,749,500 (5.83%)	13,946,671 ²⁴ (46.49%)	30,000,001 ²⁵

¹ Përbëhet nga buxheti i shtetit për fushatën elektorale 2009, i cili konsiston në 13,693,204 lekë dhe 73,059,100 lekë, i cili në raport figuron si fond i vetë partisë. Është vendosur në linjën e buxhetit të shtetit sepse partia nuk ka të ardhura përveç sponsorizimeve për fushatën dhe kuotave të anëtarësisë. Sponsorizimet janë paraqitur tashmë në një kolonë më vete, ndërsa kuotat nuk kanë patur asnjëherë ndonjë vlerë të rëndësishme. Po kështu, duke u nisur nga zgjedhjet e mëpasme, ku PS-ja ka marrë 80,677,253 lekë si fond të buxhetit të shtetit për aktivitetet vjetore në 2011 dhe 72,787,063 lekë në 2013 mendohet, se edhe në 2009 fondi i buxhetit të shtetit për aktivitetin vjetor të partisë është rreth 73,059,100 lekë. Fondi jepet me përafërsi, sepse në raport nuk ka të dhëna specifike, megjithatë marzhi i gabimit konsiderohet të jetë i vogël dhe nuk dëmton vlerën e studimit.

² Sponsorizime për fushatën nga persona fizikë ose juridikë.

³ Buxheti i Shtetit për Partinë Demokratike për fushatën elektorale 2009 është 16,573,342 lekë, ndërsa shuma prej 50,255,554 lekë figuron si fond i vetë partisë. Është llogaritur në kolonën buxheti i

- shtetit, sepse është menduar se shuma ose pjesa më e madhe e saj është fondi i shtetit për aktivitetin vjetor të partisë dhe është bërë i njëjti gjykim si në rastin më sipër të Partisë Socialiste.
- 4 Sponsorizime për fushatën elektorale nga persona fizikë dhe juridikë.
- 5 Buxheti i Shtetit për fushatën elektorale 2009.
- 6 Sponsorizime për fushatën nga persona juridikë dhe fizikë.
- 7 Buxheti i Shtetit për fushatën elektorale 2009.
- 8 Sponsorizime nga persona juridikë dhe fizikë.
- 9 Këtu është llogaritur fondi për fushatën elektorale akorduar nga buxheti i shtetit i cili është 30,547,726 lekë dhe fondi prej 74,468,380 lekë, i cili në raportin e auditimit konsiderohet si fond i vetë partisë, por që në të vërtetë është pjesë e financimit prej 80,677,253 lekë që partia ka marrë si ndihmë për aktivitetin e saj vjetor prej buxhetit të shtetit dhe që e ka përdorur për fushatën elektorale.
- 10 Fondi prej 3,900,000 është dhënë në formë donacioni nga 12 persona fizikë shqiptarë, kryesisht anëtarë të Partisë Socialiste.
- 11 Ky fond është përllogaritur me afërsi dhe është i përbërë nga: 30,991,997 lekë që është financimi i buxhetit të shtetit për fushatën elektorale 2011 dhe 80,677,253 lekë. Komponenti i fundit është përzgjedhur me përafërsi: në të vërtetë në raportin financiar figuron një shumë prej 99,080,050 lekësh si fonde të vetë partisë, por duke deduktuar nga raportet e viteve 2012 dhe 2013 si edhe ato të Partisë Socialiste, kuptohet që përqindjen më të madhe në ato që quhen fondet e partisë e përbën buxheti i shtetit për aktivitetet vjetore të partisë. Raporti financiar për Partinë Demokratike për vitin 2011 mungon, megjithatë mund të deduktohet se financimi i shtetit për të është më i madh se ai i Partisë Socialiste duke qenë se buxheti i shtetit ndahet në mënyrë proporcionale me vendet që partitë kanë në parlament, dhe në vitin 2011, PD-ja ka më tepër deputetë se Partia Socialiste. Duke qenë se ne nuk mund ta dimë me ekzaktesi se sa është ky buxhet, kemi konsideruar se PD ka marrë të paktën po aq sa edhe PS për vitin 2011, pra ka marrë 80,677,253 lekë (shifër që e gjejmë në raportin e auditimit të PS-së për vitin 2011).
- 12 Shuma 70,164,262 lekë është e përbërë nga 51,761,465 lekë që janë sponsorizime të partisë dhe shuma prej 18,402,797 lekë e përfutur prej zbritjes prej 80,677,253 lekë të bërë nga fondi 99,080,050 lekë që në raport figurojnë si burime të partisë sipas arsytimit të mësipërm.
- 13 Kjo shumë është e përbërë nga fondi prej 232,143 lekë që PR-ja ka marrë si ndihmë nga buxheti i shtetit për fushatën elektorale dhe fondit prej 3,550,087 lekë që janë pjesë e vlerës prej 8,101,610 lekë që PR-ja ka marrë prej buxhetit të shtetit për sponsorizimin e aktiviteteve të saj vjetore. Për efekt të studimit kjo vlerë nuk është llogaritur si fond i gjeneruar nga partia, por si fond publik.
- 14 Buxheti i shtetit përbëhet nga: 26,114,596 lekë si sponsorizim për fushatën elektorale dhe 6,930,970 lekë si pjesë e buxhetit shtetëror për financimin vjetor të partive politike që për vitin 2013 ka qenë 72,787,063 lekë.
- 15 Në raportin e auditimit për PS-në, shuma e fondeve jopublike është 45,308,650 lekë, dhe këtu përfshihen edhe të ardhurat nga anëtarësia (3,100,000 lekë), por për hir të studimit këtu i kemi vendosur të ndara.
- 16 Gjendje në llogaritë e PS-së e trashëguar nga viti paraardhës.
- 17 Të tjera ndahet në: 5,966 lekë nga interesa kreditore nga banka dhe 1,997,584 lekë nga gjendja në llogarinë bankare në momentin e fillimit të fushatës.
- 18 Të ardhurat nga anëtarësia konsiderohen si fonde jopublike, por për efekt të studimit janë dhënë të ndara nga seksioni "Fonde Jopublike"
- 19 Në raportin e auditimit të LSI-së kjo rubrikë i korrespondon linjës: 1.5.2: Mjete monetare gjendje në fillim në bankë.
- 20 Fondi prej 7,656,021 lekë është akorduar nga buxheti i shtetit për aktivitetin vjetor të partisë, dhe është përdorur për fushatën elektorale. Ndërkaq, për fushatën elektorale janë akorduar nga buxheti i shtetit 1,346,157 lekë të cilat nuk janë derdhur megjithatë në llogarinë bankare të partisë.
- 21 Financimi i buxhetit të shtetit në shumën 98,901,659 lekë i përbërë nga 26,114,596 lekë për fushatën elektorale dhe 72,787,063 lekë për aktivitetet vjetore.
- 22 Fondi i partisë: 55,117,019 lekë i përbërë nga kuota anëtarësimi 14,712,900 lekë dhe sponsorizime për fushatën zgjedhore në shumën 40,404,119 lekë.

²³ Të ardhura nga qeradhëniet.

²⁴ Të ardhura nga mediat në vlerën 15,579,164 lekë nuk janë llogaritur këtu. Është llogaritur vetëm vlera e dhënë nga shoqëri, persona fizikë dhe juridikë.

²⁵ Për të marrë këtë shumë janë shtuar edhe 7,907 lekë të ardhura nga interesat që nuk bien në asnjërin nga linjat e buxhetit të paraqitura në tabela dhe për shkak të peshës shumë të vogël që kanë nuk është parë e arsyeshme të paraqiten më vete.

Nga analiza e të dhënave doli se në raportet e auditimit të partive politike, shteti është një lojtar kryesor në financimin e partive politike të marra në shqyrtim. Kështu në rastin e Partisë Socialiste ai siguron 92.68% të të ardhurave në fushatën elektorale të vitit 2009, kundrejt 0% prej anëtarësisë. E njëjta situatë përsëritet në zgjedhjet e vitit 2011, ku shteti është furnizuesi i 96.42% të të ardhurave për fushatën elektorale kundrejt, sërish 0% nga anëtarësia. Edhe në raportin vjetor pesha e buxhetit të shtetit duket sikur bie në fushatën elektorale të 2013-ës, ku ajo shkon në 41.26% dhe duke ia lënë vendin kryesor financimit prej personave fizikë dhe juridikë, që shkon në 52.7% të buxhetit të partisë për atë fushatë. Megjithatë duhet vënë re se buxheti i shtetit ka qenë në shumta të konsiderueshme dhe pak a shumë në të njëjtat vlera si edhe në vitet paraardhëse, vetëm se financimi prej personave fizikë dhe juridikë ka qenë në vlera shumë më të mëdha këtë vit se sa në vitet e tjera. Kjo në një farë mënyrë është në të njëjtën kohë indikator dhe faktor për rotacionin e qeverisë në 2013-ën nga PD-ja tek PS-ja. Megjithatë në vitin 2013, situata ndryshon radikalisht dhe financuesi kryesor i PS-së është sërish shteti që kontribuon 62.24% të të ardhurave për aktivitetin vjetor të organizatës përkundrejt 9.23% të ardhura nga anëtarësia.

E njëjta situatë shfaqet edhe në rastin e Partisë Demokratike. Buxheti i shtetit ka qenë kontribuesi më i madh i të ardhurave në fushatën elektorale 2011, dhe në aktivitetin vjetor 2012 dhe 2013 duke zënë kështu përkatesisht 60.93%, 91.52% dhe 95.43%. Në vitin 2009 buxheti i shtetit ishte zëri i dytë më i rëndësishëm duke zënë 44.49% të fondeve totale për fushatën ku vendin kryesor e zunë donacionet e personave fizikë dhe juridikë me 53.16% të tyre. Në fushatën elektorale 2013, buxheti i shtetit zë një vend shumë më të vogël se herët e tjera dhe konkretisht 27.18% të fondeve të fushatës. Megjithatë në rast se shpenzimet e fushatës shihen së bashku me shpenzimet vjetore të organizatës për vitin 2013 shikojmë se në tërësi buxheti i shtetit për vitin 2013 ka zënë 61.23% të fondeve totale për këtë vit elektorale. Pra, sërish ka zënë vendin kryesor.

Për Partinë Republikane buxheti i shtetit ka qenë më deciziv se për të gjitha partitë e tjera. Ai ka zënë shifra të konsiderueshme të fondeve totale të partisë duke filluar nga 88.32% në 2011, 89.91% në 2013, 95.53% në 2009 e deri në 100% në fondin e përgjithshëm të aktiviteteve vjetore në vitin 2012. Edhe për Partinë LSI buxheti i shtetit luan një rol po aq deciziv, kurse për partitë e tjera, ai ka qenë gjithmonë zëri i parë më i rëndësishëm dhe ndonjëherë edhe zëri i vetëm duke zënë mbi 77% të buxhetit në fushatë elektorale dhe mbi 44% të buxhetit në aktivitetin vjetor të partisë.

Përveç rolit të rëndësishëm që luajnë fondet e shtetit në aktivitetet vjetore dhe fushatën elektorale të një partie, në analizën e bërë vihet re edhe një e përbashkët tjetër e partive politike; kontributi shumë i ulët i anëtarësisë. Për Partinë Republikane dhe LSI-në partia është inekzistente ose së paku nuk kontribuon aspak në formën e kuotave të anëtarësisë në buxhetin e partisë. Por edhe për Partinë Socialiste dhe Partinë Demokratike, roli i anëtarësisë mbetet shumë minimal dhe kontributi i kuotave në fushatën elektorale apo aktivitetin vjetor të partisë lëviz midis shifrave 0.00% e deri në 3.85% për Partinë Socialiste, 3.67% për Partinë

Demokratike dhe vetëm në një rast në 3.84% për LSI-në.

Pra, të ardhurat shumë minimale dhe ndonjëherë inekzistente nga anëtarësia dhe predominimi i fondeve publike janë indikatorë që tregojnë se partitë politike shqiptare nuk shfaqin tipare të partisë së masave, por të atyre kartel. Një observim tjetër që vjen prej kësaj analize është se përkundër asaj që konkludon Van Biezen se partitë me numër të madh anëtarësie kryejnë fushata elektorale më pak të shpenzueshme për shkak se mund të mbështeten në një rrjet të gjerë organizativ për të përçuar mesazhin (2003, faqe 192), partitë politike shqiptare që kanë patur edhe fushatat më të shpenzueshme kanë qenë partitë e mëdha, ato me numër më të madh anëtarësie, dhe kjo, jo vetëm sepse fondet që kanë marrë nga buxheti i shtetit ka qenë më të mëdha, por edhe sepse donacionet nga personat privatë dhe juridikë kanë qenë më të mëdha. Dhe një situatë e tillë ka përforcuar rezultatin e forcimit të partive tashmë të forta nga njeri vit në tjetrin, duke bërë kështu të pamundur hyrjen në skenë të partive të vogla.

3. Konkluzioni

Nga analiza e rolit që luajnë financat tek partitë politike shqiptare u vu re se fondet publike luajnë një rol kyç në financimin e partive. Po kështu u vu re se këto fonde iu dhanë partive politike që në momentet e para të krijimit të tyre. Për pasojë, duke qenë se fondet shtetërore iu dhanë partive në fazat e para të zhvillimit të tyre, partitë politike shqiptare krijua lidhje të forta me shtetin dhe nuk patën incentiva për të kërkuar burime të tjera financiare (me përjashtim ndoshta të burimeve të korruptuara) dhe kjo hoqi incentivat për të vendosur lidhje të forta me shoqërinë. Në këtë mënyrë partitë u bënë pjesë e apartit shtetëror dhe jo përfaqësuese të shoqërisë (Katz, 1996).

Duke qenë se buxheti i shtetit kapte shifra shumë të larta, ndonjëherë edhe 100%, varësia financiare e partive prej shtetit është tërësore. Në kontrast me të ardhurat publike vihen të ardhurat nga kuotizacioni dhe të cilat janë shumë minimale dhe ndonjëherë edhe zero, gjë që flet për një rënie të jashtëzakonshme të relevancës së anëtarësisë si burim i financimit të partisë.

Përsa i përket lidhjes së partisë me shoqërinë është e vështirë të përcaktohet. Financimet jopublike të partive politike përbëhen nga donacione nga persona fizikë dhe privatë. Megjithatë PD-ja si në zgjedhjet e vitit 2009 ashtu edhe në ato të vitit 2013 ka patur më tepër se 50% të financimit prej donatorëve jopublikë, pra prej shoqërisë, ndërsa Partia Socialiste pati një rritje të theksuar të këtyre fondeve vetëm në vitin 2013, që është edhe viti i rotacionit politik. Ndërkaq fondet jopublike janë pothuajse inekzistente për aktivitetin vjetor të partisë, gjë që indikon se lidhjet e partisë me shoqërinë forcohen vetëm në fushatë elektorale, gjë që tregon sërish një orientim të partisë për të forcuar performancën elektorale dhe jo atë vjetore, por në të njëjtën kohë tregon edhe një interes të shoqërisë për partinë si subjekt elektoral dhe jo si përfaqësuese të shoqërisë. Po kështu, praktika e dhurimit më shumë për partinë në pushtet (PD në 2009, 2011 dhe 2013) shërben njëkohësisht edhe si një indikator i praktikave të patronazhit që ushtrohet nga partitë politike, të cilat shpërblejnë mbështetësit e tyre me poste publike në shkëmbim të mbështetjes financiare të marrë në kohë fushate.

Po kështu analiza e kuadrit ligjor tregoi se duke qenë se subvencionet shtetërore përcaktohen në terma të suksesit elektoral apo forcës parlamentare, ky kuadër e bën të vështirë hyrjen në skenë të partive të reja. Në këtë sens, fondet publike shërbejnë për të krijuar një *status-quo* të sistemit partiak dhe inkurajojnë kartelizimin e tij.

Bibliografia

- Both, B. & Robbins, J. (2010) 'Assessing the Impact of Campaign Finance on Party System Institutionalization', *Party Politics*, Vol.16, No.5, Pp.629-650, DOI: 10.1177/1354068809342994.
- Burnell, P. (1998) 'Introduction: Money and Politics in Emerging Democracies', in Peter Burnell and Alan Ware (eds) *Funding Democratization*. Manchester: Manchester University Press.
- Casas-Zamora, K. (2005) *Paying for Democracy: Political Finance and State Funding for Parties*. Colchester: ECPR Press.
- Gherghina, S. and Chiru, M. (2013) Taking the Short Route: Political Parties, Funding Regulations, and State Resources in Romania, *East European Politics & Societies*, Volume 27, No.1. DOI: 10.1177/0888325412465003.
- Hopkin, J. (2004) The Problem with Party Finance: Theoretical Perspectives on the Funding of Party Politics, *Party Politics*, Vol.10, No.6, f. 627-651. DOI: 10.1177/1354068804046911
- Katz, R. S. (2002) 'The Internal Life of Parties', in Kurt Richard Luther and Ferdinand Müller-Rommel (eds) *Political Challenges in the New Europe: Political and Analytical Challenges*, f. 87-118. Oxford: Oxford University Press.
- Kopecky, P. (2007) 'Political Parties and the State in Post-Communist Europe: The Nature of Symbiosis', *Journal of Communist Studies and Transition Politics*, 22(3):251-73.
- Lewis, P.G. (1998) 'Party Funding in Post-Communist East-Central Europe', in Peter Burnell and Alan Ware (eds) *Funding Democratization*. Manchester: Manchester University Press.
- Van Biezen, I. & Kopecký, P. (2001) On the predominance of state money: Reassessing party financing in the new democracies of Southern and Eastern Europe, *Perspectives on European Politics and Society*, 2:3, 401-429, DOI: 10.1080/1570585018458770.
- Van Biezen, I. & Kopecky, P. (2007) 'The State and the Parties – Public Funding, Public Regulation and Rent-Seeking in Contemporary Democracies', *Party Politics*, Vol.13, No.2, pp.235-254.
- Van Biezen, I. (2000) 'On the Internal Balance of Party Power: Party Organizations in New Democracies', *Party Politics*, 6(4): 395-417.
- Van Biezen, I. (2004) 'Political Parties as Utilities', *Party Politics*, 10: 701-22.
- Van Biezen, I. and Kopecky, P. (2007) "The State and the Parties: Public Funding, Public Regulation and Rent-Seeking in Contemporary Democracies," *Party Politics* 13 (2).
- Von Beyme, K. (1985) *Political Parties in Western Democracies*. Aldershot: Gower.

Dokumente:

- Raport financiar vjetor 2011 drejtuar Komisionit Qendror të Zgjedhjeve më 25.01.2012, parë më 12 qershor 2013, parë në:
http://www.cec.org.al/images/stories/Raportet_financiare/Viti_2011/PS%2Craporti%20vjetor%20per%20KQZ%202011.pdf
- Raporti i Audituesit të Pavarur dhe Pasqyra e Fondeve Të Përfituara dhe Shpenzimeve të Kryera Gjatë Fushatës Zgjedhore për Periudhën 28 Maj 2009 – 28 Qershor 2009, parë më qershor 2013, parë në:
http://www.cec.org.al/images/stories/zgjedhje-per-kuvend/2009/fin_subjekteve/rap_auditimi%20ne%20pdf/pd.pdf
- Partia Socialiste e Shqipërisë – Raport Financiar Vjetor 2011, dretjuar Komisionit Qendror të Zgjedhjeve, më.25.01.2012.
- Raport i Audituesit të Pavarur për Fondet e Përfituara dhe të Shpenzuara nga Partia Socialiste në Fushatën Zgjedhore të Organeve të Qeverisjes Vendore, (8 maj 2011) drejtuar Komisionit Qendror të Zgjedhjeve, parë në Komisioni Qendror i Zgjedhjeve: <http://www2.cec.org.al/sq-al/Raportet-e-auditimit-pwr-zgjedhjet>.
- Partia Demokratike e Shqipërisë, Tiranë – Raporti i Audituesit të Pavarur dhe Pasqyrat e Fondeve të Përfituara dhe Shpenzimeve të Kryera gjatë Fushatës Zgjedhore për Pushtetin Lokal në Periudhën 08 prill 2011 – 08 maj 2011 drejtuar Komisionit Qendror të Zgjedhjeve, parë në Komisioni Qendror i Zgjedhjeve: <http://www2.cec.org.al/sq-al/Raportet-e-auditimit-pwr-zgjedhjet>.
- Partia "Lëvizja Socialiste për Integrim" – Raporti i Audituesit të Pavarur dhe Pasqyra e Fondeve të

- Përfituara dhe Shpenzimeve të Kryera gjatë Fushatës Zgjedhore në Periudhën 08 prill 2011-08 maj 2011 drejtuar Komisionit Qendror të Zgjedhjeve, parë në Komisioni Qendror i Zgjedhjeve: <http://www2.cec.org.al/sq-al/Raportet-e-auditimit-pwr-zgjedhjet>.
- Raport i Audituesit të Pavarur për Fondet e Përfituara dhe të Shpenzuara nga Partia Republikane në Fushatën e Zgjedhjeve të Organeve të Qeverisjes Vendore (8 maj 2011) drejtuar Komisionit Qendror të Zgjedhjeve, parë në Komisioni Qendror i Zgjedhjeve, parë në <http://www2.cec.org.al/sq-al/Raportet-e-auditimit-pwr-zgjedhjet>.
- Raport i Auditit të Pavarur mbi Auditimin e Fondeve të Përdorura në Fushatën Zgjedhore, për zgjedhjet për Kuvend, qershor 2013, nga Subjekti: Lëvizja Socialiste për Integrim, parë më 18 tetor 2013 parë në Komisioni Qendror i Zgjedhjeve: www.cec.org.al/images/stories/zgjedhje-per-kuvend/2013/rap_audit/LSI.pdf.
- Partia “Republikane Shqiptare” – Raporti i Ekspertit Kontabël të Regjistruar për Auditimin Ligjor të Fondeve të përfituara dhe Shpenzimeve të Kryera për Fushatën Zgjedhore 2013, parë më 18 tetor 2014, parë në Komisioni Qendror i Zgjedhjeve: http://www.cec.org.al/images/stories/zgjedhje-per-kuvend/2013/rap_audit/PR.pdf
- “Partia Demokratike e Shqipërisë” - Raport i Ekspertit Kontabël të Regjistruar për Auditimin Ligjor të Fondeve të Përfituara për Fushatën Zgjedhore 2013, parë më 18 tetor 2013, parë në Komisioni Qendror i Zgjedhjeve: http://www.cec.org.al/images/stories/zgjedhje-per-kuvend/2013/rap_audit/PD.pdf.
- Raport i Ekspertit Kontabël të Regjistruar për Pasqyrat Financiare të Vitit 2013 – Partia Demokratike e Shqipërisë, drejtuar Komisionit Qendror të Zgjedhjeve, më 05.06.2014.

Ligje

- Ligji Nr. 7502, datë 25.7.1991 “Për Partitë Politike” parë në Qendra e Botimeve Zyrtare më 13 tetor 2013, parë në: <http://qbz.gov.al:81/doc.jsp?doc=docs/Ligj%20Nr%207502%20Dat%C3%AB%2025-07-1991.htm>
- Ligj Nr.7818, date 21.04.1994 “Për disa ndryshime në ligjin nr.7502, datë 25.7.1991 “Për partitë Politike”, ndryshuar me ligjin nr.7591, date 16.7.1992, parë më 13 tetor 2013, parë në Qendra e Botimeve Zyrtare: <http://qbz.gov.al:81doc.jsp?doc=docs/Ligj%20Nr%207818%20Dat%2021-04-1994.htm>
- Ligji Nr.8580, datë 17.02.2000 “Për Partitë Politike”, parë në Qendra e Botimeve Zyrtare [www.qbz.gov.al:81/doc.jsp?docs/Ligj Nr 8580 Datw 17-02--2000.htm](http://www.qbz.gov.al:81/doc.jsp?docs/Ligj%20Nr%208580%20Dat%2017-02-2000.htm)
- Neni 136: Fushata zgjedhore në Radiotelevizionin Publik, në *Kodi Zgjedhor i Republikës së Shqipërisë (i azhurnuar) (2005)*, Botim i Qendrës së Pulikimeve Zyrtare, www.qpz.gov.al, f.64.
- Neni 137: Edicionet informative të Radiotelevizionit Publik (Ndryshuar pika 1 me ligjin nr.9341, datë 10.1.2005, neni 84), në Kodi Zgjedhor i Republikës së Shqipërisë (i azhurnuar) (2005), Botim i Qendrës së Pulikimeve Zyrtare, www.qpz.gov.al, f.64-65.
- Ligji Nr. 10019, datë 29.12.2008 “Kodi Zgjedhor i Republikës së Shqipërisë”, Parë në Qendra e Botimeve Zyrtare në: <http://qbz.gov.al:81.doc.jsp?doc=docs/Ligj%20Nr%2010019%20Dat%C3%AB%2029-12-2008.htm>
- Kodi Zgjedhor i Republikës së Shqipërisë (Miratuar me ligjin nr.10019, datë 29.12.2008 dhe ndryshuar me ligjin nr. 74.2012, datë 19.07.2012), parë në Komisioni Qendror i Zgjedhjeve: [www.cec.org.al/images/stories/ElectoralCode2012\(alb\).pdf](http://www.cec.org.al/images/stories/ElectoralCode2012(alb).pdf)

Radikalizmi në shpjegimin e konflikteve shtetërore

Lavdosh **AHMETAJ**

Abstrakt: Radikalët argumentojnë se imperializmi sjell rivalitet midis shteteve në zhvillim, duke krijuar në bazë të interpretimit të realistëve një “përleshje” për balancën e fuqisë. Për radikalët, imperializmi prodhon një sistem ndërkombëtar hierarkik, në të cilin ka mundësi për disa shtete, organizata e individë, dhe pengesa për disa të tjerë. Shtetet e zhvilluar mund të zgjerohen, duke krijuar mundësinë për shitjen e mallrave dhe fitime në eksport. Në të njëjtën kohë, shtetet në zhvillim janë gjithmonë të varur dhe pengohen nga veprimet e shteteve të zhvilluara. Hobsoni, i cili e qortoi imperializmin si joracional, të rrezikshëm dhe potencialisht konfliktues, nuk e shihte atë si të pashmangshëm.

Fjale kyçe: kapitalizëm, shtet, konflikt, kontradita, eksport, fitim

Abstract: The radicals argue that imperialism brings rivalry among developing countries, creating, on the basis of the realistic interpretation a “struggle” for the power balance. For radicals, the imperialism produces a hierarchical international system, which creates opportunities for several countries, organizations and individuals and obstacles for others. Developed countries could expand, creating the opportunity for the sale of goods and profits from the exports. At the same time, developing countries are always dependent and hindered by the actions of developed countries. Hobson, who rebuked the imperialism as irrational, dangerous, and potentially conflicting, did not see it as inevitable.

Keywords: capitalism, state, conflict, contradictions, export, profit

1. Hyrje

Në qoftë se ka një rënie dakord të dy teorive, liberalizmit dhe realizmit, për mënyrën se si ato përshtaten me sistemin ndërkombëtar, kjo gjë nuk është e njëjtë për radikalizmin. Megjithatë, ka një grup pikëvështrimesh që bashkohen në besimin radikal të bazuar në doktrinën materialiste

të Marksit (Marks, 1976).

Grupi i parë i besimeve në radikalizëm gjendet në analizën historike. Për liberalët dhe realistët historia jep informacione dhe pika të cilat përdoren në bazë përgjithësimi, për radikalët analiza historike është thelbësore. Rëndësi të veçantë ka historia e procesit të prodhimit. Gjatë evolucionit të procesit të prodhimit nga feudalizmi në kapitalizëm, modele të reja të marrëdhënieve sociale fillojnë të zhvillohen. Radikalët janë më shumë të interesuar për marrëdhëniet midis prodhimit, marrëdhëniet sociale dhe fuqinë. Shkrimet e Karl Marksit (1818-1883) janë thelbësore në teorinë radikale, edhe pse ai nuk analizoi drejtpërdrejt çështjet e ditëve të sotme. Marksi teorizoi mbi evolucionin e kapitalizmit në bazat e ndryshimit ekonomik dhe luftës së klasave: kapitalizmi në Europën e shekullit 19-të lindi nga ish-sistemi feudal. Në kapitalizëm, interesat private kontrollojnë punën dhe tregun e shitjes, duke krijuar klasa të cilat duan ta lirojnë veten nga këto lidhje. Një përplasje e pashmangshme ndodh midis klasës borgjeze kontrolluese dhe klasës punëtore të kontrolluar, që quhet proletariati. Nga kjo përplasje e dhunshme, një rend i ri socialist lind.

Interpretimet bashkëkohore fillojnë me shkrimet e Marksit, por ato zhvillojnë ide në drejtime të ndryshme. Sociologu Emanuel Ullerstin, në teorinë e vet lidh historinë dhe sistemin kapitalist me atë që quhet perspektiva e sistemit kapitalist botëror. Në librin e tij *"Sistemi modern botëror"*, ai shqyrton me kujdes dhe sistematikisht lindjen dhe zhvillimin e kapitalizmit në Europë që në shekullin 16-të. Në çdo fazë të procesit historik, ai identifikon zona gjeografike bazë ku zhvillimi është më i avancuar dhe sektori bujqësor është në gjendje të mbështesë punëtorët industrialë. Ullerstini gjithashtu identifikon edhe zona industriale periferike, ku lënda e parë nxirret për të zhvilluar zonën bazë dhe puna e pakualifikuar përdoret për aktivitete më pak produktive. Zona bazë mban pozicionin e saj në kurriz të periferisë. Midis bazës dhe periferisë ndodhet gjysmëperiferia, ku ndodhin një sërë aktivitete të ndryshme. Ullerstini, duke pasqyruar historinë, paraqet ndryshimet që ndodhin.

Shtetet që ndodhen në gjysmëperiferi mundet që, në një periudhë tjetër historike, të lëvizin drejt bazës, ose ndonjëherë ndodh edhe e kundërta. Për shembull, gjatë viteve '80, vende gjysmëperiferike, si Tajvani dhe Koreja e Jugut, lëvizën drejt bazës dhe disa shtete të periferisë, si Tajlanda dhe Malajzia, lëvizën drejt gjysmëperiferisë. Kështu, për Ullerstinin dhe radikalistë të tjerë, vëmendja tërhiqet në ndryshimet e dukurisë së gjerë të kapitalizmit (Marks, 1977). Sipas tyre asnjë sistem politik nuk mund të jetë i kuptueshëm pa u referuar tek struktura e kapitalizmit. Por, nga ana tjetër e medaljes ka diçka që e dallon perspektivën e një sistemi botëror nga ndonjë tjetër, është këmbëngulja që njësia e analizës është një sistem botëror i përcaktuar në terma juridikë, politikë, kulturorë, gjeografikë dhe kritere të tjera, të cilat kanë rëndësinë e tyre në shpjegimin e fenomeneve të kapitalit diversiv.

Duke e bazuar historinë në rëndësinë e procesit prodhues, një grup tjetër i besimeve radikale supozon pararojën e ekonomisë për të shpjeguar të gjitha dukuritë e tjera (Chirot 2012). Kjo qartësisht diferencon radikalizmin nga liberalizmi dhe realizmi. Për liberalët, ndërmjetësimi ekonomik është një shpjegim i mundshëm për bashkëpunim ndërkombëtar, por përsëri mbetet vetëm një nga faktorët. Për realistët dhe neorealistët, faktorët ekonomikë janë vetëm një nga elementët e fuqisë, vetëm një komponent i strukturës ndërkombëtare. Por, në asnjë nga këto dy teori, ekonomia nuk është faktori i vetëm dhe vendimtar. Nga ana tjetër, në radikalizëm, faktorët ekonomikë marrin rëndësi vendimtare. Për shembull, radikalët feministë, të bazuar në traditën marksiste, sugjerojnë se rrënjët e shtypjes kundër grave gjenden në sistemet shfrytëzuese kapitaliste.

Një grup i tretë i besimeve radikale përqendrohet në strukturën e sistemit global. Kjo strukturë në teorinë marksiste është hierarkike dhe është në përgjithësi nënprodukt i imperializmit ose përhapjes së një forme të caktuar ekonomike në zona të ndryshme të botës. Ekonomisti britanik Xhon Hobson (1858-1940) teorizoi se ekspansioni ndodh kur plotësohen këto tre kushte:

- Së pari, mbiprodhim materiale dhe shërbimesh në vendet më të zhvilluara;
- Së dyti, nënkonsumim nga shtresat e ulëta në vendet e zhvilluara për shkak të pagave të ulëta;
- Së treti, mbikursime të borgjezisë dhe shtresave të larta në shtetet e zhvilluara sunduese.

Në mënyrë që të zgjidhin këto tre probleme, shtete të ndryshme historikisht kanë pasur zhvillim dhe radikalët argumentojnë se shtetet e zhvilluar gjithmonë shohin zhvillimin si zgjidhje të problemit; mallrat gjejnë tregje të reja për t'u shitur në rajone të nënzhvilluara dhe fitimet investohen në tregje të reja. Imperializmi sjell rivalitet midis shteteve në zhvillim, duke krijuar në bazë të interpretimit të realistëve një "përleshje" për balancën e fuqisë. Për radikalët, imperializmi prodhon një sistem ndërkombëtar hierarkik, në të cilin ka mundësi për disa shtete, organizata e individë, dhe pengesa për disa të tjerë. Shtetet e zhvilluar mund të zgjerohen, duke krijuar mundësinë për shitjen e mallrave dhe fitime në eksport. Në të njëjtën kohë, shtetet në zhvillim janë gjithmonë të varur dhe pengohen nga veprimet e shteteve të zhvilluara. Hobsoni, i cili e qortoi imperializmin si joracional, të rrezikshëm dhe potencialisht konfliktues, nuk e shihte atë si të pashmangshëm.

Teoristët radikalë theksojnë teknikat e shtypjes dhe sundimit që ndodhin nga zhvillime ekonomike të pabarabarta të vetë sistemit kapitalist (Marks, 1976). Zhvillimi i pabarabartë autorizon dhe lejon shtetet sundues të shfrytëzojnë shtetet më të dobët; dinamika e kapitalizmit dhe ekspansioni ekonomik e bëjnë këtë shfrytëzim të domosdoshëm, në mënyrë që shtetet më të fuqishme të mbajnë pozitën e tyre dhe struktura kapitaliste të mbijetojnë. Ndërsa realistët e shohin balancën e fuqisë dhe diplomacinë si mekanizëm për të fituar dhe për të mbajtur fuqinë, radikalët marksistë i shohin teknikat ekonomike të sundimit dhe shtypjes si mënyra pushteti nëpër botë, variantet për shtetet e dobëta janë të pakta dhe joefektive (Cooper 2011).

Revolucionari rus dhe lideri komunist Vladimir Lenin, në veprën *"Imperializmi, etapa më e lartë e kapitalizmit"* (Lenin, 1976) argumenton se "imperializmi drejton në mënyrë të pashmangshme drejt luftës." Lenini besonte se "shtetet kapitaliste do të zgjeroheshin me anë të imperializmit, nuk është një zgjidhje, por një nevojë. Kur tregjet në zhvillim janë ndarë midis shteteve kapitaliste, atëherë lufta bëhet e pashmangshme midis shteteve kapitaliste që duan kontroll mbi këto tregje. Lufta atëherë është rezultat i konkurrencës ekonomike kapitaliste."

Radikalët e ditëve të sotme pranojnë faktin se kapitalistët mund të përdorin teknika më të sofistikuara kontrolli. Radikalët bashkëkohorë, siç janë teoristët e varësisë, i atribuojnë një rëndësi primare korporatave shumëkombëshe dhe bankave ndërkombëtare që janë të vendosura në shtetet e zhvilluara, duke realizuar një kontroll thelbësor në shtetet në zhvillim. Këto organizata shihen si aktorë kryesorë në vendosjen dhe mbajtjen e marrëdhënieve të varësisë, ata janë agjentë të hyrjes, aktorë jodashamirës, siç do karakterizoheshin nga liberalët, ose aktorë dytësorë, siç do t'i karakterizonin realistët. Këto organizata janë në gjendje të krijojnë marrëdhënie tranzicioni me elitat në vendet në zhvillim, kështu që elita vendore në të dy vendet, ato shfrytëzues dhe ato të shfrytëzuar, janë të lidhura fort në një raport simbiotik.

Teoristët e varësisë, veçanërisht ata nga Amerika Latine (Raul Prebisch, Fernando Enrike Kardoza), besojnë se mundësitë për shtetet e periferisë janë të pakta. Meqë termat bazikë të tregtisë janë të pabarabartë, këto shtete kanë shumë pak mundësi të jashtme. Por gjithashtu, ata kanë edhe pak mundësi të brendshme, sepse pengesat e brendshme janë të shumta, siç janë problemet e pronës dhe struktura e klasës sociale. Kështu, si realistët edhe teoristët e varësisë janë shumë pesimistë për mundësinë e ndryshimit. Më së fundi, radikalët janë në mënyrë uniforme normativë në orientimin e tyre. Ata e vlerësojnë strukturën e hierarkisë kapitaliste si të keqe dhe metodat e saj shfrytëzuese. Ata kanë normativa të qarta dhe pozicione aktiviste

rreth asaj se çfarë duhet të bëhet që të përmirësojnë pabarazitë, duke filluar nga revolucionet radikale dhe organizatat revolucionare, të mbështetura nga Lenini, në ndryshime më të mëdha të sugjeruara nga teoristët e varësishë.

Ndërsa nga ana tjetër radikalizmi nuk mund të shpjegojë dot se pse kishte bashkëpunim midis vendeve socialiste dhe kapitaliste para Luftës së Ftohtë (Rose & Teperman 2012) nuk shpjegon përse ka kaq shumë divergjenca midis shteteve jokapitaliste. Gjithashtu, radikalizmi nuk mund të shpjegojë si dhe pse disa shtete në zhvillim kanë adoptuar një sistem kapitalist që të shpëtojnë nga varësia politike dhe ekonomike. Radikalizmi nuk mund t'i parashikonte këto zhvillime. Edhe radikalizmi, ashtu si liberalizmi dhe realizmi, nuk mund të parashikonte rënien e Bashkimit Sovjetik, mundësisht një nga ndryshimet më kuptimplote të shekullit të 20-të. Çdo teori gabohet në këtë fakt historik. Në rrethe të tjera, radikalizmi ka mbijetuar si një teori e vullnetit ekonomik dhe si teori që kërkon ndryshime madhore në strukturën e sistemit ndërkombëtar. Radikalizmi na ndihmon të kuptojmë rolin e forcave ekonomike brenda e midis shteteve dhe shpjegon dinamikën e globalizmit ekonomik që filloi në fundin e shekullit të 20-të.

Një nga ndryshimet që ka ndodhur në radikalizëm është përshtatja e tij në konstruktivizëm, i cili ka kthyer studiuesit ndërkombëtarë tek pyetjet themelore, duke përfshirë natyrën e shtetit dhe konceptet e pavarësisë dhe shtetësisë. Zona të reja thelbësore hetimi janë hapur, siç janë rolet e gjinisë dhe etnicitetit, të cilat deri tani kanë qenë pothuajse të papranishme në marrëdhëniet ndërkombëtare. Ashtu si liberalizmi, realizmi dhe radikalizmi përpara tij, konstruktivizmi nuk është një teori uniforme. Disa shkencëtarë argumentojnë se është një teori pa përmbajtje. Në të vërtetë, shumë nga variablat e teorisë janë përcaktuar shumë lirshëm. Por konstruktivistët ruajnë qëndrimin se, nëse bota është kaq e komplikuar, asnjë teori në marrëdhëniet ndërkombëtare nuk është plotësisht e mundshme. Propozimi më i madh teorik i bërë nga konstruktivistët është që sjellja formohet nga besimet e elitës dhe identitetet e normat sociale. Individët në kolektiv krijojnë, formojnë dhe ndryshojnë kulturën me anë të ideve dhe praktikave. Shtetet dhe interesat kombëtare janë rezultat i identiteteve sociale të këtyre aktorëve. Kështu, objekti i studimit janë normat dhe praktikën e individëve dhe kolektivitetit, pa dalluar midis politikës vendore dhe politikës ndërkombëtare (Hobs, 2000).

Ted Hopf jep këtë analogji: “Skenari është një zjarr në një teatër, kur të gjithë po dalin nga daljet e sigurisë. Por, nga mungesa e njohurive të praktikave sociale të normave kushtetuese, strukturat nuk janë ende të përcaktuara. Edhe në një teatër vetëm me një dalje, kur të gjithë po vrapojnë për të dalë, kush shkon i pari drejt derës. A janë ata më të fortit apo të paafët, gratë, fëmijët, të moshuarit apo të dobët? Për të vendosur rezultatin, duhet të dimë më shumë rreth situatës sesa rreth shpërndarjes së fuqisë materiale ose strukturës së autoritetit, duhet të dimë rreth kulturës, normave, institucioneve, procedurave, rregullave dhe praktikave sociale që përbëjnë aktorët dhe vetë strukturën.”

Konstruktivistët i ndryshojnë strukturat. Një nga teoristët më të njohur konstruktivistë, Aleksandër Uendt, argumenton se struktura politike, e anarkisë ose e kapacitetit material, nuk shpjegon asgjë, na tregon shumë pak rreth sjelljes së shtetit. “Nuk parashikon nëse dy shtete do të jenë miq ose armiq; ose do të njohin pavarësitë e njëri-tjetrit, ose do të kenë marrëdhënie midis tyre, etj”. Çfarë duhet të dimë, është identiteti. Dhe identitetet ndryshojnë, duke u angazhuar në veprime bashkëpunuese dhe duke mësuar. Nëse sistemi është anarkik, varet nga shpërndarja e identiteteve dhe jo nga shpërndarja e kapacitetit ushtarak, ashtu siç mendojnë realistët. Në qoftë se shteti identifikohet vetëm me vetveten, atëherë sistemi është anarkik. Në qoftë se shteti identifikohet me të tjerët, atëherë sistemi nuk është anarkik.

Ashtu si realistët dhe institucionalistët neoliberalë, konstruktivistët e shohin fuqinë si të rëndësishme. Por, kur të tjerët e shohin fuqinë në terma materiale (ushtarake, ekonomike,

politike), konstruktivistët nga ana tjetër e shohin fuqinë në terma të shpërndarë, siç janë idetë, kultura dhe gjuha. Pushteti ekziston midis çdo shkëmbimi që ndodh mes aktorëve dhe synimi i konstruktivistëve është të gjejnë burimin e pushtetit. Kontributi i tyre unik është që t'i shndërrojnë burimet e pushtetit në ide dhe të tregojnë se si këto ide formojnë dhe ndryshojnë identitetin. Për të gjithë energjinë që konstruktivizmi ka krijuar, kjo pikëpamje është shumë e kritikuar. Pa asnjë realitet objektiv "ku bota është në syrin e mbajtësit", nuk ka përgjigje të drejta ose të gabuara, vetëm perspektiva individuale dhe shembuj të zgjedhur nga studiues konstruktivistë lejojnë të shohim zhvillimin e alternativave teorike.

Duke analizuar Luftën e Gjirit Persik përmes përdorimit të këtyre teorive të ndryshme (Cooper 2011), na bëhet e mundur të krahasojmë këto teori në praktikë. Liberalët kanë prirjen të fokusohen në dy faktorë të Luftës së Gjirit Persik.

Së pari, një shpjegim liberal se përse lufta ndodhi, do të përqëndrohej në analizën e nivelit individual dhe nivelit të shtetit. Kështu, Saddam Huseini e keqinterprettoi komunitetin ndërkombëtar dhe nuk e kuptoi se ai do të përgjigjej me një forcë kolektive ndaj tij. Huseini e bëri këtë gabim jo një por dy herë në histori. Herën e parë ai po përpiqej të rregullonte një situatë ilegale të trashëguar nga perandoria koloniale britanike (faktet që fushat e naftës së Kuvajtit kishin qenë historikisht pjesë e provincës së jugut të Irakut, të Basrës). Në luftën e dytë ai po reagonte ndaj vështirësive brenda Irakut; kushtet e rënda ekonomike, ulja e të ardhurave nga nafta dhe gjithë problemet që kishin ndodhur në familjen drejtuese në Irak.

Së dyti, një analizë liberale do të theksonte suksesin relativ të përgjigjes kolektive ndërkombëtare që ndodhi pas pushtimit të Kuvajtit nga Iraku (kjo përgjigje nuk ishte dhe aq kolektive në luftën e dytë, por përsëri kolektiviteti ndërkombëtar edhe pse më i dobët, ndodhi). Për shumë nga liberalët, përgjigjja e Kombeve të Bashkuara dhe koalicionit ndërkombëtar ishin ilustrime të Rendit të Ri Botëror (Armstrong 2012), në të cilin fuqitë më të mëdha, së bashku me disa shtete në zhvillim, bashkohen kundër një shteti agresor. Komuniteti ndërkombëtar duhej të pranonte drejtimin e Shteteve të Bashkuara, por edhe Shtetet e Bashkuara nuk mund të bënin si të donin, sepse ishin të përgjegjshme përpara komunitetit botëror.

Në të kundërt, versioni i një realisti për Luftën në Gjirin Persik do të theksonte sistemin ndërkombëtar të anarkisë, ku nuk ka parandalime efektive ndaj pushtetit vendas. Lufta e Gjirit Persik paraqet edhe njëherë një rast ku dy nga protagonistët kryesorë, Iraku dhe Shtetet e Bashkuara të Amerikës, po vepronin në bazë të perspektivave të interesave të shtetit (kjo ndodh sidomos më shumë gjatë luftës së dytë). Në luftën e parë, Iraku vendosi që siguria jetike e tij do të bëhej me hyrjen në Gjirin Persik, po shihte ekonominë e brendshme që po shkatërrohej nga rënia e të ardhurave të naftës. Një mënyrë për të zgjidhur këto dilema ishte të pushtonte Kuvajtin, një përgjigje racionale kjo duke konsideruar që Shtetet e Bashkuara kishin lënë të kuptohej se do të ishin shumë të pavendosura të ndërhynin. Kur Iraku pushtoi me sukses Kuvajtin, përgjigjja e Shteteve të Bashkuara ishte në përputhje me interesat kombëtare, bazuar në teorinë realiste (Brezhezinski 2012). Rezervat e naftës së Kuvajtit (dhe sidomos të fqinjëve të Arabisë Saudite) ishin kritike për Shtetet e Bashkuara, këto rezerva duhet të mbaheshin nën kontrollin e fuqive miqësore dhe jo armiqësore. Detyra e Shteteve të Bashkuara, si lideri i koalicionit ndërkombëtar kundër Irakut, ishte që të bindte shtetet e tjera (sidomos Japoninë, Britaninë e Madhe dhe Francën) se ishte në interesin e tyre kombëtar të largonin Irakun nga Kuvajti dhe të ndëshkonin Irakun për veprimin e tij agresiv (Kuper 2011).

Në mendimin realist, balanca e fuqive midis Shteteve të Bashkuara dhe Bashkimit Sovjetik gjatë Luftës së Ftohtë, krijoi stabilitet në Lindjen e Mesme (Fridman 2012). Klientët e ndryshëm të superfuqive parandaloheshin në veprimet e tyre nga superfuqitë. Rënia e Bashkimit Sovjetik, dhe sidomos pamundësia dhe dëshira për të ndihmuar Irakun, detyruan Irakun të merrte masa

drastike që nuk do t'i kishte provuar gjatë Luftës së Ftohtë. Realistët nuk shohin ndonjë rregull të ri botëror, por një vazhdimësi të jostabilitetit në sistemin anarkik. Shtetet duhet të jenë gati të përdorin rezervat e tyre të plota që të kontrollojnë fuqinë me fuqi.

Në interpretimin radikal, ashtu si një realist do të kishte priurjen të fokusohet në strukturën e sistemit ndërkombëtar, për radikalët kjo është rrënjësuar në sistemin historik kolonial dhe lidhjet e tij bashkëkohore. Kolonializmi politik lindi një sistem imperialist në të cilin nevojat ekonomike në shtetet kapitaliste ishin gjëja më e rëndësishme. Në Lindjen e Mesme kjo do të thoshte imperializëm nga Perëndimi për të siguruar rezervat e naftës (Brzezinski 2012). Në kohët e kolonive, imperializmi organizohej nga shteti, kurse sot imperializmi praktikohet nga korporatat shumëkombëshe. Kështu, kompanitë ndërkombëtare të naftës, drejtpërdrejt të kërcënuara nga pushtimi i Kuvajtit nga Iraku, shtynë Perëndimin që t'i përgjigjej agresionit të Irakut me forcë.

Radikalët, sidomos teoristët e varësisë, nuk do të habiteshin aspak kur shtetet bazë të sistemit kapitalist, Amerika dhe aleatët e saj iu përgjigjën me forcë Irakut, në kohën që ai kërcënoi interesat e tyre kritike në naftë. Gjithashtu, ata nuk prisnin që sistemi ndërkombëtar të ndryshonte në fundin e Luftës së Ftohtë. Ndryshimet e mëdha në sistemin e fuqisë ndërkombëtare që kërkojnë radikalët nuk kanë ndodhur ende.

Konstruktivistët e shpjegojnë Luftën e Gjirit Persik si një konflikt midis dy identiteteve dhe dy institucioneve të lira, pan-arabizmi në një anë dhe sovraniteti i shteteve nga ana tjetër (Fridman 2012). Pan-arabizmi pozicionon unitetin e botës arabe dhe shtete specifike sovraane. Identiteti arab është krijuar përgjatë historisë nga kontakte të shumta midis komuniteteve arabe. Pan-arabizmi përfaqëson një komb me interesa të përbashkëta dhe një identitet që është i ndryshëm nga ai i Perëndimit. Nga ana tjetër, është sovraniteti i shtetit, një praktikë e krijuar historikisht, që shtete të tjera të mos ndërhyjnë në problemet e brendshme të shteteve të ndryshme.

Në Lindjen e Mesme kishte një tension konstant midis këtyre dy identiteteve. Në Luftën e Gjirit Persik, Sadam Huseini bëri gabim llogaritë me Arabinë Saudite dhe e mori atë si një shtet pan-arabik dhe jo si një shtet sovran. Iraku mendoi se Arabia Saudite asnjëherë nuk do të lejonte forcat amerikane në një territor arab, për t'i kundërpërgjigjur agresionit të Irakut ndaj Kuvajtit. Në qoftë se Iraku do ta kishte kuptuar se Arabia Saudite ishte një shtet sovran, atëherë ai do të kuptonte se një ndërhyrje e Shteteve të Bashkuara ishte shumë e mundur (Fridman, 2012). Në pikëvështrimin e Sadamit, ai ishte duke bashkuar pjesë të botës arabe, por ai nuk parashikoi që do kishte kaq shumë kundërshtim ndaj veprimeve të tij. Përleshja midis dy identiteteve ishte e përgjegjshme për konfliktin.

Bibliografia

- Armstrong, D. (2009). Organizatat Ndërkombëtare në Politikën Botërore, Tiranë
Brzezinski, Z. (2012). Amerika dhe kriza e Fuqive Globale, Tiranë
Chiot, D. (2012). Si ndryshojnë shoqëritë, Tiranë
Cooper, R. (2012). Shpërbërja e Kombeve, Tiranë
Fridman, G. (2012). Parashikimi për shekullin XXI, Tiranë
Kant (1957). *Page e përbërshme*, ed. Luis Uajt Bek, New York, McMillan Kompani.
Lenini, V. (1976). Imperializmi faza më e fundit e Kapitalimit, Tiranë
Marks, K. (1976). Kapitali Vëllimi II, Tiranë, f. 113-116
Marks, K. (1977). Rreth kritikës së ekonomisë politike, Tiranë
Rose, G. Dhe Teperman, J. (2012). Përplasja e ideve, Tiranë, f. 187

Transferimi i kapitaleve jashtë Shqipërisë dhe tregu i munguar i kapitaleve

Elvin MEKA¹

Abstrakt: *Transferimi i kapitaleve jashtë Shqipërisë po fillon të tërheqë vëmendjen e politikëbërësve, në kuadër të stimulimit të investimeve në vend dhe promovimit të huadhënies për biznesin vendas, nga ana e bankave tregtare. Lëvizja e pak kohëve më parë e Kuvendit të Republikës së Shqipërisë nëpërmjet një rezolute të veçantë për marrjen e masave shtrënguese nga Banka e Shqipërisë, me synim kufizimin e nxjerrjes së kapitalit nga ana e bankave tregtare, gjykohet thjesht deklarative e qëllimmirë, pa ndikim dhe vlerë reale në treg, nëse konsiderohen angazhimet ekonomike, politike dhe strategjike, që Shqipëria ka marrë në arenën ndërkombëtare dhe atë europiane, zhvillimin e ekonomisë kombëtare dhe modelin e saj, shkallën e zhvillimit dhe ndërmjetësimit brenda sistemit dhe tregut financiar, apo sektorit bankar e jobankar në vend.*

Në kushte të tilla, e në kuadër të një bote gjithnjë e më globale, si dhe nisur nga aspiratat që Shqipëria ka për integrimin e saj të ardhshëm në BE, vendosja e kufizimeve administrative apo në formë tarifash e taksash mbi lëvizjen e lirë të kapitaleve do të ndërlikonte klimën e investimeve të huaja në vend, ndërkohë që ende shumë segmente të tregut financiar, si psh., tregu i kapitaleve dhe letra me vlerë private mbeten ende të pazhvilluara, duke mos i ofruar kështu bankave dhe subjekteve të tjerë, me teprica të përkohshme kapitalesh, alternativa të tjera të dobishme dhe fitimprurëse në tregun e brendshëm shqiptar. Sa më lart, gjykohet domosdoshmëri nga ana e politikëbërësve dhe institucioneve mbikëqyrëse e rregullatore të sistemit financiar shqiptar, shprehja dhe artikulimi i një vullneti të qartë, në drejtim të rivitalizimit të Bursës së Tiranës dhe thellimit të mëtejshëm të sistemit financiar, pasi vetëm në këtë mënyrë këto segmente të sistemit financiar do të mund të kontribuonin sadopak për zbutjen e një problematike të tillë për ekonominë shqiptare.

Fjalë kyçe: *Banka e Shqipërisë, transferimi i kapitaleve, investime, BE.*

¹ *Zv.Dekan & Përgjegjës i Departamentit të Financës, Universiteti Europian i Tiranës: elvin.meka@uet.edu.al*

Abstract: *Capital outflows is beginning to attract the attention of policy makers, in the frame of stimulating investments within the country and furthermore, promoting lending to local business by commercial banks. The recent movement of the Albanian Parliament, by way of a special resolution of taking coercive actions by Bank of Albania, aiming at limiting capital outflows by commercial banks, is judged purely declarative and of good purpose only, without a real impact and value added, given the economic, political and strategic commitments, Albania has taken on international and European arena, the development of domestic economy and its model, and the stage of development and intermediation within the financial system and markets, as well as banking and non-banking sector.*

As per above, and in the context of an increasingly globalized world, and the Albanian's integration aspirations in the EU, imposing constraints, either administrative or in the form of tariffs and taxes on the free movement of capital, will complicate foreign investment climate in the country, in a time when several segments of the financial market, such as: capital market and private securities, remain fairly underdeveloped, thus limiting the investing useful and profitable alternatives for banks and other entities, with temporary surplus capital and funds, within the Albanian domestic market. Therefore, it is deemed necessary that policy-makers and regulatory & oversight institutions for the Albanian financial system, must express and articulate a clear approach toward the TSE' revitalization, along with further deepening of the financial system, as the only way these segments of the financial system could make a contribution to alleviate and mitigate such an issue for the national economy.

Key words: *Bank of Albania, capital outflows, investments, EU*

1. Hyrje

Disa muaj më parë (qershor 2014), Kuvendi i Shqipërisë miratoi me unanimitet një rezolutë, që ndër të tjera i kërkonte Bankës së Shqipërisë marrjen parasysh të masave shtrënguese, që duhet të synojnë kufizimin e nxjerrjes së kapitalit (lexo këtu; fondeve përkohësisht të lira) nga ana e bankave tregtare, në formën e investimeve, apo riatdhesimit të kapitalieve drejt bankave mëma. Për më tepër, rezoluta nxiste dhe kërkonte një rol më aktiv të vetë Bankës së Shqipërisë, përtej kufizimit të kësaj lëvizjeje të fondeve, në drejtim të investimit të tyre në ekonominë shqiptare nga vetë bankat. Duke mos e shtrirë më tej diskutimin rreth një tjetër kërkesë ndaj Bankës së Shqipërisë, për të rritur më tej stimulim për ekonominë (duke nënkuptuar tërthorazi vijimin e uljes së mëtejshme të normës bazë të interesit), gjykohet me interes trajtimi dhe argumentimi i shtysës dhe nxitësit kryesor, që mendohet se ka lëvizur Kuvendin drejt një rezolute të tillë, që për hir të faktit duhet thënë se nuk është artikuluar ndonjëherë më parë në këtë nivel dhe përbën një qasje të re kundrejt qëndimit ndaj kapitalit të huaj dhe investimit të tij në Shqipëri.

2. Eksportimi i kapitalit, disa konsiderata teorike dhe praktike

Debati rreth eksportimit dhe transferimit të kapitalit, si dhe taksimit apo vendosjes së kufizimeve mbi lëvizjen e lirë të tyre nuk është as i ri e as i thjeshtë. Sipas Magud et.al (2014), kontrolli mbi rrjedhat e kapitalit nuk është një temë e re në arenën e financave ndërkombëtare. Vendosja dhe zbatimi i kontrolleve mbi kapitalin vijon edhe sot e kësaj dite në vende dhe ekonomi të

ndryshme, sikundër dhe debati akademik e profesional, rreth argumenteve pro dhe kundër vendosjes së kufizimeve mbi lëvizjen e lirë të kapitalit ka vijuar që prej shembjes së sistemit të Bretton-Woods-it, vijimit të procesit të globalizimit dhe tashmë në ditët tona, sidomos pas krizës aziatike të vitit 1998 dhe së fundi pas pasojave shkatërruese të krizës ekonomiko-financiare globale të 2007-2008-ës.

McLeod (2002), pohon se nuk ka asnjë përkufizim të pranuar gjerësisht rreth transferimit, apo largimit të kapitaleve. Përdorimi klasik i termit konsiston në përshkrimin e spekulimeve të rëndomta që kryhen me monedhat, veçanërisht në rastet kur ky spekulim çon në lëvizje ndërkufitare të fondeve private, në madhësi aq të mëdha sa të ndikojnë mbi tregjet financiare kombëtare. Dallimi midis “largimit” dhe rrjedhave dalëse normale të kapitalit është më shumë një çështje madhësie, pak a shumë siç mund të krahasohet situata e tërheqjeve masive të depozitave nga një bankë (“bank run”) me tërheqjet normale ditore të depozitave në po atë bankë.

Nga ana tjetër, në botë ekziston një vështirësi shumë e madhe për të bërë krahasime midis studimeve teorike dhe atyre empirike, lidhur me kontrollin mbi kapitalin. Kjo për të paktën 4 arsye: (i) nuk ka një kuadër të unifikuar teorik, për të analizuar pasojat makroekonomike të këtyre kontrolleve; (ii) ekziston një heterogjenitet i madh në kohë dhe midis vendeve, lidhur me masat e zbatuara për kontrollin mbi kapitalin; (iii) ekzistojnë përkufizime të shumta të asaj që quhet “sukses” dhe (iv) studimeve empirike u mungon një metodologji e përbashkët.

Liard-Muriente (2007) pohon se nga një perspektivë e pëgjithshme, kontrollet e kapitalit kufizojnë aftësinë e financuesve ndërkombëtarë dhe shumëkombësheve që të ulin punësimin. Nga ekonomistët që promovonin kontrollet mbi kapitalin, Keynesi ishte më i shquari. Ai ishte në favor të kontrolleve si një mjet mbrojtës ndaj ekonomisë së paqëndrueshme ndërkombëtare dhe mundësive për largimin e kapitalit, të cilat ndër të tjera, shkaktojnë rënie të rritjes ekonomike, zvogëlojnë bazën tatimore dhe dëmtojnë rishpërndarjen e të ardhurave. Megjithatë, nga pikëpamja neoklasike, kontrollet mbi kapitalin janë vetëm politika të këqija, pasi dobësojnë disiplinën e tregut ndërkombëtar, që shpërblen ato vende që ndjekin politika pro rritjes dhe penalizon ata që nuk e bëjnë një gjë të tillë. Gjithashtu, ato dëmtojnë zhvillimin ekonomik dhe mirëqenien. Megjithatë, historia tregon se qeveritë i përdorin rregullisht kontrollet.

Kontrollet mbi kapitalin përfaqësojnë një grup rregullash që administrojnë lëvizjen e kapitalit. Kontrollet mund të vendosen si mbi rrjedhat hyrëse ashtu dhe ato dalëse dhe brenda këtyre dy kategorive, siç e shpjegon dhe Nembhard (1996), kontrollet mund të riklasifikohen në katër nënkategori të tjera: rregullat mbi investimet dhe huadhënien, kufizimet tregtare, rregullat mbi këmbimin valutë dhe politikat sasiore dhe tatimore. Ato mund të zbatohen dhe vendosen në dy forma: (1) në formën e masave administrative, ose (2) në formën e taksave (tatimeve). Konkretisht, sipas Schuknecht (1999), tarifat mbi rrjedhat e kapitalit mund të jenë në formën e rezervave të detyrueshme pa remunerim, ku interesi shkon në favor të bankës qendrore (e zbatuar në Kili, por një masë kjo që u hoq në shtator 1998.) Gjithashtu, ato mund të paraqiten në formën e vendosjes së një tatimi proporcional mbi rrjedhat hyrëse dhe dalëse të kapitalit, ose si taksa mbi transaksionet, që synojnë të frenojnë rrjedhat afatshkurtra përkundrejt aryre afatgjata të kapitaleve, (ose e ashtuquajtura “taksa Tobin,” sipas ekonomistit James Tobin, që i propozoi i pari ato).

Arsyet për vendosjen e kontrolleve mbi qarkullimin e kapitalit nga vende të ndryshme mund të jenë të ndryshme. Sikurse shprehet dhe Liard-Muriente (2007), qeveritë shpesh vendosin kontrolle të tilla me synim sigurimin e një mbrojtjeje efikase për ekonominë kombëtare ndaj lëvizjeve të paqëndrueshme të kapitalit, për të rifituar autonominë e politikës, për të lejuar punësim të plotë në tregun e brendshëm dhe maksimizuar mirëqenien sociale, për të ruajtur

kursin e këmbimit valuator, si dhe për të siguruar kontrollin kombëtar mbi financat (vendore ose ndërkombëtare). Këto kontrolle përbëjnë zëvendësuesin e dytë më të mirë për mbikëqyrjen e paafëtisë paguese të bankave dhe institucioneve të tjera financiare, duke zvogëluar kështu madhësinë e huave të huaja afatshkurtra të luhatshme, në raport me ekonominë kombëtare.

3. Transferimi i kapitalit dhe vendosja e kontrolleve mbi to, shkaqe dhe arsye

Sipas Forbes & Warnock (2011), luhatshmëria e rrjedhave të kapitalit mund të ketë pasoja të theksuara ekonomike, të tilla si: amplifikimi i cikleve ekonomike, theksimi i dobësive të sistemit financiar, si dhe rëndimi i paqëndrueshmërisë së përgjithshme makroekonomike. Gjithashtu, kërkimet teorike dhe empirike sugjerojnë një listë të përmbledhur të faktorëve përcaktues të luhatjeve në rrjedhën e kapitalit, që përfshijnë faktorët globalë, si: rrezikun global, likuiditetin, normat e interesit dhe rritjen ekonomike; efektet domino përmes lidhjeve tregtare e financiare, vendndodhja gjeografike; si dhe faktorët e brendshëm, të tillë si: zhvillimi i tregut të brendshëm financiar, integrimi me tregjet globale financiare, pozicioni fiskal dhe goditjeve ndaj rritjes ekonomike.

Nga ana tjetër, Magud et al (2014) propozojnë katër arsye që kushtëzojnë transferimin (lëvizjen) e kapitalit, e në kthim dhe arsyet për vendosjen apo zbatimin e mundshëm të kontrolleve mbi to: (1) Rivlerësimi/zhvlerësimi i monedhës vendase, (2) Sigurimi i fitimeve spekulative në afate të shkurtra kohe (hot money), (3) Injektimi i tepruar i fondeve në investime, që çon në krijimin e fluskave të çmimeve dhe sipërmarrjen e rreziqeve të shtuara në ekonomi dhe (4) Humbja e pavarësisë së politikës monetare.

4. Shqipëria dhe detyrimet respektive nga marrëveshjet ndërkombëtare

Rezoluta e Kuvendit mbështetet në qëllimin e mirë të favorizimit të ekonomisë kombëtare, ndërkohë që shpreh një ndjeshmëri dhe shqetësim të ligjshëm rreth asaj çka shikohet dhe vlerësohet lehtësisht, brenda sistemit bankar dhe pocesit të kreditimit në përgjithësi dhe sigurimit të financimeve optimale për bizneset vendase. Megjithatë, nëse këtë rezolutë e vendosim brenda mozaikut të sistemit financiar dhe tregut të lirë, mund të gjykohet se ajo është e destinuar të mbetet deklarative, qëllimmirë, por pa vlerë të shtuar në këtë drejtim. Konkretisht, rezoluta duhej të konsideronte dhe të merrte në analizë disa fakte dhe realitete të qenësishme, që lidhen me angazhimet ekonomike, politike dhe strategjike, që Shqipëria ka marrë në arenën ndërkombëtare dhe atë europiane, zhvillimin e ekonomisë kombëtare dhe modelin e saj, shkallën e zhvillimit dhe ndërmjetësimit brenda sistemit dhe tregut financiar, apo sektorit bankar e jobankar, etj.

Së pari, Shqipëria është që prej vitit 2000 anëtare e OBT-së dhe si e tillë nuk mund të vendosë kushte dhe kufizime diskriminuese (pra, nuk mund të shkelë parimin e mosdiskriminimit), përfshirë këtu dhe kufizimet e eksportit të kapitaleve jashtë vendit. Nëse një masë e tillë do të vendosej nga autoriteti monetar, atëherë do të ishte e pritshme që në të njëjtën mënyrë të reagonin dhe vendet e tjera, anëtare të OBT-së ndaj lëvizjeve hyrëse të kapitalit drejt Shqipërisë.

Së dyti, Shqipëria ka nënshkruar që në vitin 2006 Marrëveshjen e Stabilizim-Asocimit,

MSA, me Bashkimin European dhe prej vitit 2010 Shqipëria ka liberalizuar plotësisht llogarinë kapitale, që lidhet me investimin dhe transferimin e kapitaleve jashtë vendit (drejt BE-së). Rezoluta në këtë rast, bie ndesh në praktikë me disa detyrime thelbësore, që Banka e Shqipërisë ka në kuadër të MSA-së. Konkretisht, pika 3: “Lëvizja e kapitalit dhe pagesat rrjedhëse”, e detyrimeve të Bankës së Shqipërisë në Marrëveshjen e Stabilizim-Asocimit sanksionon, ndër të tjera që:

“Për sa u përket transaksioneve në llogarinë kapitale dhe financiare të bilancit të pagesave, nga hyrja në fuqi e Marrëveshjes, palët do të sigurojnë lëvizjen e lirë të kapitalit të kredive që lidhen me transaksionet tregtare ose ofrimin e shërbimeve ku merr pjesë një rezident i një prej palëve, huave financiare dhe kredive, me afat maturimi më të gjatë se një vit. Duke filluar nga viti i pestë i hyrjes në fuqi të Marrëveshjes, garantohej lëvizja e lirë e kapitalit për investimet në letrat me vlerë dhe huatë financiare dhe kreditë me një afat maturimi më të shkurtër se një vit.”

Gjithashtu, Shqipëria dhe Komuniteti Evropian angazhohen të mos vendosin kufizime të reja në lëvizjen e kapitalit dhe pagesave rrjedhëse ndërmjet rezidentëve të Komunitetit dhe Shqipërisë si dhe të mos shtrëngojnë kufizimet ekzistuese. Në rrethana të jashtëzakonshme, kur lëvizjet e kapitalit ndërmjet Komunitetit dhe Shqipërisë shkaktojnë ose kërcënojnë të shkaktojnë vështirësi serioze për funksionimin e politikave të kursit të këmbimit ose politikave monetare, Komuniteti dhe Shqipëria përkatësisht, mund të marrin masa mbrojtëse lidhur me lëvizjet e kapitalit ndërmjet Komunitetit dhe Shqipërisë për një periudhë jo më të gjatë se një vit në qoftë se masa të tilla janë më se të nevojshme.

Sipas raportimeve të Bankës së Shqipërisë, situata brenda sistemit financiar dhe sektorit bankar shqiptar mbetet e qëndrueshme, nisur dhe nga raportimi më i fundit i saj para Kuvendit të Republikës së Shqipërisë. Në kushte të tilla, udhëzimi dhe nxitja e Bankës së Shqipërisë drejt ndërmarrjes së një hapi të tillë bie ndesh me kriteret e MSA-së. Ndryshe, për të vënë në jetë këtë masë të udhëzuar, duhet që Banka e Shqipërisë të njoftojë ekzistencën e një situatë në sistemin bankar, të tillë që përmbush kriteret sipas të cilave mund të lejohet ndërmarrja e një veprimi respektiv nga Banka e Shqipërisë. Nga ana tjetër, edhe sikur të ndërmerrej një masë e tillë, ajo do të kishte një jetëgjatësi vetëm 1 vit, pra thjesht për efekt stabilizues, ndërkohë që rezoluta e kërkon një masë të tillë për të nxitur huadhënien dhe investimin e fondeve, brenda ekonomisë kombëtare. Strategjikisht, për sa i përket kësaj pike, gjykohet se Shqipëria nuk mund të ndërmarrë hapa prapa në këtë drejtim, në një kohë kur më shumë se kurrë kërkohet dhe ka një angazhim total, politik dhe institucional, drejt anëtarësimit në BE.

Së treti, fondet e investuara nga bankat jashtë Shqipërisë kanë kryesisht formën e depozitave pa dhe me afat, sikundër dhe investimeve në letra me vlerë të huaja. Kjo është një veprimtari normale e bankave kudo në botë, në kushtet e një bote finance dhe globale, që përputhet plotësisht jo vetëm me parimet e makroprudencialitetit të bankave në Shqipëri, por dhe me parimin e përdorimit eficient të fondeve të marra hua nga depozituesit dhe huadhënësit e tjerë. Në kushtet kur, për një mori arsyesh objektive, ekonomia kombëtare nuk mund të absorbojë pjesën dërrmuese të fondeve që bankat kanë në dispozicion për dhënie huash, është më se logjike që ato do të kërkojnë mundësi të tjera, jashtë tregut financiar shqiptar, i cili mbi 92% të ndërmjetësimit financiar e realizon përmes bankave, e në kushtet kur nuk ka një bursë (apo treg kapitalesh) funksionale, apo të vendosur me kohë.

Së katërti, për sa i përket nxitjes së mëtejshme të huadhënies dhe stimullit monetar, duhet të merren parasysh disa faktorë që e bëjnë të vështirë efektivitetin e politikës monetare të Bankës së Shqipërisë. Mekanizmi i transimitimit të politikës monetare në Shqipëri, për disa shkaqe objektive, që lidhen me cektësinë e tregjeve financiare, mungesën e tregut të mirëfilltë të kapitaleve dhe llojshmërinë e kufizuar të instrumenteve (letrave me vlerë) të tregtueshme në

Pjesë e shkëputur nga artikulli:
"NË KËRKIM TË NDËRMJETËSVE",
Revista MONITOR, nr.246, 2006

Liberalizimi i llogarisë kapitale afron tregjet e huaja

Ndoshta në Shqipëri mund të mos kemi asnjëherë bursë të letrave me vlerë, por kjo nuk do t'i pengojë në periudhë afatmesme institucionet financiare jobanka që të ndërhyjnë drejtpërdrejt në tregun ndërkombëtar. Elvin Meka thotë se këtë gjë do ta mundësojë liberalizimi i mëtejshëm i llogarisë kapitale, brenda vitit 2010, që do të bëjë të mundur heqjen e barrierave që janë aktualisht për eksportimin apo transferimin e kapitaleve edhe jashtë vendit. Në këndvështrimin e përdorimit të fondeve, vendi ynë mund të gjendet edhe përballë një paradoksi, sepse ai ka nevojë për thithje të fondeve dhe jo për eksportim të tyre. "Ndoshta dalja e këtyre institucioneve në tregun ndërkombëtar do t'i heqë sektorit financiar shqiptar një potencial të caktuar fondesh, sepse ato do të jenë të lira që t'i investojnë aty ku kanë interes për fitim dhe nëse do të kishim një treg kombëtar të letrave me vlerë ky rrezik do të ishte më i vogël". Duke mos ofruar asnjë alternativë të administrimit të fondeve brenda vendit, këta investues do të kërkojnë tregjet e huaja, që janë tepër të maturuar, modernë, të ngritur më së miri dhe që ofrojnë shumë lehtësira. Elvin Meka thotë se, nga pikëpamja ligjore Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare mund të konsiderojë një rishikim të termave të licencimit të institucioneve financiare jobanka për të rritur minimumin e kapitalit të kërkuar, për të krijuar më shumë vlerë në aktive. Ndërkohë, mund të konsiderohet një kompozim më i afërt i standardeve ndërkombëtare të përdorimit të fondeve, portofoli i investimeve mund të ketë diçka për të ndryshuar dhe duhet të mendohet seriozisht se çfarë nismash ligjore duhen ndërmarrë, kur Shqipëria të liberalizojë llogarinë kapitale, sepse ka nevojë për një mbikëqyrje të harmonizuar me standardet e huaja dhe në bashkëpunim me entet përkatëse, të atyre tregjeve ku do të investojnë këto institucione. Qeveria mund të ndihmojë në përshpejtimin e vënies në funksionim të këtyre tregjeve përmes nismave përkatëse, duke garantuar infrastruktura teknike, produkte dhe funksionimin e letrave me vlerë.

tregjet dytësore, e transmeton atë (politikën monetare të Bankës së Shqipërisë) brenda sistemit financiar dhe më gjerë në ekonomi relativisht vonë, pas dy-tre tremujorësh. Kjo shpjegon vetëm njërin nga disa faktorët që ndikojnë në mospasqyrimin e shpejtë të vendimeve të Bankës së Shqipërisë për ndryshimin e normës bazë të interesit. Arsyeja tjetër madhore qëndron në faktin se, rreziqet në ekonominë kombëtare, sikundër në vendet e tjera të rajonit dhe botës janë rritur, dhe kjo do të pasqyrohet në mënyrë logjike në të gjithë strukturën e normave të interesit që ngarkojnë bankat për huatë që ato akordojnë. Aktualisht, Banka e Shqipërisë po konsumon të gjitha mjetet apo modalitetet (po ul sistematikisht normën bazë të interesit), për të mundësuar një lehtësim gjithnjë e më të madh të procesit të huadhënies nga bankat, por Banka e Shqipërisë nuk mund të ulë apo moderojë, për më tepër e vetme, rreziqet brenda ekonomisë kombëtare. Ndërhyrjet e saj thjesht po ulin nivelin e bazës së strukturës së interesave të huave bankare, duke i dhënë mundësi kësaj strukture të absorbojë gjithnjë e më shumë në vetvete rreziqet e shtuara në ekonomi. Rrjedhimisht, niveli nominal i normave të interesit për huatë bankare priret të mos ulet me të njëjtën madhësi absolute, sa ulja e normës bazë të interesit. Praktikisht, roli i Bankës së Shqipërisë, në kuadër të stadit të zhvillimit të tregut financiar shqiptar, fillon

dhe bëhet gjithnjë e më i kufizuar dhe stimuli i mëtejshëm (ulja e normës së interesit) do të jepte gjithnjë e më pak efekte në normat e interesit të huave bankare.

Së pesti, problematika e përmendur në pikën e mësipërme zbulon pikërisht një prej problemeve strukturore të sistemit financiar shqiptar, atë të mungesës së një tregu të mirëfilltë të kapitaleve (bursës), dhe konkretisht tregut dytësor për titujt privat. Mungesa e tregut të organizuar të letrave me vlerë (bursës si treg dytësor), mungesa totale e letrave me vlerë nga sektori privat dhe veprimtaria modeste e shitblerjes së letrave me vlerë qeveritare (kryesisht atyre me afat maturimi mbi 1 vit) në tregun dytësor (në raport me volumet e tregut parësor), përveçse konkretizojnë cektësinë e tregut financiar shqiptar, përbëjnë dhe ingranazhet e munguara të një mekanizmi të plotë dhe eficient të transmetimit të politikës monetare nga autoriteti monetar i vendit. Me fjalë të tjera, Shqipërisë i mungon konkurrenca ndërsektoriale (bankat me institucionet e tjera financiare, e cila mundëson jo vetëm një pasqyrim në kohë reale të politikës monetare, por mbi të gjitha ul kostot e ndërmjetësimit financiar (normat e interesit).

Nga sa më lart, mund të pohohet se eksportimi i kapitalit prej bankave në Shqipëri ka qenë, është dhe do të jetë një fenomen i pranishëm, që ka gjasa të marrë përmasa gjithnjë e më të mëdha, sa kohë vijon të ndiqet modeli aktual i strukturës së organizimit dhe funksionimit të sistemit financiar shqiptar, i cili mbështetet thelbësisht dhe thuajse krejtësisht në ndërmjetësimin bankar, në mungesë të plotë të tregut të kapitaleve dhe letrave me vlerë (bursës). Elementi kyç që duhet të kuptohet këtu është se, vetëm thellimi i sistemit financiar shqiptar dhe krijimi e mirëfunksionimi i tregut të kapitaleve në ekonominë shqiptare do të mund të kontribuojë (fillimisht modestisht) në uljen e eksportimit të kapitaleve jashtë vendit, duke i kanalizuar ato nëpërmjet këtij tregu drejt sektorit privat dhe atij publik. Një apel i tillë nuk është as i ri e as i padëgjuar brenda ekonomisë dhe sistemit financiar shqiptar, përkundrazi, për vite e vite me radhë është bërë thirrje për krijimin e infrastrukturës së nevojshme e të përshtatshme të tregut të kapitaleve (letrave me vlerë), për të mos ia lënë spontanitetit emetimin e letrave me vlerë private dhe kuotimin e ndërmarrjeve në bursë. Personalisht, deri në vitin 2006 kam argumentuar dhe bërë thirrje për çështje të tilla, efekti, roli dhe ndikimi i të cilave do të ndihej më vonë (për më shumë informacion shih BOX-in ku paraqitet një pjesë e shkëputur nga një artikull, ku lidhur me çështjen e ndërmjetësve financiarë, ndër të tjera është ngritur dhe shqetësimi rreth eksportimit të mundshëm të kapitaleve jashtë vendit, pas liberalizimit të llogarisë kapitale, edhe si rrjedhojë e mosekzistencës së një burse funksionale në Shqipëri). Për më tepër, sikundër thekson dhe Stiglitz (1998), "...sistemet e thella, efikase dhe të fuqishme financiare janë të domosdoshëm për sigurimin e rritjes dhe stabilitetit. Por këto tregje financiare nuk bëhen vetë dhe vetvetiu të thellë, efikasë, apo të fuqishëm. Qeveria luan një rol thelbësor, si në drejtim të mbikëqyrjes dhe rregullimit të sistemit financiar, ashtu edhe në drejtim të krijimit dhe ofrimit të nxitësve të përshtatshëm, për të inkurajuar sjelljen e kujdesshme dhe produktive".

Natyrisht, krijimi dhe funksionimi i bursës dhe tregut të kapitaleve në përgjithësi nuk do të jetë (dhe nuk mund të jetë) qendra e gravitetit për ekonominë kombëtare, por që një ekonomi të sigurojë ritme të qëndrueshme rritjeje dhe të zhvillohet larg rreziqeve të sistemit (financiar), ajo duhet të zhvillohet mbi shina institucionale të mirëregulluara dhe të mbikëqyrura më së miri. Në këtë drejtim, një bursë dhe treg dytësor kapitalesh funksional (sidomos për titujt privat, por jo vetëm), do të jetë pa dyshim një pikë kthese për sigurimin e një rritjeje më të qëndrueshme ekonomike, rritje të konkurrueshmërisë së ekonomisë shqiptare në shkallë rajonale dhe të një stabiliteti më të madh në tregun financiar shqiptar. Shtyrja e çështjes së tregut të kapitaleve nuk e zgjidh as problemin e vetë këtij tregu dhe as atë të eksportimit të vazhdueshëm e në përmasa të konsiderueshme të kapitaleve jashtë vendit.

Në mbyllje, e gjykoj domosdoshmëri nga ana e politikëbërësve dhe institucioneve mbikëqyrëse e rregullatore të sistemit financiar, shprehjen dhe artikulin e një vullneti të qartë, në drejtim të rivitalizimit të Bursës së Tiranës, mirëfunksionimi i të cilës si një treg dhe institucion do të mund të kontribuonte sadopak për zbutjen e një problematike të tillë për ekonominë shqiptare. Në fund të fundit, Baier, Dwyer dhe Tamura, (2003) në artikullin e tyre: *“Does Opening A Stock Exchange Increase Economic Growth?”* 2003, theksojnë se: *“...pengimi apo frenimi i funksionimit të bursës së kapitaleve është një rrugë e mirë për të zvogëluar rritjen ekonomike”!*

Për më tepër, edhe Forbes & Warnock (2011), theksojnë se, një nga mekanizmat tipikë, që kohët e fundit ka marrë mbështetje të konsiderueshme, për të zvogëluar luhatshmërinë e rrjedhave të kapitalit, kontrollet mbi kapitalin, nuk e reduktojnë ndjeshëm luhatshmërinë e rrjedhave (hyrëse apo dalëse) të kapitalit. Kjo, pasi shumica e shtysave të rëndësishme që ndikojnë mbi luhatshmërinë e rrjedhave të kapitalit, si: ndryshimet në rreziqet globale, rritja ekonomike globale, dhe efektet domino, përgjithësisht janë jashtë kontrollit të politikëbërësve, në shumicën e vendeve.

5. Përfundime

Vendosja e kontrolleve mbi rrjedhat dalëse të kapitaleve, përveçse i kundërvihet detyrimeve ndërkombëtare, që Shqipëria ka marrë përsipër të përmbushë edhe në kuadër të axhendës integruese në strukturat europiane, por jep një sinjal frenues për rrjedhat e ardhshme hyrëse të investimeve të huaja, kryesisht në sektorin financiar dhe atë bankar.

Në kushtet kur ende shumë segmente të tregut financiar, si psh: tregu i kapitaleve dhe letrave me vlerë private, mbeten ende të pazhvilluara, vendosja e kufizimeve, qoftë në formë administrative apo tarifash e taksash mbi lëvizjen e lirë të kapitaleve, do të ndërlikonte klimën e investimeve të huaja në vend, përveç faktit që bankat dhe subjekte të tjera, me teprica të përkohshme kapitalesh, ndeshen me mangësi thelbësore të alternativave të tjera të dobishme dhe fitimprurëse në tregun e brendshëm shqiptar.

Politikëbërësit dhe institucionet mbikëqyrëse e rregullatore të sistemit financiar shqiptar duhet të artikulojnë një vullnet dhe qasje të qartë, në drejtim të rivitalizimit të Bursës së Tiranës dhe thellimit të mëtejshëm të sistemit financiar, si e vetmja mënyrë që këto segmente të sistemit financiar të mund të kontribuonin sadopak për zbutjen e një problematike të tillë për ekonominë shqiptare.

Qeveria duhet të përqëndrohet dhe të konsiderojë maksimalisht përpjekjet për të forcuar aftësitë e vendit, për të përballuar luhatshmërinë e rrjedhave të kapitalit, sesa thjesht të përpiqet për ta reduktuar drejtpërdrejt këtë paqëndrueshmëri, nëpërmjet vendosjes së kontrolleve mbi rrjedhat e kapitalit.

Bibliografia

- Baier, S., Dwyer, Jr, G.P., & Tamura, R (2003). “Does Opening A Stock Exchange Increase Economic Growth?”, Fordham University, New York, CRIF Seminar series, Paper 28.
Forbes, K. & Warnock, F. (2011). “Capital Flow Waves: Surges, Stops, Flight, and Retrenchment”, MIT Sloan School Working Paper 4927-11.
http://www.bankofalbania.org/web/Marrëveshja_Stabilizim_Asocim_2080_1.php

- Liard-Muriente, C (2007). "Capital Controls: Theory and Practice", Journal of Business and Public Affairs, Volume 1, Issue 1.
- Ligj nr. 9590, datë 27.07.2006: "Për ratifikimin e marrëveshjes së stabilizim-asocimit ndërmjet Republikës së Shqipërisë dhe Komuniteteve Europiane e shteteve të tyre anëtare", Neni 57.
- Magud, N., Reinhart, C.M., Rogoff, K.S. (2014). "Capital Controls: Myth and Reality", American Economic Association.
- Marrëveshja e Stabilizim-Asocimit: Detyrimet e Bankës së Shqipërisë në Marrëveshjen e Stabilizim Asocimit
- McLeod, D. (2002). "Capital Flight", The Concise Encyclopedia of Economics, Library of Economics and Liberty. <http://www.econlib.org/library/Enc1/CapitalFlight.html>
- Dashi, L. (2006). "Në kërkim të ndërmjetësve", Revista MONITOR, Nr.246, f.19-22.
- Nembhard, J. (1996). "Capital Controls, Financial Regulation, and Industrial Policy in South Korea and Brazil", Praeger, London.
- Schuknecht, L., A (1999). "Trade Policy Perspective on Capital Controls", Finance & Development, International Monetary Fund, Volume 36, Number 1.
- Stiglitz, J. (1998). "Sound Finance and Sustainable Development in Asia", Keynote Address to the Asia Development Forum, Manila, the Philippines.

Evidencë empirike mbi rolin e autonomisë fiskale në rritjen ekonomike rajonale

Eniel NINKA¹

Abstrakt: *Nevoja për të patur një ekonomi më efikase dhe rritje ekonomike më të madhe ka qenë faktori shtytës i valës së fundit të decentralizimit fiskal kudo në botë. Në të vërtetë, burime financiare dhe kompetenca gjithnjë e më të mëdha transferohen drejt niveleve lokale të qeverisjes me qëllim parësor përmirësimit të ecurisë ekonomike, si në nivel lokal ashtu dhe në nivel kombëtar. Ky artikull ofron një pasqyrë të literaturës që ka studiuar përfitimet ekonomike të decentralizimit fiskal. Rezulton që evidenca empirike mbi marrëdhënien autonomi fiskale–rritje ekonomike ka patur shpesh rezultat të kundërta. Në fakt, debati mes ekonomistëve nëse decentralizimi fiskal është i mirë apo i keq për rritjen ekonomike është larg nga të konideruarit i mbyllur. Në këtë artikull përdoren tregues të ndryshëm të decentralizimit fiskal, atij politik dhe atij administrativ dhe matet ndikimi i tyre vetjak dhe ndikimi që rezulton si rrjedhojë e ndërveprimit të tyre në rritjen ekonomike rajonale. Duke përdorur një mostër të rajoneve të 11 vendeve të Organizatës për Zhvillim dhe Bashkëpunim Ekonomik (OECD) rezulton që delegimi i përgjegjësisë së politikbërjes dhe dekoncentrimi i kompetencave administrative mund të jenë të dëmshme për punësimin rajonale dhe rritjen ekonomike. Megjithatë, nëse konsiderojmë vetëm vendet federale impakti në rritjen ekonomike është pozitiv dhe statistikisht i rëndësishëm.*

Fjalë kyçe: *decentralizim fiskal, decentralizim politik, decentralizim administrativ, rritje ekonomike rajonale, Organizata për Bashkëpunimin dhe Zhvillimin Ekonomik.*

Abstract: *The pursuit of a greater economic efficiency and growth has been the driving factor of the recent wave of fiscal decentralization. Indeed, greater resources and powers are being transferred to subnational levels of government with the precise aim of improving the economic performance, both at the local and the national level. This paper offers an overview*

¹ Pedagog pranë Universitetit Europian të Tiranës: eniel.ninka@uet.edu.al

of the literature that has looked into the economic returns of fiscal decentralization. It comes out that the empirical evidence on the fiscal autonomy–economic growth relationship has often resulted in divergent results. In fact, the debate among economists whether the fiscal decentralization is good or bad for the economic growth is far from being settled. In this paper we use different indicators of fiscal, political and administrative decentralization and measure their autonomous impact and the impact that derives from their interaction on the regional economic growth. Using a sample of OECD regions we find that the delegation of policy responsibility and deconcentration of administrative competences may be harmful for regional economic growth. However, if we consider only federal countries, the impact on economic growth appears to be positive and significant.

Key words: *fiscal decentralization, political decentralization, administrative decentralization, regional economic growth, Organization for Economic Cooperation and Development.*

1. Hyrje

Decentralizimi fiskal është parë shpesh si një nga mënyrat për të patur rritje ekonomike më të lartë. Në shumë vende të botës nivelet e qeverisjes vendore kanë përfituar nga një rritje e vazhdueshme e transferimit të fondeve dhe pushtetit nga qeveria qendrore me arsyetimin që kjo do të rrisë performancën ekonomike si në nivel lokal ashtu edhe në atë kombëtar. Megjithatë, ekonomistët që janë përpjekur të masin ‘dividendin ekonomik’ (Morgan, 2002) të decentralizimit fiskal kanë arritur në rezultate shumë të ndryshme. Në fakt, marrëdhënia midis decentralizimit fiskal dhe rritjes ekonomike shkon nga pozitive dhe statistikisht e rëndësishme (Iimi, 2005, Filippetti dhe Saçhi, 2013) në një marrëdhënie në formën e një U-je të përmbysur (Thiessen, 2003), ose në një marrëdhënie neutrale ose lehtësisht negative (Davoodi dhe Zou, 1998; Woller dhe Phillips, 1998; Rodriguez-Pose dhe Bwire, 2004; Thornton, 2007; Baskaran dhe Feld, 2009) deri në një marrëdhënie të fortë negative (Rodriguez-Pose dhe Ezcurra, 2011).

Këto rezultate janë rrjedhojë e gamës së gjerë të kampioneve të përdorura, periudhave të studimit dhe metodologjisë së aplikuar. Shpesh literatura ekonomike mbi këtë temë është fokusuar mbi vende të veçanta si Kina, SHBA, etj., por, gjithmonë e më shumë, hulumtimet empirike po marrin në shqyrtim panele relativisht të mëdhenj vendesh të zhvilluara për sa i përket numrit të vendeve dhe viteve nën studim (shih Tabelën 1). Megjithatë, në testimin e marrëdhënies midis decentralizimit dhe rritjes ekonomike, kjo literaturë, me pak përjashtime, është fokusuar kryesisht në një lloj të decentralizimit, atë fiskal, duke mos marrë parasysh faktin që lloje të tjera të decentralizimit, si ai politik dhe administrativ, mund të luajnë një rol të rëndësishëm në ofrimin e të mirave dhe shërbimeve publike, dhe së fundmi, në rritjen ekonomike. Në fakt, disa nga kontributet më të fundit mbi këtë temë (Rodriguez-Pose dhe Ezcurra, 2011; Filippetti dhe Sacchi, 2013) kanë theksuar rolin e ndërveprimit të llojeve të ndryshme të decentralizimit mbi efektivitetin e shpenzimeve në nivel lokal.

Për më tepër, në dijeninë tonë, asnjë studim nuk ka marrë në shqyrtim efektet e decentralizimit në rritjen ekonomike lokale. Risia e këtij artikulli qëndron në faktin që merr në konsideratë karakteristikat rajonale, të cilat humbasin pasi agregohen në nivel vendi, dhe studion se si ato influencojnë rritjen ekonomike rajonale.

Ky artikull ka një objektiv të dyfishtë. Së pari, të ofrojë një panoramë të kontributeve kryesore mbi marrëdhënien midis decentralizimit fiskal dhe rritjes ekonomike. Së dyti, të

ofrojë një kontribut të ri në këtë debat duke studiuar marrëdhënien midis decentralizimit dhe rritjes ekonomike në nivel rajonal. Qëllimi i këtij artikulli është të shohë nëse ndryshimet në nivelin e decentralizimit të 185 rajoneve prej 11 vendeve të Organizatës për Bashkëpunim dhe Zhvillim Ekonomik (OECD) në periudhën 1996-2005 kanë patur një efekt pozitiv ose negativ në rritjen ekonomike rajonale. Artikulli do të marrë në hetim jo vetëm efektet e decentralizimit fiskal, por edhe impaktin e decentralizimit administrativ dhe atij politik. Për këtë qëllim, do të përdoret një set treguesish të cilët matin aspektet e decentralizimit përgjatë këtyre tre dimensioneve. Gjithashtu, do të hetohet nëse të qenurit shtet federal ose unitar influencon efektin ekonomik të decentralizimit.

Artikulli është i strukturuar si vijon. Në seksionin 2 paraqitet një pasqyrë e literaturës mbi lidhjen midis decentralizimit dhe rritjes ekonomike. Seksioni 3 ofron një analizë të të dhënave dhe gjetjet kryesore. Disa konsiderata konkluzive jepen në seksionin 4.

2. Një pasqyrë e teorisë mbi decentralizimin fiskal dhe rritjen ekonomike

Një pjesë e mirë e literaturës teorike mbi decentralizimin fiskal ka vënë në dukje efektet potencialisht pozitive të decentralizimit fiskal. Një autonomi financiare më e madhe ose më shumë transferime fondesh drejt niveleve vendore të qeverisjes do sjellin më shumë efikasitet si në shpërndarjen dhe përdorimin e fondeve ashtu dhe në prodhim dhe, së fundmi, rritje ekonomike (Tiebout, 1956; Oates, 1972). Premisat për një marrëdhënie pozitive midis decentralizimit fiskal dhe rritjes ekonomike janë disa. Ato nisen, së pari, nga fakti që decentralizimi fiskal si proces, nënkupton një mobilizim të burimeve financiare. Rrjedhimisht, qeveritë vendore vetëm për faktin që kanë më shumë autonomi, do të shtyhen të mobilizojnë burimet (resurset) e tyre financiare në vend që të presin zgjidhje të problemeve ose ofrimin e të mirave publike lokale nga qeveria qendrore. Në këtë mënyrë shfrytëzojnë ato potenciale lokale që përndryshe do të mbeteshin të pashfrytëzuara.

Një nga rrugët nëpërmjet të cilave decentralizimi fiskal çon drejt rritjes së efikasitetit ekonomik është e ashtuquajtura 'teoremë e decentralizimit fiskal'. Sipas kësaj teoreme, qeveria vendore njihet më mirë nevojat dhe preferencat e qytetarëve të saj duke qenë më afër tyre. Si rrjedhojë, ajo arrin të ofrojë ato shërbime që ata kërkojnë (Tiebout, 1956). Sa më i madh dhe heterogjen të jetë vendi, aq më të mëdha janë avantazhet ekonomike të lidhura me teoremën e decentralizimit fiskal (Oates, 1993).

Një arsye tjetër që do të sillte një rritje të efikasitetit ekonomik është dhe konkurrenca midis qeverive vendore. Frika që ndërmarrjet dhe qytetarët mund të zhvendosen në një lokalitet tjetër bën që të rritet cilësia e politikave, e shërbimeve dhe të mirave publike që ofrohen nga qeverisjet vendore (Tiebout, 1956; Donohue, 1997). Si rrjedhojë, konkurrenca më e lartë do bënte që të uleshin inefficiencat, praktikatat korruptive dhe përfitimet (Breton, 1996) dhe të rritej inovacioni në politikat publike (Donohue, 1997). Për më tepër, shpesh decentralizimi fiskal shihet si mjet për të promovuar tregje më eficientë (McKinnon, 1997; Marks dhe Hooghe, 2004).

Decentralizimi e sjell procesin e prodhimit të të mirave dhe shërbimeve publike më afër qytetarit duke ulur në këtë mënyrë kostot. Burokracia në qendër shpesh nuk është e aftë t'i ofrojë këto shërbime dhe të mira publike në një mënyrë më eficientë sesa qeveria lokale, e cila për më tepër, i njihet më mirë nevojat specifike të qytetarëve të saj. Më afër qytetarëve do të thotë dhe më shumë pjesëmarrje të qytetarëve në vendimmarrje, si dhe më shumë transparencë dhe llogaridhënie në vendimmarrjen politike të qeverive vendore (Putnam, 1993).

Megjithëse nga pikëpamja teorike literatura është ndalur mbi aspektet pozitive, shumë autorë kanë theksuar rreziqet e mundshme të decentralizimit fiskal për rritjen ekonomike. Së pari, janë hedhur dyshime në vlefshmërinë e teoremës së decentralizimit fiskal duke argumentuar që qeveria nuk ka pse të njohë nevojat e veçanta të secilës komunë. Në fakt, detyra e saj kryesore është të ofrojë shërbime bazë universale si ushqimi, arsimimi, shëndetësia, siguria e jetës dhe e pronës, infrastruktura bazë, të cilat janë të njëjta për të gjithë dhe mëse të njohura (Prud'homme, 1995). Por, edhe nëse nevojat e komunave të jenë të ndryshme, kapacitetet e kufizuara të qeverive lokale mund t'i pengojnë ato të shfrytëzojnë potencialin e autonomisë fiskale (Rodriguez-Pose dhe Gill, 2005).

Për më tepër, krahinat më të varfra mund të gjenden në një disavantazh të mëtejshëm për sa i përket kapacitetit për të ofruar shërbime cilësore. Qeverisja vendore në këto lokalitete vuan shpesh nga mungesa e njohurive, kapaciteteve dhe burimeve njerëzore për të ofruar shërbimet bazë e jo më politika dhe shërbime të përshtatura për komunitetet lokale (Rodriguez-Pose dhe Gill, 2004; Sapir et al., 2004). Si pasojë e rrogave më të larta dhe mundësive për karrierë që qeveria qendrore ofron, ajo tërheq njerëzit më të përgatitur në administratën publike dhe arrin në këtë mënyrë të ofrojë shërbime më eficiente se qeveritë vendore (Prud'homme, 1995). Gjithashtu, krahinat ose komunat më dinamike mund të tërheqin më shumë burime financiare nga mbledhja e taksave lokale dhe transferime nga fondet e qeverisë qendrore si pasojë e aftësisë më të madhe negociuese me të (Rodriguez-Pose dhe Gill, 2004). Kapacitetet e varfra institucionale lokale mund të ulin edhe më tej aftësinë për të adoptuar dhe asimiluar përvojat më të mira të qeverisjes dhe politikëbërjes (Odero, 2004). Qeveritë vendore mund të bëhen pre e korrupsionit, e nepotizmit dhe kapjes nga interesa specifike.

Për arsyet e lartpërmendura ideja që qeveritë lokale të mund të ofrojnë shërbime të përshtatura për nevojat specifike të komuniteteve lokale mund të mbetet e tillë si pasojë e mungesës së burimeve financiare dhe njerëzore, mundësive dhe aftësive për ta bërë një gjë të tillë. Literatura teorike nuk ka arritur në dhënie të një përgjigjeje përfundimtare nëse efektet e decentralizimit mbi rritjen ekonomike janë negative ose pozitive. Por, siç u diskutua më sipër (Tabela 1), edhe literatura empirike ka arritur në rezultate që përfshijnë çdo rast të mundshëm. Arsyet për këtë janë të shumta, duke filluar nga mungesa e një treguesi të mirëfillt që mat decentralizimin dhe përdorimi i metodave dhe qasjeve të ndryshme ndaj problemit. Për më tepër, është e pamundur të kesh kundërproven, për të parë se si do të kishte qenë trajektoria e zhvillimit të një krahine në mungesë të decentralizimit (Rodriguez-Pose dhe Ezcurra, 2011).

Tabela 1: Lidhja midis decentralizimit dhe rritjes ekonomike

Autori (viti)	Kampioni	Periudha	Gjetjet
Akai & Sakata (2002)	SHBA	1988-1996	Pozitive dhe e rëndësishme.
Baskaran & Feld (2009)	23 vende OECD	1975-2001	Negative, por jo e fortë.
Davoodi & Zou (1998)	46 vende	1970-1989	Vendet në zhvillim: negative, por jo e rëndësishme; Vendet OECD: asnjë lidhje.
Filippetti & Saçhi (2013)	20 vende OECD	1973-2007	Pozitive dhe e rëndësishme nëse tre aspektet ndërveprojnë.

Gemmell et al (2013)	23 vende OECD	1972-2005	decentralizimi i shpenzimeve ka efekt negativ, decentralizmi i të ardhurave pozitiv
limi (2005)	51 vende	1997-2001	Pozitive dhe e rëndësishme.
Lin & Liu (2000)	Kina	1970-1993	Pozitive dhe e rëndësishme.
Rodriguez-Pose & Bwire (2004)	Gjermania, India, Italia, Meksika, Spanja, SHBA	disa periudha deri në 2001	Përgjithësisht jo e rëndësishme, përveç Meksikës, SHBA-ve dhe pjesërisht Indisë, ku ajo bëhet negative.
Rodriguez-Pose & Ezcurra (2011)	21 vende OECD	1990-2005	Negative dhe e rëndësishme.
Stansel (2005)	zonat metropolitane të SHBA	1960-1990	Pozitive dhe e rëndësishme.
Thiessen (2003)	26 vende	1973-1998	Marrëdhënie si U e përmbysur.
Thornton (2007)	19 vende OECD	1980-2000	Jo statistikisht e rëndësishme.
Woller & Phillips (1998)	23 vende pak të zhvilluara	1974-1991	Asnjë lidhje.
Zhang & Zou (1998)	Kina	1980-1992	Negative dhe e rëndësishme.
Zhang & Zou (2001)	Kina	1987-1993	Negative dhe e rëndësishme.

Burimi: Marrë dhe përditësuar nga Rodriguez-Pose & Ezcurra (2011, f. 624)

3. Të dhënat, analiza dhe disa gjetje paraprake

Qëllimi i këtij seksioni është të testojë në mënyrë empirike marrëdhënien midis decentralizimit dhe rritjes ekonomike rajonale të 185 rajoneve (NUTS II) të 11 vendeve të OECD-së në periudhën 1996–2005. Për këtë ne vlerësojmë modelin e mëposhtëm ekonometrik:

$$g_{i,t} = \varphi g_{i,t-1} + \varphi_1 \sum \omega_{ij,t} g_{j,t} + \alpha_1 FD_{i,t} + \alpha_2 AD_{i,t} + \alpha_3 PD_{i,t} + \varnothing FED_{i,t} + \beta X'_{i,t} + f_i + \tau_t + \varepsilon_{i,t}$$

ku është rritja e PBB-së për frymë e rajonit i në kohën t ; janë masa të decentralizimit fiskal, administrativ dhe politik; tregon nëse rajoni i përket një shteti federal ose jo; është një vektor ndryshoresh që kontrollojnë për faktorë të tjerë që influencojnë rritjen ekonomike rajonale; është

matrica e distancave, çdo element i së cilës merr vlerën 1 nëse krahinat i dhe j ndajnë një kufi të përbashkët dhe zero në të kundërtën. Ne përdorim një sërë treguesish nga Hooghe et al. (2008) të cilët masin decentralizimin jo vetëm përgjatë dimensionit fiskal, por edhe atij administrativ dhe politik. Në veçanti ne përdorim këta tregues: *Assembly* - një masë e pavarësisë së pushtetit legjislativ; *Executive* - një masë e pavarësisë së pushtetit ekzekutiv; *Representation* - shuma e Assembly dhe Executive; *Fiscal Autonomy* - një masë e taksimit të pavarur; *Policy scope* - mat gamën e politikave autonome; *Institutional depth* - mat gradën e autonomisë (nëse mund të vihet ose jo veto nga qeveria qendrore). Vektori X përmban një sërë ndryshoresh kontrolli të njohura në literaturë si përcaktuese potenciale të rritjes ekonomike. Krahas nivelit të PPB-së në vitin bazë përdorim rritjen e PBB-së së rajoneve fqinje, rritjen e popullsisë, sipërfaqen e rajonit, nivelin e arsimimit (si % forcave të punës me arsim të mesëm ose të lartë), nivelin i infrastrukturës (matur nga dendësia e autostradave), nivelin e inovacionit (matur nga numri i patentave për 1 milion banorë), nivelin e zhvillimit (matur nga numri i automjeteve për 1 mijë banorë).

Të dhënat paraqiten në formën e një paneli dinamik që vlerësohet me anë të Metodës së Përgjithësuar të Momenteve - Sistemi me Dy Hapa (Two Step System GMM). Fillimisht vlerësohet modeli i thjeshtë, pa ndërveprime midis ndryshoreve dhe pa konsideruar aspektin hapësinor dhe vazhdohet hap pas hapi (step-wise) me modelin ku ndërveprojnë mes tyre dhe me. Rezultatet paraprake të analizës ekonometrike tregojnë që ndryshoret 'Institutional Depth' dhe 'Policy Scope' kanë impakt negativ dhe statistikisht të rëndësishëm në rritjen ekonomike rajonale si në modelin dinamik të thjeshtë ashtu dhe në modelin hapësinor. Por, në momentin kur ne marrim në shqyrtim jo vetëm efektet individuale të tre dimensioneve të decentralizimit, por edhe ndërveprimin e 'Policy Scope', 'Fiscal Autonomy', 'Representation' me ndryshoren 'Federal' koeficientët janë pozitivë dhe statistikisht të rëndësishëm, rezultat që na bën të mendojmë që në shtetet federale impakti i decentralizimit është pozitiv në krahasim me shtetet unitare.

4. Në vend të konkluzioneve

Roli i decentralizimit fiskal në rritjen ekonomike të një vendi është studiuar si nga ana teorike ashtu dhe ajo empirike. Literatura teorike ka vënë në dukje se si decentralizimi fiskal mund të luajë një rol pozitiv ose negativ, në varësi të një numri faktorësh që kanë të bëjnë kryesisht me kontekstin ku aplikohet. Kontributet empirike, po ashtu, kanë arritur shpesh në konkluzione diametralisht të kundërta, kjo në varësi të kampionit në studim, periudhës kohore dhe metodës së përdorur. Ky artikull është një kontribut modest në vazhden e studimeve empirike. Rezultatet paraprake tregojnë rëndësinë e studimit të ndërveprimit midis tre dimensioneve të decentralizimit fiskal, administrativ dhe politik.

Bibliografia

- Akai, N., Sakata, M. (2002) Fiscal decentralization contributes to economic growth: evidence from state-level cross-section data for the United States. *Journal of Urban Economics*, 52: 93–108.
- Baskaran, T., Feld, L.P. (2009) Fiscal decentralization and economic growth in OECD countries: is there a relationship? CESIFO Working Paper No 2721.
- Davoodi, H., Zou, H. (1998) Fiscal decentralization and economic growth: a cross country study. *Journal of Urban Economics*, 43: 244–257.
- Dillinger, W. (1994) Decentralization and its implications for urban service delivery. Urban Management Program Discussion Paper 16, World Bank.

- Donohue, J.D. (1997) *Disunited States*. New York: Harper Collins Publishers.
- Ezcurra, R., Pascual, P. (2008) The link between fiscal decentralization and regional disparities: Evidence from several European Union countries. *Environment and Planning A*, 40: 1185–1201.
- Filippetti, A., Sacchi, A. (2013) Varieties of decentralization, institutional complementarities, and economic growth: evidence in OECD countries. Paper presented at 54th Conferenza SIE, 24–26 ottobre 2013, Università di Bologna
- Gemmell, N., Kneller, R., Sanz, I., 2013. Fiscal decentralization and economic growth: spending versus revenue decentralization. *Economic Inquiry* 51, 1915–1931.
- Hooghe, L., Marks, G., Schakel, A.H. (2008) Regional authority in 42 democracies, 1950–2006: a measure and five hypotheses. *Regional and Federal Studies*, 18: 111–302.
- Imi, A. (2005) Decentralization and economic growth revisited: an empirical note. *Journal of Urban Economics*, 57: 449–461.
- Lin, J.Y., Liu, Z. (2000) Fiscal decentralization and economic growth in China. *Economic Development and Cultural Change*, 49: 1–21.
- Marks, G., Hooghe, L. (2004) Contrasting visions of multi-level governance. In I. Bache, M. Flinders (eds) *Multi-level Governance*, pp. 15–30. Oxford: Oxford University Press.
- Oates, W. (1972) *Fiscal Federalism*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Oates, W. (1985) Searching for Leviathan: an empirical analysis. *American Economic Review*, 75: 748–757.
- Oates, W. (1993) Fiscal decentralization and economic development. *National Tax Journal*, XLVI: 237–243.
- Prud'homme, R. (1995) The dangers of decentralization. *World Bank Research Observer*, 10: 201–220.
- Rodríguez-Pose, A., Bwire, A. (2004) The economic (in)efficiency of devolution. *Environment and Planning A*, 36: 1907–1928.
- Rodríguez-Pose, A., Ezcurra, R. (2010) Does decentralization matter for regional disparities? A cross-country analysis. *Journal of Economic Geography*, E-pub: 22 September 2009, doi:10.1093/jeg/lbp049.
- Rodríguez-Pose, A., Ezcurra, R. (2011) Is fiscal decentralization harmful for economic growth? Evidence from the OECD countries. *Journal of Economic Geography*, 11: 619–643 doi:10.1093/jeg/lbq025
- Rodríguez-Pose, A., Gill, N. (2003) The global trend towards devolution and its implications. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 21: 333–351.
- Rodríguez-Pose, A., Gill, N. (2004) Is there a global link between regional disparities and devolution? *Environment and Planning A*, 36: 2097–2117.
- Rodríguez-Pose, A., Gill, N. (2005) On the 'economic dividend' of devolution. *Regional Studies*, 39: 405–420.
- Sapir, A. et al. (2004) *An Agenda for a Growing Europe: The Sapir Report*. Oxford: Oxford University Press.
- Stansel, D. (2005) Local decentralization and local economic growth: a cross-sectional examination of US metropolitan areas. *Journal of Urban Economics*, 57: 55–72.
- Tiebout, C.M. (1956) A pure theory of local expenditures. *The Journal of Political Economy*, 64: 416–424.
- Thießen, U. (2003) Fiscal decentralisation and economic growth in high-income OECD countries. *Fiscal Studies*, 24: 237–274.
- Thornton, J. (2007) Fiscal decentralization and economic growth reconsidered. *Journal of Urban Economics*, 61: 64–70.
- Woller, G.M., Phillips, K. (1998) Fiscal decentralization and IDC economic growth: an empirical investigation. *Journal of Development Studies*, 34: 139–148.
- Zhang, T., Zou, H. (1998) Fiscal decentralization, public spending and economic growth in China. *Journal of Public Economics*, 67: 221–240.
- Zhang, T., Zou, H. (2001) The growth impact of intersectoral and intergovernmental allocation of public expenditure: with applications to China and India. *China Economic Review*, 2: 58–81.

Integrimi i informacionit të Indeksit Global të Konkurrueshmerisë në një model statistikor graviteti për Shqipërinë

Dorina CUMANI¹

Abstrakt: *Literatura dhe studimet e kohëve të fundit kanë zgjeruar fokusin e tyre në aspektin e faktorëve që ndikojnë në konkurrueshmërinë ekonomike të një vendi. Ato kanë nxjerrë në pah se konkurrueshmëria e vendeve nuk varet vetëm nga faktorët bazë të prodhimit, por edhe nga faktorë të tjerë shoqërorë; institucionet publike si: infrastrukturë, shëndetësi; faktorë efience si: efienca e tregut të mallrave, flukset tregtare apo e tregut të punës; arsimi i lartë ose trajnimi i specializuar; inovacioni. Qëllimi kryesor i këtij punimi është të analizojë flukset tregtare të ndërsjellta midis Shqipërisë dhe 35 vendeve të tjera duke u mbështetur në të dhënat e import-eksportit dhe në modelin e gravitetit. Pjesë klasike për modelin e gravitetit është studimi i ndikimit të madhësisë së ekonomisë së vendit dhe asaj të huaj, distanca midis vendeve të veçanta. Një e veçantë e këtij punimi është studimi i ndikimit të konkurrueshmërisë (GCI-global competitiveness index) në flukset tregtare të Shqipërisë dhe gjithashtu sa ndikojnë faktorët e mësipërm të vendeve partnere në flukset tregtare të Shqipërisë. Punimi synon t'i japë përgjigje pyetjes se çfarë informacioni na përcjell Indeksi Global i Konkurrueshmërisë përsa i përket performancës së Shqipërisë në tregtinë e jashtme.*

Fjalët kyçe: *Indeksi global i konkurrueshmërisë (GCI), eksporte, importe, modeli i gravitetit, tregti.*

Abstract: *Literature and the latest studies have enlarged their focus in the aspect of the factors that affect the economical competitiveness of a state. They have shown that the competitiveness among states doesn't depend only in the basic factors of production, but also on other social factors; public institutions such as: infrastructure, health; efficiency factors such as: efficiency in the market of goods, commercial flow or the labor market; higher education or specialized training; innovation. The main purpose of this research paper is to analyze the bilateral trade*

¹ Doktorante pranë Universitetit Europian të Tiranës: dorinacumani@gmail.com

flows among Albania and 35 other states regarding the import-export statistics and also based in the model of gravity. The classical part of the 'gravity' model is the study of the impact of the size of the economy, local and foreign, distance between particular places, etc. Another strong point of this research paper is the study of the influence of competitiveness (GCI-global competitiveness index) in the commercial flows of Albania. In this research we will be able to give an answer to the question about the information that the global competitiveness index give to us regarding the performance of Albania in the foreign trade environment".

Keywords: GCI-Global Kompetitiveness Index, exports, imports, the gravity model, trade

1. Hyrje

Shqipëria ka kaluar në faza të rëndësishme të liberalizimit tregtar, i cili është një proces i një reduktimi sistematik dhe eliminimi të të gjitha tarifave dhe barrierave jotarifore (Madeley dhe Solagral, 2001) midis vendeve partnere tregtare. Ky koncept është ndërtuar duke u bazuar në teorinë e avantazheve krahasuese në një treg të lirë, e cila pohon se nëpërmjet reduktimit të barrierave tregtare, të dy partnerët tregtarë mund të përfitojnë. Liberalizimi tregtar si rrjedhim, shoqërohet me një reduktim të ndërhyrjes së shtetit në sektorë të ndryshëm të ekonomisë në termat e tregtisë. Impakti në mirëqenie i liberalizimit tregtar mund të duket kur hiqen barrierat tregtare. Ai mund të konsiderohet si i njëjtë me humbjen në mirëqenie në prezencën e një kufizimi tregtar. Liberalizimi tregtar ndihmon gjithashtu edhe në një alokim racional dhe eficient të burimeve. (Skipton&Chuck, 2007)

Liberalizimi tregtar në vetvete krijon jo vetëm fitimtarët (Smith, 1776) e tij, por edhe humbësit e tij, edhe pse nga pikëpamja e shoqërisë si një e tërë, ai krijon përfitime në mirëqenie, ashtu siç sugjerohet edhe nga teoritë e tregtisë. Në mënyrë racionale shihet se ekonomia e Shqipërisë, pavarësisht globalizimit dhe hapjes së tregjeve nuk po performon mirë. Ajo ofron mundësi për biznese në përpunimin e lëndëve të para, rregulla liberale për investime të huaja, forcë punëtore të lirë, sektorë të privatizuar dhe koncesionalë, pozicion strategjik dhe multilingual. Megjithatë, ky avantazh sapo ka filluar të përdoret nga bizneset. Gjithashtu edhe infrastruktura, fuksionet e tregut, arsimi i lartë, trajnimet e specializuara dhe inovacioni janë larg po të krahasohen me vendet europiane. Lidhja jo shumë e mirë e eksporteve me importet është arsyeja kryesore e moszhvillimit të ekonomisë shqiptare.

Kontributi kryesor që sjell aplikimi i modelit të Gravitetit, në këtë punim, është vlerësimi i dinamikës së sjelljes së importeve dhe eksporteve në periudha afatshkurtra dhe afatgjata, duke integruar në model disa variabla të cilat lidhen me importet dhe eksportet. Në rastin e Shqipërisë, ndryshe nga literatura botërore, janë kryer shumë pak studime të tilla. Ky fakt të nxit më tepër drejt analizimit të kësaj lidhjeje. Në realizimin e kësaj analize empirike, të dhënat u siguruan nga institucione të rëndësishme si: Banka e Shqipërisë, Banka Botërore, FMN-ja, OBT-ja, INSTAT-i, WEF-ja, EUROSTAT-i. Seleksionimi i të dhënave të cilat u përfshinë në studim, i përkasin periudhës 2005-2012, në trajtën e serive kohore vjetore. Përzgjedhja e variablave të modelit i referohet teorisë tradicionale, ku eksportet ndikohen nga madhësia e vendit, distanca, kursi i këmbimit dhe në teorinë e viteve të fundit për vlerësimin e faktorëve të konkurrueshmërisë, në kompleksitetin e variablave që përbëjnë indeksin GCI.

Por, pyetjet që shtrohen janë:

- Pse janë të rëndësishme të gjitha "sa më sipër" për rritjen e konkurrueshmërisë?
- Cilët janë faktorët që ndikojnë në konkurrueshmëri?
- Sa ndikojnë ata në flukset tona tregtare?

2. Pse janë të rëndësishme avantazhet konkurruese dhe ato krahasuese për tregtinë e jashtme?

Avantazhi krahasues sipas Ricardo-s (ekonomia klasike) thekson se “vendet angazhohen në tregtinë ndërkombëtare për dy arsye themelore që kontribuojnë në fitimet e tyre nga tregtia. Së pari, vendet tregtojnë për shkak se ata janë të ndryshëm nga njëri-tjetri. Kombet, si individë, mund të përfitojnë prej tyre duke arritur një koordinim, ku secili bën gjërat të cilat i bën relativisht mirë. Së dyti, vendet tentojnë të arrijnë ekonomitë e shkallës në prodhim. Në kushtet e tregtisë, konsumi në çdo vend zgjerohet sepse prodhimi botëror zgjerohet, në rast se çdo vend specializohet në prodhimin e atyre produkteve, për të cilat zotërojnë avantazhe krahasuese.” Sipas modelit Rikardian, fitimi nga tregtimi varet nga avantazhi krahasues dhe jo nga avantazhi absolut. *Avantazhi krahasues i një industrie varet jo vetëm nga prodhimtaria krahasuar me industrinë e vendeve të huaja, por edhe nga niveli i pagave.*

Produktiviteti i lartë dhe pagat e ulëta u japin vendeve një avantazh kostoje që u lejon atyre të prodhojnë në mënyrë eficiente. Ekonomia do të specializohet në prodhimin e një produkti nëse çmimi i krahasuar i këtij produkti është më i madh se kostoja oportune e krahasuar e prodhimit të tij. Në këtë kuadër, teknologjia, burimet, kërkesa, rritja e tregtisë dhe politikat janë përshkruar si katër forcat që ndikojnë avantazhin krahasues të një kombi për një mall apo shërbim kundrejt vendeve të tjera. Firmat e specializuara brenda industrive që kanë përparësi krahasuese janë në një pozitë shumë më të fortë për të nxjerrë një avantazh konkurrues në prodhimin e produkteve të standardizuara ose të diferencuara brenda kësaj industrie.

Çfarë është saktësisht avantazhi konkurrues, dhe çfarë e bën atë të ndryshojë nga avantazhet krahasuese? Porter (1985) theksoi konkurrencën në nivelin e një firme në aspektin e strategjive konkurruese, të tilla si kosto e ulët dhe/ose diferencimi të produktit. Megjithatë, përshkrimi i tij i konkurrencës nuk përbën një përkufizim formal konceptual.

Pse disa firma janë më të afta për të krijuar risi të suksesshme? Risia në çdo sferë të aktiviteteve të një firme luan rol qendror në dhënien e përparësive konkurruese një firme dhe më pas industrisë. Varet nga katër atributet e një kombi (Porter 1990): kushtet e faktorëve (faktorë të “krijuar” dhe të modernizuar vazhdimisht të tillë si: punë shumë e specializuar dhe institucione shkencore më të përshtatshme për nevojat e industrisë; kushtet e kërkesës, (karakterit i kërkesës së tregut vendas, blerës të sofistikuar dhe kërkuar, të cilët mund të sinjalizojnë modelin e ardhshëm të kërkesës dhe mund t’i bëjnë presion kompanive për t’u ripërtërirë shpejt në krahasim me konkurrentët gjetiu; industrinë e lidhura dhe suporti (fitimi i monopolit apo fitimi nga firmat e suksesshme në tregje për prodhimet e tyre me avantazhe konkurruese, për të cilat merren parasysh: krijimi i një zinxhiri të fortë vlerë në shpërndarje, informacioni në të gjithë zinxhirin e vlerës nga prodhuesi te konsumatori final, si dhe diversifikimi i investimit); strategjia e firmës, struktura, dhe konkurrentët (strategji të forta, strukturë dhe rivalitet menaxherial, si dhe ekzistenca e forcave konkurruese, sfidat nga firma të tjera brenda industrisë).

Nryshimi avantazh krahasues dhe avantazh konkurrues mbështetet kryesisht në faktorë të tillë të “krijuar” nga kërkesa për produktin, dhe ekonomitë e brendshme të arritura nëpërmjet inovacionit. Avantazhi krahasues, nga ana tjetër thekson se kombi është i “pajisur” me faktorë, dallime në teknologji dhe produktivitet, ekonominë e jashtme dhe politikat ndërkombëtare. Dallimet themelore në kuadër të faktorëve avantazh konkurrues dhe avantazh krahasues janë (Comparative Advantage and Competitive Advantage):

(1) një theks mbi faktorë të “krijuar” të prodhimit dhe risi në avantazhin konkurrues kundrejt faktorëve të “trashëguar” të prodhimit dhe të teknologjisë me elementët dinamik në

nivel kombëtar; (2) një theks mbi anën e kërkesës, suksemi i firmës veçanërisht në krijimin e një produkti të diferencuar me disa karakteristika unike brenda të njëjtës industri me avantazhe konkurruese kundrejt madhësisë së tregut për produktet e çdo industrie me përparësi krahasuese, (3) një theks në fitimin e monopolit apo nga firmat e suksesshme në tregje për prodhimet e tyre në avantazhin konkurrues kundrejt theksit mbi modelet tradicionale të konkurrencës në avantazh krahasues, dhe (4) një theks mbi shpjegimin e tregtisë intraindustriale në ekonomitë e industrializuara e të avancuara me avantazhe konkurruese kundrejt tregtisë interindustriale me avantazhe krahasuese.

3. Faktorët që ndikojnë dhe masin konkurrueshmërinë

Në kohët e sotme studimet dhe literatura vërtetojnë se faktorët që ndikojnë në konkurrueshmëri janë shumë. Po cilët janë këta faktorë dhe si e masim sot konkurrueshmërinë midis vendeve? Pëveç matësve tradicionale të konkurrueshmerisë si: kursi real i këmbimit dhe PBB-ja për frymë, rezultojnë edhe faktorë të tjerë si:

Infrastruktura, sipas World Economic Forum, (2005-2013) është kritike për të siguruar funksionimin efektiv të ekonomisë, pasi ajo është një faktor i rëndësishëm në përcaktimin e vendndodhjes së veprimtarisë ekonomike dhe llojeve të aktiviteteve apo sektorëve që mund të zhvillohen. Infrastruktura e mirëzhvilluar zvogëlon efektin e distancës midis rajoneve, integrimin e tregut kombëtar dhe e lidh atë me kosto të ulët me tregjet e vendeve të tjera. Përveç kësaj, cilësia e rrjeteve të infrastrukturës rrit dukshëm ndikimin e rritjes ekonomike dhe redukton pabarazitë në të ardhura dhe varfërinë në një shumëllojshmëri mënyrash. Mënyrat efektive të transportit, ofrojnë mallrat dhe shërbimet e tyre në treg në një mënyrë të sigurt dhe në kohë dhe për të lehtësuar lëvizjen e punëtorëve për punët më të përshtatshme. Ekonomitë gjithashtu varen nga furnizimi me energji elektrike pa ndërprerje dhe pa mungesa në mënyrë që bizneset dhe fabrikat të mund të punojnë pa u penguar. Së fundi, një rrjet i gjerë telekomunikacioni lejon për një rrjedhë të shpejtë dhe të lirë të informacionit.

Stabiliteti i mjedisit makroekonomik (World Economic Forum, 2005-2013) është i rëndësishëm për biznesin dhe gjithashtu është i rëndësishëm për konkurrencën e përgjithshme të një vendi. Paqëndrueshmëria makroekonomike dëmton ekonominë, siç e kemi parë gjatë viteve të fundit, veçanërisht në kontekstin europian. Qeveria nuk mund të ofrojë shërbime efikase nëse ajo ka për të paguar interesa të larta të borxheve. Deficitet fiskalë kufizojnë aftësinë e qeverisë për të reaguar ndaj cikleve të biznesit dhe për të investuar në masë për rritjen e konkurrueshmërisë. Firmat nuk mund të veprojnë në mënyrë efikase kur normat e inflacionit janë të larta. Në përgjithësi, ekonomia nuk mund të rritet në mënyrë të qëndrueshme nëse mjedisi makro është i paqëndrueshëm. Stabiliteti makroekonomik ka kapur vëmendjen e publikut kohët e fundit, kur disa vende europiane kishin nevojë për mbështetjen e FMN-së dhe të ekonomive të tjera të eurozonës për të parandaluar falimentimin sovran, pasi borxhi i tyre publik arriti në nivele të paqëndrueshme.

Një fuqi punëtore e shëndetshme (World Economic Forum 2005-2013) është jetike për konkurrencën e një vendi dhe produktivitetin. Shëndeti i dobët çon në kosto të rëndësishme për biznesin. Punëtorët e sëmurë mungojnë shpesh apo veprojnë në nivele të ulëta të efikasitetit. Investimet në ofrimin e shërbimeve shëndetësore janë një fenomen kritik për zhvillimin ekonomik e moral.

Arsimi i lartë dhe cilësi e lartë trajnimi (World Economic Forum 2005-2013) janë veçanërisht të rëndësishme për ekonomitë që duan të lëvizin deri në zinxhirin e vlerës, përtej

proceseve të thjeshta të prodhimit. Në veçanti, ekonomia e globalizuar kërkon punëtorë të mirarsimuar të cilët janë në gjendje për të kryejnë detyra komplekse dhe të përshtaten me shpejtësi ndaj ndryshimeve dhe nevojave evoluese të ekonomisë.

Efikasiteti i tregut dhe efikasiteti i tregjeve të mallrave (World Economic Forum 2005-2013) bën që të prodhohet përzierja e duhur e produkteve dhe shërbimeve të tyre e diktuar nga kërkesë-oferta. Konkurrenca e shëndoshë e tregut, vendas dhe të huaj, është e rëndësishme në rritjen e efikasitetit të tregut dhe produktivitetin e biznesit, duke siguruar që firmat më efikase, të prodhojnë mallrat e kërkuara nga tregu. Efikasiteti i tregut gjithashtu varet nga kushtet e kërkesës, të tilla si orientimi i konsumatorëve dhe sofistikimi blerësve. Për arsye kulturore ose historike, konsumatorët mund të jenë më kërkues në disa vende sesa në të tjera. Kjo mund të krijojë një avantazh konkurrues të rëndësishëm. Kjo detyron kompanitë të jenë më inovative dhe në shërbim të klientëve dhe gjithashtu, imponon disiplinë të nevojshme për të arritur efikasitet në treg.

Efikasiteti dhe fleksibiliteti i tregut të punës (World Economic Forum, 2005-2013) janë kryesore në sigurimin e një klasifikimi efektiv të punëtorëve në ekonomi dhe me stimuj për të bërë përpjekjet e tyre më të mira në punën e tyre. Tregjet e punës për këtë arsye duhet të kenë fleksibilitet në zhvendosjen e punëtorëve nga një aktivitet ekonomik në tjetrin me shpejtësi dhe me kosto të ulët, dhe për të lejuar luhatjet e pagave. Tregjet e efektshme të punës duhet gjithashtu të sigurojnë një marrëdhënie të qartë mes stimujve për punëtorët dhe përpjekjeve të tyre për të promovuar meritokracinë si dhe duhet të sigurojnë barazi në mjedisin e biznesit ndërmjet dy gjinive.

Zhvillimi i tregut financiar (World Economic Forum, 2005-2013): kriza e fundit ekonomike ka nënvizuar rolin kryesor për mirëfunksionimin e sektorit financiar në aktivitetet ekonomike. Një sektor efikas financiar alokon burimet e ruajtura nga qytetarët e një kombi, si dhe ata që hyjnë në ekonomi nga jashtë, me përdorimet e tyre më produktive. Në mënyrë që të përmbushë të gjitha ato funksione, sektori bankar duhet të jetë i besueshëm dhe transparent. Tregjet financiare, kohët e fundit kanë nevojë për rregullim të përshtatshëm për të mbrojtur investitorët dhe aktorët e tjerë të ekonomisë në përgjithësi.

Teknologjia (World Economic Forum, 2005-2013) është gjithnjë e më thelbësore për firmat që konkurrojnë dhe duan të mbijetojnë. Gatishmëria mat aftësinë me të cilin një ekonomi adopton teknologjinë për të rritur produktivitetin e industrive të saj, me theks të veçantë në kapacitetin e saj për të rritur komunikimet me teknologjinë e informacionit (TIK) në aktivitetet të përditshme, në proceset e prodhimit për rritjen e efikasitetit dhe mundësimin e inovacionit për konkurrueshmëri. Ndër burimet kryesore janë teknologjia e huaj, FDI-ja, e cila shpesh luan një rol të rëndësishëm, veçanërisht për vendet që janë në një fazë më të ulët të zhvillimit teknologjik. Është e rëndësishme të theksohet se, në këtë kontekst, niveli i teknologjisë në dispozicion për firmat në një vend duhet të dallohet nga aftësia e vendit për të kryer hulumtime në zhvillimin e teknologjive të reja për risi që zgjerojnë kufijtë e dijes.

Madhësia e tregut (World Economic Forum, 2005-2013) ndikon në produktivitet. Tregjet e mëdha lejojnë firmat për të shfrytëzuar ekonomitë e shkallës. Në epokën e globalizimit, tregjet ndërkombëtare mundën të zëvendësonin tregjet e brendshme, veçanërisht për vendet e vogla. Prova dërmuese empirike tregon se hapja e tregtisë është e lidhur pozitivisht me rritjen. Edhe nëse disa kërkime të kohëve të fundit hedhin dyshime mbi qëndrueshmërinë e kësaj marrëdhënieje, tregtia ka një efekt pozitiv në rritjen ekonomike, veçanërisht për vendet me treg të vogël. Rasti i Bashkimit Evropian ilustron rëndësinë e madhësisë së tregut për konkurrencën, pasi fitimet e efikasitetit janë të rëndësishme për t'u realizuar nëpërmjet integritetit më të ngushtë. Edhe pse reduktimi i barrierave tregtare dhe harmonizimi i standardeve në kuadër të

Bashkimit European kanë kontribuar në rritjen e eksporteve brenda rajonit, shumë pengesa për një treg të vërtetë të vetëm, në veçanti në sektorin e shërbimeve, mbetën në vend, gjë që pritet të çojë në efekte të rëndësishme kufitare. Kështu eksportet mund të mendohen si zëvendësuese të kërkesës së brendshme në përcaktimin e madhësisë së tregut për firmat e një vendi.

Sofistikimi i biznesit (World Economic Forum, 2005-2013). Nuk ka asnjë dyshim se praktikat e biznesit të sofistikuar janë të favorshme për efikasitet më të lartë në prodhimin e mallrave dhe shërbimeve. Sofistikimi i biznesit ka të bëjë me dy elemente që janë të lidhura pazgjidhshmërisht: cilësia e një vendi, rrjetet e përgjithshme të biznesit dhe cilësia e operacioneve të firmave individuale dhe strategjive.

Risite (World Economic Forum, 2005-2013) mund të dalin nga njohuritë e reja teknologjike dhe jo teknologjike. Inovacionet teknologjike janë të lidhura ngushtë me know-how, aftësitë dhe kushtet e punës që janë të përfshirë në organizata. Në afat të gjatë kohor, standardet e jetesës mund të rriten në masë të madhe nga risite teknologjike. Përparimet teknologjike kanë qenë baza e shumë fitimeve të produktivitetit që ekonomitë tona kanë përjetuar historikisht. Këto shkojnë nga revolucioni industrial në shekullin e XVIII, shpikja e motorit me avull dhe gjenerimi i energjisë elektrike për revolucionin më të fundit dixhital. Ky i fundit është transformuar jo vetëm në mënyrën se si gjërat janë duke u bërë, por gjithashtu në hapjen e një game të gjerë të mundësive të reja në drejtim të produkteve dhe shërbimeve. Inovacioni është veçanërisht i rëndësishëm për ekonomitë dhe jep mundësi për të gjeneruar vlerë më të madhe edhe nga vetë integrimi dhe përshtatjet e teknologjive ekzogjene. Edhe pse më pak të përparura, vendet ende mund të përmirësojnë produktivitetin e tyre duke adaptuar teknologjitë ekzistuese ose duke bërë përmirësime në rritje në fusha të tjera, sidomos për ata që kanë arritur fazën e zhvillimit, risi kjo e pamjaftueshme për të rritur produktivitetin. Firmat në këto vende duhet të hartojnë dhe të zhvillojnë cutting-edge e produkteve dhe proceseve, të mbajnë një avantazh konkurrues dhe të lëvizin drejt aktiviteteve më të larta me vlerë të shtuar.

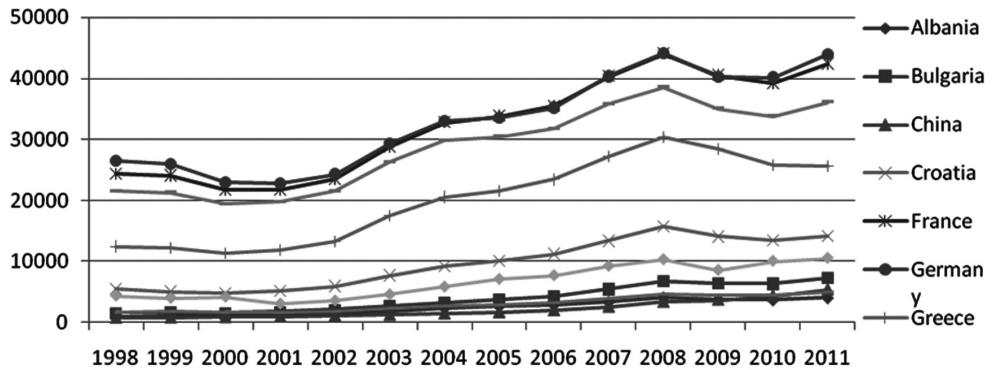
4. Si po konkurron Shqipëria?

Për t'i konkretizuar më mirë avantazhet krahasuese dhe ato konkurruese bazohemi në shifrat dhe matjet e disa indikatorëve dhe indekseve. Kështu krahasojmë konkurrueshmërinë e Shqipërisë me vende të tjera. Në grafik paraqitet ecuria e PBB-së së Shqipërisë nga vitet 1998 deri në 2011 krahasuar me disa vende.

Në grafik vihet re se trendi i të gjithë vendeve është në rritje, por rritja e vendeve të tjera është më e dukshme dhe më e qëndrueshme se e Shqipërisë dhe ritmi i rritjes është më i lartë se i Shqipërisë. Duke patur parasysh se PBB-ja për frymë është një tregues i rëndësishëm si tregues i konkurrueshmërisë së vendit, Shqipëria nuk e ka një armë shumë të fortë. Po ta shohim me shifra konkrete dhe ta krahasojmë këtë tregues me vendet që Shqipëria tregton, rezulton se: GDP-ja për frymë e Shqipërisë është 3,992(US\$) për 2012-2013 dhe e rendit atë në vendin e 88-të në rang global, nga 144 vende të vëzhguara (World Economic Forum, 2005-2013); GDP-ja për frymë(US\$) 7,202 për Bullgarinë që është një vend si Shqipëria i drejtuar nga efienca dhe zë vendin e 70-të. Kroacia e ka GDP-në për frymë (US\$) 14,457 dhe zë vendin e 45-të, Franca ka GDP-në për frymë(US\$) 44,008 dhe zë vendin e 19-të, Gjermania me GDP për frymë(US\$) 43,742 zë vendin e 20-të, Greqia ka GDP-në për frymë(US\$) 27,073 zë vendin e 30-të, Italia ka GDP-në për frymë(US\$) 36,267 dhe zë vendin e 25-të, Rumania ka GDP-në për frymë(US\$) 8,863 zë vendin e 65-të, Turqia ka GDP-në për frymë(US\$) 10,522 dhe zë vendin e 59-të, Britania ka GDP-në për frymë(US\$) 38,592 dhe

zë vendin e 22-të, Mali Zi ka GDP-në për frymë (US\$) 7,317, vend drejtuar nga efica dha zë vendin e 69-të, Maqedonia ka GDP-në për frymë(US\$) 5,016, vend i drejtuar nga efica dha zë vendin e 84-të.

Grafiku.1 PBB për frymë e Shqipërsë në vitet 1998 deri në 2011



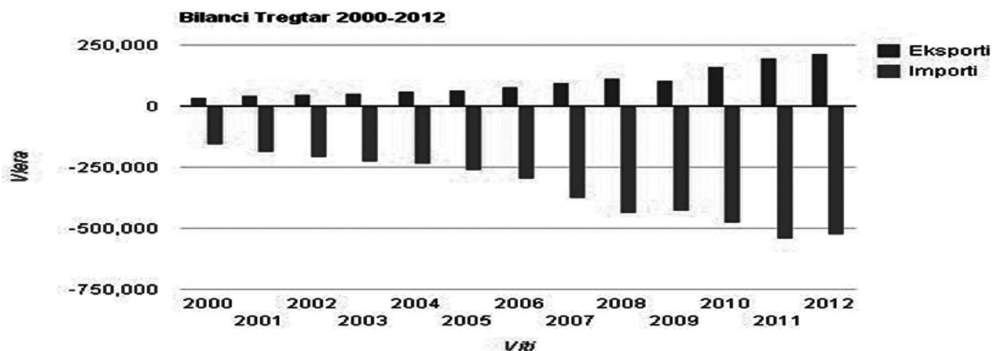
Burimi: Banka Botërore (përpunuar nga autori)

Diferencat në të ardhura për frymë flasin për një diferencë në produktivitetin e punës midis vendeve të ndryshme, gjithashtu rezultojnë një mjet i mirë për të krahasuar një vend me një tjetër. Kështu diferenca në PBB-së për frymë midis vendeve paraqet një avantazh krahasues të një vendi me një tjetër, duke ndikuar dhe në flukset tregtare. Siç e pamë nga krahasimi i Shqipërisë me fqinjët, PBB-ja për frymë në vendin tonë, ende shumë e ulët dhe si tregues i avantazhit krahasues qëndron larg një konkurrueshmërie të mirë ekonomike.

Bilanci Tregtar = Eksporte-Importe

Gjatë viteve 2010-2012 vihat re një rritje e eksporteve, edhe pse ritmi i rritjes ka qenë në ulje. Ndërkohë importet për vitet 2010-2011 janë rritur edhe në vlerë, edhe në ritëm rritjeje, që ka thelluar deficitin tregtar. Për vitin 2012 kemi një ulje të importeve në vlerë absolute dhe relative. Në total efekti mbi bilancin tregtar është një rritje e deficitit me 10% në 2011, dhe një ulje e tij prej rreth 9% në 2012, duke bërë që viti 2012 të krahasohet me vitin 2010 për madhësinë e deficitit tregtar.

Grafiku.2 Bilanci Tregtar 2000-2012



Burimi: www.opendata.al

Partnerët kryesorë në tregtinë e jashtme gjatë këtyre dy viteve mbeten Italia dhe Greqia. Mallrat kryesorë të tregtuar janë tekstilet (këpucët) dhe mineralet (lëndët djegëse, elektriciteti). Deficiti korrent për këtë periudhë u vlerësua në rreth 10.5% të PBB-së nominale ose rreth 2.3 pikë përqindje më i ulët, krahasuar me raportin e vitit 2011. Në mënyrë të ngjashme me vitin 2011, dinamika e llogarisë korrente gjatë 2012 u ndikua gjerësisht prej ecurisë së bilancit tregtar dhe llogarisë së shërbimeve. Përmirësimi i pozicionit neto të kombinuar i këtyre dy llogarive, krahasuar me periudhën korresponduese të vitit paraardhës, kontribuoi gjerësisht në ngushtimin e deficitit korrent. Shqipëria paraqet një rast ekstrem: ajo eksporton rreth 90% të produkteve të saj drejt tregjeve të BE-së, por më shumë se 75% e tyre shkon në Itali dhe Greqi dhe Spanjë, Turqi, Gjermani, Kosovë. (open data .al)

5. Ç'pozicion ka konkurrenca ekonomike shqiptare në “rankimin ndërkombëtar të konkurrencës”?

Nga tabela shihet me lehtësi se Shqipëria renditet poshtë mesatares së zhvillimit dhe asaj të konkurrueshmërisë me vendet e tjera të botës. Kjo duket nga rankimi që i bëhet asaj nga World Economic Forum ku zë vendin e 84-t për parametrat bazik të zhvillimit, kjo si rezultat i një mesatareje të renditjes së infrastrukturës në vendin e 91-të, parametrat makroekonomik 98 dhe shëndetësi dhe arsim fillor 78. Për këto parametra Shqipëria ka pasur një përmirësim në renditje për vitet 2005-2011 dhe më pas përsëri ka pësuar rënie deri në 10 pozicione më pak, nga 144 vende në total në vitin 2013. Këto parametra për vendin tonë zënë 40% të peshës totale të indeksit global të konkurrueshmërisë. Në vendin e 92-të për faktorët e eficecës, ky tregues del si rezultat i mesatares së renditjes së arsimit të lartë dhe trajnimeve (në vendin 76), të eficecës së tregut të mallrave (në vendin e 58), të eficecës së tregut të punës (në vendin e 68), zhvillimi i tregut financiar (vendi 120), ngurtësia e ndryshimit të teknologjisë (vendi 77) dhe madhësia e tregut. Për këto parametra vendi ynë kanë pasur përmirësim të vazhdueshëm për arsimin e lartë. Kurse për të tjerat përmirësimi ka stopuar deri në vitin 2012 dhe ka pësuar një ulje prej 10 ose më shumë vendesh, nga 144 vende në total.

Tabela 1: Indeksi i Konkurrueshmërisë Globale 2008-2014

	2008-2009 (AUT OF 134)	2009-2010 (AUT OF 133)	2010-2011 (AUT OF 139)	2011-2012 (AUT OF 142)	2012-2013 (AUT OF 144)
GCI	108	96	88	78	87
BASIC REQUIREMENT (40 %)	100	90	75	71	84
INSTITUCIONE	109	87	63	57	
INFRASTRUKTURË	121	104	89	72	91
PARAMETRAT MAKROEKONOMIK	96	95	101	86	98
SHËNDETËSI DHE ARSIM FILLOR	69	66	56	65	79

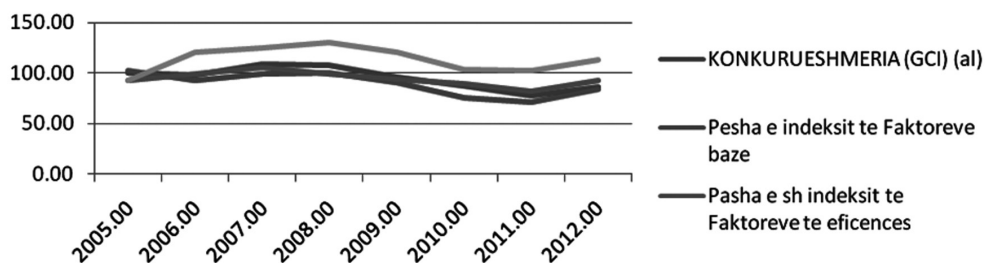
Efficiency enhancers (50.0%)	99	93	89	82	92
ARSIM I LARTË DHE TRAJNIME	97	90	84	82	76
EFICENCA E TREGUT TË MALLRAVE	119	97	63	43	58
EFICENCA E TREGUT TË PUNËS	67	65	63	49	68
ZHILLIMI I TREGUT FINANCIAR	103	90	100	107	120
NGURTËSIA E NDRYSHIMIT TË TEKNOLOGJISË	92	89	72	62	77
MADHËSIA E TREGUT	106	106	103	101	98
SOFTIKIMI I INOVACIONIT (10%)	130	121	104	102	113
SOFTIKIMI I BIZNESIT	123	109	87	78	98
INOVACION	132	126	121	123	123

Burimi: World Economic Forum (2008-2013) (Përpunuar nga autori)

E gjithë kjo përket në ulje të konkurrueshmërisë së Shqipërisë me vendet e tjera. Këto parametra zënë 50% të peshës së indeksit global të konkurrueshmërisë (113) për sofistikimin e inovacionit. Ky tregues del si rezultat i mesatares së renditjes së sofistikimit të biznesit (në vendin e 98), i cili ka patur një përmirësim deri në 2012 dhe më pas zbritje me 10 vende; dhe inovacionit në (vendin e 123), me përmirësim deri në vitin 2014, por që ka qëndruar në atë pozicion. Këto parametra kanë 10% të peshës së indeksit.

Ky grafik tregon trendin e çdo indeksi në periudhën 2005–2012 dhe jep një panoramë të qartë se cilët faktorë të konkurrueshmërisë janë më të zhvilluar ose ndikojnë më shumë në zhvillimin ekonomik të Shqipërisë. Gjithashtu nga grafiku mund të vërehet se sa më lart të ngjitemi në grafik, ose sa më shumë të rritet indeksi (klasifikimi), aq më e ulët është konkurrueshmëria. Për shembull, indeksi i faktorëve bazë të konkurrueshmërisë tregon se Shqipëria konkurren më mirë me këto faktorë se me faktorët e tjerë si: faktorët e efencës dhe të inovacionit.

Grafiku.3 Trendi i Indeksit të konkurrueshmërisë Globale



Burimi: World Economic Forum 2005-2012 (Përpunuar nga autori)

6. Analizë e flukseve tregtare shqiptare me anë të modelit të gravitetit

Aplikimi i modelit të gravitetit për shqyrtimin e tregtisë ndërkombëtare është shndërruar në një praktikë të zakonshme. Ky model empirik u shfaq në fillim të viteve 1960, i iniciuar nga Linder (1961), Tinberben (1962) dhe Linnemann (1966). Për të shprehur tregtinë dypalëshe, modeli i gravitetit për tregtinë adopton koncepte nga teoria e gravitetit në fizikë. Flukset tregtare ndërmjet dy vendeve konsiderohen pozitivisht të lidhura me masën ekonomike (tërheqja nga madhësia/masa) dhe negativisht të lidhura me distancën fizike të qendrave të tyre kryesore ekonomike (të shtyra nga distanca fizike). Me kalimin e kohës, modeli bazë i gravitetit është pasuruar me disa variabla të tjera shpjeguese, si për shembull numri i popullsisë, gjuha e përbashkët, tregues të ngjashmërive kulturore. Modeli i gravitetit ka gjetur gjithashtu mbështetje teorike dhe ekonomike nga autorë të shumtë (Anderson 1978; Bergstad 1985; Helpman 1987; Deardorff 1998). Reputacioni në rritje i modelit të gravitetit mund t'u atribuohet mjaft faktorëve. Ndoshta, kontribuesit më të rëndësishëm janë suksesi i tij në aplikimet empirike dhe zhvillimi i tij i vazhdueshëm gjatë viteve. Zakonisht, modelet e gravitetit për tregtinë janë vlerësuar duke përdorur një përjasje *cross-section* OLS.

Krahas kësaj, fenomeni i tregtisë, si për shembull partneritetet tregtare dhe preferencat tregtare kanë çuar në Unionet e Doganave, Marrëveshjet e Tregtisë së Lirë dhe në efekte dytësore mbi flukset e ardhshme tregtare (Krugman, 1993; Baldwin, 1996; Harris etj. 2008). Modeli bazë i gravitetit shpjegon flukset tregtare ndërmjet dy vendeve i dhe j (variabli i varur) si një funksion i dy përbërësve kryesorë: masat ekonomike të të dy vendeve (variabli shpjegues) dhe distanca në kilometra ndërmjet qendrave të tyre ekonomike (variabla shpjegues). Frankel, Stein dhe Wei (1997) kanë kryer një studim gjithëpërfshirës dhe bindës për të matur efektet e marrëveshjeve tregtare dypalëshe dhe shumëpalëshe.

Ky material përdor modelin e gravitetit të Frankel, Stein dhe Wei (1997) si një model bazë, për të ndërtuar më pas një model të ri ekonometrik që lejon përfshirjen e dinamikave për të shpjeguar flukset tregtare. Në këtë material modeli i gravitetit do të ndërtohet edhe me disa tregues të rinj, të cilët janë shpjeguar më lart gjerësisht si: GCI (indeksi i konkurrueshmërisë globale), i ndërtuar si një indeks me vit bazë vitin 2005. Raporti i GCI^{indeks} i Shqipërisë me GCI^{indeks} do na ndihmon të kuptojmë më mirë ndikimin e këtij indeksi kaq kompleks në flukset tona tregtare. Kursi real është llogaritur me anë të deflatorit të PBB-së. Variabla të tjera, të pavarura janë ndikimi i institucioneve publike, ndikimi i faktorëve të efikasitetit, ndikimi i inovacionit, të cilat janë pjesë përbërëse të GCI-së, por janë parë si variabla të pavarura në një databazë më vete. Përbërja e këtyre variablave; pse janë marrë në studim dhe si është rritur rëndësia e tyre vitet e fundit janë të sqaruara më lart. Përveç këtyre variablave, si variabla standarde të modelit të gravitetit janë marrë edhe PBB-ja dhe PBB/frymë e Shqipërisë, PBB-ja dhe PBB/frymë të huaja dhe distanca midis vendeve. Si variabla të varura, shohim ndikimin specifik të importeve nga vendet korresponduese dhe të eksporteve në vendet korresponduese. Në studim janë marrë të dhëna në shtrirje kohore tetëvjeçare 2005–2012 dhe 35 vende me të cilat Shqipëria tregon.

Në rastin e funksioneve logaritmike interpretimet bëhen si përqindje e ndryshimit të variablave të varura (EX dhe IM). Për modelin është parë efekti fiks për të shmangur efektet e tepërta të të dhënave. Gjithashtu për të shmangur heteroskedasticitetin e variablave dhe për të pasur një rezultat më të mirë, të dhënat janë peshuar. Përpunimi statistikor do të bëhet në EVIEWS6.

Pra, në vijim të studimit do të krijohen disa databaza me të dhëna reale, regresionet do të bëhen me të dhëna në panel ku përkatësisht ekuacionet do të jenë:

log Importe reale = $c + \beta_1 \log \text{PBBal} + \beta_2 \log \text{PBBhuaj} + \beta_3 \log \text{PBB/frymë}$ $\text{al} + \beta_4 \log \text{PBB/frymë}$ $\text{huaj} + \beta_5 \log \text{distanca} + \beta_6 \log \text{GCI}_{\text{indeks}}$

log Importe reale = $c + \beta_1 \log \text{PBBal} + \beta_2 \log \text{PBBhuaj} + \beta_3 \log \text{PBB/frymë}$ $\text{al} + \beta_4 \log \text{PBB/frymë}$ $\text{huaj} + \beta_5 \log \text{distanca} + \beta_6 \log \text{kurs real}$

log Importe reale = $c + \beta_1 \log \text{PBBal} + \beta_2 \log \text{PBBhuaj} + \beta_3 \log \text{PBB/frymë}$ $\text{al} + \beta_4 \log \text{PBB/frymë}$ $\text{huaj} + \beta_5 \log \text{distanca} + \beta_6 \log \text{faktorët bazë} + \beta_7 \log \text{faktorëve të efencës} + \beta_8 \log \text{inovacioni}$

log eksporte reale = $c + \beta_1 \log \text{PBBal} + \beta_2 \log \text{PBBhuaj} + \beta_3 \log \text{PBB/frymë}$ $\text{al} + \beta_4 \log \text{PBB/frymë}$ $\text{huaj} + \beta_5 \log \text{distanca} + \beta_6 \log \text{GCI}_{\text{indeks}}$

log eksporte reale = $c + \beta_1 \log \text{PBBal} + \beta_2 \log \text{PBBhuaj} + \beta_3 \log \text{PBB/frymë}$ $\text{al} + \beta_4 \log \text{PBB/frymë}$ $\text{huaj} + \beta_5 \log \text{distanca} + \beta_6 \log \text{kurs real}$

log eksporte reale = $c + \beta_1 \log \text{PBBal} + \beta_2 \log \text{PBBhuaj} + \beta_3 \log \text{PBB/frymë}$ $\text{al} + \beta_4 \log \text{PBB/frymë}$ $\text{huaj} + \beta_5 \log \text{distanca} + \beta_6 \log \text{faktorët bazë} + \beta_7 \log \text{faktorëve të efencës} + \beta_8 \log \text{inovacioni}$

7. Interpretimi i rezultateve të vlerësuara

log Importe reale = $c + \beta_1 \log \text{PBBal} + \beta_2 \log \text{PBBhuaj} + \beta_3 \log \text{PBB/frymë}$ $\text{al} + \beta_4 \log \text{PBB/frymë}$ $\text{huaj} + \beta_5 \log \text{distanca} + \beta_6 \log \text{kurs real}$

Tabela.2 Përmbledhje tabelore e rezultateve

		PBB HUAJ	PBB/F HUAJ	DISTANCA	KURSI REAL	Adjusted R-squared
Importe reale	P-VELIU	0.00	0.00	0.00	0.03	19.1832%
	COEF	0.0017%	-7.71E-05%	-0.0044%	33%	
Eksporte reale	P-VELIU	0.00			0.13	Adjusted R-squared
	COEF	0.004%			-0.197%	99.8885%

Burimi: BQ, FMN, BB, INSTAT, Dist.onmap, OBT (Përpunuar nga autori)

Për importet reale ndikim statistikisht sinjifikativ dhe që përputhen me parashikimet teorike, kanë pasur: GDP-ja korresponduese e ekonomive të huaja, GDP-ja për frymë korresponduese për vendet e huaja, distanca dhe kursi real i këmbimit. Këto variabla shpjegojnë 20-32% të faktorëve që ndikojnë në importe. GDP-të korresponduese të vendeve të huaja ndikojnë pozitivisht në importet e vendit. Një ndryshim prej 1% i GDP-së korresponduese ose rritja e madhësisë ekonomike e vendit të huaj sjell rritje të importeve me 0.0017%. GDP/frymë korresponduese e huaj ndikon negativisht importet e vendit por me -7.71E-05%. Po kështu edhe distanca midis vendeve ndikon në importet tona negativisht. Për një distancë 100 km ajo i ul importet tona me 0.44% dhe për një distancë 1000 km i ul importet me 4.4%.

Ndikimi i ndryshimit të kursit real në drejtim të importeve, pra një rritje e kursit real të monedhës vendase ndikon pozitivisht dhe sjell rritje të importeve prej 33%. Variabla të tjera që bëjnë pjesë në model, por që nuk tregojnë ndonjë ndikim sinjifikativ statistikor janë: madhësia e ekonomisë së vendit dhe PBB/frymë e vendit. Sipas teorisë mendohet se këto variabla kërkojnë një shtrirje më të gjatë kohore sesa kjo e marrë në studim për të kapur ndikimin e tyre dhe

ndikimi i tyre në importe është pozitiv.

log eksporte reale = $c + \beta_1 \log \text{PBBal} + \beta_2 \log \text{PBBhuaj} + \beta_3 \log \text{PBB/frymë} + \beta_4 \log \text{PBB/frymë huaj} + \beta_5 \log \text{distanca} + \beta_6 \log \text{kurs real}$

Shpjegueshmëria statistikore e variablave që ndikojnë mbi eksportet është 99%. Eksportet tona për periudhën 2005-2012 ndikohen pozitivisht nga madhësia e ekonomive korresponduese (patnere). Për një rritje 1% të GDP-së së vendit korrespondues (i huaj), eksportet tona rriten me 0.004%. Ndikimi negativ i eksporteve tona ndodh nga kursi real i këmbimit. Një rritje me 1% e kursit real shoqërohet me një ulje prej 0.197% e eksporteve tona. Variablat e tjera të pavarura nuk kanë ndonjë ndikim sinjifikativ statistikor.

log Importe reale = $c + \beta_1 \log \text{PBBal} + \beta_2 \log \text{PBBhuaj} + \beta_3 \log \text{PBB/frymë} + \beta_4 \log \text{PBB/frymë huaj} + \beta_5 \log \text{distanca} + \beta_6 \log \text{GCI}^{\text{indeks}}$

Tabela. 3: Përmbledhje tabelore e rezultateve

		PBB HUAJ	PBB/F HUAJ	DISTANCA	GCI ^{INDEKS}	Adjusted R-squared
Importe reale	P-VELIU	0.01	0.00	0.00	0.03	32%
	COEF	0.0003	-4.14E-05%	-0.0026%	20.27%	
Eksporte reale	P-VELIU		0.00	0.00	0.00	Adjusted R-squared
	COEF		-7.66E-06	-0.0017%	2.31%	31%

Burimi :BQ, FMN, BB, INSTAT, Dist, OBT (Përpunuar nga autori)

Ndikimi statistikor sinjifikativ i konkurrueshmërisë shqiptare nga variablat makroekonomike dhe nga indeksi i ndërtuar me vit bazë 2005-n, është si vijon. Shpjegueshmëri e variablave mbi importet për një periudhë kohore 8-vjeçare është 32%. Ndikimi statistikor sinjifikativ mbi importet shqiptare ka patur PBB-në e vendeve korresponduese, e cila ka një ndikim negativ, pra, një rritje me 1% të PBB-së së vendeve korresponduese ul importet me 0.0003%, PBB/frymë të vendeve korresponduese ndikojnë me një përqindje të papërfillshme. Distanca për 100 km rritje ul importet me 0.00417%. $\text{GCI}^{\text{indeks}}$ tregon një ndikim pozitiv mbi importet shqiptare dhe sipas rezultateve koeficienti i ndikimit është i lartë. Një përqind rritje e $\text{GCI}^{\text{indeks}}$ rrit importet me 20.27%.

log eksporte reale = $c + \beta_1 \log \text{PBBal} + \beta_2 \log \text{PBBhuaj} + \beta_3 \log \text{PBB/frymë} + \beta_4 \log \text{PBB/frymë huaj} + \beta_5 \log \text{distanca} + \beta_6 \log \text{GCI}^{\text{indeks}}$

Tek eksportet reale ndikimi më i madh ka qenë nga variablat e pavarura si: distanca ku për 100 km më larg eksportet tona ulen me - 0.17%, dhe $\text{GCI}^{\text{indeks}}$ ndikon pozitivisht, pra për një rritje një përqind të konkurrueshmërisë eksportet tona rriten me 2.31%. Edhe PBB/frymë e vendeve koresponduese ka një ndikim negativ shumë të vogël të papërfillshëm për këtë periudhë kohore dhe nga këto vende. Nga rezultatet e marra nga regresioni për $\text{GCI}^{\text{indeks}}$ themi se ajo ndikon pozitivisht në importe dhe në eksporte.

log Importe reale = $c + \beta_1 \log \text{PBBal} + \beta_2 \log \text{PBBhuaj} + \beta_3 \log \text{PBB/frymë} + \beta_4 \log \text{PBB/frymë huaj} + \beta_5 \log \text{distanca} + \beta_6 \log \text{faktorët baze} + \beta_7 \log \text{faktorëve të efencës} + \beta_8 \log \text{inovacioni}$

log eksporte reale = $c + \beta_1 \log \text{PBBal} + \beta_2 \log \text{PBBhuaj} + \beta_3 \log \text{PBB/frymë} + \beta_4 \log \text{PBB/frymë huaj} + \beta_5 \log \text{distanca} + \beta_6 \log \text{faktorët baze} + \beta_7 \log \text{faktorëve të efencës} + \beta_8 \log \text{inovacioni}$

Tabela. 4 Përmbledhje tabelore e rezultateve

		PBB HUAJ	PBB/F HUAJ	DISTANCA	INOVACIONI	Adjusted R-squared
Importe reale	P-VELIU	0.00	0.00	0.00	0.00	26%
	COEF	0.0023	-3.44E-05%	-0.0050%	11.46%	
Eksporte reale	P-VELIU		0.00	0.00	0.00	Adjusted R-squared
	COEF		-4.00E-06	-0.00091%	1.72%	15%

Burimi: BQ, FMN, BB, INSTAT, Dist, OBT (Përpunuar nga autori)

Pikërisht për ta qartësuar më mirë ndikimin e Indeksit të Konkurrueshmërisë kemi regresuar tre variabla kryesore që e përbëjnë atë (për ndërtimin e tij kemi folur më lart). Nga rezultatet e indeksit shohim se për importet ndikim kanë pasur të njëjtat variabla dhe nga të treja shtyllat: faktorët bazë, faktorët e efencës dhe sofistikimi i inovacionit dhe faktori që ka pasur një ndikim sinjifikativ statistikor ka qenë inovacioni, i cili për 1% rritje të tij rrit importet me 11.46%, me një shpjegueshmëri të variablave me 26%. Në një regresion me variabla nominale koficienti është pozitiv me një shpjegueshmëri të variablave për importet 92%. Ndërsa për eksportet ndryshimi me 1% i inovacionit, rrit eksportet me 1.72 %. Gjithashtu, ndikim sinjifikativ mbi eksportet ka distanca si në rastet e mëparshme dhe PBB /frymë e Shqipërisë dhe PBB/frymë korresponduese, por janë ndikime të papërfillshme. Siç shihet dhe nga vlerësimi i të dhënave në model rezultatet janë të mira dhe në përputhje me teorinë për importet, ku ndikimi i kursit real të këmbimit ka qenë në parametrat e duhura sipas teorisë. Ndikimi i ndryshimit të kursit real në drejtim të importeve, pra një rritje e kursit real të monedhës vendase ndikon pozitivisht, dhe sjell rritje të importeve prej 33% dhe ulje prej 0.197% të eksporteve tona. Ndikimi i importeve nga Indeksi Global i Konkurrueshmërisë është sinjifikativ dhe për një përqind rritje të GCI indeks, importet rriten me 20.27%. Një rezultat interesant i këtij punimi ka qenë edhe ndikimi i inovacionit në flukset tona tregtare, inovacioni, i cili për 1% rritje të tij rrit importet me 11.46%.

8. Konkluzione

Në këtë punim bëhet një analizë e detajuar e zhvillimeve të tregtisë së jashtme të Shqipërisë gjatë periudhës 2005-2012, nën ndikimin e Indeksit Global të Konkurrueshmërisë në flukset tona tregtare. Një nga kontributet e rëndësishme që solli ky punim konsiston në vlerësimin dhe analizimin e disa indikatorëve, në drejtim të konkurrueshmërisë ekonomike të Shqipërisë, vlerësimin ekonometrik të importeve dhe eksporteve nën ndikimin e Indeksit Global të Konkurrueshmërisë. Në një botë statike, një vend do të gëzojë përparësi konkurruese në qoftë se prodhuesit në atë vend janë të specializuar në produktet, për të cilat kanë një avantazh krahasues. Në një botë dinamike, firmat do të bëjnë më të mirën e tyre për të rritur avantazhin krahasues të kombeve të tyre me anë të forcave të përparësisë konkurruese, ku faktorë të krijuar, teknologjia dhe inovacioni marrin rëndësi të madhe. Konkurrencën e kombeve e matin organizata të tilla si Forumi Ekonomik Botëror dhe Instituti Ndërkombëtar për Zhvillimin e Menaxhimit.

Për ta mbyllur punimin, përfundimet kryesore të hipotezës dhe të modelit të gravitetit janë si më poshtë:

- Nga vlerësimi i të dhënave në modelin e gravitetit rezultatet janë të mira dhe në përputhje me teorinë për importet, ku ndikimi i kursit real të këmbimit ka qenë në parametrat e duhur sipas teorisë.
- Ndryshimi i kursit real në drejtim të importeve, pra një rritje e kursit real të monedhës vendase ndikon pozitivisht dhe sjell rritje të importeve prej 33% dhe ulje 0.197% të eksporteve tona.
- Ndikimi i importeve nga Indeksi Global i Konkurrueshmërisë është sinjifikativ dhe 1% ndryshim i GCI ^{indeks}, ndryshon importet me 20.27%. Një përqind ndryshim i GCI ^{indeks} ndryshon eksportet me 2.31%.
- Gjithashtu një rezultat interesant i këtij punimi ka qenë edhe ndikimi i inovacionit në flukset tona tregtare. Inovacioni, i cili për 1% ndryshim të tij ndryshon importet me 11.46%, ndërsa eksportet i ndryshon me 1.72% për një ndryshim 1% të tij.

Meqënëse Shqipëria është e drejtuar më shumë nga faktorët bazë dhe ato të efikasitetit, të cilët përbëjnë avantazhin krahasues, pritej që edhe import/ eksportet tona të ndikoheshin më shumë nga faktorët krahasues. Por, sipas rezultateve të marra nga modeli i gravitetit import /eksportet tona ndikohen më së shumti nga indeksi GCI në tërësi dhe më specifikisht nga inovacioni, të cilët përbëjnë avantazhin konkurrues. Kjo mendohet të ndodhë si pasojë e frymës globale të konkurrueshmërisë.

Bibliografia

- Banka e Shqipërisë, Statistika, "STATISTIKA TË SEKTORIT TË JASHTËM", www.Banka_e_Shqipërisë.al
- Dev Gupta ,Satya. Comparative Advantage and Competitive Advantage: An Economics Perspective and a Synthesis, St. Thomas University, Fredericton,N.B., Canada .
- Distance Between Cities Places On, Map<http://www.distancefromto.net/>,
- Edwards, Sebastian, 1989a, "Real Exchange Rates in the Developing Countries", NBER, faqe 2950.
- Gujarati, 2002, "Basic Econometrics", Eight Edition, McGraw-Hill Ltd "International Economics, theory and policy", seventh edition, Paul R.Krugman, Maurice Obstfeld.
- IMF (2013), World Economic Outlook.
- INSTAT, 2010, Publikime, <http://www.instat.gov.al>.
- Kursi valuator <http://www.xe.com/currencytables/?from=ALL&date=2012-12-30>
- Madeley, J. and Solagral, 2001, "The Impact of Trade Liberalisation on Food"
- Importet Sipas Origjines, <http://open.data.al/sq/lajme/lajm/id/666/Importet-Sipas-Origjines-2010-2012>
- Porter, Michael E. (1998), "Clusters and the new economics of competition", Harvard business Review, Reprint.
- Porter, Michael E. , (1990) , "The competitiv advantage of nations" , Harvard business review, Reprint.
- Porter, Michael E., Kramer, Mark R. , (2002), "The competitive advantage of corporation philanthropy", Harvard business review, Reprint.
- Smith, Adam (1776) , "An Inquiry into the Nature and Causes of the wealth of Nations"
- Skipton, Chuck, 2007, "Trade Openness, the Market for Governance, and Long-Run Economic Growth", University of Tampa, *APEE journal*.
- http://www.SKIPTON_Openness_and_Mkt_for_Governance_Ver_3_FIN.pdf
- Vika, I. (2004) "Kursi real efektiv i këmbimit në Shqipëri. Konceptet dhe matja e tij", Banka e Shqipërisë, www.bankofalbania.org
- Helpman, E. (1987), Imperfect Competition and International Trade: Evidence from 14 Industrial Countries, *Journal of the Japanese and International Economics*, 1, pp. 62-81.
- World Economic Forum, "The Global Competitiveness Report 2005-2013".

Roli i shtetit në tregjet financiare

Teuta Ismaili **MUHARREMI**¹

Abstrakt: Ky punim ekzaminon arkitekturën e tregjeve financiare duke u fokusuar në komponentin që ka të bëjë me rolin e shtetit në tregun financiar. Pas një pasqyrimi të shkurtër të koncepteve themelore të tregjeve financiare bashkëkohore, punimi ofron një rishikim të literaturës mbi rolin e shtetit në tregun financiar duke theksuar në veçanti evoluimin e këtij roli si rrjedhojë e krizës së fundit financiare globale. Duke nënvizuar rolin shumëdimensional të shtetit në tregjet financiare, punimi konstaton se asnjë treg financiar nuk mund të zhvillohet në mënyrë të qëndrueshme pa një rol aktiv direkt dhe indirekt të shtetit si dhe pa një nivel adekuat të zhvillimit ekonomik. Në këtë kontekst, punimi nxjerr në pah rolin e shtetit si garanci e zvogëlimit të asimetrisë së informacionit dhe sigurimit të shëndetshmërisë së institucioneve që kanë reperkusione sistemike për sektorin financiar në veçanti dhe ekonominë e vendit në përgjithësi.

Fjalë kyçe: Tregjet financiare, tregu i kapitalit, roli i shtetit, kriza financiare globale, Ballkani Perëndimor

Abstract: This paper examines the architecture of financial markets focusing on the component which deals with the role of the state in the financial market. After a brief overview of basic concepts of modern financial markets, the paper provides a review of literature on the role of state in the financial market by emphasizing in particular the evolution of this role as a result of recent global financial crisis. Underscoring the multifaceted role of the state in financial markets, the paper concludes that no financial market can develop in the sustainable manner without an active direct and indirect role of the state and without an adequate level of the economic development. In this context, the paper highlights the role of

¹ Doktorante pranë Universitetit Europian të Tiranës dhe statisticiene pranë Bankës Qendrore të Republikës së Kosovës

the state as a guarantee in reducing asymmetry of information and in securing the soundness of the institutions that have systemic repercussions for the financial sector in particular and the country's economy in general.

Key words: *Financial markets, capital market, role of the state, global financial crisis, Western Balkans.*

1. Hyrje

Para se të elaborojmë më thellësisht mbi rolin e shtetit në tregjet financiare le të rikujtojmë definicionin themelor mbi tregun financiar. Në esencë, tregu financiar është treg ku bëhet shitblerja e instrumenteve financiare dhe varësisht prej aseteve dhe instrumenteve që tregtohen aty dallojmë tregjet financiare si bursat, tregun e obligacioneve, tregun e këmbimit valuator, tregun e borxhit, tregun e ekuitetit, etj. Investopedia e definon tregun financiar si një vend ku shitësit dhe blerësit tregtojnë asetet financiare, siç janë letrat me vlerë (bonot e thesarit, obligacionet, derivativet financiar, etj.), ndërsa kryesisht tregjet financiare definohen në mënyrë tipike duke u bazuar në transparencën e çmimit të tyre, rregullat themelore të tregtimit, koston dhe provizionet si dhe forcat e tregut që e përcaktojnë çmimin e letrave me vlerë që tregtohen.

Tregjet financiare nuk mund të imagjinoohen pa involvimin e shtetit dhe institucioneve si dhe agjencive përkatëse të tij. Në fakt, tregjet financiare njihen si tregjet më të rregulluara dhe kjo flet së pari, për rolin e shtetit në zhvillimin e tyre dhe së dyti, për rëndësinë që këto tregje kanë për ekonominë e një vendi.

Në mënyrë të veçantë shteti e demonstroi rolin e tij në zhvillimin e tregjeve financiare duke siguruar:

- Infrastrukturën adekuate ligjore
- Infrastrukturën adekuate teknologjike
- Rregullimin adekuat
- Mbikëqyrjen adekuate

Natyrisht që shtetet dallojnë prej njëri-tjetrit në ofrimin e infrastrukturës dhe rregullimit si dhe cilësinë e mbikëqyrjes së tregjeve financiare, por në përgjithësi tregjet financiare i karakterizojnë një platformë teknologjike, rregullim dhe mbikëqyrje përafërsisht e njëjtë e që në fakt ndërlidhet me implementimin e standardeve të dakorduara ndërkombëtarisht, siç janë për shembull, në rrafshin e rregullimit dhe të mbikëqyrjes financiare standardet e Bazelit.

2. Arkitektura e tregut financiar, konceptet themelore

Për sa i përket arkitekturës së tregut financiar shkurtimisht po fillojmë me ndarjen e përgjithshme të tregjeve financiare si tregje të borxhit dhe tregje të ekuitetit (stoqe të përbashkëta), për të vazhduar me ndarjen e radhës e cila njihet si tregu i parasë dhe tregu i kapitalit. Në esencë ndarja e fundit përcaktohet kryesisht nga afati i maturimit të aseteve financiare, kështu që maturitetet nën një vit futen në kuadër të tregut të parasë, ndërsa ato mbi një vit në atë të kapitalit.

Ekziston edhe një ndarje e tretë e tregjeve financiare, në treg primar (letrat me vlerë të lëshuara shiten te blerësit fillestarë, bankat investive garantojnë letrat me vlerë) dhe treg sekondar (letrat me vlerë të emetuara më parë blihen dhe shiten nga agjentët dhe tregtarët).

Sa i përket instrumenteve të tregut, vlen të ceket se instrumentet e tregut të borxhit i

përkasin tregut të parasë ose kapitalit, varësisht prej maturitetit të tyre. Tregu i ekuitetit është një pjesë e tregut të kapitalit (maturiteti i të cilit mund të jetë pa kufi). Instrumentet e tregut të parasë kanë të bëjnë me bono thesari që lëshohen nga 3 deri në 6 muaj dhe 12 muaj maturitet për të financuar borxhin e qeverisë. Certifikatat e depozitimit janë instrumente borxhi që shiten nga bankat te depozituesit që paguajnë interes vjetor. Letrat komerciale janë letra afatshkurtra, instrumente borxhi të emetuara nga bankat e mëdha dhe korporatat. U prezantuan në vitet '60 dhe u bënë të njohura me rritjen e fondit të përbashkët të investitorëve. 'Repot' ose riblerja me marrëveshje janë instrumente ku një korporatë bie dakord për të blerë bono thesari tani dhe për t'i shitur ato përsëri në një bankë komerciale. Fondet Federale (FED), kreditë njëditore midis bankave për depozitat e tyre në FED. Bankat janë të kërkuara të mbajnë shuma të caktuara të depozitave në FED me normë interesi që quhet "FEDERAL FUNDS RATE". EURO DOLLARS = U.S. Dollarë të depozituar në bankat e huaja. Këto shpesh huazohen nga bankat amerikane dhe përdoren shpesh për kreditë në SHBA. Më poshtë po japim listën e instrumenteve kryesore të tregut të kapitalit:

- Aksionet
- Hipotekat rezidenciale
- Hipotekat komerciale
- Letrat me vlerë të qeverisë
- Fletobligacionet e korporatave
- Kreditë komerciale
- Kreditë konsumatore

Sa i përket funksioneve kryesore të tregjeve financiare ato mund të përmbliidhen si në vijim:

- Huamarrja dhe Kreditimi
- Përcaktimi i çmimit
- Grumbullimi i informacionit dhe koordinimit
- Ndarja e rrezikut
- Likuiditeti
- Efikasiteti

Huamarrja dhe Kreditimi: tregjet financiare lejojnë transferimin e fondeve (fuqia blerëse) nga një agjent në një tjetër ose për investime ose për qëllime konsumi. Përcaktimi i çmimit: tregjet financiare sigurojnë mjete nga të cilat çmimet janë vendosur për mjetet financiare të emetuara rishtazi dhe për aksionet ekzistuese të mjeteve financiare. Grumbullimi i informacionit dhe koordinimit: tregjet financiare veprojnë si mbledhës dhe grumbullues të informacionit rreth vlerave të mjeteve financiare dhe rrjedha e fondeve nga huadhënësit te huamarrësit. Ndarja e rrezikut: tregjet financiare lejojnë një transferim të rrezikut nga ata që ndërmarrin investime te ata që japin fonde për këto investime. Likuiditeti: tregjet financiare i ofrojnë poseduesit të mjeteve financiare një shans për të rishitur ose likuiduar këto asete. Efikasiteti: tregjet financiare reduktojnë shpenzimet e transaksionit dhe shpenzimet e informacionit. Në përpjekje për të karakterizuar rrugën tregu financiar vepron, duke konsideruar të dyja llojet e ndryshme të institucioneve financiare që marrin pjesë në këto tregje dhe mënyrat e ndryshme në të cilat këto tregje janë të strukturuar.

Institucionet e mirëfillta që i vënë në lëvizje tregjet financiare janë si vijon:

- Brokeret
- Dileret
- Bankat Investive
- Bursat
- Bankat komerciale dhe Ndërmjetësuesit e tjerë financiarë

Broker është një pjesëmarrës i autorizuar në treg i cili tregton për llogari të tij. Diler quhet një pjesëmarrës i autorizuar në treg që tregton për llogari të tij dhe të të tjerëve.

Bankat Investive -Një bankë investimi ndihmon në shitjen e letrave me vlerë fillestare të lëshuara rishtazi (p.sh., në ofertat fillestare publike) duke u angazhuar në një numër aktivitete të ndryshme. Këshillojnë korporatat nëse duhet të lëshojë obligacione ose aksione, dhe për çështjet e obligacioneve, për lloje të veçanta të pagesave ofrojnë oraret për këto letra me vlerë etj. Bursa e letrave me vlerë është një treg posaçërisht i themeluar dhe i organizuar për të ballafaquar flukset e kërkesave dhe ofertave për letrat me vlerë të pasurive të luajtshme (mobiliare), të emetuara nga shoqëri aksionare, nga shteti dhe nga ente të tjera publike. Bankat komerciale dhe Ndërmjetësuesit e tjerë financiarë

Ndryshe nga agjentët dhe tregtarët, ndërmjetësit financiarë në mënyrë tipike mbajnë mjetet financiare si pjesë e një investimi portofoli sesa si një inventar për rishitje. Në krye për të bërë fitime në portofolet e tyre investuese, ndërmjetësit financiarë bëjnë fitime nga tarifimi relativisht i lartë.

3. Rishikim i literaturës

Një rishikim i literaturës mbi rolin e shtetit në tregjet financiare na tregon se vëllimi i studimeve dhe analizës shkencore e profesionale është rritur zakonisht pasi ka ndodhur ndonjë krizë serioze regionale ose globale. Në fakt, është bërë si rregull që zakonisht pas çdo krize serioze të tregjeve financiare të bëhen thirrje për më tepër rregullim ose të zbulohet se rregullimi joadekuat ka qenë gjenerues i krizave në fjalë.

Duke marrë parasysh kompleksitetin e produkteve dhe internacionalizimin e tregjeve, Barry (2009) nënvizon rolin e pazëvendësueshëm të rregullatorëve shtetëror në zhvillimin e tregjeve financiare. Në anën tjetër, Benito (2011) thekson se kriza e fundit ka dëshmuar se tregjet financiare me infrastrukturë tregtimi më të besueshme dhe më transparente janë shumë më rezistentë në krahasim me segmentet e tjera të tregjeve financiare të cilave u mungon infrastruktura themelore dhe primare. Për këtë arsye, tregu i derivativave ishte në fokus të rregullatorëve për shkak se menaxhimi bilateral i rrezikut nuk funksiononte ashtu si duhej dhe për shkak se nuk kishte transparencë të mjaftueshme.

Kështu, Subbarao (2011) me të drejtë konstaton se kriza globale e vitit 2008 erdhi kryesisht si rezultat i mungesës së rregullimit. Pra, derisa infrastruktura teknike ka përparuar shumë falë globalizimit, rregullimi i tregjeve financiare ka ngecur paksa dhe kjo ka nxitur edhe krizën e fundit globale. I njëjti autor elaboron edhe mbi dilemat se deri në çfarë niveli është i dobishëm zhvillimi i sektorit financiar, pastaj me çfarë kostosh duhen rregulluar tregjet financiare si dhe si të shpërndahet kjo kosto në rrafshin global.

Mirëpo, ka pasur edhe autorë që kanë alarmuar për krizat e mundshme si rezultat i neglizhencës së rregullimit të tregjeve financiare. Në fakt, një dekadë para krizës globale, Picciotto dhe Haines (1999) kanë tërhequr vërejtjen mbi mundësinë që rregullimi jo i drejtë i tregjeve financiare në globalizim e sipër është joadekuat për të parandaluar efektet destabilizuese të financave globale në ekonominë botërore. Më vonë, White (2011) duke analizuar atë çfarë ndodhi në tregjet financiare të SHBA-ve në vitet 2007 -2009 vetëm sa konfirmon se pa rregullim prudencial të të gjitha institucioneve financiare krizat mund të përsëriten sërish.

Lloyd dhe Turbe (2010) theksojnë se jotransparenca në çmim si dhe menaxhimi joadekuat i rrezikut në tregun shumëtrilionësh të derivativëve financiarë kanë bërë që tregu i derivativëve të kërcënojë seriozisht tregun global financiar dhe nisur nga kjo thërrasin për rregullim më të

mirë të këtij tregu. Sipas autorëve të njëjtë, ky avancim i rregullativës do duhej të rezultonte në tregtimin e derivativëve drejt një tregu me kontrata më të standardizuara, pastaj drejt një vëllimi më të madh dhe një transparence më të madhe në çmim. Krejt kjo do t'u mundësonte menaxherëve të aseteve dhe investimeve që të shfrytëzojnë këtë pasqyrim më të qartë të çmimeve të instrumentëve të ndryshëm për të kuptuar më mirë rreziqet që përmbajnë këto tregje dhe për të pasur instrumente më likuid përbrenda portofolit të tyre.

Edhe sa i përket tregut financiar në Europë, Di Giorgio *et al* (2000) shumë herët kanë shtruar nevojën për një Sistem Evropian të Mbikëqyrjes Financiare, temë kjo e cila u aktualizua vitet e fundit sidomos me paraqitjen e krizës financiare në shtetet e Eurozonës.

Rrjedhimisht, Zufferey (2011) me të drejtë konkludon se shpërndarja e autoritetit midis agjencive të ndryshme mbikëqyrëse dhe mjetet për koordinimin e aktiviteteve midis tyre kanë nevojë të rishikohen. Në veçanti autori thekson nevojën për imponim të kërkesave të duhura prudenciale dhe rishikim të rolit adekuat që i duhet ndarë bankave qendrore, pra për një qartësi më të madhe në rolin e tyre në zhvillimin e tregjeve financiare. Statman (2009) thekson se përvoja na mëson se ekziston një tendencë për dramtizim dhe rrjedhimisht ndikim të legjislativi dhe ekzekutivi qeveritar që të shkohet drejt një lloji paternalizmi rregullativ kur jemi të frikësuar nga kriza dhe njëkohësisht drejt një liberalizmi kur jemi të entuziazmuar me ecuritë pozitive të tregjeve financiare. I njëjti autor tërheq vërejtjen se ekziston rreziku jo vetëm që të ecet më shumë sesa duhet në njërin apo në tjetrin drejtim, por edhe që të mos ecet sa duhet, apo fare.

Kjo shtron nevojën, siç konkludon Cole dhe Slade (1998) për vlerësim gjithëpërfshirës në gjetjen e modeleve standarde për reformim të sektorit financiar. Natyrisht se këtu poenta është në të qenurit proaktiv sa i përket infrastrukturës ligjore dhe rregullative, sepse sikundër thekson Cerny (1994) ndryshimet teknologjike mbesin një variabël e pavarur dhe si të tilla sfidojnë shtetet që mbesin prapa në aspektin e avancimit të infrastrukturës së tyre ligjore dhe të mbikëqyrjes së tregjeve financiare.

Padyshim, kriza globale financiare e viteve 2007-2009 dhe kriza aktuale në eurozonë janë shembulli më i mirë për shpjegimin e rolit të shtetit në tregjet financiare. Një përmbledhje konkrete të mësimëve të nxjerra nga kriza globale financiare dhe sfidat për industrinë financiare dhe politikbërësit e gjejmë në studimin e Wehinger (2008) i cili duke analizuar shkaqet dhe masat e propozuara nga industria financiare, autoritetet zyrtare dhe institucionet për vënie të standardeve, thërret për përforsim të mekanizmave kundër krizave financiare dhe avancim të vëzhgimit global multilateral me qëllim të sigurimit të sistemit financiar më rezistent, më të shëndoshë dhe eficient.

4. Roli i shtetit në tregjet financiare është krucial dhe shumëdimensional

Vendet dallojnë prej njëri-tjetrit për nga niveli i zhvillimit të tregjeve të tyre financiare jo vetëm si rezultat i kualitetit të rolit të shtetit në tregjet financiare, por edhe si rezultat i nivelit të zhvillimit të përgjithshëm ekonomik të vendeve përkatëse.

Kështu për shembull, vendet e Ballkanit Perëndimor në përgjithësi, ndërsa Kosova dhe Shqipëria në veçanti, kanë ende tregje financiare të thjeshta. Ato konsistojnë kryesisht nga sektori bankar, ndërmjetësues të tjerë financiar dhe tregu i letrave me vlerë të qeverisë. Në praktikë, ka raste kur shteti ka demonstruar rolin e tij në zhvillimin e tregjeve financiare, mirëpo për shkak të nivelit të zhvillimit ekonomik dhe faktorëve të tjerë një treg i tillë nuk është

funksionalizuar. Për shembull, në rastin e Shqipërisë kemi pasur një proaktivitet të shtetit sa i përket themelimit të Bursës së Tiranës, mirëpo është fakt se që nga koha e themelimit të këtij tregu financiar në Shqipëri nuk kemi ende asnjë ndërmarrje të listuar në këtë treg financiar. Kjo padyshim tregon se niveli aktual i zhvillimit ekonomik nuk gjeneron aktorë dhe motiv të mjaftueshëm për të vënë në lëvizje këtë lloj të tregut financiar, bursën.

Në anën tjetër, kemi rastin e Kosovës ku shteti është vonuar me rolin e tij për të zhvilluar një segment të tregjeve financiare, tregun e letrave me vlerë të qeverisë (tregun e parasë), në kohën kur me vite të tëra Kosova ka plasuar pjesën dërmuese të mjeteve të saj financiare jashtë vendit duke investuar në tregjet ndërkombëtare financiare të letrave me vlerë. Përndryshe, Kosova ka lançuar tregun e letrave me vlerë të qeverisë duke filluar nga janari i vitit 2012. Ky projekt ka demonstruar në mënyrë praktike se roli i shtetit në zhvillimin edhe të këtij tregu financiar mbetet gjithmone krucial. Kështu, shteti ka siguruar infrastrukturën teknologjike (platforma elektronike për tregtimin e letrave me vlerë), ka siguruar infrastrukturën ligjore (ka aprovuar rregulloren për tregun primar dhe sekondar) si dhe ka ofruar trajnimin për aktorët primar të këtij tregu. Në këtë mënyrë shteti ka luajtur rol direkt në zhvillimin e këtij tregu, mirëpo ka edhe shumë fusha të tjera ku shteti në mënyrë indirekte luan rol në zhvillimin e tregjeve financiare. Ta marrim për shembull tregun e kapitalit si pjesë me rëndësi e tregut financiar. Kur jemi në Ballkanin Perëndimor, Nuhio dhe Hoti (2011) japin këtë përmbledhje të problemeve me të cilat ballafaqohen këto vende në zhvillimin e tregut të kapitalit:

- Niveli relativisht i ulët i kapitalizimit të tregut të letrave me vlerë;
- Perspektiva e kufizuar për investime të përbashkëta dhe investime private;
- Vëllimin e vogël të transaksioneve, gjë që rezulton me kosto të lartë të transaksioneve;
- Numri shumë i vogël i pjesëmarrësve në treg (pjesëmarrësit kryesorë janë qeveritë dhe disa kompani të mëdha publike, shumë pak kompanitë private);
- Informacioni mbi investimet dhe huamarrjet nuk është lehtë i disponueshëm si në tregjet e zhvilluara dhe është relativisht me kosto të lartë;
- Informacioni bazë mbi mundësitë për investime dhe normat e kthimit janë imperfekt;
- Diversifikimi i portofolit të investimeve është relativisht i shtrenjtë;
- Prezenca e lartë e ekonomisë joformale.

Nga shembujt e përmendur si dhe problemet e listuara më lart del se roli i shtetit në zhvillimin e tregjeve financiare është shumëdimensional dhe fundamental. Asnjë treg financiar nuk mund të zhvillohet dhe performojë pa një rol aktiv direkt dhe indirekt të shtetit si dhe pa një nivel adekuat të zhvillimit ekonomik. Në fakt, Stiglitz *et al* (1993) duke analizuar rolin e shtetit në tregjet financiare identifikon shtatë dështime kryesore të tregjeve financiare që paraqesin bazë për intervenim të shtetit:

- *Monitorimi si një e mirë publike* (mungesa e monitorimit adekuat shpie në keqmenaxhim dhe zhvlerësim të aseteve financiare);
- *Eksternalitetet e monitorimit, seleksionimit dhe huadhënies* (nëse bëhet përzgjedhje e dobët apo e gabuar në rastin e huadhënies sërish rrezikohet vlera e mjeteve financiare);
- *Eksternalitetet e çrregullimeve financiare* (dështimi madje i vetëm një institucioni financiar mund të ketë efekte sinjifikante);
- *Tregjet jokomplete dhe inekzistente* (për shembull, në shumicën e vendeve tregjet e ekuitetit janë të dobëta);
- *Konkurrenca imperfekte* (një klient që ka evidencë të gjatë me një bankë mund të jetë i panjohur për bankën tjetër që dmt. se edhe nëse janë dhjetë banka që japin kredi nuk do të thotë se secili klient e ka mundësinë tek të dhjetë bankat);

- *Pareto Ineficiencia e tregjeve konkurruese* (grumbullimi i informacionit është një prej funksioneve esenciale të tregjeve financiare, këmbimi dhe transferimi i rrezikut është një çështje tjetër, shumë rreziqe mbesin të pasiguruara për shkak se tregjet financiare nuk janë komplete);
- *Investitorët e painformuar* (ndërlidhet si me nivelin e edukimit financiar të ofruesit ashtu edhe me shfrytëzuesit e produkteve financiare)

5. Konkluzion

Arsyet për involvim të shtetit mund të rrumbullaksohen në dy aspekte kryesore për rregullimin e tregjeve financiare:

- Me qëllim të rritjes së informacionit për investitorët që në esencë ka të bëjë me zvoglimin e seleksionimit negativ.
- Sigurimin e shëndetshmërisë së ndërmjetësuesve financiarë, krejt kjo me qëllim të preventivës nga çfarëdo paniku financiar, përkatësisht sigurimin e stabilitetit të tregjeve financiare.

Shembulli më i freskët i involvimit për motivet e lartpërmendura është ajo që po shohim sot në tregun financiar evropian ku si rezultat i intervenimit institucional kemi sot agjenci të veçanta për preventivë nga jostabiliteti siç janë; Bordi Evropian i Rrezikut Sistemor dhe Autoriteti Bankar Evropian (Sapir, 2011).

Bibliografia

- Barry, R. W. (2009) Partnerships may help SEC prevent next major fraud, *njbiz*, 22(19), p17.
- Benito, J. (2011) The role of market infrastructures in OTC derivatives markets, *Journal of Securities Operations & Custody*, 4(4), p.346 – 357
- BIS Papers 62: Inaugural address by Dr Duvvuri Subbarao, Governor, Reserve Bank of India at the First CAFRAL-BIS international conference on “Financial sector regulation for growth, equity and stability in the post-crisis world”, Mumbai, 15 November, 2011.
- Cerny, Ph. G (1994). The dynamics of financial globalization: TEChnology, market structure, and policy response, *Policy Sciences*, 27(4), p319-342.
- Cole, D. C and Slade, B.F (1998) The Crisis and Financial Sector Reform, *ASEAN Economic Bulletin*, 15(3), pp. 338-46.
- Di Giorgio et al (2000) Financial Market Regulation: The Case of Italy and a Proposal for the Euro Area, Wharton Financial Institutions Center Working Paper 00-24.
- Lloyd, A and Turbe, N. (2010) Periodical Divining the Rules of Derivatives. *Securities Industry News*, 22(2), p23-23.
- Nuhui, R.A. dhe Hoti, H.A (2011) Effects of Capital Markets Development on Economic Growth of Western Balkan Countries. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, Issue 43, p.88 – 98.
- Picciotto, S. and Haines, J. (1999), Regulating Global Financial Markets, *Journal of Law and Society*, 26(3), p.351-368.
- Sapir, A. (2011) Europe after the crisis: less or more role for nation states in money and finance? *Oxford Review of Economic Policy*, 27(4), pp. 608-619
- Stiglitz et al (1993) The role of the state in financial markets, *World Bank Research Observer*, Annual Conference on Development Economics Supplement.

- Statman, M (2009) Regulating Financial Markets: ProTECting Us from Ourselves and Others, *Financial Analysts Journal*, 65(3), p1-10.
- Zingales, L. (2004), The Costs and Benefits of Financial Market Regulation, Law Working Paper No.21/2004, University of Chicago, NBER, CEPR and ECGI.
- Zufferey, Jean-Baptiste (2011) Regulating Financial Markets in Times of Stress is a Fundamentally Human Undertaking, *European Company & Financial Law Review*. 8(2), p259-275.
- White, J.L. (2011) Preventing Bubbles: what role for financial regulation? *Cato Journal*, 31(3), p.603-619.
- Wehinger, G. (2008) Lessons from the Financial Market Turmoil: Challenges ahead for the Financial Industry and Policy Makers, *OECD Journal Financial Market Trends*, 2008(2), p33-72

Lufta kundër evazionit fiskal

Amarilda **XHAFERRI**

Abstrakt: *Krimet financiare përbëjnë veprime të kundërligjshme që cenojnë marrëdhëniet juridike të vendosura për të siguruar të drejtën e pronësisë private ose publike, të personit juridik apo shtetëror si dhe të drejtat pasurore të mbrojtura me ligj. Në luftën kundër krimit financiar rëndësi kryesore i kushtohet masave parandaluese, që do të thotë ndërtimit të strukturave mbrojtëse specifike për sistemin financiar. Zbulimi i krimit realizohet nëpërmjet kontrollit të dokumentacionit, ligjshmëria e të cilit vlerësohet konform dispozitave ligjore në fuqi. Parandalimi realizohet pikë së pari me kompletimin e kuadrit ligjor. Fsbehja e të ardhurave, mospagimi i detyrimeve, mashtrimi me TVSH-në janë disa nga format e krimit financiar. Aktorë të këtyre veprave janë kryesisht njohës të legjislacionit fiskal dhe shpesh shfrytëzojnë vakumet ligjore për të bërë evazion. Kategoria që evidentohet më së shumti janë vetë konsulentët kontabël të shoqërive tregtare, të cilët këshillojnë administratorët duke i çuar drejt evazionit. Qëllimi kryesor i tyre është fsbehja e të ardhurave dhe mospagimi i taksave nëpërmjet pasqyrimin të rremë dhe të pasaktë të transaksioneve dhe situatës financiare. Veprimet që ndërmerren zakonisht janë: rritja e shpenzimeve, ulja e fitimit duke deklaruar një bilanc me rezultat financiar negativ. Për këtë arsye, nevojitet të rishikohet vazhdimisht legjislacioni në këtë fushë, veçanërisht ligji “Për shoqëritë tregtare”, në mënyrë që të jetë koherent dhe lehtësisht i zbatueshëm. Veprimtaria e shoqërive tregtare kërkon një rregullim ligjor të përditësuar dhe më të kompletuar, pasi krimi ka evoluar dhe është bërë një strukturë që rritet paralelisht me biznesin. Një risi në këtë drejtim, përbëjnë ndryshimet e fundit në Kodin Penal, në kreun “Veprat penale në sferën e ekonomisë”, të cilat zgjeruan fushën e veprimit të ligjit, për krime që nuk sanksionoheshin pasi nuk parashikoheshin të tilla në ligjin penal. Ky ndryshim përbën inovacion të rëndësishëm për të drejtën shqiptare.*

Fjalë kyçe: *evazion fiskal, mashtrim, ekonomi, vjedhje e pasurisë.*

Abstract: *Financial crimes constitute illegal acts that infringe legal relationships established to ensure the right of private or public property, public or legal person and property rights, the right to be protected from fraud. In the struggle against financial crime is very important to take preventive measures, which means constructing protective structures specific for the financial system. Crime Detection can be carried out, only through controlling documents. Legitimacy of which must be estimated conform legal provisions applicable. The prevention accomplished first of all by completing the legislative framework. Hiding incomes evasion duties, VAT fraud are several forms of financial crime. Actors in these acts are mostly experts of fiscal legislation and often exploit legislative vacuums for making tax evasion. The category that complete these actions are mainly accounting consultants themselves of the commercial companies who advise administrators there by causing fiscal evasion. Their main purpose is hiding incomes and tax evasion through the false reflecting of the financial transactions and situation. The actions usually taken are: increased costs, reduced profit by declaring a balance with negative financial result, etc.. This is the reason, why is very important to be continuously revised the legislation in this area, especially the law "On commercial companies" in order to be coherent and easily implementable. Activity of commercial companies require a legal regulation updated and more completed because the crime has evolved and has become a structure that increases parallel to the business. An innovative change in this context, are the latest changes in the Penal Code, in Chapter "Criminal offenses in the sphere of economy", that expand the scope of the law, which did not sanctioned such actions because they were not foreseen in criminal law. This amendment represents significant innovation to the Albanian law.*

Key words: *fiskal evasion, fraud, economy responsibility, stealing of property*

1. Hyrje

Ekonomia është një shkencë, e cila është vazhdimisht në ndryshim. Ky fakt e bën ekonominë një nga fushat më interesante dhe njëkohësisht një ndër më të vështirat për t'u trajtuar. Dinamika e ngjarjeve që zhvillohen në botën ekonomike, sidomos sot në epokën e globalizimit, bën që edhe ekonomistët të nxitojnë në parashikimet që ata bëjnë dhe në rekomandimet që ata japin (Agalliu, 2013). E më tej, kjo çon në veprime e masa të gabuara, të cilat kanë veçse një rezultat që të gjithë e njohim me termin "krizë ekonomike". Gjithmonë e më tepër po bëhet e nevojshme që veprimtaria ekonomike të jetë e monitoruar në mënyrën e duhur për të shmangur apo për të përballuar me sukses, si krizat financiare ashtu edhe ekonomike. Për të kuptuar ekonominë është e nevojshme të përcaktohen format themelore të organizimit dhe nocioni i shoqërive tregtare, në kuptimin material dhe atë procedural. Konkretisht terminologjia tregtare e përkufizon si: "Grup individësh të vendosur, me aftësi të veçanta, strategjia, ose prioriteti i të cilëve është organizimi i veprimeve për të siguruar përfitime materiale ose të ardhura dhe riinvestimi i tyre në shoqëri." Në kuptim të ligjit, shoqëria tregtare përcaktohet si një kompani ku punëdhënësit dhe punëmarrësit bashkëpunojnë për realizimin e përfitimeve reciproke.

Sipas ligjit 4207 shqiptar për shoqëritë tregtare, ato përkufizohen si: "Shoqëri të cilat themelohen nga dy ose më shumë persona fizikë dhe/ose juridikë, që bien dakord për arritjen e objektivave ekonomikë të përbashkët, duke dhënë kontribute në shoqëri, sipas përcaktimeve në statutin e saj." Shoqëritë me përgjegjësi të kufizuar dhe shoqëritë aksionare mund të themelohen edhe vetëm nga një person fizik dhe/ose juridik (shoqëritë me ortak apo aksioner të vetëm).

Shpesh këto shoqëri bëhen burim krimi nëse organizimi dhe funksionimi i tyre nuk bëhet në përputhje me ligjin. Veprimtaria e kundërligjshme e shoqërive tregtare identifikohet me termin “Evazion”. Në kuptimin juridik, termi evazion fiskal sipas Lascoumes, nënkupton faktin e të mospaguarit të tatimeve dhe taksave ndaj shtetit, të cilave normalisht duhet t’i nënshtrohemi. Ndërsa me evazion të kapitaleve do të kuptojmë eksportimin dhe importimin ilegal të mallrave. Prandaj, për shkak të nivelit të lartë të evazionit fiskal, ekziston mundësia që një pjesë e burimeve të investohen në formën e kapitalit (Tregut të Zi). Ajo çka është më rrënthqethëse është se të gjitha vendet janë duke toleruar akoma mashtrimin fiskal, ndërkohë që ai ka lidhje me krimin e organizuar dhe sferën kriminale. Mashtrimi financiar, si formë e vjedhjes së pasurisë në shoqëritë tregtare si dhe në lidhje me institucionet shtetërore shfaqet si një nga format më të përhapura të krimit në fushën e ekonomisë. Krimi shfaqet si ngjarje individuale dhe si dukuri masive. Sjellja kriminale (akti kriminal) është rezultat i sjelljes së njeriut, e cila është përcaktuar me ligj si e ndaluar, si vepër penale. Në momentin e zbulimit, akti kryesor ka ndodhur tashmë. Rikonstruktimi i ngjarjes, përbën tërësinë e të gjitha elementeve që ndikojnë në hetimin dhe zbulimin e së vërtetës objektive. Vendimtare dhe të rëndësishme për procesin hetimor janë shkalla dhe zbatimi i metodave shkencore, formave të zbulimit, zhvillimit të vetë kriminalitetit dhe aftësisë së strukturave investigative që merren me zbulimin dhe shkatërrimin e këtij lloji krimi. Në raport me zbulimin, krimi manifestohet në tri forma themelore:

- Vepra dhe subjekti janë të njohura menjëherë;
- Vepra është e njohur, kurse subjekti është i panjohur;
- Vepra dhe subjekti janë të panjohur.

Në raport me mënyrën e kryerjes, ngjarja kriminale mund të jetë rezultat i aktit momental, ose rezultat i veprimit të menduar, që shpreh gjithë imagjinatën dhe inteligjencën e kryesit. Sipas praktikës, ngjarja kriminale është rezultat i veprimit individual të njeriut, kurse veprimtaria kriminale fillon të shfaqet si burim i ekzistencës materiale ose si pasojë e shkaktarëve patologjikë. Kështu, një pjesë e kriminalitetit është rezultante e profesionalizmit, i cili merr edhe karakteristikat e veprimit të përbashkët të organizuar. Së fundmi, sulmet kriminale po bëhen dukuri gjithnjë e më masive, për shkak se përmes tyre sigurohen përfitime materiale apo përmeshja e nevojave të tjera, përfshirë edhe ato patologjike. Tiparet e këtyre veprave përcaktohen në bazë të mënyrës së kryerjes si p.sh. është kryer në mënyrë profesionale, të organizuar e grupore, të gjitha këto ndikojnë në mjetet dhe metodat e luftimit të krimit. Në veprimin praktik strukturat e hetimit përballen me kriminalitetin si ngjarje individuale dhe si dukuri masive. Krimi financiar është lloji i krimit ekonomik. Deliktet kryhen nëpërmjet veprimeve financiare, manipulimeve dhe transaksioneve të paligjshme me qëllim përfitimi të pasurisë në mënyrë të kundërligjshme. Sipas Meçallës format e krimit financiar janë shumë të ndryshme dhe variojnë nga shkelje kundërvajtje si: mashtrimet nëpërmjet letrave me vlerë (obligacioneve, aksioneve), lëshimit të kambialeve, garancive të rreme në rastin e marrjes së kredive, fshehjes së të ardhurave, mospagimit të taksave dhe pastrimit të parave e deri tek mashtrime kompjuterike dhe mashtrime me TVSH “Tatimi mbi vlerën e shtuar” etj.

2. Evazoni Tatimor

Të gjithë shtetet kanë nxjerrë dhe do të nxjerrin ligje dhe akte të ndryshme ligjore, me qëllim që të luftojnë evazionin si dhe të arrijnë qëllime të caktuara, të cilat janë të nevojshme në çdo shoqëri. Prandaj, në qoftë se dispozitat ligjore nuk respektohen, nuk zbatohen fare apo

zbatohen pjesërisht, atëherë qëllimi i ligjit nuk është arritur. Moszbatimi i ligjit dhe akteve të tjera juridike mund t'i shkaktojë dëme të mëdha shtetit. Për të detyruar personat që të respektojnë dhe zbatojnë ligjet dhe aktet e tjera juridike, shteti ndërmerr masa dhe veprime parandaluese, si për shembull:

- aplikon masa parandaluese, urdhëron apo sanksionon marrëdhëniet juridike nëpërmjet dispozitave specifike juridike ndaj atyre që nuk respektojnë normat e caktuara ligjore;
- ndërmerr masa dhe veprime konkrete në mënyrë që të imponojë respektimin e ligjit;
- propagandon dhe shpjegon motivet dhe qëllimet e ligjeve dhe dispozitave të tjera të miratuara, me qëllim që të ngrejë moralin, të rrisë solidaritetin dhe ndjenjën e patriotizmit te qytetarët;
- inicion hetime “*Hysi, V. Roli i sistemit të drejtësisë penale në parandalimin e kriminalitetit, Jeta Juridike, N.4/2010*” dhe ndjekje penale ndaj personave që nuk i respektojnë dispozitat ligjore
- merr masa të tjera të parashikuara në ligj, etj.

3. Nocioni, llojet dhe sanksionet e krimeve financiare

Krimet financiare janë krimet kundër pasurisë, që përfshijnë përfitimin e paligjshëm të pronësisë së pasurisë (që i përkasin një personi) së dikujt, përdorimin e tij personal dhe të përfitojnë. Krimet financiare mund të përfshijnë mashtrimin (mashtrim me subvencione, mashtrim kartë krediti, mashtrim me kredi, mashtrim me Tatimin mbi Vlerën e Shtuar, mashtrimet e letrave me vlerë (duke përfshirë tregtimin e brendshëm), mashtrimet etj.); vjedhja; mashtrimet apo truket e besimit; evazioni fiskal; ryshfeti; përvetësimi; vjedhjet e identitetit; pastrimit të parave; dhe falsifikim, duke përfshirë edhe prodhimin e falsifikim të parave dhe të mallrave të konsumit. Krimet financiare mund të përfshijnë akte të tjera penale, të tilla si krimi kompjuterik, abuzimit me të moshuarit, vjedhje, grabitje me armë, dhe krimet të dhunshëm edhe si grabitje apo vrasje. Krimet financiare mund të kryhen nga individët, korporatat ose nga grupe të krimit të organizuar. Viktimat mund të përfshijnë individët, korporatat, qeveritë, dhe ekonomi të tëra. Pra, krimet financiare janë “shkelje të kundërligjshme të normave juridike, nga e cila lind detyrimi ose përgjegjësia penale për kryesin (dhënie e kompensimit personal, pagesë e gjobës me para ose kompensim të dëmit)”. Ndër to përfshihen veprat penale, kundërvajtjet ekonomike etj.

Krimi financiar, pastrimi i parave, (një prej formave më tipike të krimit ekonomik – financiar përkufizohet si “një proces kompleks i fshehjes së origjinës së pasurive të siguruara në mënyrë ilegale”) dhe financimi i terrorizmit, përbëjnë një rrezik serioz për besueshmërinë e sistemit financiar. Ato cenojnë rëndë stabilitetin ekonomik e politik dhe progresin e vendeve demokratike, forcimin e zbatimit të ligjit, sistemin demokratik në Republikën e Shqipërisë, konkurrencën e lirë në ekonominë e tregut, si dhe stabilitetin e vendit në përgjithësi. Ato shkaktojnë disekuilibra në raportet e kërkesës dhe ofertës, si dhe të raporteve makroekonomike, krijojnë instabilitet dhe ndikojnë në mënyrë negative në tregun e këmbimeve valutore. Në Republikën e Shqipërisë ekzistojnë dhe funksionojnë një sërë institucioneve të përfshira në luftën kundër krimit ekonomik - financiar, si Prokuroria e Përgjithshme, Drejtoria e Përgjithshme e Tatimeve, Drejtoria e Përgjithshme e Doganave, Drejtoria e Policisë së Shtetit, Drejtoria e Përgjithshme e Parandalimit të Pastrimit të Parave Prokuroria e Përgjithshme, Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare, Rrjeti i Njësisë të Inteligjencës Financiare etj.

Krahas secilit ligj (mbi bankat, doganat, tatimet etj.) parashikohen masa ndëshkuese. Kjo

është pasojë e shumëllojshmërisë, kompleksitetit e sidomos dinamikës së materies financiare, e cila është vështirë të përmblihet dhe të përkufizohet juridikisht. Kriminaliteti definohet si dukuri shoqërore që manifestohet me kryerjen e veprave të rrezikshme për shoqërinë, të cilat janë të cilësuar me ligj si vepra penale. Kriminalistika është shkencë e cila gjen dhe zbaton metoda, procedura dhe mjete të përshtatshme për zbulimin, dëshmimin dhe parandalimin e veprave penale. Qëllim i vetëm i të gjitha këtyre veprimeve është shkatërimi i kriminalitetit. Kriminaliteti ekonomik është tërësia e veprimeve kriminale, Prof. dr. Marjan Horvat, thotë se “krimet janë në fushën ekonomike. Krimi financiar është përvetësimi i pasurisë së tjetrit në mënyrë të kundërligjshme.” Në këndvështrim të këtij përcaktimi, paratë janë forma më e lehtë e përvetësimit dhe fshehjes së gjurmëve, ndërsa bankat dhe institucionet financiare janë vende në të cilat depozitohen paratë dhe dokumentet për kryesit e kriminalitetit financiar. Forma pak më të lehta të krimit ekonomik janë kundravajtjet. Ato kryhen nga persona të cilëve u është besuar një rol i caktuar ekonomik e financiar në shoqëri apo institucion. Ata mund të jenë menaxherë, drejtorë sektorësh, drejtues, punëtorë, kontabilistë, arkëtarë dhe persona të tjerë.

Ligjvënisi ka përcaktuar përgjegjësi për personat juridikë të cilët nuk i zbatojnë masat e sigurisë dhe mbikëqyrjes dhe kështu mundësojnë kryerjen e shkeljeve ekonomike, të cilat manifestohen në formë të shkeljeve financiare, mashtrimit ose përvetësimit të paligjshëm të pasurisë. Të gjitha shkeljet kanë pasoja negative dhe ligji parashikon sanksione me gjobë ose burgim. Për kundërvajtje penale të personave juridike masë efektive është gjobitja në raport me vlerën e pasojave që kanë ardhur si rezultat i shkeljes. Për zbulimin e kriminalitetit financiar procesi investigativ fillon me analizën financiare të dokumentacionit të shoqërisë tregtare apo institucioneve shtetërore, siç janë bankat, fondet e ndryshme, etj. Në esencën e analizës financiare nga aspekti i kriminalitetit është hulumtimi i përputhshmërisë së gjendjes fizike me gjendjen kontable, bilanci i gjendjes dhe bilanci i deklaruar, si edhe raportet financiare mbi gjendjen e pasurisë dhe atë të deklaruar. Këtu ka hapësirë të gjerë për veprime të kundërligjshme dhe përfitime financiare në dëm të aksionarëve, kreditorëve, partnerëve, shtetit dhe qytetarëve.

4. Mashtrimi. Dallimet nga krimet e tjera financiare

Në Kodin Penal “*shtuar paragrafi II me ligjin nr.8733, datë 24.1.2001 Shqiptar*”, figura e veprës penale të mashtrimit parashikohet në nenin 143. Sipas këtij neni, “Vjedhja e pasurisë me anë të gënjeshtërsisë ose të shpërdorimit të besimit dënohet me gjobë ose me burgim gjerë në pesë vjet. Kjo veprë kur kryhet në bashkëpunim në dëm të disa personave ose më shumë se njëherë, dënohet me burgim nga tre gjerë në dhjetë vjet, kur ka sjellë pasoja të rënda me burgim nga dhjetë gjerë në njëzet vjet.” Kodi Penal siguron mbrojtje juridike penale nga mashtrimet (Sadikaj, 2010). Mashtrimet janë vepra penale me rrezikshmëri shoqërore dhe për këtë arsye Kodi parashikon edhe sanksione të përshtatshme kundër tyre. Objekti i krimit sipas Bozhëku(2011) janë marrëdhëniet juridike të vendosura për të siguruar të drejtën e pronësisë private ose publike, të personit juridik apo shtetëror si dhe të drejtat pasurore, paprekshmëritë e tyre nga mashtrimi të mbrojtura me legjislacionin penal nga veprimet ose mosveprimet kriminale. Në objektet e mashtrimit hyjnë jo vetëm pasuria në kuptimin e objektit material, por edhe të drejtat pasurore në kuptimin e gjerë të fjalës (Elezi, 2009).

Nga ana objektive krimi kryhet në mënyra të ndryshme, për përfitimin e pasurisë dhe të drejtave pasurore dhe shprehet me vënien në dorë të dokumenteve të ndryshme, apo pasurisë me anë të gënjeshtërave. Nëse përfitimet e nxjerra nuk kanë karakter pasuror, nuk kemi mashtrim, por mund të flasim për një figurë tjetër krimi siç mund të jetë p.sh shpërdorimi i

detyrës. Mashtrimi në përkufizimin e dhënë me ligj (Elezi, 2004) kryhet me anë gënjeshtre dhe shpërdorim të besimit, me anë veprimesh të kundërligjshme për të hedhur në dorë pasurinë e tjetrit, ose të drejta pasurore në dobi të tij apo të personave të tretë. Ky është një element thelbësor i mashtrimit dhe përbën kufirin e dallimit të tij nga veprimet juridike civile dhe krimeve të tjera kundër pasurisë si, vjedhja apo shpërdorimi. Pra, mënyra dhe mjeti i kryerjes së veprës penale të mashtrimit përbëjnë dallimin kryesor nga vjedhja. Subjekti i krimit mund të jetë çdo person që ka mbushur moshën për përgjegjësi penale dhe është i përgjegjshëm.

Nga ana subjektive mashtrimi kryhet kurdoherë me dashje të drejtpërdrejtë për të marrë pasurinë e personit fizik, personit juridik, apo shtetëror me qëllim për të nxjerrë përfitime materiale për vete ose për persona të tjerë. Për të pasur këtë veprë penale nuk është e nevojshme të ekzistojnë edhe elementët e tjerë si; bashkëpunimi në dëm të disa personave apo më shumë se një herë. Ndërsa, për sa i përket se ç'duhet kuptuar me “pasoje të rënda” këtë do ta zgjidhë praktika rast pas rasti dhe sipas etapave të zhvillimit ekonomik.

Neni 143 i Kodit Penal nuk parashikonte rrethana lehtësuese, dhe për këtë qëllim në nenin 143 u shtua një paragraf, “ Po kjo veprë e kryer në bashkëpunim ose në dëm të disa personave më shumë se një herë, dënohet me burgim nga tre gjer në dhjetë vjet, dhe kur ka sjellë pasoja të rënda dënohet me burgim nga dhjetë deri në njëzet vjet”.

4.1 Dallimi me vjedhjen

Elementi që e dallon figurën e mashtrimit nga figurat e tjera kundër pasurisë, pra edhe me vjedhjen, është mjeti me anën e të të cilit subjekti hedh në dorë pasurinë ose përfitimet e tjera pasurore, domethënë përdorimi i gënjeshtres dhe i shpërdorimit të besimit. Gjithashtu një fakt tjetër i rëndësishëm në dallim nga vjedhja është se në këtë të fundit kalimi i pasurisë nga pronari i ligjshëm tek subjekti kriminal realizohet në mungesë dëshire flagrante të pronarit ose poseduesit të ligjshëm. Dallim tjetër me vjedhjen gjejmë dhe në objekt. Kështu figura e mashtrimit ka si objekt edhe mbrojtjen e sendeve të paluajtshme dhe mbrojtjen reale të çdo të drejte pasurore.

4.2 Dallimi midis mashtrimit civil dhe penal

Përcaktimi që i bëhet krimit të mashtrimit në nenin 143 të Kodit penal është i pakushtëzuar, për pasojë kurdoherë që në një veprë të caktuar gjenden elementë të kësaj figure krimi, subjekti ka përgjegjësi penale (Bozheku, 2011). As formulimi i nenit, as ndonjë arsye tjetër ligjore nuk lejojnë që kur vërtetohet se në veprën e një personi janë të gjitha elementët e mashtrimit, të vihet në diskutim mundësia e moszbatimit të kësaj dispozite, e shkarkimit të tij nga përgjegjësia penale duke e konsideruar këtë veprë si marrëdhënie juridike civile, si mashtrim civil. Shpesh janë bërë përpjekje për të vendosur një kufi midis mashtrimit si krim dhe formave të tjera të mashtrimit që përdoren në fushën e marrëdhënieve civile pasurore midis palëve dhe që mund të jenë të lidhura vetëm me pasojë juridike civile, pra, me një fjalë dallimi midis mashtrimit penal dhe atij civil (Kodi Civil i Republikës së Shqipërisë, i ndryshuar, 1995). Kështu, mund të përmendim doktrinën italiane e atë të vendeve të tjera (Berislav 2002), që janë përpjekur ta bëjnë këtë dallim. Kështu sipas tyre, mendohej që ndërsa për ekzistencën e mashtrimit civil mjaftonte gënjeshtria e viktimës, prodhuar me çfarëdo mjeti, domethënë edhe me gënjeshtërën e thjeshtë, për mashtrimin penal duhet diçka me tepër, e më saktë një aparat të jashtëm, një shfaqje në skenë që kishte për qëllim të përforconte faktet e deklaruara në mënyrë të gënjeshtërt. Nga këndvështrimi i të drejtës penale, Salihu (1995) nëpërmjet përkufizimit të së

drejtës penale, jep edhe nocionin e ligjit penal: “E drejta ligjore është nga se kjo degë e drejtësisë i rregullon çështjet në lëmin e saj vetëm me ligj, por jo me ndonjë akt tjetër. Dallimi justifikohet në përgjithësi si një domosdoshmëri për të krijuar kushtet për zhvillimin e një veprimtarie ligjore krejtësisht normale. Pra, dhe në doktrinën italiane ka humbur terren ideja e dallimit midis mashtrimit penal e atij civil. Kambovski (2007) e përkufizon ligjin penal si vijon: “Me ligj penal nënkuptohet dispozita ligjore me të cilën një sjellje njerëzore shpallet vepër penale, përcaktohen prezumimet për përgjegjësinë e veprës penale dhe përcaktohet dënimi, sanksion tjetër penalo – juridik, apo pasojë tjetër juridike e veprës penale”.

Mund të mbrohet më mirë pasuria e qytetarëve nga kjo veprimtari kriminale, e gjithashtu të mbrohet besimi reciprok që është bazë e domosdoshme në shkëmbimin midis qytetarëve. Kur bëhen veprime juridike ka mundësi që njëra ose tjetra nga palët kontraktuese të pësojë ndonjë dëm, i cili mund të konkretizohet që në momentin e kryerjes së veprimit ose më vonë, gjatë ekzekutimit të detyrimeve. Këto dëme të njërës palë ose begatimi i palës tjetër pa shkak mund të ndodhin për arsye të ndryshme. Në qoftë se arsyeja e këtyre dëmeve ose e përfitimit të padrejtë nuk ka lidhje me qëndrimin e fajshëm të palës që përfiton ose pasurohet në dëm të tjetrit, domethënë, në qoftë se nuk del që marrja e pasurisë ose e të drejtave pasurore të jenë bërë duke shtyrë në gabim personin e dëmtuar, nuk mund të bëhet fjalë për mashtrim. Rëndësi të veçantë ka hetimi i plotë dhe i hollësishtëm i kushteve në të cilat i dëmtuari ka kryer veprimin juridik si dhe vlerësimin objektiv të tyre. Vjedhja me anë mashtrimi kryhet në çdo formë që zgjedh autori dhe qëllimi është shtënia në dorë e pasurisë dhe përvetimi i saj.

5. Shoqëritë tregtare në qendër të veprimeve kriminale

Mekanizmi kontrollues në shoqëritë tregtare realizohet nëpërmjet dy fazave: kontabilitetit analitik e financiar dhe kontrollit fizik-teknik me rastin e qarkullimit të vlerës jashtë shoqërisë. Gjatë qarkullimit të vlerës brenda dhe jashtë shoqërisë tregtare bëhet kontrolli i dokumenteve themelore, si: fletëhyrje, fletëdalje, faturë shoqërimi, fatura shitje, blerje, importit, gjendja e arkës dhe e bankës, etj. Format e falsifikimit të dokumentacionit themelor janë: falsifikimi i gjithë dokumentacionit themelor, shfrytëzimi i dokumentacionit të përdorur në veprimet e mëparshme duke ia ndryshuar datën dhe përmirësimi i dokumenteve ekzistuese, në pjesën që pasqyron sasinë dhe shumën e parave. Përmirësimi i dokumentit është forma më e shpeshtë e falsifikimit. Teknika e falsifikimit varet nga fakti se rriten apo zvogëlohen sasia dhe shuma. Gjatë kontrollit shpesh evidentohet se dokumentet themelore lëshohen në më shumë kopje: një kopje i jepet personit që e pranon mallin, një apo dy kopje i dërgohen kontabilitetit analitik, ndërsa një kopje mbetet në vendin e punës që e ka lëshuar dokumentin. Zakonisht, falsifikimi bëhet në kopjet që i dërgohen kontabilitetit analitik dhe në kopjen që i mbetet subjektit që e ka lëshuar atë, nuk falsifikohet dokumenti që e lëshon shoqëria që e ka pranuar apo e ka dorëzuar mallin apo paratë. Në të vërtetë, subjekti që pranon ose jep mall apo para e bën pranimin sasiar dhe cilësor, gjë që e vërteton pikërisht me dokumentin themelor. Kur dy kopje të dokumentit nuk përputhen, dëshmohet falsifikimi. Gjurmët e kryerjes së veprës mbeten në kontabilitet, gjatë krahasimit të dokumenteve të lëshuara.

Regjistrimi fiktiv në kontabilitet si formë e falsifikimit përdoret nga kontabilistët. Në praktikë hasen edhe falsifikime të dokumenteve përcjellëse, në qoftë se malli nxirret jashtë ndërmarrjes. Nëpërmjet vështirimit të dokumenteve, sidomos të elementeve grafike (harmonisë së tekstit, llojin e ngjyrës, lapsave kimikë, ngjyrës, vjetërsisë së letrës, dëmtimit të sipërfaqes së letrës, vendosjes së dokumenteve në dritë) mund të bëhet identifikimi i dokumenteve të dyshimta. Pas

kësaj bëhet krahasimi me kopje të tjera të dokumenteve dhe kontrollohet regjistrimi i tyre në kontabilitet. Prandaj, gjatë përpunimit kriminalistik të këtij grupimi, krijimi i versioneve bëhet sipas përpunimit të mënyrës dhe metodës së fshehjes së deficitit me falsifikim.

6. Korrupsioni dhe shpërdorimi i detyrës

Korrupsioni dhe keqpërdorimi janë sinonime për dukurinë e njëjtë, e cila përfshin formën e sulmit në të cilën shfrytëzohet pozita, autorizimet, fuqia dhe e drejta, që dalin nga statusi i personit që bën përvetësimin e të mirave materiale të paligjshme. Termi korrupsion përfshin mitmarrjen si formë e keqpërdorimit të pozitës dhe ndonjë të drejte, prandaj ky term është më i ngushtë se sa termi keqpërdorim. Termi shpërdorim, në kuptimin më të gjerë, përfshin shfrytëzimin e pozitës, autorizimeve apo fuqisë së ndikimit me qëllim përfitimi. Mënyra e kryerjes së korrupsionit dhe shpërdorimit të detyrës ka këto tipare:

- Nuk ka kontakt direkt me pronën, kështu që sulmet kryhen nëpërmjet shfrytëzimit të pozitës dhe në këtë formë realizohet përfitimi material;
- Forma e pronës është një nga tiparet që përcakton ndarjen e funksioneve për kontrolluesit;
- Statusi juridik i ndërmarrjes dhe gjendja në treg kanë ndikim të rëndësishëm në mënyrën e kryerjes së sulmit, si në raport me formën e manifestimit ashtu edhe në përmasat e sulmit;
- Shkalla e zhvillimit të marrëdhënieve organizative e strukturore dhe format e organizimit vetëqeverisës ndikojnë gjithashtu në formën dhe përmasat e krimit;
- Sistemi mbrojtës vepron te ky grup, pavarësisht prej formës në të cilën kryhet sulmi.
- Monopoli si mundësi për koncentrimin e fuqisë tregtare, për çështje siç është ndarja e mjeteve financiare ose mashtrimet tjera;
- Shpërdorimi i detyrës nëpërmjet shfrytëzimit të besimit;
- Shfrytëzimi i raporteve tregtare me sektorin privat si dhe përfitimi material nëpërmjet aktiviteteve jo ligjore;
- Grupi i korrupsionit dhe shpërdorimit të detyrës haset më së shpeshti në fushën e punëve komerciale, punëve me para, me investime, me kredi etj., por edhe në fushat në të cilat zgjidhen çështje të rëndësishme të qytetarëve, siç është ndarja e banesave, ndërtimi i shtëpisë, etj.

Në strukturën e kriminalitetit të zbuluar (Raport i Prokurorisë së Përgjithshme për gjendjen e kriminalitetit, 2013) korrupsioni dhe shpërdorimi i detyrës zënë rreth 4% të kriminalitetit, por kjo padyshim nuk është situata reale, madje nuk e shpreh as përafërsisht gjendjen reale. Gjurmët që lënë korrupsioni dhe shpërdorimi i detyrës varen nga mënyra e kryerjes. Disa prej tyre janë lehtë të dukshme, ndërsa disa të tjera duken vetëm kur të konstatohet pasoja e fundi në formë të humbjes apo dëmit të shkaktuar ose në formë të pasurimit të individit. Gama e formave korruptive është e gjerë, prej kryerjes së punëve që janë plotësisht legale e deri te kryerja e punëve që janë jolegale. Kur bëhet fjalë për punë legale janë të rëndësishme disa elemente anësore, si urgjenca, pagesa e rregullt, ekzistenca e më shumë konkurrentëve etj., të cilat e kushtëzojnë korrupsionin. Prej relacioneve dhe situatave varet edhe shfaqja e gjurmëve të deliktit: prej shenjave minimale e deri te dëshmitë e dukshme. Në qoftë se pagesa e “shërbimit” korruptiv shkon në dëm të ndërmarrjes, sulmi zakonisht bëhet nëpërmjet falsifikimit të dokumentacionit kontabël. Duhet të thuhet gjithashtu se disa fusha të caktuara të jetës janë

të rrezikuara pikërisht nga këto krime. Shtimi i rrezikut buron nga marrëdhëniet dhe situatat, siç janë: gjendja kritike e artikullit, shtimi i kërkesës, mundësia e marrjes së vendimeve për çështje vitale (kreditë, punësimi, shërimi, etj.). Njohja e indikatorëve korruptivë, sipas Raportit për monitorimin e Strategjisë Ndërsektoriale të Drejtësisë, është bazë për parashikimin dhe konstatimin e përmasave dhe formave të kryerjes. Në ndonjë segment të shoqërisë, në ndonjë territor apo në ndonjë fushë të veprimit mund të shihen shenjat e të ashtuquajturës zonë korruptive. Kjo i hyn në punë sidomos orientimit të kontrollit kriminalistik dhe parandalimit.

Në bazë të prognozës kriminalistike është e mundur të bëhet përpunimi kriminalistik i versionit mbi formën dhe përmasat e korrupsionit dhe keqpërdorimit. Në mënyrë të ngjashme mund të orientohet edhe kontrolli kriminalistik ndaj zonave më të rrezikshme korruptive. Por, për shkak të natyrës dhe mënyrës së kryerjes është e mundur të bëhet zbulimi i tyre.

7. Bazat e kontrollit kriminalistik në aspektin e kriminalitetit financiar

Në bazë të njohjes së faktorit të koncentrimit të funksioneve dhe situatës afariste si edhe pozitës së ndërmarrjes treg, mund të bëhen vlerësime më precize mbi grupet themelore dhe format e manifestimit të mënyrave të kryerjes së sulmeve. Por, mundësitë e konstatimit janë të vështira, pasi një pjesë e gjurmëve mbi deliktin janë në botën e jashtme, ndërsa në shoqërinë tregtare shfaqen pasojat e dëmshme. Është e sigurt se njohja e kushteve të kontraktimit dhe njohja e çmimeve është një prej kërkesave paraprake për vlerësimin e sulmeve të mundshme në formë korrupsioni, por ky vlerësim është i mundur me pjesëmarrjen e ekspertëve kontabël. Te forma e marrjes së provizionit në bazë të eksportit dhe importit, gjurmët e provizionit gjenden të firma e huaj e cila e regjistron dhënien, meqë ai llogaritet si dalje, me rastin e tatimit. Në dokumentet kotable që i dorëzohen ndërmarrjes në vend, zakonisht nuk janë të dukshme të dhënat për provizionin e palejuar dhe marrjen e tij mbi çfarëdo bazë.

Kur bëhet fjalë për tregtinë, llogaritë personale nuk duhet të përfshihen në llogaritë e shoqërisë pasi pikërisht kjo njihet si një formë e krijimit ilegal të fondit “të zi”, investimeve në punë të paevidentuara dhe shmangies nga deklarimi nëpërmjet veprimeve të kundraligjshme, ku lidhur me këtë në kontabilitetin e ndërmarrjes nuk ka kurrfarë dokumentacioni. Por, në qoftë se këto janë “fonde të zeza” *“Bëhet fjalë në rastet kur kemi pastrim parash”* të ndërmarrjes, evidenca ekziston te personi që kryen veprimet financiare (faturat, urdhërpagesat e bankës, fletëtërheqjet nga llogaritë bankare, etj.) Për evidentimin e krimit është e rëndësishme të bëhet analiza e dokumenteve shoqëruese, sidomos dokumenteve për dërgimin, transportimin dhe magazinimin e mallit, të cilat shpesh te firma nga e cila është blerë malli, në mënyrë që të kryejmë një verifikim të dyfishtë dhe të saktë lidhur me vlefshmërinë e dokumentacionit duke evidentuar sipas rastit falsifikime të mundshme.

Zhvillimi i investigimit përqëndrohet te dokumentat kontabile, aty fshihet gjithçka. I njëjtë është edhe rasti i veprimeve të kontabilistëve në llogarinë rrjedhëse dhe në arkë apo me rastin e llogaritjes së obligimeve ndaj shtetit. Kontrolli realizohet edhe nëpërmjet llogarive bankare, në të cilën regjistrohen të gjitha ndryshimet, në bazë të dokumenteve dhe pasqyrës bankare të dërguar nga banka. Në bazë të pasqyrës bankare dhe eventualisht historikëve të veprimeve bankare, të dërguara nga banka, bëhet krahasimi i secilës hyrje dhe secilës dalje në llogarinë rrjedhëse. Formë tjetër e kontrollit është kontrolli nëpërmjet kontabilitetit analitik në lidhje me situatën financiare. P.sh. në qoftë se dyshohet në pagesën me PIOS nga blerësi, në gjendjen e bankës bëhet verifikimi i likuidimit, kurse në magazinë verifikohet lëvrimi i vetë mallit.

8. Konkluzione

Shpesh, krimet financiare kryhen me ndihmën ose nën maskën e veprimtarisë së një biznesi të ligjshëm. Prandaj, teksa një hetues i krimit financiar nuk ka nevojë të jetë kontabilist apo të ketë diplomë në administrim biznesi, përsëri është e dobishme që ai të njohë konceptet bazë të mënyrës se si funksionojnë bizneset në përgjithësi dhe si përcaktohet përgjegjësia e tyre penale. Shumica e aspekteve mbi mënyrën e organizimit të bizneseve në Shqipëri rregullohen specifikisht nga Ligji “Për Tregtarët dhe Shoqëritë Tregtare” Ligji Për Procedurat Tatimore dhe Ligji “Për Qendrën Kombëtare të Regjistrimit”. Një cilësim i rëndësishëm ka të bëjë me zbatueshmërinë e ligjit shqiptar ndaj bizneseve të cilat operojnë në një kontekst ndërkufitar, por jo vetëm. Interesant është fakti se ligji shqiptar për shoqëritë tregtare “*Ligji 9901 datë 14.4.2008 Për tregatët dhe shoqëritë tregtare*” në mënyrë të tërthortë ia lë në dorë themeluesve të vendosin nëse do t’ia nënshtrojnë biznesin e tyre ligjit shqiptar apo jo. Kjo pasi elementi përcaktues për zbatueshmërinë e ligjit shqiptar është vendndodhja e zyrave qendrore të shoqërisë në territorin shqiptar. Kjo vendndodhje i lihet zgjedhjes së pronarëve të shoqërisë, edhe në rast se shoqëria themelohet apo zhvillon biznesin e saj kryesor në Shqipëri. Biznesi në Shqipëri mund të ushtrohet ligjërisht në mënyra të ndryshme, por dy përfaqësojnë ndarjen kryesore, që janë tregtari dhe shoqëria tregtare. Dallimet kryesore ndremjet tyre qëndrojnë kryesisht në aspektet e personalitetit të tyre juridik.

Bibliografia

- Berislav Pavišić, La comparazione dei principali sistemi penali europei, Università degli Studi di Macerata, Facoltà di Giurisprudenza, Corso integrativo di Diritto e Procedu`ra Penale Comparati, dhjetor 2002
- Dennis J. Baker, The Right Not to be Criminalized: Demarcating Criminal Law’s Authority (Ashgate 2011) at chapter 3;
- Elezi, I. E drejta penale (pjesa e posaçme), ERIK, Tiranë 2010
- Elezi, I. Kaçupi, S. Haxhia, M. Komentar i Kodit Penal (pjesa e përgjithshme), Tiranë 2012
- Elezi, I., Komentari i shtesave dhe ndryshimeve të reja në Kodin Penal 2003–2004, Albin, Tiranë, 2004.
- Elezi, I. Komentar i shtesave dhe ndryshimeve në Kodin Penal (me ligjin nr. 23 datë 1.3.2012), Tiranë 2012
- Gjonça, L. Korrupsioni, vepra penale përbërëse, krimi i organizuar, Tiranë 2004
- Gjonçaj, L. Gjonçaj, G. Kriminologjia, botim 2009, Tiranë
- Islami, H., Hoxha, A., Panda, I., Procedura Penale, Tiranë 2003
- Kambovski, V. E drejta penale, pjesa e përgjithshme, SHB Furkan ISM, Shkup 2007
- Lascoumes, P., Serverin, E. Théories et pratiques de l’effectivité du Droit
- Manna, A. L’imputabilità nel codice penale albanese. Alcune considerazioni 2008
- Meçalla, N. Pastrimi i produkteve të veprës penale (temë doktorature), Fakulteti i Drejtësisë, Tiranë.
- Michalowski, R. J.. Order, Law and Crime: An Introduction to Criminology. New York: Random House. 1985
- Mustafa, A. Produktet e veprës penale nga këndvështrimi juridiko–penal dhe kriminologjik, Tiranë 2007
- Paliero, C. E. Il principio di effettività nel diritto penale, editoriale scientifica, 2012
- Poda, Z. Lufta kundër krimit është çështje e të gjithëve, Gazeta Shqiptare, 3 mars 2010
- Portalís, Discours préliminaire au Code civil
- Rodriges, Z. L. Organizata kriminale dhe sistemi i drejtësisë penale, Edit. Conares S.L. 2009,

Artikuj në revista juridike

- Bozheku, E. (2001). Analiza e veprës penale, Rëndësia e katalogimit të elementëve thelbësor të veprës penale: vlera teorike dhe aspekte praktike, Revista Jeta Juridike, N.2.

Hysi, V. (2010). Roli i sistemit të drejtësisë penale në parandalimin e kriminalitetit, Jeta Juridike, N.4.
Sollaku, Th. (2012). Problematika e ndjekjes penale në Shqipëri, Avokatia N.3.
Kodi i Procedurës Penale të Republikës së Shqipërisë, me ndryshime(1995).
Kodi Penal i Republikës së Shqipërisë, i ndryshuar (1995), Tiranë.
Kodi Civil i Republikës së Shqipërisë, i ndryshuar, (1995), Tiranë.
Kodi i Procedures Penale i Republikës së Shqipërisë, i ndryshuar, (1995), Tiranë.
Kushtetuta e Republikës së Shqipërisë (1998)
Ligj Nr.23 datë 1.3.2012
Ligj Nr. 144 datë 2.05.2013
Ligji për tregtarët dhe shoqëritë tregtare 9901 datë 14.04.2008
Raport i Prokurorisë së Përgjithshme për gjendjen e kriminalitetit, 2013
Raporti për monitorimin e Strategjisë Ndërsektoriale të Drejtësisë

Arsyet për të investuar në Shqipëri dhe Kosovë

Nakije KIDA¹

Abstrakt: *Kujdesi për çështjen e Investimeve të Huaja Direkte (IHD) ka qenë i vazhduar nga shumë qeveri. Shqipëria dhe Kosova nuk e kanë lënë anash këtë çështje. Punimi ka si objektiv evoluimin e IHD-ve, heqjen e barrierave ndaj investimeve, përmirësimin e mjedisit të biznesit dhe të kuptuarit e kërkesave të investuesve, hartimin e programeve alternative. Qëllimi është ngulitja e idesë se klima e biznesit dhe e investimeve është shumë e rëndësishme dhe se një shtet që ka vullnet për përmirësimin e kësaj klime mund të rrisë fluksin e IHD-ve. Duke bërë krahasimin midis Shqipërisë dhe Kosovës janë vënë në pah dobësitë dhe përfitimet që kanë nga IHD-të. Përpyekjeve të dështuara nga të ardhura të ulëta, të dy vendet po u përgjigjen me aleanca që janë bërë shembull i mirë në Ballkan. Rritja e flukseve të IHD-ve ka ndikuar në performancën e treguesve makroekonomikë. Drejtimi i kapitalit në sektorë fitimprurës në afat të shkurtër kohor është i lidhura direkt me rritjen ekonomike të moderuar. Rezultatet e nxjerra nga gjetjet e mësipërme tregojë se Kosova nuk ka vënë plotësisht në dispozicion të gjitha mekanizmat për të mirëpritur investitorët e huaj, ndërsa Shqipëria qëndron më lart në këtë drejtim.*

Fjalë kyçe: *evoluimi i IHD-ve, krahasueshmëria*

Abstract: *Care for the issue of Foreign Direct Investment (FDI) has been a systematic process by many governments. Albania and Kosovo have left aside this issue. The paper is the evolution of FDI, removal of barriers to investment, improve the business environment and understanding there quirements of investors, the development of alternative programs. The goal is an embodiment of the idea that the business climate and investment is very important and that a state that is willing to improve the climate could increase the flow of FDI. By making comparison between Albania and Kosovo are*

¹ Doktorante pranë Univeritetit Evropian të Tiranës: nakije.kida@hotmail.com

highlighted weaknesses and have the benefits of FDI. Evolution of FDI, perform amid a gloomy assessment and good news. Failed attempts by the low income, the two countries are responding to the alliances that are doing good example in the Balkans. Increased FDI flows has affected the performance of macroeconomic indicators. The direction of capital in the sector profitable in the short term is directly related to economic growth moderate. Results drawn from the above finding sare that Kosovo has not been fully available to all mechanisms to welcome foreign investors while Albania standshigh in this regard.

Keyword: *evolution of FDI, comparability*

1. Hyrje

Hyrjet e dekadës së fundit të Investimeve të Huaja Direkte (IHD) në vendet në zhvillim konsiderohen të mëdha, duke patur parasysh edhe krizën e fundit, themi se kanë krijuar efekte të paimagjinueshme. Investimet e Huaja Direkte sipas OECD-së (2007), reflektojnë synimin e sigurimit të një interesi të qëndrueshëm të një njësie rezidente në një ekonomi (investuesi direkt), në një njësi rezidente të një ekonomie tjetër ndërmarrja e investimit direkt). Investimet e huaja direkte janë shpresë për të dy vendet, Shqipërinë dhe Kosovën.

Rritje të shpejtë ekonomike do të ketë kur këto dy vendet të arrijnë një fazë të re të zhvillimit që do të promovonte rritje të qëndrueshme sociale, politike dhe mjedisore. Mirëqenia sociale, stabiliteti politik dhe sundimi i ligjit do të ndikonin në rritjen e flukseve hyrëse të kapitalit. Të dy vendet në këtë drejtim nuk dallojnë shumë dhe kohët e fundit të dy qeveritë kanë drejtuar axhendat e tyre për të përmirësuar këto aspekte. Kosova duhet të vazhdojë në promovimin e eksporteve, prodhimit industrial, konsumit të brendshëm, përdorimin efikas të energjisë dhe mbrojtjen e mjedisit, kurse Shqipëria qëndron më mirë me ekpote, me prodhim industrial, por më keq në energjetikë dhe konsum të brendshëm.

Agjencitë për Promovimin e Investimeve po japin informacion të shpejtë dhe korrekt për të dy vendet, pra pritët një rritje e flukseve hyrëse e IHD-ve, në sektorin e minierave, energjisë, telekomunikacionit, agrobiznesit, turizmit, industrisë përpunuese, ndërtimit, prodhimit. Kurse sektori i shërbimeve ka arritur pikën më të lartë të tërheqjes se investimeve dhe ka më pak për të bërë në të ardhmen. Ky optimizëm rrjedh nga fakti se të dy vendet disponojnë fuqi punëtore të arsimuar dhe më të re në Europë. Njohja e gjuhëve të huaja, burime natyrore të shumta, pozitë gjeografike kyçe në Ballkan, traditë të mikpritjes, klimë të përshtatshme për agrobiznes, vende në ndërtim e sipër, popuj me një gjuhë, kulturë dhe traditë të lashtë, janë karakteristika që vlerësohen nga investitorët.

2. Vështrim teorik i Investimeve të Huaja Direkte

IHD-të kanë një aftësi rishtrukturoese dhe ky është kanali kryesor nëpërmjet të cilit përçohen efekte në rritjen dhe zhvillimin ekonomik. Hirschman ka theksuar se prania e dy ose më shumë industrive krijon kërkesë të mjaftueshme për të tejkaluar prania e kërkuar për krijimin e industrive të reja, që në programet e tyre krijojnë rrjetin e ndërmarrjeve nga lënda e parë deri në prodhime të finalizuara. Clare supozon se firmat në ekonomi të zhvilluara me paga të larta dëshirojnë të përfitojnë nga puna e lirë jashtë shtetit duke krijuar një fabrikë në vendin pritës, në këtë mënyrë krijohen efekte pozitive në lidhje me punësimin në vendin pritës. Rritja

ekonomike në disa vende të Azisë ishte nxitur nga investimet dhe eksportet në vend të konsumit, nga sektori industrial dhe nga përdorimi masiv i burimeve dhe i energjisë. Borensztein et al. (1998) thekson se IHD-të janë një mjet i rëndësishëm për adoptimin e teknologjive të reja, duke kontribuar më shumë në rritje se sa investime në familje. Bulasubramanyam et al. (1996), shqyrtoi marrëdhëniet mes IHD-ve dhe rritjes në kontekstin e regjimeve të ndryshme të politikave tregtare, promovimit të eksportit dhe importit. Bengoa et al. (2003) thekson se një vend mund të përfitojë IHD-të nëse ka një shkallë të kënaqshme të njohurive të përdorimit të teknologjisë moderne. Paqëndrueshmëria e IHD-ve është e varur edhe nga rregullimi i tregjeve financiar (De Gregrio dhe Guidotti, 1995; Alfaro et al, 2004; . dhe Durham 2004).

Përsa i përket sektorëve të ekonomisë, vlerësimi se cili prej tyre ndikon më shumë në rritjen e GDP-së është një pyetje që shumë autorë e kanë analizuar (e.g., Alfaro et al., 2004; Bengoa and Sanchez-Robles, 2003; Durham, 2004; Hsiao and Shen, 2003; Li and Liu, 2005, and Lipset, 2006) dhe kanë arritur në përfundime të ndryshme, në disa raste duke deklaruar se sektori primar ndikon pak në rritjen ekonomike në krahasin me sektorët e tjerë. Kosova dhe Shqipëria disponojnë sektorë të minierave, të energjetikës, të turizmit të rëndësishëm, por ka tërhequr pak IHD-të. Mbetet një diskutim i hapur në të dyja vendet se a i duhet dhënë prioritet sektorit primar në të ardhmen. Kosova dhe Shqipëria kanë nevojë për investime në teknologji, në riparimin e sistemit energjetik për të qenë konkurrenë në rajon. Bashkëpunimi i mirë i institucioneve në projekte madhore dhe eliminimi i rregullave të këqija është në axhenden e të dy qeverive.

3. Qëllimi dhe objektivat e studimit

Në këtë punim janë adresuar këto qëllime dhe objektiva specifike: Analizimi i çështjeve specifike lidhur me investimet e huaja në Shqipëri dhe Kosovë në dekadën e fundit. Qëllimi është të identifikohen pengesat (gjeografike, institucionale dhe administrative). Identifikimi i elementeve themelore të strategjisë për tërheqjen e investimeve të huaja (korniza legjislative, institucionet e promovimit). Rekomandimi i masave të politikave ekonomike për krijimin e një ambienti më të favorshëm institucional për stimulimin e tërheqjes së investimeve të huaja. Objektivi i studimit është krahasimi midis dy vendeve, të evoluimit të IHD-ve, efekteve në ekonomi, sfidat dhe perspektiva e tyre. Të inicojë debat të gjerë për ngritjen e vetëdijes mbi problemet prezente në fushën e politikave të nevojshme ekonomike për përballimin e tyre. Të rekomandojë masa dhe aktiviteteve promovuese për rritjen e kapaciteteve ndërshtepëtare për tërheqjen e investimeve të huaja.

4. Pyetja kërkimore, hipoteza dhe metodologjia e punimit

Në kuadër të temës së punimit, përmes një vlerësimi të zymtë dhe lajmit të mirë për IHD-të në Shqipëri dhe Kosovë, përcaktimi im është fokusuar në IHD-të, krahasimi i efekteve të tyre në Shqipëri dhe Kosovë.

1. Pyetjet kërkimore:

- a) Si të arrihet një fluks më i madh i IHD-ve ?
- b) Si të arrihet një normë dinamike e rritjes ekonomike në të dy vendet?

2. Hipoteza:

- a) Investimet e Huaja Direkte e ndihmojnë rimëkëmbjen ekonomike në Shqipëri dhe Kosovë.

3. Metodologjia e punimit:

Metodologjia e përdorur është në funksion të qëllimeve të vëna në fillim të studimit. Kërkimi konsiston në përdorimin e metodës krahasimore midis dy vendeve (Shqipërisë dhe Kosovës). Kështu, metoda krahasimore synon të realizojë një vlerësim sasior dhe cilësor të IHD-ve, identifikimin e sfidave të evoluimit të tyre dhe parashikimet në të ardhmen. Për të vazhduar me interpretimin e rezultateve e për të dhënë një tablo të zhvillimit ekonomik të dy vendeve nga aspekti i IHD-ve.

5. Analizë, interpretim të dhënash

Duke marrë parasysh kushtet aktuale dhe zhvillimet e pritura, zhvillimi ekonomik i ndikuar nga IHD-të, në të dyja vendet duhet ndarë në dy faza: Faza e parë, përfshin vitet 2000-2008 që karakterizohen nga stagnimitë, implementimin e standardeve dhe ligjit, nga korrupsioni rritës, qeverisje joefektive, vonesa në privatizimin e sektorëve strategjik, mungesa e bashkëpunimit midis institucioneve të të dy vendeve, por edhe atyre ndërkombëtare. Gjatë kësaj periudhe edhe rritja e GDP-së në mesatare prej 3-5% (Kosovë dhe Shqipëri), nuk ka ndikuar në përmirësimin e situatës ekonomike dhe sociale, uljen e papunësisë, problemeve me deficitin buxhetor, emigrimin ilegal të pupullsisë.

Në fazën e dytë, që përfshin vitet nga 2008 deri 2013, Kosova fiton përfundimisht të drejtën e të qenurit shtet më vete, ndërsa Shqipëria fiton statusin e vendit kandidat për anëtarësim në BE. Pra, u krijuan rrethana të përshtatshme për të tërhequr investitorë të huaj, u implementuan ligje efektive, megjithëse kriza e eurozonës në atë periudhë kishte prekur shumicën e vendeve të Europës dhe u reflektua edhe në të dyja vendet. Si rezultat, nuk kemi ulje të papunësisë, të varfërisë, zvoglim të emigrimit, apo stabilitet buxhetor.

Po të krahasojmë Shqipërinë me Kosovën në gjithë këta tregues dhe këto vite, shihet një performancë më e mirë e Shqipërisë në krahasim me Kosovën sidomos në drejtim të shpërndarjes së burimeve dhe adresimit të problemeve me të cilat përballlet vendi. Shqipëria i ka drejtuar më tepër investimet në ato veprimtari që në afat të gjatë kohor krijojnë rritje, si në prodhim, tekstile, lekurë-kepuce, veshje ku përdoret më shumë puna intensive. Po ashtu prioritet ka zhvillimin e turizmit, ky sektor do të krijojë efektin multiplikator edhe në sektorë të tjera të ekonomisë.

Në Kosovë nuk është bërë shpërndarja e burimeve në mënyrë të drejtë dhe me efektivitet afatgjatë. Orientimi mbi 55% në tregti dhe fare pak në prodhim dhe bujqësi, me një bilanc negativ të pagesave vë në dukje se performanca e treguesve makroekonomikë stabil është latente. Nëse rritja ekonomike do të ishte 8 % nga 2008 e më pas, do të nënkuptonte rritje të punësimit dhe rritje të investimeve për të dyja vendet dhe si rezultat kjo rritje do të influencohej nga efektet multiplikative të investimeve të viteve paraprake. Ekonomitë e të dy vendeve vuajnë nga kapacitetet e kufizuara të prodhimit vendas, pavarësisht faktorëve të disponueshëm të prodhimit, të tilla si: tokë e punueshme, burimet natyrore, prodhimi i energjisë hidro dhe termoelektrike, një vijë bregdetare e bukur (Shqipëri), dhe një popullsi e re dhe e motivuar.

Sektorët e ekonomisë nuk kanë përfutur në mënyrë të barabartë nga rritja e IHD-së dhe ndërmjetësimi financiar. Investimet private janë fokusuar shumë pak në bujqësi, prodhim, miniera dhe prodhim të energjisë. Kjo nënkupton se ky model i rritjes ekonomike për të dy vendet është pa vizion të qartë. Koordinimi i politikave, ligjeve dhe një kornizë e kujdesshme do të përmirësonin shpërndarjen e burimeve aty ku gjenerohet rritja ekonomike. Sipas vlerësimeve në të dy vendet shumë më e rëndësishme është të ketë investime Greenfield (ndërmarrje të reja). Gjithsesi, s'mund të themi apriori se nuk ka efekte pozitive të IHD-ve në të dyja vendet,

apo rristurim, apo koorparata, sepse ka sjellje të kapitalit, krijim të vendeve të reja të punës, sjellje të teknologjisë dhe qasje më të lehtë në tregje të huaja. Kurse si efekte negative është parë përballja me konkurrencën, sepse bizneset në të dy vendet janë të dobëta. Nevoja e liberalizimit të politikave të IHD-ve duke futur reforma në paketat ekzistuese është shumë e nevojshme.

Në perspektivë afatgjatë ekonomia e Kosovës nëse nuk ndërmerr masa radikale për të subvencionuar sektorë të tjerë, sidomos atë bujqësor dhe prodhimit, do të bëjë që bilanci i pagesave të jetë negativ. Importimi i teknologjisë në Kosovë shpesh mbetet stok, pa u vënë në jetë, sepse pronarët e tyre nuk kanë ndonjë plan konkret, por as përkrahjen e shtetit me financime përmes kredive më të lira, donacioneve, përkrahje ligjore apo procedura më të shpejta për privatizim, kurse Shqipëria qëndron më mirë me sektorin e prodhimit, por jo mirë me sektorin e bujqësisë. Në lidhje me aspektin e sigurisë, të dyja vendet janë anëtare të Marrëveshjes Ndërkombëtare për Siguri të Investitoreve (MIGA) e ka gjasa që qëndrimi i tyre të jetë i gjatë, por nuk duhet të humbet kohë në implementimin e një strategjie që do të luftonte anët negative që janë prezente në shoqëri si korrupsioni, zbatimi i dobët i ligjit, përkushtimi më i madh ndaj punës nga ana e burimeve njerëzore në ndërmarrje, infrastrukturë më e mirë, energji dhe ujë të pakufizuar, interesa më të ulëta në banka.

6. Investimet e Huaja Direkte në Shqipëri, në Kosovë dhe më gjerë

Investimet e huaja direkte në Shqipëri dhe Kosovë nga viti 2005 vazhdojnë të jenë një burim shumë i rëndësishëm i flukseve të kapitalit dhe i zhvillimit të ekonomisë. Ecuria e investimeve të huaja direkte në milionë euro, gjatë dekadës së fundit ka ndryshuar sipas tabelës së mëposhtme:

Tabela. 1 IHD hyrje Bota, EJL, Shqipëri, Kosovë, 2005-2011 (milion euro neto)

Eko-nomitë pritëse	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bota	782 673	1164682	1 534682	1208931	802041	936 640	1085242*
EJL	3 870	7 885	9 384	8 663	5 446	3 109	4745*
Shqipëri	213	259	481	663	717	793	742
Kosovë	107.6	294.8	440.7	366.5	287.4	365.8	393.9

Burimi: UNCTAD, WIR11 and Global Investment Trends Monitor No. 8, Albanian Bank, *UNCTAD.CBK. 2012.

Sipas të dhënave në tabelën 1, ecuria botërore e investimeve në vitin 2011 ka trend rritës pas vlerësimit negativ në 2010, duke mos harruar se ende janë larg flukseve të vitit 2007. Kjo vërehet edhe nëse bëjmë analiza edhe për SEE, Shqipërinë apo vetëm Kosovën se kulminacioni i IHD-ve është arritur në vitin 2007. Pra trendi negativ, rënës i nisur në vende të zhvilluara për shkak të krizës ekonomike të vitit 2008 nuk ka lënë pa përfshirë edhe vendet në zhvillim. Shqipëria, pavarësisht presionit të krizës së përgjithshme ekonomiko-financiare që përfshiu tregjet ndërkombëtare, ka patur një rritje pozitive. Kështu pas 717 milion euro në vitin 2009, flukset e IHD-ve në 2010 shkuan në 793 milion euro, ndërsa në vitin 2011 u tërhoqën investime të huaja direkte për 742 milionë euro. Në Kosovë IHD-të në 2012 kanë arritur në 178.4 milion euro kurse deri në shtator 2013, vlera e IHD-ve arriti në 204.9 milionë euro. Investimet kanë një pjesëmarrje prej 24.3 përqind në PBB e Kosovës.

Për të pasur një ide më të qartë mbi IHD-të, është i rëndësishme krahasimi mes Shqipërisë dhe Kosovës. Kështu në analizë është marrë Shqipëria dhe Kosova si vende me kulturë, gjuhë, traditë të përbashkët dhe si vende fqinje. Dhe nga vështrimi i bërë është konstatuar se fluksi i IHD-ve pas vitit 2005 ka trend rritës për Shqipërinë (Banka e Shqipërisë, 2012), në krahasim me Kosovën, e cila ka trend në ulje, me mbi 50 përqind më pak (BQK, 2012). Nga kjo shihet se Shqipëria ka një imunitet më të lartë ndaj krizës dhe ka arritur të krijojë një besim më të madh te investitorët e huaj sesa Kosova. Në “Raportin Botëror të Investimeve 2013”, Shqipëria renditet bashkë me Kroacinë si vendet e rajonit që kanë thithur më shumë investime të huaja. (World Investment Report 2013). Më lehtë është të bësh biznes në Shqipëri sesa në Kosovë, por edhe se në shumë vende të tjera të Ballkanit, kurse Kosova qëndron më mirë sa i përket pagimit të taksave, furnizimit me energji, regjistrimin e pronës, ndërsa për dhënien e lejeve të ndërtimit, Shqipëria është e fundit në rajon (D.B., 2012/2013).

Shtetet me hyrjet më të mëdha të IHD-ve në Kosovë janë: Austria, Gjermania, Sllovenia, Britania e Madhe, Zvicra, Turqia, Norvegjia, dhe Shqipëria, kurse në Shqipëri hyrjet më të mëdha janë nga Greqia e cila renditet e para me 27%, Italia në vendin e dytë me 15%, e treta Austria me 14%, e pasuar nga Kanada dhe Turqia me 11%. Investimet e huaja në Shqipëri përfaqësojnë 27% të totalit të xhiros në vend. Në manifakturë kjo shifër është 50%. Xhiroja e filialeve të huaja sigurohet nga katër aktivitete ekonomike kryesore: industria 30%, transporti dhe telekomunikacioni 26%, ndërtimi 22% dhe tregtia 20%. Në Kosovë pjesëmarrja është në tregti 52%, prodhim 11%, ndërtim 10%, shërbime financiare 6%, bujqësi 4%, të tjera 17%. Kjo dëshmon se në Kosovë nuk ka zhvillim të qëndrueshëm (dominon tregtia) në krahasim me Shqipërinë (vetëm 20% tregti).

7. Performanca e rritjes ekonomike

PBB-ja globale në 2013 ishte 2.2 për qind, 3.0 për qind parashikohet në 2014 dhe 3.3 për qind në 2015. Rritja ekonomike në 2013 ishte 1.2 përqind, për vendet me të ardhura të larta dhe 5.1 për qind, për vendet me të ardhura të ulëta dhe të mesme. Brenda këtij konteksti, rajoni i EJL6 kishte rritje 1.7 për qind në 2013, duke sinjalizuar fundin e recensionit të dyfishtë të vitit 2012. Megjithatë rritja në përgjithësi do të jetë e brishtë. Në 2014-ën për Shqipërinë dhe Kosovën do të jetë po e njëjta rritje si në 2013.

Tabela 2: Rritja Reale Ekonomike, 2009-2013

Vendi	2009	2010	2011	2012/2013
Shqipëria	3.3	3.5	3.0	0.8 / 0.7
Kosova	2.9	3.9	5	3.6 / 3.1

Burimi: Zyrat kombëtare të statistikave të vendeve të EJL6 dhe stafi i Bankës Botërore.

Shqipëria në 2013 ka rritje 0.8 për qind, e mbështetur nga një performancë e qëndrueshme e eksporteve. Kosova në 2013 ka një rritje prej 3.1 për qind, falë investimeve të mëdha publike dhe një fluksi të konsiderueshëm remitancash. Shqipëria ka stokun më të ulët të investimeve të huaja direkte, kundrejt GDP-së, duke njohur rritje ekonomike më të madhe krahasuar

me vendet e Europës Juglindore, sepse IHD-të janë një fenomen i kohëve të fundit. Kosova përbën një përjashtim, prodhimi i së cilës vazhdon të nxitet nga investimet e larta publike në autostrada, ndërsa ekonomia e Shqipërisë u rrit rreth 1 përqind e mbështetur në kërkesën e brendshme. Këto zhvillime në të dyja vendet u diktuan nga ulja e eksporteve dhe investimeve dhe papunësia e lartë nuk lejoi rritjen e konsumit.

8. Sektorët që kanë prioritet në kontekstin e IHD-ve

Sektorët që koniderohen të rëndësishëm në kontestin e IHD-ve: Transporti- Shqipëria ka nevojë për investime të vazhdueshme në transport për të lidhur vendin në çdo cep të saj. Zhvillimi i portit të Durrësit dhe infrastrukturës në jug të vendit është me përfitime në sektorin e turizmit.

Energjia dhe Minierat - Shqipëria mbështetet në hidroenergjetikë dhe varësia nga reshjet, do të thotë se Kosova mund ta zëvendësojë importin e saj. Nevojiten investime në përmirësimin e rrjetit të transmetimit dhe të shpërndarjes. Kosova ka pasuri të mëdha nëntokësore, me 14,700 milionë tonë, ajo zë vendin e pestë në botë për rezerva linjtit, prej të cilit ajo edhe prodhon sasinë më të madhe të energjisë elektrike. Kosova gjatë vitit 2008 ka prodhuar 4,738 miliard kw/h dhe ka shpenzuar 5,156 miliardë kw/h energji elektrike (ASK, 2013) Rezervat e këtij minerali, që përdoret si burim kryesor i prodhimit energjetik në Kosovë, vlerësohen se do të zgjasin për 650 vjet të tjera, me ritmin e nxjerrjes momentale. Përpos linjtit Kosova është e pasur edhe me zink, plumb, ar, kadmium dhe bismuth, boksit, nikel.

Bujqësia dhe Blegtoria - Kosova është e pasur me tokë bujqësore, 53 përqind të sipërfaqes totale janë tokë e punueshme. Momentalisht sektori i bujqësisë kontribuon vetëm 19 përqind në Produktin Vendor Neto. Prodhimi bujqësor në Shqipëri ka kontribuar me rreth 18% të GDP-së, ku janë duke u subvencionuar fermerët që mbjellin ullinj, agrume, dhe vreshta për t'u bërë konkurrent në eksporte (Ministria e Bujqësisë së Shqipërisë, 2010). Është e rëndësishme që të futen në punë pajisje teknologjike të reja, të cilat do të rrisnin rendimentin. Prioritet i duhet dhënë prodhimit të ullirit, mjaltit, peshkut të freskët.

Vreshtat - Shqipëria ka kushte të volitshme në kultivimin e vreshtave, por në krahasim me Kosovën është mbrapa. Në Kosovë rritja e rrushit dhe prodhimi i verës është një traditë e vjetër. Gjatë viteve të arta, industria e verës vetëm në Rahovec ka pasur kapacitet prodhimi deri në 50 milionë litra në vit. Në vitin 1989, eksporti i verës së Rahovecit ka arritur në 40 milion litra (ASK, 2012), që kryesisht është shpërndarë në tregun Gjerman.

Ndërtimtari - Si në Shqipëri ashtu edhe në Kosovë, sektori i ndërtimit ka një klimë favorizuese për të pritur investimet, sidomos në ndërtimin e apartamenteve dhe ambienteve të biznesit në vende turistike. Po ashtu, ndërtimi i ulët është më pak i zhvilluar se në Kosovë (45%), vetëm 39% e rrugëve janë të asfaltuara në Shqipëri.

Industria e tekstilit -Në Shqipëri ky sektor është tërheqës sidomos për investitorë italian dhe grek. Ndërsa në Kosovë në vitet '90 tekstili ka qenë sektori i dytë për nga madhësia, ndërsa sot është në nivel të ulët. Në këtë sektor ka mjaft hapësirë për investitorë që edhe njëherë Kosova të depërtojë në rajon.

Turizmi - Shqipëria konsiderohet oaz ku mund të zhvillohet turizmi duke pasur një det të pashfrytëzuar dhe një peizazh malor të pakrahasueshëm që mund të konsiderohet si perla e Ballkanit. Sipas (WorldBank, 2012), Shqipëria pas dhjetë vjetësh do të jetë vendi i dytë pas Malit të Zi në rajon, që do të kontribuojë përmes hyrjeve nga turizmi në rritjen ekonomike.

Ndërsa Kosova dallon shumë nga Shqipëria sepse nuk ka det, vendpushimet si Brezovica dhe Malet e Sharrit janë mundësi të mira dhe interesante për investitorët. Përpos Brezovicës,

vend tjetër malor që shfrytëzohet për turizëm dimëror janë Bjeshkët e Namuna, të vendosura në perëndim të Kosovës.

Sistemi bankar -Sektori bankar në Kosovë vlerësohet ndër sektorët me performancën më të mirë në ekonomi. Sektori i bankave komerciale përbëhet prej 10 bankave. Bankat komerciale ofrojnë pakon e plotë të shërbimeve bankare dhe përfaqësojnë pjesën më të madhe të sektorit financiar të Kosovës, të karakterizuara me një rritje të shkallës së ndërmjetësimit financiar. Edhe në Shqipëri sektori bankar (me 17 banka) është i rëndësishëm, ku 98% e kapitalit është i huaj.

9. Një vlerësim i zymtë dhe lajm i mirë për Shqipërinë dhe Kosovën

Promovimi dhe fuqizimi i strukturës ligjore dhe klimës së biznesit kalon përmes shtetit. Shteti mund të krijojë një mjedis të përshtatshëm që të lejojë energjitë dhe kreativitetin e investitorëve për të kontribuar në krijimin e vendeve të reja të punës. Kjo paraqet segmentin kryesor për të çrrënjësuar varfërinë. Ka të paktën tre lloje të veprimeve që qeveria qendrore mund të marrë për të kontribuar në këtë drejtim, përmirësimin e ambientit të të bërit biznes, mbrojtjen e investimeve, krijimin e një mekanizmi financiar që lehtëson koston e bizneseve (grante, huadhënie, garancinë për kredi,dhe hua të buta).

Në rast të një klimë të dobët investimesh, për shkak të taksave, tarifave, gjobave, korrupsionit dhe nevojës për shërbime shtesë (avokatë, financierë, konsulentë..), rriten kostot e transaksionit investues dhe investuesi mund të hedhë sytë diku tjetër, pavarësisht se kostot e krahut të punës, transportit dhe energjisë në të dy vendet janë konkurruese. Investuesi shqetësohet për trazirat politike, ngrirjen e aseteve apo ndryshimet ligjore që mund t'ia pakësojnë fitimet e parashikuara. Në Kosovë dekada e parë e pas luftës është karakterizuar nga aktivitete që lidhen kryesisht me formimin e shtetësisë së saj. Ndërsa Shqipëria është në fund të tranzicionit të saj. Angazhimi për një stabilitet politik dhe integrim në institucionet ndërkombëtare, pothuajse ia ka zënë vendin dinamizmit për një zhvillim ekonomik.

Sa i përket klimës së investimeve të dy vendet nuk janë mbrapa në raport me vendet e Europës Juglindore apo të rajonit, por nuk kanë arritur që të depërtojnë dukshëm me produktet e veta. Korniza ligjore në të dyja vendet është duke u përshtatur për t'u bërë sa më e favorshme për investitorë. Progresi i Shqipërisë dhe Kosovës në krijimin e një ekonomie të tregut është një vazhdimësi dhe sfidë për procesin e liberalizimit. Shqipëria është në një tranzicion të gjatë, ndërsa Kosova ka gjasa të mëdha që tranzicionin ta kalojë më lehtë. Në vitet e fundit, të bazuara në treg, reformat e qeverisë kanë stabilizuar treguesit makroekonomikë, liberalizuan sektorin financiar, formuan sistemin e pensioneve (Kosova pjesërisht), dhe ristrukturuan sektorin publik.

10. Konkluzione dhe Rekomandime

Qëllimi i këtij punimi është për të hetuar efektet më të rëndësishme të IHD-ve në Shqipëri dhe Kosovë. Duke pasur parasysh se IHD-të janë një mjet i fuqishëm për akumulimin e kapitalit dhe transferimin e teknologjisë, luajnë një rol shumë të fortë në industrializimin dhe rritjen ekonomike të këtyre vendeve. Të drejtat pronësore të sigurta të ofrojnë akses për kredi me kolateral. Të drejtat e pronësisë në të dy vendet shpesh kanë dështuar, rregullimi i tyre do të krijonte një efekt të fuqishëm pozitiv mbi aktivitetet e investimeve të huaja. Me fjalë të tjera, ekziston një ndërvlerësi i fortë në mes të IHD-ve dhe suksesit të tranzicionit. Rekomandohet

vendosja e IHD-ve në krye të axhendës politike, krijimin e një klime biznesi, e cila fuqimisht lehtëson investimet e huaja nëse duan të stimulojnë rritjen ekonomike nëpërmjet IHD-ve.

Të dy vendet, pas vitit 2000, flukset më të mëdha të IHD-së i kishin në 2010 (Shqipëria), kurse në 2007 i kishte Kosova. Këto flukse hyrëse gjithashtu ishin të shoqëruara edhe me ritme më të larta të rritjes. Pavarësisht nga flukset hyrëse të IHD-së dhe rritjes ekonomike, vazhdojnë të vuajnë nga normat e larta të papunësisë sidomos Kosova. Shqipëria e ka të drejtuar punësimin në sektorin e manufakturës ku përdoret insensivisht fuqia punëtore. Kjo ka bërë që eksporti të jetë në nivel më të lartë.

Hapja e tregtisë ka ndikuar në mënyrë të konsiderueshme në rritjen ekonomike, ndërsa kursi real i këmbimit nuk ka rëndësi në rritjen ekonomike në të dy vendet. Kjo do të thotë se hapja e tregtisë duhet përdorur si instrument për nxitjen e rritjes ekonomike, në mes dy vendeve. Kushti i fuqive vendosëse perëndimore nuk është se Shqipëria dhe Kosova duhet të braktisin bashkimin e tyre, por ky bashkim të bëhet përmes aleancave ekonomike dhe sociale në dobi të mirëqenies dhe prosperitetit të dy vendeve. Shanset e këtij bashkëpunimit janë të mëdha në unifikimin e doganave, ligjeve tatimore, arsimimit, sensibilizimin e konsumatorëve andej dhe këtij kufirit për prodhimet tona etj., në mënyrë që shkëmbimet tregtare të thellohen aq shumë sa që tërë investimet të lokalizohen së pari në mes dy vendeve dhe pastaj përmes bashkimeve gjithëshqiptare në formë të korporatave, të depërtohet në tregun e jashtëm.

Do të jetë e leverdisshme për të dy vendet që investimet të jenë të përbashkëta në tërheqjen e teknologjisë dhe të dinë se si të orientohen aty ku efekti ekonomik është më i madh dhe investitorët e huaj të mos mendojnë në riatdhësimin e fitimeve të tyre. Si vende që kanë dhënë shembull të paqes në rajon, jo dominuese, por mbështetëse të sigurisë duhet të bëjnë më shumë në sundimin e ligjit, të drejtave sociale dhe imazhit të vendit, sepse të drejtat e njeriut dhe liria civile janë ndër më të respektuarat në rajon. Bashkimi European ka qenë në një pozicion unik sidomos pas vitit 2000 për të ndihmuar Shqipërinë dhe Kosovën në këtë drejtim.

E ardhmja e të dy vendeve është e thurur me Evropën dhe nuk është vetëm një fakt strukturor i pashmangshëm, por edhe një dëshirë e BE-së. Në këtë kohë të turbullirave të rajonit, nevojitet një demokraci e qëndrueshme, Shqipëria dhe Kosova mund të punojnë së bashku për të neutralizuar polarizimet sidomos në Ballkan. IHD-të janë katalizatorë edhe i këtyre bashkimeve, paqes, por më tepër se kurrë më parë popujt e vegjël dhe të varfër mund të përfitojnë nga IHD-të. Shqipëria dhe Kosova nuk janë faktorë vendosës apo dominues në rajon, por përmes IHD-ve mund të bëjnë më shumë për mirëqenien e popujve të tyre. Viti 2000 është një pikë kthese në rrjedhën e jetës normale të popullit shqiptar, që për shumë vende të Europës ka qenë vit kthese për IHD-të. Ky është një tregues se sa larg ka qenë Kosova dhe Shqipëria në raport me vende të rajonit, por edhe sa afër ka qenë me këto vende pas një dekade. Optimizmi dhe vitaliteti që karakterizojnë popullin shqiptar në të dyja anët e kufirit po bëhet shembull në Ballkan.

Por, çfarë ishte aktuale në atë kohë? Sfidat që kaloi privatizimi bëri që në vitin 2004 të ketë rënie të investimeve. Një progres u bë në vitin 2007, në të njëjtën kohë niveli i GDP-së ishte pozitiv (rritje ekonomike e moderuar) dhe pagat mesatare u nivelizuan me vendet fqinje. Situata e keqe në rrjedhjen e IHD-ve është edhe sot, mbi 55% të IHD-ve janë të orientuara në tregti në Kosovë, në Shqipëri mbi 39 % duke anashkaluar prodhimin. Lidhja e ndërsjelltë midis IHD-ve dhe normës së papunësisë është negative (në Kosovë janë investitorë që kanë blerë asete, të cilat nuk i kanë aktivizuar, kurse në Shqipëri është e kundërta). Sa i përket lidhjes IHD/ GDP, është jo e rëndësishme duke patur parasysh se hyrjet janë importe të teknologjisë moderne dhe "know-how" sidomos dy vitet e fundit dhe efekti i tyre pas vënies në funksion është i vogël.

Bibliografia

- Fullani, A. 2012. South East European Studies at Oxford, Growth in Albania and South East Europe: Growth in Albania and South East Europe: Published by South East European Studies at Oxford (SEESOX)pp.100.
- Borensztein E, DE Gregorio J and Lee J-W (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, 45: 115–135.
- Barrell R, Pain N (1999a). Trade Restraints and Japanese Direct Investment Flows. *European Economic Review* 43.
- ECIKS, 2013. A New Deal for Kosovo Creating Sustainable Economic Growth, Position Paper published on the occasion of the 10th anniversary of ECIKS, Vienna. pp.6,9,11,17,18.
- Khan Faruk, (2004), “Albania: Growth during Transition and Growth Prospects”, Working Paper, World Bank, Ardian Fullani, 2012.
- OECD (2010). “South East Europe - Investment Reform Index 2010: Monitoring Policies and Institutions for Direct Investment”, Paris: OECD.
- South East Europe Regular Economic Report | No.4. Report No. 78505-ECA. From Double-Dip Recession to Fragile Recovery June 18, 2013 Poverty Reduction and Economic Management Unit Europe and Central Asia The World Bank.
- Schmidt, Fabian, “Upheaval in Albania”, *Current History*, Philadelphia, March 1998. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development p. 7.
- Wilton Park Conference WP881. Title: China’s Rapid Economic Growth: The Impact of Internal implications foreign November 2007. pp.2-11
- UNCTAD (WIR10). World Investment Report 2010: New York and Geneva: United Nations.
- World Bank, IFC, Doing Business 2011. Making a Difference for enterprises, joint publication of Palgrave MacMillan, IFC and the World Bank (Washington DC: Bank).

Përdorimi i mediave sociale për qëllime marketingu në institucionet e arsimit të lartë në Kosovë

Gonxhe BEQIRI¹

Abstrakt: Mediat sociale paraqesin një ndër metodat më efikase për të promovuar shërbimet dhe produktet e caktuara nga kompani apo institucione të ndryshme, duke kursyer në kohë, kosto dhe duke ndikuar në rritjen e aktivitetit socio-ekonomik. Përdorimi i mediave sociale për qëllime marketingu është në rritje e sipër dhe paraqet një ndër platformat më të avancuara që mund të përdoren për qëllimin e lartpërmendur. Institucionet arsimore kanë mundësi të mëdha që përmes mediave sociale dhe kanaleve të saj (e-mail, rrjetet sociale, blogjet, etj.) të rekrutojnë studentë të rinjë, mirëpo edhe të përmirësojnë nivelin dhe efikasitetin e shërbimeve të ofruara për studentët aktual. Qëllimi i këtij punimi është të shqyrtojë rëndësinë e përdorimit të mediave sociale në institucionet arsimore të nivelit të lartë në Kosovë. Sa aplikohet platforma e mediave sociale nga subjektet përkatëse për të ofruar shërbimet e tyre dhe sa ka ndikim në formimin dhe rritjen e interaktivitetit me studentë?

Gjatë punimit është realizuar analizë empirike për këtë temë, analizë dhe interpretim i statistikave se si qëndrojnë institucionet e arsimit të lartë në Kosovë në raport me marketingun e aplikuar përmes mediave sociale. Rezultatet nga ky punim janë mbledhur përmes pyetësorëve të strukturuar dhe gjysmëstrukturuar në disa nga institucionet e arsimit të lartë në Kosovë. Rezultatet tregojnë që niveli i përdorimit të mediave sociale në institucionet e arsimit të lartë në Kosovë është në rritje dhe rekomandohet që marketerët të konsiderojnë metoda të reja dhe më të avancuara që ofrohen përmes platformës së mediave sociale për të zhvilluar marketingun e tyre.

Fjalë kyçe: Media Sociale, Marketing, Institucione Arsimore

Abstract: Social media represent one of the most efficient ways of promoting services and specific products from a company or different institutions, this way saving time, expenses

¹ Doktorante pranë Universitetit Europian të Tiranës: gonxhe@gmail.com

and impacting in the increase of the social-economic activity. The usage of the social media for marketing purposes is increasing, and represents one of the most advanced platforms which can be used for the aforementioned purposes. Educational institutions have the largest possibilities to recruit new students through social media and its channels (e-mail, social networks, blogs etc.). In the same time, enhance the level and efficiency of the offered services for the current students.

The main goal of this paper is to elaborate the importance of the social media usage at institutions of higher education in Kosovo. How much is the social media applied from the relevant entities, to offer their services, and how much has impacted in developing and increasing the interactivity with students?

During the study an empirical analysis toward this topic has been conducted. As well analysis and interpretation of statistics are performed, to show the stand of the higher educational institutions in relation with the applied marketing through social media. The data for this study are collected through structured and semi-structured questionnaires in some of the institutions of higher education in Kosovo. The outcomes of this study show that there is an increase of social media usage within the higher educational institutions in Kosovo, is increasing. As well it is recommended that the marketers have to take into consideration the new and advanced methods that are provided through different social media platforms, to develop their marketing.

Key Words: *Social Media, Marketing, Educational Institutions*

1. Hyrje

Mediat sociale si pjesë e platformës elektronike paraqesin kanalin më direkt që ka mundësuar komunikimin dhe interaktivitetin në masë të individëve, organizatave apo institucioneve të ndryshme. Mediat sociale në fillim janë konsideruar si mjet argëtimi dhe më vonë janë shndërruar në fenomen në marketing për shkak të përparësive të mëdha në sferën e biznesit. Bizneset përdorin mediat sociale, sepse kanë në dispozicion: kohën, audiencën, bashkëpunimet dhe avantazhet në kosto, theksojnë Kirtis dhe Kraham (2011, f.260). Platforma e mediave sociale, është projektuar në atë mënyrë që të shpërndahet nëpërmjet ndërveprimit social, duke krijuar dhe duke përdor teknika dhe të arritura teknologjike sa më të përshtatshme në përdorim. “Mediat sociale janë mediat që i përdorim për të qenë social” (Safko, 2010, f.3). Pjesa e parë apo terminologjia sociale i referohet nevojave instiktive që kanë individët të lidhen me individët e tjerë. Ndërsa, pjesa e dytë i referohet thjesht kanaleve dhe mediave që ne i përdorim për të arritur komunikimin me individët e tjerë” (Safk, 2010, f.4).

Sot, çdo person mund të qaset në internet dhe të krijojë përmbajtje të ndryshme në rrjetet sociale, blogje, forume të ndryshme, etj. Evolimi i teknologjisë së informacionit ka filluar të diktojë mënyrën e funksionimit të subjekteve të fushave dhe përmasave të ndryshme në raport me konsumatorët e tyre potencial. “Web-i ka transformuar rregullat dhe ju duhet t’i transformoni strategjitë e marketingut për t’u inkuadruar në mundësitë e tregut të ideve”. (Scott. D, D. 2011, f. 12). Solis, B. (2011) krahason mediat sociale me demokratizim të informacionit. Është ndryshim nga një mekanizëm i transmetimit, një-me-shumë, në një model shumë-me-shumë, me rrënjë në bisedat midis autorëve, njerëzve dhe pjesëmarrësve.

Sipas Social Media Today (2013) nga 7,1 bilion banorë në botë, qasje në internet kanë 85

% prej tyre, ndërsa 25 % prej tyre përdorin platformën e mediave sociale për arsye të ndryshme. Ndërsa sipas një hulumtimi të verifikuar nga Statistic Brain (2014, Social Networking Statistics) duke u bazuar në burimet kryesore Browser Media, Socialnomics, MacWorld, influenca e mediave sociale vërtetohet duke u nisur vetëm nga fakti i numrit të përdoruesve të disa nga web-faqet kryesore të kësaj platforme sipas rankimit : Facebook me 1.4 bilion, Youtube me 490 milion përdorues për muaj, 17 milion artikuj të udhëhequr në Wikipedia, 3000 shkarkime në minutë të fotografive në Flickr, Twitter me 190 milion përdorues aktiv. Ndërkaq sipas burimit të lartpërmendur vlen të theksohet se niveli i përdorimit të mediave sociale sipas moshës 18-24 vjeç ka arritur nivelin mbi 90 %.

Nuk mund të mohohet fakti që target-grupi kryesor i institucioneve arsimore të nivelit të lartë duke mos përjashtuar në këtë rast edhe Kosovën, është pikërisht i fokusuar në grupmoshën e përmendur më lart. Kosova klasifikohet në rangun e vendeve që kanë popullësinë më të re në Evropë dhe për institucionet arsimore patjetër që një ndër sfidat kryesore është qasja sa më cilësore, efektive dhe kreative në raport me këtë grup dhe ofrimi i mundësive sa më bashkëkohore në realizimin e kërkesave të tyre. Prezantimi i institucioneve arsimore në media sociale paraqet një ndër sfidat dhe aktivitetet më me ndikim në mendimin dhe identifikimin e studentëve potencial, por edhe në ofrimin e shërbimeve më cilësore për studentët aktual.

2. Qëllimi dhe objektivat e studimit

Qëllimi i këtij studimi është të shqyrtojë rëndësinë e përdorimit të teknikave të marketingut përmes mediave sociale, në ngritjen e efektivitetit dhe përmirësimin e ofrimit të informatave dhe komunikimit nëpërmjet shërbimeve elektronike për studentët nga disa institucione arsimore të nivelit të lartë në Kosovë. Studimi është i orientuar kryesisht në shqyrtimin e përdorimit të disa formave të medias sociale siç janë: rrjetet sociale, rrjetet sociale profesionale, e-mail, blogjet, kanalet e menjëhershme të komunikimit etj, nga disa institucionet arsimore të nivelit të lartë në Kosovë, lidhur me përmirësimin e strategjisë së tyre të marketingut në thjeshtësimin e procedurave të komunikimit dhe rritjes së efikasitetit.

Objektivat kryesore të punimit janë :

- Të kuptohet gjendja aktuale e përdorimit të teknikave të mediave sociale nga institucionet arsimore të nivelit të lartë në Kosovë në raport me strategjinë e tyre të marketingut.
- Të kuptohet efektiviteti i përdorimit të teknikave të mediave sociale si mjet marketingu nga institucionet arsimore të nivelit të lartë në Kosovë në ngritjen e interesimit, rekrutimit, interaktivitetin dhe përmirësimin e shërbimeve për studentë.

3. Pyetja kërkimore dhe metodologjia e punimit

Punimi është i orientuar që të shtjellojë se sa ndikojnë mediat sociale në zhvillimin e strategjisë së marketingut në institucionet arsimore të nivelit të lartë, duke rritur efektivitetin, performancën dhe interaktivitetin në raport me studentë.

Pyetjet kërkimore të parashtruara gjatë këtij punimi janë:

1. Sa i përdorin institucionet arsimore të nivelit të lartë në Kosovë mediat sociale për qëllime marketingu dhe në cilat nga web-faqet e medias sociale është e fokusuar më shumë strategjia e marketingut të tyre?
2. Si i vlerësojnë institucionet arsimore të nivelit të lartë parametrat matës në identifikimin

e studentëve potencial dhe në aktivitetin e studentëve aktual përmes web-faqeve të mediave sociale ?

3. Sa konsiderohen efektive mediat sociale në rritjen e performancës së shërbimeve të ofruara nga institucionet arsimore të nivelit të lartë në Kosovë?

Studimi hulumtues është bazuar në dërgimin e pyetësorëve të gjysmëstrukturuar në disa institucione të arsimit të lartë në Kosovë për të analizuar përdorimin e mediave sociale për qëllime marketingu dhe për të shpjeguar përdorimin e tyre si nga aspekti akademik, ashtu edhe administrativ. Ndërtimi i pyetësorëve është bazuar në softuerin e aplikuar Adobe Acrobat e-Forms (Adobe formscentral acrobat) që paraqet një formë të bazuar elektronike, e ngjashme me formën tradicionale që mundëson mbledhjen e të dhënave nga një përdorues duke i dërguar ato të dhëna përmes e-mail ose Web Acrobat Professional. Pyetjet e formuluar në letër (formën tradicionale) përmes programit të përmendur janë mbartur në formatin elektronik dhe pastaj janë dërguar tek personat e posaçëm, kryesisht praktikantëve të marketingut dhe përgjegjës për komunikim elektronik me studentë dhe subjekte të tjera, për t'u përgjigjur në raport me përdorimin e mediave sociale nga universitetet/kolegjet e tyre përkatëse.

Përmes programit gjithashtu është mundësuar përpunimi automatik i të dhënave dhe bartja e tyre për interpretimin dhe analizë statistikore në programin Ms Excel. Ndërtimi i pyetësorëve është bazuar duke u nisur nga formulimi i pyetjeve me nga një përgjigje, pyetjet me rankim si dhe pyetjet e formuluar në bazë të shkallës së Likertit. Pyetjet janë formuluar në atë formë që të kenë korrelacion në mes tyre si dhe të japin rezultate në lidhje me përdorimin e mediave sociale nga subjektet konkrete, pasi studimi konsiston në tri pyetje kërkimore në formë hipoteze. Ndërtimi i pyetësorit është realizuar nga grup pyetjesh që orientohen të japin përgjigje për secilën nga pyetjet kërkimore.

Zgjedhja e kampionit është bërë duke i pasur në konsideratë rregullat statistikore të përfaqësimit. Arsimi i lartë në Kosovë sipas Agjencisë Kosovare për Akreditim (RVV, 24 Tetor, 2013) përbëhet prej një sistemi, i cili funksionon përmes institucioneve publike (4 Universitete me numër të studentëve 75023, 1 Fakultet me 236 studentë dhe 3 shkolla profesionale me 2993 studentë) dhe atyre private (22 kolegje me 35269 studentë, 2 shkollat e larta profesionale me 3364 studentë dhe 1 akademi me 326 studentë) . Kampioni është marrë **për 56% të institucioneve private të Arsimit të Lartë dhe 44 % në numrin e përgjithshëm të institucioneve publike.** Shpërndarja e pyetësorëve është bërë **në raport me përqindjen e lartpërmendur.**

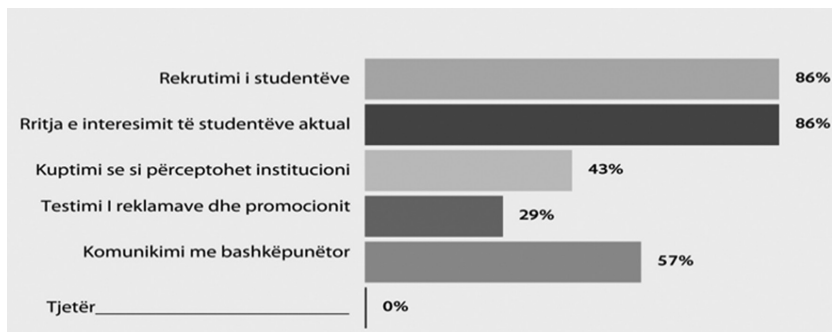
Nga përgjigjet e subjekteve të përmendura mostra përbëhet prej 60 % të universiteteve që kanë më shumë se 1000 studentë dhe nga 40 % të cilët kanë më shumë se 500 studentë. 62 % konsiderojnë veten si liderë të kategorisë, 22 % konsiderojnë që janë markë konkurruese, ndërsa 11 % konsiderojnë që janë markë përndjekëse. 80 % të institucioneve konsiderojnë të shkëlqyeshëm nivelin e përdorimit të teknologjisë së informacionit në vendin e punës, 90 % prej tyre janë të njohur me konceptin e mediave sociale dhe 90 % përdorin teknikat e medias sociale për qëllime marketingut. Arsytet e përdorimit të mediave sociale 50 % nga numri i përgjithshëm i përgjigjeve, 55 % prej tyre i konsiderojnë që përparësi paraqet numri i lartë i përdoruesve të mediave sociale, aktivitetet e medias sociale nuk kanë barriera gjeografike në raport me studentë, kursejnë në kohë dhe kosto, dhe mundësojnë komunikim të drejtëpërdrejtë. Ndërsa, 50 % nga 45 % e atyre që janë përgjigjur mendojnë që mediat sociale janë efektive në përdorim, mundësojnë informim të shpejtë, synim të lehtë në targetim dhe përfaqësojnë të gjitha shtresat e shoqërisë.

Institucionet arsimore të nivelit të lartë në Kosovë (88 % prej tyre) konsiderojnë që përmes përdorimit të medias sociale kanë arritur rezultate pozitive, duke e konsideruar platformën e

medias sociale si mjet me rëndësi për strategjinë e tyre të marketingut. Përmes pyetjeve me më shumë se një zgjidhje (nga pyetësi) është konstatuar që qëllimi kryesor i përdorimit të mediave sociale nga institucionet e arsimit të lartë në Kosovë, qëndron në :

- Rekrutimin e studentëve (86 %)
- Rritjen e interesimit nga studentët aktual (86 %)
- Komunikimin me bashkëpunëtorë (57 %)

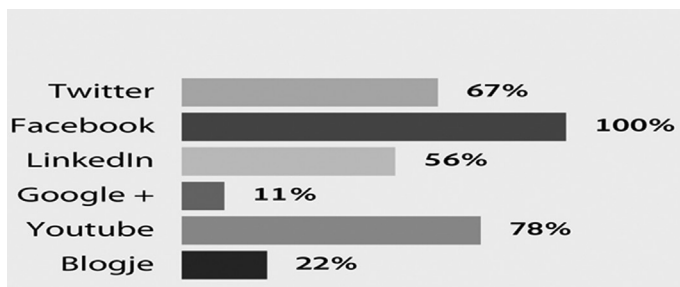
Figura nr. 1: Arsyet e përdorimit të mediave sociale nga institucionet e arsimit të lartë në Kosovë



Burimi: Autori

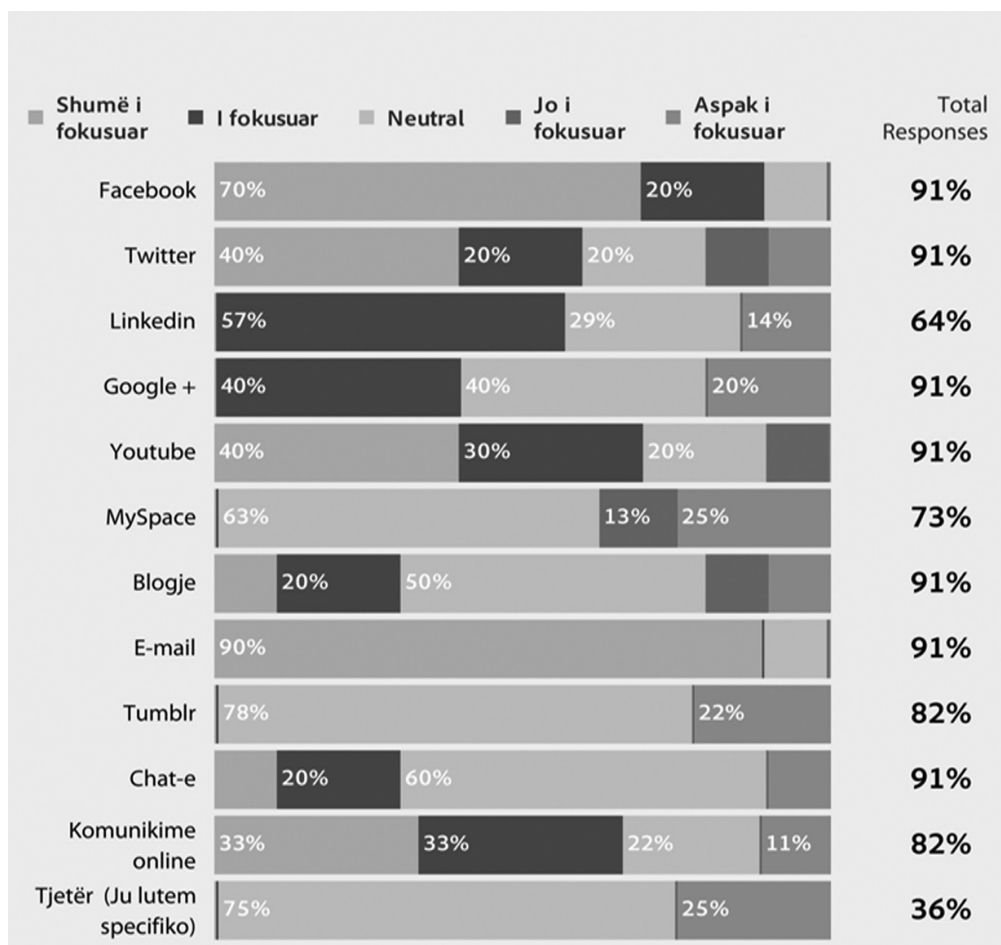
Për nga përdorimi dominon rrjeti social Facebook (100 %), që d.m.th. të gjitha subjektet që kanë plotësuar pyetësin operojnë përmes rrjetit social Facebook. Pastaj, pason përdorimi i Youtube (78 %), rrjeti social Twitter (67 %), rrjeti social profesional LinkedIn (56 %), blogjet e ndryshme (22 %) dhe Google + (11 %).

Figura nr. 2: Llogaritë ekzistuese të institucioneve të arsimit të lartë në Kosovë në web-faqet e medias sociale



Institucionet me numër të madh të studentëve i konsiderojnë më të rëndësishme përdorimin e mediave sociale në krahasim me ato me numër më të vogël. Ndërsa sa i përket përdorimit të mëtejshëm të marketingut përmes mediave sociale, 70 % të institucioneve arsimore konsiderojnë që mediat sociale do të paraqesin mjetin primar për komunikim me studentë. Ndërsa, për nga frekuenca e aktivitetit të institucioneve në raport me web-faqet e medias sociale, institucionet janë shumë të fokusuar në operimin përmes e-mailit (90 %), rrjetit social Facebook (70 %), Youtube dhe Twitter (40 %). Më shumë i qëndrojnë indiferente përdorimit të Tumblr, MySpace dhe Blogjeve të ndryshme.

Figura nr. 3 : Frekuenca e aktivitetit të insitucioneve arsimore të nivelit të lartë në Kosovë në raport me disa nga platformat kryesore të mediave sociale.



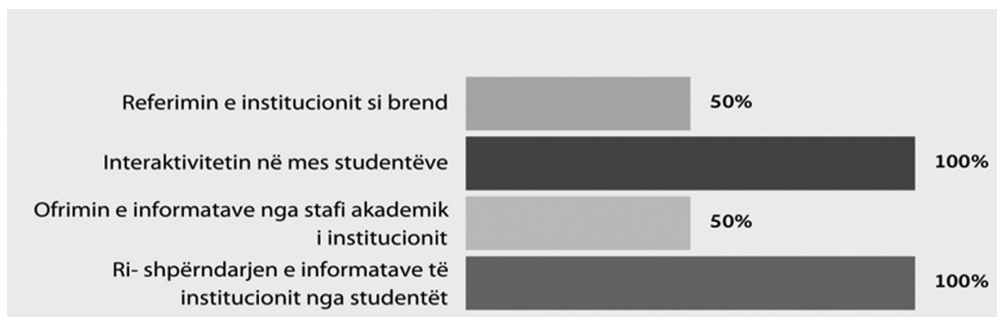
Burimi: Autori

Në raport me pyetjen kërkimore 2 janë ndërtuar grup pyetjesh për të vërtetuar se si i vlerësojnë institucionet arsimore të nivelit të lartë në Kosovë parametrat matës në identifikimin e studentëve potencial dhe në aktivitetin e studentëve aktual përmes web-faqeve të mediave sociale? Përmbledhje informative demografike të përdoruesve përmes mediave sociale si lokacionin, moshën, gjininë etj., realizojnë vetëm 50 % e insitucioneve. Një faktorë interesant është se 60 % prej tyre nuk monitorojnë bisedimet përmes mediave sociale, gjë që tregon që parametrat matës që ofrohen përmes platformës së medias sociale ende nuk konsiderohen të rëndësishme në përdorim.

Nga totali 40 % që monitorojnë bisedimet përmes medias sociale:

- 50 % i kushtojnë shumë rëndësi referimit të insitucionit si brend.
- 50 % i kushtojnë rëndësi ofrimit të informatave nga stafi akademik dhe administrativ.
- 100 % i kushtojnë rëndësi interaktivitetit me studentë dhe frekuencës së ri-shpërndarjes së informatave nga studentët.

Figura nr. 4: Arsyet e monitorimit të bisedimeve përmes mediave sociale në insitucioneve arsimore të nivelit të lartë në Kosovë



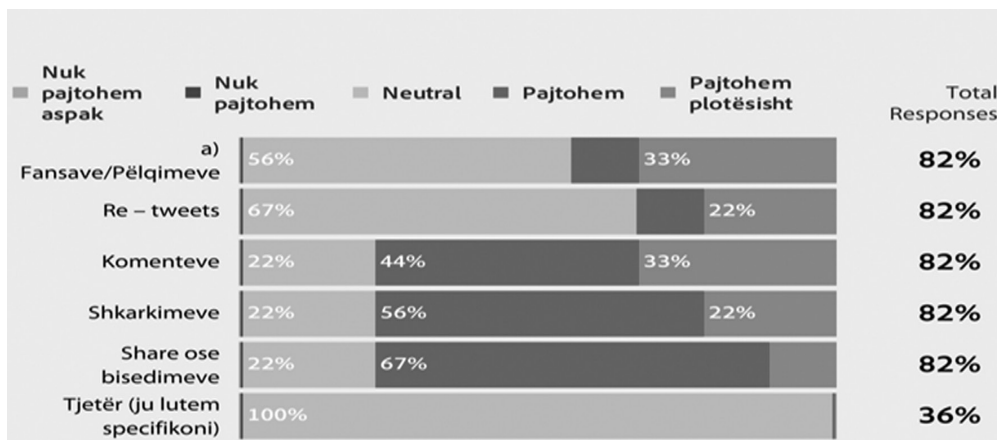
Burimi: Autori

Sa i përket frekuencës së aktivitetit të insitucioneve arsimore të nivelit të lartë në Kosovë, 80 % konsiderojnë që mjafton ofrimi i informative në baza ditore (çdo ditë), kryesisht në rrjetin social Facebook, 78 % janë aktiv në publikimin e informative rreth rezultateve të provimeve, ligjëratave dhe informatave argëtuese. 67 % janë të koncentruar në promovimin e ofertave rreth regjistrimeve të reja dhe ofrimin e informatave nga stafi administrativ, zyra për cilësi, etj.

Si një ndër avantazhet kryesore në përdorimin e mediave sociale për qëllime marketingu, 78 % nga institucionet e anketuara konsiderojnë avantazhin në kosto dhe kursimin në kohë. Nga frekuenca e përgjigjeve 82 %, evidentimin e preferancave, pëlqimeve dhe interesave të studentëve në përmes mediave sociale realizojnë 56 % të institucioneve.

Pëlqimet përmes rrjetit social Facebook, 67 % prej tyre pajtohen që janë parametra shumë të rëndësishme në matjen e suksesit të aktivitetit të insitucionit përmes mediave sociale. 67 % pajtohen që nëse studentët realizojnë rishpërndarjen e temave të ndryshme dhe bisedimeve rreth studimeve të publikuara nga insitucionit arsimor, paraqet një indikator me rëndësi në matjen e suksesit të institucionit.

Figura nr. 5: Indikatorët e matjes së suksesit përmes mediave sociale në insitucioneve arsimore të nivelit të lartë në Kosovë.

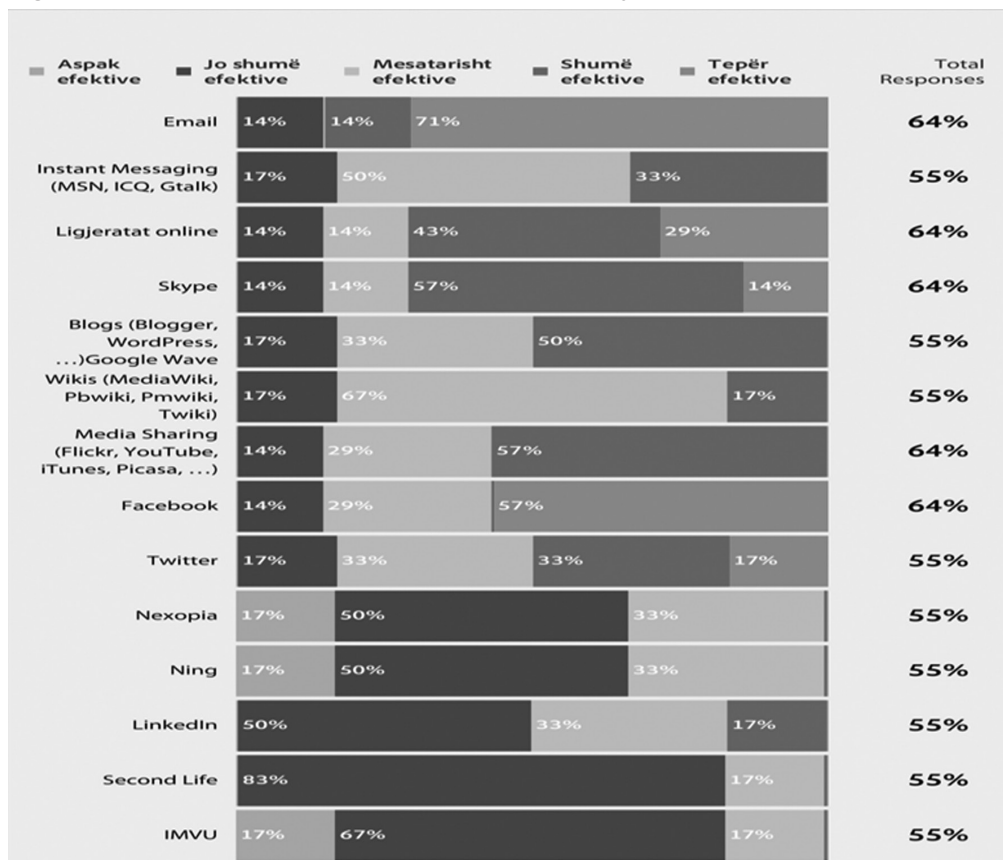


Burimi: Autori

Insitucionet arsimore janë shumë të fokusuara (90 % prej tyre) që të operojnë më shumë përmes e-mailit, 70 % janë shumë të fokusuara në rrjetin social Facebook dhe pastaj pasojnë, rrjeti social profesional LinkedIn me 57 %, Twitter me 40 %. Në raport me komunikimin me studentët më aktiv janë përmes e-mailit (88 %), rrjetet sociale (75 %), përmes komunikimit on-line (43 %), duke deklaruar që ofrojnë përmbajtje të reja çdo ditë në web-faqet e lartpërmendura. Ndërsa, çdo dy ose tre ditë janë më aktive në blogje (43 % prej tyre), përmes videove (kryesisht në Youtube) janë aktiv çdo javë, ndërsa përdorimin e enciklopedive dhe rrjeteve për to e konsiderojnë më pak të rëndësishme.

Në raport me pyetjen kërkimore 3 janë ndërtuar grup pyetjesh, kryesisht përmes shkallës së Likertit për të vërtetuar se sa konsiderohen efektive mediat sociale në rritjen e performancës së shërbimeve të ofruara nga institucionet arsimore të nivelit të lartë në Kosovë? Në komunikim dhe interaktivitet në mes të studentëve dhe përfaqësuesve të insitucioneve arsimore (kryesisht mësimdhënësve) më efektive konsiderohet përdorimi i e-mail (88 %), pastaj pasojnë kanalet e menjëherëshme të komunikimit (67 %). Ndërsa, përdorimi i Second Life konsiderohet si aspak efektive (57 %) . Ndërsa sa i përket efektivitetit të përdorimit dhe arritjes së rezultateve pozitive tepër efektiv konsiderohet e-mail me 71 % dhe rrjeti social Facebook me 57 %. Jo shumë efektive konsiderohet përdorimi i Second Life (Botës virtuale) me 83 %, IMVU me 67 %.

Figura nr.6: Sa konsiderohet efektive platforma e medias sociale nga institucionet e arsimit të lartë në Kosovë?



Burimi: Autori

Institucionet e arsimit të lartë në Kosovë konsiderojnë që mediat sociale janë efektive (63 %) për t'i informuar studentët rreth ligjeratave, provimeve, rezultateve, etj., 50 % i konsiderojnë efektive për të ofruar informata më të reja rreth aktiviteteve shkencore dhe akademike, 50 % i konsiderojnë efektive për të kuptuar kërkesat e studentëve dhe të mësimdhënësve, 38 % për të promovuar institucionin. Gjithashtu, pajtohen që 57 % e mediave sociale janë efektive në tërheqjen e studentëve të rinj.

4. Konkluzione/ Rekomandime

Mediat sociale po diferencohen vazhdimisht nga mediat tradicionale dhe sidomos marketingu përmes mediave sociale në krahasim me atë tradicional ka arritur të ketë influencë të madhe në tregun e gjerë. Mediat sociale paraqesin një terren të ri për marketerët, posaçërisht në Kosovë dhe rajon. Institucionet e arsimit të lartë në Kosovë kanë filluar të paraqesin interesimin e veçantë në përdorimin e mediave sociale si një ndër strategjitë e tyre të marketingut. Institucionet janë shumë të fokusuar që të operojnë përmes e-mailit (90 %) dhe rrjetin social Facebook (70 %). Rekomandohet që institucionet të zgjerojnë diapazonin e përdorimit të web-faqeve kryesore që ofrohen përmes medias sociale. Si avantazh për përdorimin e mediave sociale, 55 % prej institucioneve konsiderojnë që paraqet : numri i lartë i përdoruesve të mediave sociale, aktivitetet e medias sociale nuk kanë barriera gjeografike në raport me studentë, kursejnë në kohë dhe kosto dhe mundësojnë komunikim të drejtpërdrejtë. Ndërsa, 45 % mendojnë që mediat sociale janë efektive në përdorim, mundësojnë informim të shpejtë, synim të lehtë në targetim dhe përfaqësojnë të gjitha shtresat e shoqërisë.

Mirëpo, duke u bazuar në rezultatet e pyetësorit konkludohet që identifikimi i parametrave matës, mbledhja e informatave demografike, monitorimi i bisedimeve dhe preferencave të studentëve është më i mangët. Rekomandohet që institucionet të krijojnë një strategji të matjes së parametrave të lartpërmendura në mënyrë që të kenë qasje më të lehtë në rekrutimin e studentëve dhe në matjen e preferencave të studentëve aktual. Studimet kanë treguar që një konsumatorë i zemëruar do t'u tregojë 20 personave të tjerë për eksperiencën e tij të keqe në ndërmarrje, konsumatori i kënaqur, eksperiencën e tij të mirë e ndanë me 9 deri me 12 persona. Është me rëndësi për institucionet arsimore që të prezantohen sa më mirë në raport me studentët, mirëpo edhe të përdorin strategji që përmes mediave sociale të paraqiten sa më kreativ, t'i shfrytëzojnë me përparësi të duhura nga kanalet e shumta që ofrohen nga mediat sociale. Me kapacitetin komunikues që ofrojnë rrjetat sociale, e-maili, telefonët mobil etj., numri i 20 personave (në rastin e marketingut tradicional) përmes mediave sociale shumë shpejt do të mund të shndërrohej në 20, 000 ose edhe 200, 000 (Safko, 2010. F. 4).

Rezultatet gjatë këtij studimi tregojnë që niveli i përdorimit të mediave sociale në institucionet e arsimit të lartë në Kosovë është në rritje dhe rekomandohet që marketerët të konsiderojnë metoda të reja dhe më të avancuara që ofrohen përmes platformës së mediave sociale për të zhvilluar shërbimet e ofruara dhe strategjinë e marketingut të tyre.

Bibliografia

Bayne, Kendra S., (2011) "Effectiveness of Social Media Marketing: An Experimental Inquiry on College Students' Awareness of, Interest in, and Intention to Participate in a Campus Recreation Special Event". *Kinesiology Theses*. Paper 2. Retrieved from: http://scholarworks.gsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1001&context=kin_health_theses

- Global Internet, Mobile and Social Media Engagement and Usage Stats and Facts [INFOGRAPHIC]. (2013) . Social Media Today. Parë për herë të fundit me 15/03/ 2014.<http://socialmediatoday.com/irfan-ahmad/1993606/global-overview-internet-mobile-and-social-media-engagement-and-usage-infographi>
- Harris, L. & Rae, A. (2009). Social networks: the future of marketing for small business. *Journal of business strategy*. vol. 30 no. 5 2009, pp. 24-31.<http://eprints.soton.ac.uk/80486/1/JBS.pdf>
- Kirtiş, A. K. & Karahanb, F. (2011). To Be or Not to Be in Social Media Arena as the Most Cost Efficient Marketing Strategy after the Global Recession. *Procedia Social and Behavioral Sciences* 24 (2011) 260–268. Retrieved from <http://parsproject.xzn.ir/tarjome/183.pdf>
- Raport i Vetëvlerësimit, (24 tetor, 2013) . Agjencia e Kosovës për Akreditim (AKA) . www.akreditimi-ks.org
- Reuben , R . (2008). The Use of Social Media in Higher Education for Marketing and Communications: A Guide for Professionals in Higher Education. Alumni CIFF. Retrieved from <http://www.ciff.net/seminarioformanciononline/DocumentoSeminarioII.pdf>
- Safko, L . (2010). The social media bible: Tactics, tools & Strategies for business success
- Scott, D. M . (2011). The New Rules of Marketing & PR: How to Use Social Media, Online Video, Mobile Applications, Blogs, News Releases, and Viral Marketing to Reach Buyers Directly. Wiley
- Solis, B. (2011). Engage: The Complete Guide for Brands and Businesses to Build, Cultivate, and Measure Success in the New Web. John Wiley & Sons; Revised and Updated edition.
- Social Networking Statistics. (2014). Statistic Brain. Parë për herë të fundit me 13/04/ 2014 nga <http://www.statisticbrain.com/social-networking-statistics/>
- Varnhagen, C. & Husband , A. (2011). Social Media: Use and Usefulness at the University of Alberta. Report of the TLAT Subcommittee on Social Media. Retrieved from: <http://ctl.ualberta.ca/sites/default/files/files/Social%20Media-%20Use%20and%20Usefulness%20at%20the%20University%20of%20Alberta-Report%20of%20TLAT%20Subcommittee%20on%20Social%20Media.pdf>

Një studim mbi sjelljen e konsumatorëve të telefonisë mobile në Shqipëri

Elvira **TABAKU**¹

Dr. Shpëtim **ÇERRI**²

Abstrakt: Qëllimi i këtij punimi është që të hetojë marrëdhëniet shkakësore që ekzistojnë midis pesë konstrakteve: cilësisë së shërbimit, besimit të konsumatorëve tek ofruesi i shërbimit, imazhit të kompanisë së shërbimit, besnikërisë së klientelës dhe kostove të transferimit që konsumatori mund të ketë nëse kalon nga një ofrues shërbimi tek tjetri. Shqyrtimi i hollësishëm i literaturës relevante shërbeu për të pasqyruar zhvillimet më të fundit shkencore në lidhje me studimin e këtyre pesë konstrakteve, si dhe për të ndërtuar shkallët e matjes për ta. Analiza Eksploruese Faktoriale (Exploratory Factor Analysis – EFA) u përdor për të zbuluar strukturën bazë të faktorëve, kurse Analiza Konfirmuese Faktoriale (CFA) shërbeu për të vlerësuar strukturën e gjeneruar të konstrakteve. Këto u pasuan nga teknika e Modelimit të Ekuacioneve Strukturore (Structural Equations Modeling – SEM), e cila u shfrytëzua për të testuar hipotezat e studimit.

Rezultatet e testimit çuan në vërtetimin e hipotezave të ngritura në fillim të kërkimit, të cilat supozonin lidhje shkakësore pozitive midis konstrakteve të modelit. Gjetjet e këtij kërkimi konfirmuan edhe një herë gjetjet e kërkimeve të tjera relevante, të aktualizuara në kushtet e Shqipërisë dhe në kontekstin e shërbimeve të telefonisë mobile. Rezultatet e tij vijnë në ndihmë të menaxherëve të kompanive të shërbimit për të kuptuar më mirë se si konsumatorët krijojnë gjykimet e tyre mbi cilësinë e shërbimit, imazhin e kompanisë, si ndërtojnë besimin tek ofruesi i shërbimit dhe se si i perceptojnë kostot e transferimit. Gjithashtu, gjetjet e studimit qartësojnë drejtuesit e kompanive të shërbimit mbi lidhjet shkakësore që ekzistojnë midis cilësisë së shërbimit, besimit, imazhit, besnikërisë dhe kostove të transferimit.

Fjalët kyçe: Telefonia mobile, besimi, kostot e transferimit, Shqipëri.

¹ Doktorante

² Doktorant

Abstract: *The purpose of this study is to analyze the causal relationships between five constructs: service quality, trust of customers on the service provider, corporate image, customer loyalty and switching costs. The thorough review of the relevant literature conducted served to reflect the most recent scientific developments regarding these five constructs, as well as to build the appropriate measurement scales for them. Exploratory Factor Analysis – EFA was employed to reveal the underlying factor structure, while the Confirmatory Factor Analysis – CFA was used to estimate the generated factor structure. Finally, Structural Equations Modeling – SEM was used in order to test the hypothesis of this study. The testing results led to supporting the hypotheses formulated at the beginning of this study, which supposed positive casual relationships between the constructs of the model. The findings of this study confirmed the conclusions of other relevant studies, updated to Albanian and mobile telephony services context. Its results are beneficiary to services firms' managers to better understand how their customers create their beliefs and judgments on service quality, corporate image, how they build their trust to services provider, and how they perceive the switching costs. In addition, the findings of this study make services companies aware on the casual relationships that exist between service quality, trust, image, loyalty, and switching costs.*

Key words: *Mobile telephony, trust, switching costs, Albania*

1. Hyrje

Besnikëria e klientelës shihet si një mjet i fuqishëm për të diferencuar një kompani nga konkurrentët e saj. Studimet kanë treguar që ajo është veçanërisht e rëndësishme në kushtet kur konkurrenca është e lartë dhe kur tregu ka arritur pjekurinë. Gjithashtu, sektori i shërbimeve është ndër ata sektorë që ka përfitime të shumta nga kjo strategji, përfitime të cilat janë të vështira për t'i patur ndryshe. Një sektor i tillë është edhe ai i telekomunikimit, i cili ka përjetuar ndryshime rrënjësore në Shqipëri. Zhvillimi i sistemit të telekomunikimit në botë dhe në Shqipëri ka paraqitur sfida të reja për bizneset që veprojnë në këtë sektor. Ky treg në Shqipëri ka patur një zhvillim të madh brenda një kohe të shkurtër prej pak vitesh, por me pasoja të rëndësishme në komunikimin e njerëzve, nëpërmjet telefonisë celulare. Liberalizimi i tregut të telefonisë ka çuar në rritjen e numrit të kompanive që veprojnë në treg. Aktualisht në tregun mobil të telekomunikimit në Shqipëri veprojnë 4 kompani celulare. Në vitet e para të veprimtimit të këtyre kompanive në treg ndryshimet në numrin e abonentëve të tyre ishin të ndjeshme, ndërkohë që aktualisht duket se këto ndryshime zënë një peshë më të ulët.

Në sektorin e komunikimit celular në Shqipëri, ashtu si edhe në vende të tjera, klientët nuk janë specifikisht abonentë vetëm të një kompanie. Çdokush mund të ketë më shumë se një lidhje celulare dhe në këtë mënyrë një individ i vetëm ndikon në pjesën e tregut të më shumë se një kompanie. Vetëm vitet e fundit është bërë i mundur regjistrimi zyrtar i çdo lidhje celulare duke patur kështu një kontroll më të mirë të pjesës së tregut të secilës kompani. Duket se ky treg po shkon drejt maturimit dhe gjithashtu ndikimi i krizës ekonomike bën të domosdoshme që kompanitë të bëjnë vazhdimisht përpjekje për të mbajtur klientët ekzistues dhe për të tërhequr klientë të rinj. Krijimi dhe forcimi i besnikërisë së klientelës është një mjet i rëndësishëm për të arritur këtë qëllim. Besnikëria e klientelës ka rëndësi themelore në sektorin e shërbimeve për shkak të karakteristikave të shërbimeve (paprekshmëria, pandashmëria, ndryshueshmëria dhe pamundësia për t'u inventarizuar), të cilat e bëjnë të vështirë vlerësimin e tyre nga ana e

klientëve, por edhe mbartin një risk të perceptuar më të lartë sesa produktet (Zeithaml et al., 1985). Megjithatë ka shumë faktorë që ndikojnë në besnikërinë e klientelës, nuk mund të gjendet një studim i cili i ka përfshirë efektet e të gjithë faktorëve në të njëjtin model dhe të lidhur me njëri-tjetrin (Aydin dhe Özer, 2005).

2. Shqyrtimi i literaturës

2.1 Besnikëria e klientelës

Në studimet për besnikërinë e klientelës, studiuesit kanë dhënë edhe përcaktimet e tyre për të. Një ndër përkufizimet më të përdorura për besnikërinë e klientelës është ai i dhënë nga Oliver (1999), i cili theksoi se besnikëria e klientelës është “një angazhim i thellë për të blerë sërish apo për të patur një produkt, shërbim apo markë të preferuar, në mënyrë të vazhdueshme në të ardhmen duke shkaktuar kështu blerje të përsëritura të të njëjtit produkt, shërbim apo markë, pavarësisht përpjekjeve marketing të konkurrentëve për të ndryshuar ofrues”.

Në fillim të kërkimeve në lidhje me konstruktin e besnikërisë së klientelës vëmendje i është kushtuar trajtimit të besnikërisë si sjellje. Këto studime ishin gjithashtu të përqëndruara tek produktet apo tek markat e produkteve duke e konceptuar besnikërinë si blerje të përsëritur të të njëjtit produkt apo markë produkti (Cunningham, 1956; Tucker, 1964). Më vonë, bazuar në teorinë e veprimit të menduar (reasoned action) të Ajzen dhe Fishbein (1980), filluan të kryhen studime që analizonin besnikërinë e qëndrimit.

Studimet kanë treguar se vetëm blerjet e përsëritura nuk mund të çojnë në besnikëri të vërtetë nga ana e klientëve (Dick dhe Basu, 1994). Rundle-Thiele (2005) theksuan se besnikëria e qëndrimit është një pjesë thelbësore e besnikërisë së klientelës dhe se ajo mund të çojë në besnikëri të sjelljes. Këta studiues theksuan gjithashtu se ajo mund të jetë dimension i më i rëndësishëm për t’u monitoruar nga marketerët. Studimet e fundit e kanë trajtuar besnikërinë në lidhje me dimensione të ndryshme, por ato theksojnë se besnikëria e klientelës është e përbërë nga dy dimensione; besnikëria e sjelljes dhe besnikëria e qëndrimit, të cilat janë të lidhura me njëra-tjetrën (Gounaris dhe Stathakopoulos, 2004; Li dhe Petrick, 2008b; Rundle-Thiele, 2005).

Roli i besnikërisë bëhet sidomos i rëndësishëm në konkurrencën e lartë të ditëve të sotme kur tërheqja e klientëve të rinj konsiderohet të jetë më e kushtueshme financiarisht sesa mbajtja e klientëve aktualë (Reichheld dhe Scheffer, 2000).

Studimi i Reinartz dhe Kumar (2002) tregoi se pasja e një baze me klientë besnikë është shumë e rëndësishme në rritjen e përfitueshmërisë së një kompanie. Klientët besnikë bëjnë blerje të përsëritura tek i njëjti ofrues shërbimi, përhapin fjalë pozitive nëpërmjet komunikimit gojë më gojë, e rekomandojnë ofruesin e shërbimit tek të tjerët dhe janë rezistentë ndaj thirrjeve të ofruesve/mundësive të tjera duke ndikuar ndjeshëm në rritjen e të ardhurave për kompaninë (Reichheld, 2003; Reichheld dhe Sasser, 1990). Duke vepruar në këtë mënyrë, klientët besnikë vazhdojnë të rritin bazën e klientëve besnikë të një kompanie duke rritur fitimet e saj.

Aydin dhe Özer (2005) theksuan se për të patur besnikërinë e klientëve, një kompani telekomunikimi duhet të ofrojë cilësi të lartë shërbimi.

2.2 Cilësia e shërbimit

Cilësia e shërbimit është një element i rëndësishëm në studimet në sektorin e shërbimeve. Studimet për cilësinë e shërbimit kanë qenë të shumta në vitet e fundit dhe kjo gjë është lidhur

kryesisht me rritjen e rolit dhe të peshës së sektorit të shërbimeve në ekonominë botërore. Venetis dhe Ghauri (2000) përcaktuan se ndikimi që ka cilësia e shërbimit shikohet në dy drejtime kryesore. Së pari, cilësia e shërbimit ofron mundësi për të diferencuar shërbimin dhe për të krijuar avantazh konkurrues për kompaninë, avantazh i cili ndikon në tërheqjen e klientëve të rinj dhe në rritjen e pjesës së tregut. Së dyti, cilësia e shërbimit mund të forcojë prirjen e klientëve për të blerë përsëri, për të blerë edhe lloje të tjera shërbimesh, për të qenë më pak të ndjeshëm ndaj çmimit dhe për t'u komunikuar të tjerëve eksperiencën pozitive me ofruesin e shërbimit.

Studime të ndryshme kanë matur cilësinë e shërbimit si diferencë ndërmjet pritshmërive dhe perceptimeve dhe jo vetëm si cilësi e perceptuar e shërbimit (Carrilat et al., 2007). Gjatë analizës së studimeve të ndryshme për cilësinë e shërbimit këta studiues theksuan se shkalla e përdorur për matjen e cilësisë së shërbimit dhe dimensionet e saj ishin të ndryshme në varësi të llojit të studimit dhe kulturës së vendit ku ishte kryer ai. Në studimin e Zeithaml et al. (2002) u propozua se nuk është i nevojshëm përdorimi i pritshmërive për të matur cilësinë e shërbimit pasi në matjen e perceptimeve për cilësinë e shërbimit përfshihen edhe pritshmëritë e klientëve për të.

Ndërkohë Grönroos (1984), propozoi atë që quhet modeli nordik i cilësisë së shërbimit sipas të cilit cilësia e shërbimit përbëhet nga cilësia funksionale dhe cilësia teknike. Cilësia funksionale paraqet mënyrën sesi shërbimi ofrohet dhe perceptimet e klientëve për këtë ndërveprim. Cilësia teknike paraqet rezultatin e gjithë procesit, pra çfarë klientët marrin nga ofruesi i shërbimit dhe quhet ndryshe edhe cilësia bazë (core).

Në këtë studim është përdorur perceptimi i cilësisë së shërbimit për të matur cilësinë e shërbimit tek kompanitë celulare. Gjithashtu, bazuar në studimin e Chen dhe Cheng (2012) në sektorin e telekomunikimit mobile, në këtë studim u përdorën elementë të cilësisë bazë dhe të ndërveprimit. Tek cilësia bazë u përfshinë elementë të shërbimeve të telekomunikimit të tilla si cilësia e telefonatave, mbulimi dhe cilësia e rrjetit, ndërsa tek cilësia e ndërveprimit u përfshinë elementë të ndërveprimit midis klientit dhe punonjësve të kompanisë telefonike të tilla si sjellja dhe aftësitë e tyre. Gjithashtu, u përdorën edhe elementë të përcaktimit në përgjithësi për cilësinë e perceptuar të shërbimit.

2.3 Besimi

Besimi është një element i rëndësishëm në krijimin dhe mbajtjen e një marrëdhënieje (Singh dhe Sirdeshmukh, 2000). Ai është konsideruar si një element i rëndësishëm në krijimin dhe forcimin e marrëdhënieve edhe në sektorin e telekomunikimit (Deng et al., 2010). Sipas Moorman et al. (1993), besimi paraqet vullnetin për t'u mbështetur (relying) tek një palë tjetër tek i cili ke krijuar siguri (confidence). Përcaktimi për besimin i studiuesve Morgan dhe Hunt (1994) është ndër më të përmendurit në literaturë. Sipas këtyre studiuesve besimi ndërmjet palëve ekziston vetëm kur njëra palë ka besim (confidence) se pala tjetër do të silltet me integritet dhe besueshmëri (reliability). Ata theksuan gjithashtu se besimi mund të jetë një element shumë i rëndësishëm në krijimin dhe në zhvillimin e besnikërisë së klientelës. Edhe studime të tjera (Chaudhuri dhe Holbrook, 2001; Sirdeshmukh et al., 2002) kanë evidentuar lidhjen pozitive ndërmjet besimit dhe besnikërisë së klientelës duke theksuar rolin e besimit si një ndikues i rëndësishëm i konstruktit të besnikërisë së klientelës. Besimi mendohet se ul riskun e perceptuar në procesin e krijimit të marrëdhënieve duke ndikuar në rritjen e bashkëpunimit nga ana e klientëve me ofruesin e besuar (Morgan dhe Hunt, 1994). Në këtë mënyrë besimi mund të ndikojë pozitivisht tek besnikëria e klientelës.

Në studimin e Garbarino dhe Johnson (1999) u analizua lidhja midis cilësisë së shërbimit dhe besimit të krijuar tek ofruesi. Kështu, ata panë se cilësia e shërbimit kishte ndikim pozitiv tek besimi. Ndërkohë, Singh dhe Sirdeshmukh (2002) theksuan se cilësia e perceptuar për një shërbim mund të ndikojë në mënyrë pozitive tek besimi që klientët kanë për ofruesin e shërbimit. Pra, për të patur besim tek një ofrues shërbimi duhet fillimisht të perceptohet cilësi e lartë shërbimi. Kjo do të thotë që cilësia e shërbimit do të ketë një ndikim pozitiv tek besimi. Ndërsa Lau dhe Lee (1999) shkuan më tej duke thënë se besimi mund të krijojë qëllime pozitive për të blerë ndërmjet dy palëve që janë në një marrëdhënie shkëmbimi. Ndërsa në studimin e Power dhe Whelan (2005) dhe Lin dhe Lu (2010) u theksua ndikimi pozitiv i besimit tek imazhi për kompaninë. Edhe Aydin dhe Özer (2005) analizuan ndikimin e besimit tek besnikëria e klientelës. Këta studiues theksuan se për të patur besnikëri të klientelës në sektorin e telekomunikimit, çdo kompani duhet të krijojë besim tek klientët.

2.4 Kostot e transferimit

Kostot e transferimit janë analizuar në pak studime në sektorin e telekomunikimit. Porter (1998) dhe Lee, Lee dhe Feick (2001) i përkufizuan ato si kosto që kanë të bëjnë me kalimin nga një ofrues shërbimi tek një tjetër, pra kosto me të cilat klienti përballet kur ndryshon ofruesin e shërbimit. Kostot e transferimit nuk kanë të bëjnë vetëm me kostot monetare të ndryshimit të ofruesit të shërbimit. Ato përfshijnë edhe kohën e harxhuar, përpjekjet e dedikuara dhe kostot psikologjike të tërë procesit të ndryshimit (Dick dhe Basu, 1994; Deng et al., 2010). Prandaj, ato mund të shërbejnë edhe si një barrierë për të ndryshuar ofruesin në industrinë e shërbimit (Deng et al., 2010). Kështu, këta autorë, bazuar në studimin e Burnham et al (2003) përcaktuan se kostot monetare/financiare të transferimit përfshijnë koston e humbjes së fitimit dhe koston e humbjes monetare. Po sipas tyre, kostot procedurale ndahen në kosto të riskut ekonomik, kosto vlerësimi, kosto vendosjeje dhe kosto mësimi. Ndërsa kostot e transferimit relational përfshijnë kostot e humbjes së marrëdhënies personale dhe kostot e humbjes së lidhjes me markën. Duke patur parasysh këto risqe dhe kosto të lidhura me krijimin e një marrëdhënieje të re me një ofrues tjetër shërbimi, klientët do të jenë më të prirur për të krijuar marrëdhënie të qëndrueshme me ofruesin e shërbimit dhe për të ruajtur marrëdhënien aktuale me të.

Edhe pse kostot e tranferimit janë të rëndësishme për një kompani, pak kërkime empirike i kanë përfshirë ato në analizat e tyre (Aydin, Özer dhe Arasil, 2005). Aydin, Özer dhe Arasil (2005) theksuan se kur klientët perceptojnë kosto të larta transferimi ata janë më të prirur për të patur një marrëdhënie më afatgjatë me ofruesin e shërbimit pavarësisht se mund të jenë të pakënaqur me të. Ndërsa në të kundërt, nëse ka kompani të tjera ofruese dhe kostot e transferimit janë të ulëta, klientët e kanë shumë të lehtë të ndryshojnë ofruesin e shërbimit. Në studimin e tyre në sektorin turk të telekomunikimit, këta studiues i perceptuan kostot e transferimit si kosto financiare, kosto procedurale dhe kosto psikologjike. Ata gjithashtu i ndanë këto kosto në kosto monetare të perceptuara, kosto pasigurie (uncertainty), kosto vlerësimi (evaluation), kosto njohjeje (learning) dhe kosto krijimi marrëdhënieje të re (set-up). Kështu sipas tyre, kosto financiare janë kostot e lidhura me ndryshimin e kompanisë celulare GSM. Kostot procedurale janë të lidhura me njohjen (recognition) e mundësive të tjera, kërkimin e informacionit, vlerësimin e alternativave të tjera, vendimin për të blerë dhe me sjelljen pas blerjes. Ndërsa kostot psikologjike kanë të bëjnë me lidhjen sociale të krijuar me ofruesin aktual dhe me riskun e pasigurinë e lidhur me një ofrues të ri. Në studimin e tyre, ata gjetën lidhje të forta midis kostove të transferimit dhe besnikërisë së klientelës.

2.5 Imazhi

Imazhi i një kompanie ka të bëjë me perceptimin që klientët kanë për të në kujtesën e tyre dhe shërben si një filtër në perceptimin e aktiviteteve të kryera nga kjo kompani (Lai, Griffin dhe Babin, 2009). Ngyuen dhe LeBlanc (2001) theksuan se duke qenë të ekspozuar ndaj realitetit dhe me marrjen e informacionit për një kompani, klientët fillojnë të krijojnë një imazh për të, pavarësisht sasisë së informacionit që kanë dhe pavarësisht faktit nëse informacioni është marrë direkt nga ata apo u është përcjellë nga klientë të tjerë. Këta studiues thanë se imazhi i një kompanie ka të bëjë me tiparet fizike dhe sjelljet e lidhura me të. Këto elemente mund të jenë emri që kompania ka, arkitektura e saj, llojshmëria e produkteve dhe shërbimeve që ofron dhe përshtypja e përcjellë prej secilit prej punonjësve të saj në marrëdhënie me klientët.

Disa studime (Flavian et al., 2005; Lin dhe Lu, 2010) analizuan lidhjen midis imazhit të kompanisë dhe besimit duke theksuar ndikimin pozitiv të imazhit tek besimi, ndërkohë që studime të tjera (Ngyuen dhe LeBlanc, 2001) theksuan se imazhi i krijuar për ofruesin e shërbimit luan një rol të rëndësishëm në krijimin dhe forcimin e besnikërisë së klientelës me këtë kompani.

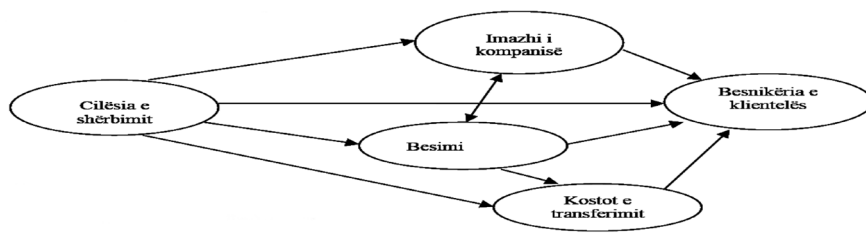
Duke qenë se imazhi i një kompanie është i lidhur me eksperiencën e klientëve me të, atëherë edhe perceptimi për cilësinë e shërbimit si një funksion i kësaj eksperience do të ndikojë tek imazhi që klientët kanë për kompaninë (Aydin dhe Özer, 2005). Nga studimi i Aydin dhe Özer (2005) në sektorin e telekomunikimit rezultoi se imazhi kishte lidhje pozitive me besnikërinë e klientelës, megjithëse lidhja e tyre nuk ishte domethënëse.

Bazuar në shqyrtimin e literaturës të paraqitur më sipër dhe në rezultatet e studimeve të mëparshme ngrihen hipotezat e paraqitura më poshtë:

- H1: Cilësia e shërbimit ka ndikim të drejtpërdrejtë dhe pozitiv tek imazhi i kompanisë
- H2: Cilësia e shërbimit ka ndikim të drejtpërdrejtë dhe pozitiv tek besnikëria e klientelës
- H3: Cilësia e shërbimit ka ndikim të drejtpërdrejtë dhe pozitiv tek besimi i klientëve ndaj kompanisë telefonike
- H4: Cilësia e shërbimit ka ndikim pozitiv tek kostot e transferimit
- H5: Imazhi i kompanisë telefonike ka ndikim të drejtpërdrejtë dhe pozitiv tek besimi i klientëve ndaj kompanisë
- H6: Imazhi i kompanisë ka ndikim pozitiv tek besnikëria e klientëve
- H7: Besimi ndaj kompanisë ka ndikim pozitiv tek imazhi i klientëve për të
- H8: Besimi ndaj kompanisë telefonike ndikon pozitivisht tek besnikëria e klientelës
- H9: Besimi ka ndikim të drejtpërdrejtë pozitiv tek kostot e transferimit
- H10: Kostot e transferimit kanë ndikim pozitiv tek besnikëria e klientelës

Duke u bazuar në analizën e literaturës së paraqitur më lart, ky studim propozon një model kërkimi i cili është paraqitur në figurën 1.

Figura 1. Modeli konceptual



3. Metodologjia e përdorur

3.1 Shkalla e matjes

Shkallët për matjen e pesë konstrakteve të modelit të kërkimit u gjeneruan bazuar në literaturën ekzistuese relevante. Kështu, elementët për matjen e cilësisë së shërbimit u adaptuan nga studimet e Chen dhe Cheng (2012), Fornell et al. (1996), dhe Gerpott et al. (2001). Imazhi i kompanisë celulare u mat duke përdorur 5 elementë të përshtatur nga studimi i Aydin dhe Özer (2005), besimi është matur me 6 elementë bazuar në studimet e Aydin dhe Özer (2005) dhe Lin dhe Wang (2006), ndërsa kostot e transferimit janë matur me 6 elementë të bazuar në studimin e Aydin dhe Özer (2005). Besnikëria e klientelës është matur me anë të 5 elementëve të përshtatur nga studimet e Aydin dhe Özer (2005), Chen dhe Cheng (2012) dhe Pritchard et al. (1999). Pyetësi përmbante edhe një sërë pyetjesh në lidhje me përbërjen demografike.

Për secilin element u përdor një shkallë matjeje Likert me 7 nivele, ku 1 përfaqëson qëndrimin “aspak dakort” dhe 7 përfaqëson qëndrimin “totalisht dakort”, dhe të anketuarve iu kërkua që të shprehnin nivelin e tyre të aprovimit/mosaprovimit me thëniet e elementëve. Përkthimi në shqip i elementëve, duke qenë se këta të fundit u huazuan nga literatura në gjuhën angleze, u krye me ndihmën e dy profesorëve të gjuhës angleze të Universitetit “Aleksandër Xhuvani”. Kjo gjë u bë për t’u siguruar që thelbi dhe kuptimi i thënieve të shkallës së matjeve të mos ndryshonte gjatë përkthimit. Më pas pyetësi i përgatitur u testua tek 20 individë të cilët kishin karakteristika të njëjta me popullatën referencë të studimit. Ky proces shërbeu për të zgjidhur problemet e mundshme në lidhje me perifraximin, përmbajtjen, semantikën apo ambiguitetet që mund të përmbanin thëniet e pyetësorit.

3.2 Mbledhja e të dhënave

Subjektet u ftuan të merrnin pjesë në studim duke plotësuar pyetësin e përgatitur. Në pyetësor ishte deklaruar anonimiteti i tij, plotësimi mbi bazën e vullnetit të subjekteve dhe plotësimi të kushteve të duhura për të marrë pjesë në sondazh. Kushtet ishin mosha mbi 18 vjeç dhe të qenit prej të paktën një viti abonenti i të paktën një kompanie telefonike. Për të grumbulluar të dhëna për këtë studim u shpërndanë 350 pyetësorë (bazuar në përcaktimin e mostrës për studime ku përdoret analiza SEM- modeli i ekuacionit strukturor për analizën e të dhënave). Nga këto u kthyen dhe u gjetën të përshtatshëm për të vazhduar analizën statistikore 258 pyetësorë.

3.3 Karakteristikat e mostrës

Mostra ishte e përbërë nga 72% femra dhe 25% meshkuj. Përsa i përket moshës, grupmosha 18 deri në 29 vjeç përbënte pjesën më të madhe të të pyeturve me 87%, ndërkohë që 7% e subjekteve ishin të grupmoshës 30-39 vjeç, 4% ishin në segmentin 40-49 vjeç dhe vetëm 2% ishin 50 deri në 59 vjeç. Më shumë se gjysma e të pyeturve apo 57% e tyre përdornin shërbimet celulare për një periudhë 1-5 vjeçare, 25% e tyre ishin përdorues të këtyre shërbimeve prej 6-10 vjetësh ndërkohë që 18% e subjekteve i përdornin këto shërbime prej më shumë se 10 vjetësh. Pjesa e abonentëve që përdornin shërbimin me parapagesë përbënte pjesën më të madhe të subjekteve me 75%, e ndjekur nga pjesa e abonentëve që përdornin njëherësh si shërbimin me parapagesë ashtu edhe atë me kontratë e cila përdorej nga 16% e subjekteve. Ndërsa përdoruesit vetëm të shërbimit me kontratë përbënin 9% të mostrës.

2.4 Analiza statistikore

Fillimisht u bë analiza për të dhënat e munguara. Ato u zëvendësuan duke përdorur metodën e ngjitjes së shumëfishtë në programin IBM SPSS 22.0. Kjo metodë jep vlerësime të pandikuara të parametrave dhe mundëson zgjidhjet e duhura për problemet që lidhen me të dhënat e munguara (Allison, 2002; Graham, 2012). Nga ana tjetër, rezultatet e analizës së statistikës përshkruese demonstrojnë normalitet të të dhënave, kështu që situata u konsiderua e sigurt për të vazhduar me analizën e mëtejshme të të dhënave.

Hapi i parë në analizën e të dhënave ishte kryerja e Analizës Eksploruese Faktoriale (Exploratory Factor Analysis - EFA), e cila është një teknikë ndërvlerësie që ka si synim të përcaktojë strukturën bazë që ekziston midis konstrakteve dhe variablave në një analizë statistikore (Hair et al., 2009; Stevens, 2002; Tabachnick and Fidell, 2006). Në këtë studim EFA u krye duke përdorur metodën e nxjerrjes PAF (Principal Axis Factoring) dhe metodën e rrotullimit Oblimin në IBM SPSS 22.0, me qëllim që të zbulohet struktura e faktorëve për pesë konstruktet latentë të propozuar. EFA dhe procesi i purifikimit u kryen në paralel. Për secilin nga pesë konstruktet latent u përlogaritën koeficientët alfa të Cronbach, me qëllim që të kuptohej niveli me të cilin elementët që formonin secilin prej konstrakteve latent ndanin një vlerë të përbashkët. Gjithashtu, qëllimi i ekzaminimit nëpërmjet EFA ishte vlerësimi i dimensionalitetit të shkallëve të përdorura në studim. Për këtë qëllim u përdor kriteri i vlerës eigen më të madhe se 1, për secilin prej pesë konstrakteve. Të gjithë elementët kishin ngarkesa të kënaqshme të faktorëve (më të mëdha se 0.5) (Comrey, 1973), ngarkesa të ulëta të kryqëzuara (më të vogla se 0.4) dhe asnjë prej tyre nuk rezultoi me korrelacione element ndaj totalit më të lartë se 0.3 (Janda et al., 2002). Në këtë mënyrë, të gjithë elementët u konsideruan si të përshtatshëm për t'iu nënshtruar analizës së mëtejshme statistikore. Struktura e faktorëve rezultoi në përputhje me instrumentin e propozuar, duke konfirmuar 31 elementët si përfaqësues të pesë konstrakteve të modelit të propozuar. Zgjidhja e përgjithshme e faktorëve shpjegoi 78.91% të variacionit për modelin e strukturës së faktorëve, duke rezultuar në ngarkesa shumë të mira të faktorëve. Rezultatet e EFA janë paraqitur në tabelën 1.

Tabela 1. Analiza e faktorëve për konstruktet e modelit të studimit

Faktori/ elementi	Cilësia e shërbimit	Besimi	Imazhi	Besnikëria	Kosto e transferimit	Përqindja kumulative e variancës së shpjeguar
SQ1	0.61					
SQ2	0.59					
SQ3	0.66					
SQ4	0.62					
SQ5	0.73					
SQ6	0.55					
SQ7	0.51					
SQ8	0.71					
SQ9	0.64					
SQ10	0.70					69.55
TR1		0.65				

TR2		0.62				
TR3		0.57				
TR4		0.71				
TR5		0.53				
TR6		0.62				71.66
IMG1			0.80			
IMG2			0.73			
IMG3			0.64			
IMG4			0.60			
IMG5			0.79			73.81
LOY1				0.59		
LOY2				0.64		
LOY3				0.64		
LOY4				0.57		
LOY5				0.81		75.34
SWC1					0.77	
SWC2					0.73	
SWC3					0.69	
SWC4					0.66	
SWC5					0.54	77.67

Burimi: Autori

Hapi tjetër në analizë ishte kryerja e Analizës Konfirmuese Faktoriale (Confirmatory Factor Analysis–CFA), me qëllim që të vlerësohej më tej dimensionaliteti, besueshmëria dhe vlefshmëria e modelit të propozuar. Tabela 2 paraqet rezultatet e CFA, ku treguesit e përputhshmërisë (goodness-of-fit) sugjerojnë që struktura e propozuar është e përcaktuar mirë (GFI = 0.967; AGFI = 0.954; RMSEA = 0.061; NNFI = 0.931; CFI = 0.972). Të gjitha ngarkesat e standardizuara janë domethënëse në një vlerë të $p < 0.01$.

Tabela 2. Koeficientët e standardizuar të matjes që rezultuan nga Analiza Konfirmuese Faktoriale

Konsrtukti/elementët		Ngarkesat e standardizuara
Cilësia e shërbimit		
SQ1:	Punonjësit e kompanisë telefonike celulare janë miqësorë.	0.77
SQ2:	Punonjësit e kompanisë telefonike celulare tregojnë se i kuptojnë nevojat e mia.	0.82
SQ3:	Punonjësit e kompanisë kanë njohuri të mjaftueshme për t'iu përgjigjur nevojave të ndryshme të klientëve.	0.71
SQ4:	Shërbimi i ofruar nga kompania plotëson kërkesat e mia personale.	0.90
SQ5:	Kontakti me shërbimin konsumator të kompanisë është i lehtë.	0.91

SQ6:	Cilësia e telefonatave (zëri, vonesat, disponibiliteti i marrësit të telefonatës) është shumë e mire.	0.76
SQ7:	Mbulimi i rjetit të kompanisë telefonike është shumë i mirë.	0.75
SQ8:	Cilësia e përgjithshme e rjetit të kompanisë telefonike është shumë e mirë.	0.92
SQ9:	Përgjithësisht, cilësia e shërbimeve të kompanisë telefonike është shumë e mirë.	0.84
SQ10:	Përgjithësisht, cilësia e shërbimeve të kompanisë telefonike është superiore krahasuar me konkurrentët	0.80
Besimi		
TR1:	Bazuar në eksperiencën time me kompaninë telefonike, e di që kjo kompani është e ndershme.	0.83
TR2:	Bazuar në eksperiencën time me kompaninë telefonike, e di që kjo kompani e njeh tregun e saj.	0.88
TR3:	Unë kam besim tek kjo kompani telefonike.	0.92
TR4:	Unë besoj se kjo kompani telefonike do të ofrojë shërbim të mirë	0.95
TR5:	Unë kam besim tek sistemi i çmimeve të kompanisë	0.76
TR6:	Kjo kompani telefonike është e besueshme pasi është e angazhuar për kujdesin e klientëve	0.72
Imazhi		
IMG1:	Kompania telefonike është inovative dhe me vizion për të ardhmen.	0.86
IMG2:	Kompania telefonike gëzon imazh pozitiv tek klientët.	0.88
IMG3:	Kompania telefonike e merr seriozisht përgjegjësinë sociale.	0.74
IMG4:	Kompania telefonike është e qëndrueshme.	0.73
IMG5:	Kompania telefonike është lider në sektorin telefonik në Shqipëri.	0.77
Besnikëria		
LOY1:	Unë do të vazhdoj të përdor të njëjtën kompani telefonike.	0.87
LOY2:	Unë do t'i inkurajoj miqtë e mi të përdorin këtë kompani telefonike.	0.93
LOY3:	Për produkte të ngjashme jam i gatshëm të paguaj më shumë tek kompania aktuale krahasuar me kompanitë e tjera telefonike.	0.85
LOY4:	Preferenca ime për shërbimet e kompanisë telefonike nuk do të ndryshojë edhe nëse miqtë më rekomandojnë një kompani tjetër.	0.78
LOY5:	Edhe nëse tarifat e kompanive të tjera telefonike janë më të ulëta, unë do vazhdoj të përdor këtë kompani telefonike/operator.	0.76
Kostot e transferimit		
SWC1:	Kalimi tek një operator tjetër ka kosto monetare.	0.89
SWC2:	Nëse kaloj tek një operator tjetër, shërbimi që ai do të ofrojë mund të mos jetë ashtu siç e pres.	0.81
SWC3:	Nuk jam i/e sigurt që sistemi i çmimeve/tarifimi i një operatori tjetër është i mirë për mua.	0.79
SWC4:	Për të kaluar tek një operator tjetër duhet të krahasoj të gjithë operatorët në treg.	0.83
SWC5:	Edhe nëse do kisha informacion të mjaftueshëm, krahasimi i të gjithë operatorëve kërkon kohë, energji dhe përpjekje.	0.88

Burimi: Autori

Përsa i përket vlefshmërisë konvergjente, e cila është madhësia me të cilën, përjasje të ndryshme të matjeve japin rezultate të njëjta, ajo u vlerësua duke përdorur koeficientin e Bentler-Bonnet (Δ) (Bentler dhe Bonnet, 1980). Ky koeficient rezultoi nga raporti i diferencës midis vlerës së chi-square të modelit nul të matjes dhe vlerës së chi-square të modelit të specifikuar të matjes, me vlerën chi-square të modelit nul. Siç paraqitet dhe në tabelën 3, koeficientët Bentler-Bonnet (Δ) për të pestë konstruktet janë më të mëdhenj se 0.90, duke demonstruar që ekziston një vlefshmëri e madhe konvergjente e shkallëve të matjes të përdorura për konstruktet.

Tabela 3. Treguesit e vlerësimit të Dimensionalitetit, Besueshmërisë dhe Vlefshmërisë konvergjente

Konstrukti	Numri i elementëve	Treguesi GFI i një-dimensionalitetit	Alfa e Cronbach	Delta e Bentler-Bonnet
Cilësia e shërbimit	10	0.95	0.87	0.96
Besimi	6	0.99	0.93	0.92
Imazhi	5	0.82	0.91	0.94
Besnikëria	5	0.90	0.80	0.96
Kosto e transferimit	5	0.96	0.95	0.93

Burimi: Autori

Gjithashtu një aspekt i rëndësishëm i analizës statistikore ishte vlerësimi i vlefshmërisë diskriminante. Vlefshmëria diskriminante është madhësia me të cilën matjet e shkallëve të ndryshme të instrumentit janë unike (të dallueshme) nga njëra-tjetra. Vlefshmëria diskriminante është prezente, kur pjesa e variancës së nxjerrë për çdo konstrukt (Average Variance Extracted – AVE) tejkalon katrorin e koeficientit që përfaqëson korrelacionin e tij me konstruktet e tjerë (Fornell dhe Larcker, 1981). Siç tregohet nga tabela 4, koeficientët e korrelacionit janë të gjithë domethënës në një vlerë të $p < 0.01$, si dhe katrorët e tyre janë më të vegjël se AVE përkatëse. Përveç kësaj, AVE tejkalon vlerën 0.5, duke treguar se vlefshmëria e konstruktit është e kënaqshme.

Tabela 4. Korrelacionet, dhe AVE për konstruktet e modelit

Konstrukti	Cilësia e shërbimit	Besimi	Imazhi	Besnikëria	Kosto e transferimit	AVE
Cilësia e shërbimit	1.00					0.67
Besimi	0.34	1.00				0.61
Imazhi	0.27	0.41	1.00			0.83
Besnikëria	0.42	0.29	0.39	1.00		0.77
Kosto e transferimit	0.39	0.27	0.32	0.22	1.00	0.64

Burimi: Autori

Hapi i fundit në analizën e të dhënave ishte kryerja e Modelimit të Ekuacionit Struktural (Structural Equation Modeling – SEM). SEM është një përjasje konfirmuese e cila kërkon një përcaktim paraprak të marrëdhënieve midis variablave (Garson, 2012; Kline, 2005). Ai teston

statistikisht një model të hipotetizuar me qëllim që të përcaktojë nivelin me të cilin modeli i hipotetizuar është konsistent me të dhënat e marra nga mostra (Hair et al., 2009; Kline, 2005; Tabachnick and Fidell, 2006)

Modeli i propozuar i kërkimit dhe hipotezat e paraqitura më parë në këtë material u testuan duke ekzaminuar vlerësimet e parametrave. Me qëllim që të mbështesë një hipotezë, parametri respektiv duhet të jetë statistikisht domethënës, në drejtimin që ishte parashikuar të jetë, si dhe të ketë një vlerë domethënëse (Hair et al., 2009). Që të konsiderohet domethënës, koeficienti strukturor i standardizuar që lidh dy konstruktet duhet të ketë një vlerë të paktën 0.20 dhe mundësisht të jetë më i madh se 0.30 (Hair et al., 2009).

Tabela 5. Koeficientët e itinerareve dhe rezultatet e testimit të hipotezave

Hipoteza	Koeficient i standardizuar i itinerarit	Domethënia statistikore	Testimi i hipotezës
H ₁ : Cilësia shërbimit à Imazhi	0.309	0.001	Mbështetet
H ₂ : Cilësia shërbimit à Besnikëria	0.215	0.000	Mbështetet
H ₃ : Cilësia shërbimit à Besimi	0.437	0.000	Mbështetet
H ₄ : Cilësia shërbimit à Kosto transferimi	0.409	0.001	Mbështetet
H ₅ : Imazhi à Besimi	0.394	0.000	Mbështetet
H ₆ : Imazhi à Besnikëria	0.297	0.002	Mbështetet
H ₇ : Besimi à Imazhi	0.462	0.001	Mbështetet
H ₈ : Besimi à Besnikëria	0.399	0.000	Mbështetet
H ₉ : Besimi à Kosto transferimi	0.286	0.001	Mbështetet
H ₁₀ : Kosto transferimi à Besnikëri	0.352	0.000	Mbështetet

Burimi: Autori

Rezultatet e paraqitura më sipër mbështesin rezultatet e studimeve të mëparshme. Kështu, në studimin e Deng et al., (2010) në industrinë e telekomunikimit mobile u pa se cilësia e shërbimit kishte ndikim të rëndësishëm tek besimi dhe se kostot e transferimit kishin ndikim pozitiv tek besnikëria e klientelës. Në studimin e Aydin dhe Özer (2005) u theksua se çdo kompani telefonike duhet të përcaktojë kosto transferimi për abonentët pasi këto ishin shumë të rëndësishme për të patur besnikërinë e tyre. Ata treguan në studimin e tyre se cilësia e shërbimit kishte ndikim pozitiv tek imazhi për kompaninë telefonike dhe ishte një përcaktuese e mirë e besnikërisë, por vetëm cilësia nuk ishte e mjaftueshme për të arritur besnikërinë e klientelës. Cilësia e shërbimit kishte një ndikim të drejtpërdrejtë pozitiv tek besimi dhe tek kostot e transferimit dhe besimi kishte ndikim më të fuqishëm sesa cilësia e shërbimit tek kostot e transferimit (Aydin dhe Özer (2005). Po ashtu, kostot e transferimit kishin ndikim të drejtpërdrejtë dhe pozitiv tek besnikëria e klientelës. Megjithatë, në studimin e tyre besimi rezultoi të ishte faktori më i rëndësishëm në përcaktimin e besnikërisë së klientelës. Ndikimi pozitiv i imazhit tek besnikëria e klientelës në këtë studim mbështet gjetjet e studimit të Ngyuen dhe LeBlanc (2001). Lidhja pozitive midis imazhit të kompanisë dhe besimit është gjetur në disa studime të mëparshme si në studimin e Flavian et al., (2005), Lin dhe Lu (2010) dhe Power dhe Whelan (2005).

4. Rezultate, rekomandime dhe kufizime

Studimi propozoi një model të besnikërisë së klientelës dhe disa faktorëve që ndikojnë në të, për sektorin e telekomunikimit. Në analizën empirike u analizuan lidhjet e këtyre variablave me besnikërinë dhe lidhjet ndërmjet tyre. Mbi bazën e rezultateve të paraqitura më lart, kompanitë telefonike duhet të kujdesen vazhdimisht për rritjen e cilësisë së shërbimit të ofruar për abonentët e tyre. Duke qenë se në këtë sektor shërbimet konsiderohen si të ngjashme, një kompani celulare duhet të jetë më e vëmendshme në përcaktimin dhe komunikimin tek klientët të diferencave të saj në krahasim me konkurrentët. Kompanitë celulare duhet të forcojnë besimin e klientëve dhe të përcaktojnë kosto transferimi që do të vështirësojnë kalimin tek një kompani tjetër duke forcuar besnikërinë e klientëve të tyre megjithëse këto kosto janë disi më të ulëta se më parë për shkak të politikave për t'i reduktuar ato (psh. kalimi nga një kompani celulare tek një tjetër pa ndryshuar numrin). Ato duhet të kushtojnë vëmendje të veçantë në përzgjedhjen dhe trajnimin e duhur të punonjësve të tyre që këta të fundit të mund të përcjellin tek klientët cilësi të lartë, kompetencë dhe integritet duke forcuar kështu besimin tek kompania telefonike.

Gjithashtu, kompanitë celulare duhet të bëjnë kujdes në mesazhet që përcjellin tek audienca nëpërmjet çdo informacioni që shkon tek klienti pasi imazhi që krijohet do të ndikojë në vazhdimin e marrëdhënies së klientëve me to. Ky studim ofroi një model të besnikërisë së klientelës dhe faktorëve që ndikojnë në të në sektorin e telekomunikimit mobile në Shqipëri. Ky është një hap i parë për të kuptuar dhe analizuar konstruktin e besnikërisë së klientelës në këtë sektor. Duke qenë se besnikëria është konsideruar nga studiues të ndryshëm si një element thelbësor në rritjen e përfitimeve të një kompanie, studime të tjera duhet të fokusohen në analizën teorike dhe empirike të saj jo vetëm në sektorin e telekomunikimit, por edhe në sektorë të tjerë të ekonomisë shqiptare. Gjithashtu, studime të tjera mund të fokusohen në dimensionet e ndryshme në përdorimin e shkallës së matjes së variablave të ndryshëm në model.

Ky studim ka disa kufizime. Së pari, besnikëria e klientelës u analizua vetëm në kompanitë celulare që veprojnë në Shqipëri ndërkohë që ka edhe kompani të tjera jo celulare që veprojnë në tregun e telekomunikimit. Së dyti, madhësia e mostrës në pjesën më të madhe ishte e përbërë nga femra, për shkak se kjo kategori e popullatës u tregua më e gatshme për të bashkëpunuar gjatë fazës së mbledhjes së të dhënave në terren. Sidoqoftë, këto kufizime nuk dëmtojnë vlefshmërinë e rezultateve të këtij studimi dhe vlerën e tyre përgjithëse për industrinë e shërbimeve.

Bibliografia

- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1980). Understanding attitudes and predicting social behavior. Englewood Cliffs, NY, Prentice-Hall.
- Aydin, S. & Özer, G. (2005). The analysis of antecedents of customer loyalty in the Turkish mobile telecommunication market. *European Journal of Marketing*, 39(7/8), 910-925.
- Aydin, S., Özer, G. & Arasil, Ö. (2005). Customer loyalty and the effect of switching costs as a moderator variable. *Marketing Intelligence & Planning*, 23(1), 89-103.
- Bentler, P.M. & Bonnet, D.C. (1980). Significance tests and goodness of fit in the analysis of covariance structures. *Psychological Bulletin*, 88 (3), 588-606.
- Burnham, T.A., Frels, J.K. & Mahajan, V. (2003). Consumer switching costs: a typology, antecedents and consequences. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 31(2), 109-26.

- Chaudhuri, A. & Holbrook, M.B. (2001). The chain of effects from brand trust and brand affect to brand performance: the role of brand loyalty. *Journal of Marketing*, 65, 81-93.
- Chen, C. & Cheng, L. (2012). A study on mobile phone service loyalty in Taiwan. *Total quality management and business excellence*. Doi: 10.1080/14783363.2012.661129.
- Comrey A. L., 1973. *A first course in factor analysis*, New York, NY, Academic Press.
- Cunningham, R.M. (1956). Brand loyalty, what, where, how much? *Harvard Business Review*, 39, 116-138.
- Deng, Z., Lu, Y., Wei, K.K. & Zhang, J. (2010). Understanding customer satisfaction and loyalty; An empirical study of mobile instant messages in China. *International Journal of Information Management*, 30, 289-300.
- Dick, A. S. & Basu, K. (1994). Customer loyalty: toward an integrated conceptual framework. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 22, 99-113.
- Flavian, C., Guinaliu, M. & Torres, E. (2005). The influence of corporate image on consumer trust: A comparative analysis in traditional versus internet banking. *Internet Research*, 15(4), 447 - 470.
- Fornell, C. & Larcker, D.F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Fornell, C., Johnson, M. D., Anderson, E., Cha, J. & Bryant, B.E. (1996). The American customer satisfaction index: nature, purpose, and findings. *The Journal of Marketing*, 60(4), 7-18.
- Garbarino, E. & Johnson, M.S. (1999). The differential roles of satisfaction, trust, and commitment in customer relationships. *Journal of Marketing*, 63, 70-87.
- Garson, G.D. (2012b). *Structural Equation Modeling* (Statistical Associates "Blue Book" Series), Statistical Associates Publishers.
- Gerpott, T.J., Rams, W. & Schindler, A. (2001). Customer retention, loyalty and satisfaction in the German mobile cellular telecommunications market. *Telecommunications Policy*, 25(4), 249-269.
- Gounaris, S. & Stathakopoulos, V. (2004). Antecedents and consequences of brand loyalty: an empirical study. *The journal of brand management*, Vol. 11(4), 283-306.
- Grönroos, C. (1984). A service quality model and its marketing implications. *European Journal of Marketing*, 18(4), 36 - 44.
- Hair, J. E. Jr., Black, W.C., Babin, B. J. & Anderson, R. E. (2009). *Multivariate Data Analysis*. 7th Edition, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Janda, S., Trocchia, P.J. & Gwinner, K.P. (2002). Consumer perceptions of internet retail service quality. *International Journal of Service Industry Management*, 13(5), 412-431.
- Kline, R.B. (2005). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*, 3rd Edition, The Guilford Press.
- Lai, F., Griffin, M. & Babin, B. (2009). How quality, value, image and satisfaction create loyalty at a Chinese telecom. *Journal of Business Research*, 62(10), 980-986.
- Lau, G.T. & Lee, S.H. (1999). Consumer' trust in a brand and the link to brand loyalty. *Journal of Market Focused Management*, 4, 341-370.
- Lee, J., Lee, J. & Feick, L. (2001). The impact of switching costs on the customer satisfaction-loyalty link: mobile phone service in France. *Journal of Services Marketing*, 15(1), 35 - 48
- Li, X. & Petrick, J.F. (2008b). Reexamining the dimensionality of brand loyalty: the case of the cruise industry. *Journal of Travel and Tourism Marketing*, 25(1), 68-85.
- Lin, L.Y. & Lu, C.Y. (2010). The influence of corporate image, relationship marketing, and trust on purchase intention: the moderating effects of word-of-mouth. *Tourism Review*, 65(3), 16-34.
- Lin, H.H. & Wang, H.S. (2006). An examination of the determinants of customer loyalty in mobile commerce contexts. *Information and Management*, 43, 271-282.
- Morgan, R. M. & Hunt, S. D. (1994). The commitment-trust theory of relationship Marketing. *Journal of Marketing*, 58, 20-38.
- Moorman, C., Deshpande, R. & Zaltman, G. (1993). Factors affecting trust in market research relationships. *Journal of Marketing*, 57, 81-101
- Oliver, R. (1999). Whence customer loyalty? *Journal of Marketing*, 63, 33-44.
- Power, J. & Whelan, S. (2005). A conceptual model of the influence of brand trust on the relationship between consumer and company image. Paper presented at the Academy of Marketing Conference,

- held on July 5-8, 2005, Dublin, Ireland.
- Porter, M. (1998). *Competitive Strategy: TECHniques for Analyzing Industries and Competitors*, The Free Press, New York, NY.
- Ngyuen, N. & Leblanc, G. (2001). Corporate image and corporate reputation in customers' retention decisions in services. *Journal of retailing and consumer Services*, 8, 227-236.
- Pritchard, M. P., Havitz, M. E. & Howard, D. R. (1999). Analysizing the commitment loyalty link in service contexts. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 27 (3), 333-48.
- Reichheld, F. and Sasser, W.E.Jr. (1990). Zero defections; quality comes to services. *Harvard Business Review*, sep-oct, 105-111.
- Reichheld, FF. & Scheffer, P. (2000). E-loyalty, your secret weapon on the web. *Harvard Business Review*, 78, 105-113.
- Reinartz, W.J. & Kumar, V. (2002). The mismanagement of customer loyalty. *Harvard Business Review*, 86-94.
- Rundle-Thiele, Sh. (2005). Exploring loyal qualities; assessing survey-based loyalty measures. *Journal of services Marketing*, 19(7), 492-500.
- Singh, J. & Sirdeshmukh, D. (2000). Agency and trust mechanisms in consumer satisfaction and loyalty judgments. *Journal of the Academy of Marketing Research*, 28 (1), 150-67.
- Sirdeshmukh, D., Singh, J. & Sabol, B. (2002). Consumer trust, value and loyalty in relational exchanges. *Journal of Marketing*, 66 (1), 15-37.
- Stevens, J. (2002). *Applied Multivariate Statistics for the social sciences*, 4Th Edition, Lawrence Erlbaum Associate Publishers, London.
- Tabacnick, B.G. & Fidell, L.S. (2006). *Using Multivariate Statistics*, 5th Edition, Pearson.
- Tucker, W.T. (1964). The development of brand loyalty. *Journal of Marketing Research*, 1, 32-35.
- Venetis, K. A. & Ghauri, P. N. (2000). Service quality and customer retention: building long-term relationships. *European Journal of Marketing*, 38 (11/12), 1577 – 1598.
- Zeithaml, V., Parasuraman, A. & Berry, L.L (1985). Problems and strategies in services marketing, *Journal of marketing*, 49, 33-46.
- Zeithaml, V., Parasurama, A. & Malhotra, A. (2002). Service quality delivery through websites; a critical review of extant knowledge. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 30(4), 362-375.

Inkotermat si një shprehje e praktikave tregtare në kontratën e shitjes së mallrave

Irena LAVDARI¹

Abstrakt: *Kontratat e shitjes paraqesin sot një inters të veçantë në lidhje me problematikat social-ekonomike dhe politike që po kalojnë zhvillimet kombëtare dhe ato ndërkombëtare. Gjatë tre dekadave të fundit tregtia ndërkombëtare, dhe si pasojë edhe ajo shqiptare është rritur shumë. Kjo shtrirje e madhe në mënyrë të padiskutuar është lehtësuar nga formimi i rajoneve, njësisve ekonomike, politike si dhe nga hegja e kufizimeve ligjore në tregti midis vendeve të ndryshme. Nga njëra anë risitë dhe zhvillimet në fushën e teknologjisë, informacionit dhe telekomunikacionit, kanë stimuluar rritjen e tregtisë ndërkombëtare dhe nga ana tjetër mundësitë e realizimit të kontratave në mënyrë elektronike si faks, e-mail ose internet ka eliminuar kufizimet në distancë e në kohë dhe ka hapur tregjet e reja botërore, të cilat nga ana e tyre kanë çuar në një rritje të vëllimit të tregtisë ndërkombëtare. Në mënyrë të padiskutuar kontratat e shitjes ndërkombëtare kanë nevoja shumë specifike që burojnë nga shumëllojshmëria e sistemeve ligjore që zbatohen për kontrata të tilla.*

Në këtë kuptim Inkotermat janë një përpjekje për të standardizuar përkufizimet e termave tregtarë me qëllim përdorimin e zakoneve dhe praktikave më të qëndrueshme tregtare. Padyshim që termat tregtarë arrijnë të japin një informacion të shpejtë ligjor, duke shprehur detyrimet përkatëse të palëve në lidhje me dorëzimin e mallit, kalimin e rrezikut dhe detyrimet e tjera të rastit. Zakonet dhe praktikat tregtare luajnë një rol të rëndësishëm në tregtinë ndërkombëtare duke mbushur shpesh boshllëqet ligjore, të cilat palët nuk arrijnë t'i parashikojnë në kontratë. Duke qenë se rregullat e brendshme shpesh janë jashtë kontaktit me realitetin ekonomik të shitjes ndërkombëtare, përfshirja e inkotermave në një kontratë mund të zvogëlojë kostot e transaksionit. Shpesh pyetje të tilla si: Cila palë duhet

¹ Doktorante dhe Pedagoge e jashtme pranë Universitetin Europian të Tiranës, si dhe Përgjegjëse e Sektorit për Edukimin dhe Marrëdhënieve me publikun në Drejtorinë Rajonale Tatimore: irenala-
vdari@yahoo.com

të sigurojë mallrat për eksport ose import? Kush duhet të paguajë shpenzimet e ngarkimit dhe shkarkimit të mallrave? Cilës palë i kalon rreziku i humbjes ose i dëmtimit të mallrave? Si dhe kush duhet të bëjë sigurimin e mallit? kanë mbetur pa përgjigje. Për këtë arsye del e nevojshme një përpunim më i detajuar i termave tregtarë nga dispozitat e veçanta të kontratës së shitjes, nga ligji i zbatueshëm shqiptar ashtu edhe nga zakonet dhe praktikatat tregtare. Në këtë kuptim e drejta shqiptare duhet të familjarizohet me zhvillimet moderne të tregtisë ndërkombëtare dhe të përshtasë praktikatat e njohura të saj me ligjin dhe nevojat e realitetit tregtar.

Flalët kyçe: *kontratë, palë, zakone, praktika tregtare, shitje, Inkoterma, transaksion, rrezik, detyrim*

Abstract: *Sales contracts represent today a special inters about socio-economic issues that are undergoing national and international developments. During the last three decades the international trade and consequently even the Albanian one has bën increased sharply. This vast expansion is undoubtedly simplified due to the formation of regions, economical and political units as well as from the annulment of legal restrictions on trade between different countries. On one hand the novelties and development in the field of TEChnology, information and telecommunication have encouraged the increase of international trade and on the other hand there are more opportunities in the signing of the contracts by electronic means such as fax, email or via internet. Therefore, there are no limitations in terms of distance and time and moreover, it has resulted in the opening of other world markets that have led to an increase of the quantity of the international trade. Undoubtedly, the international contracts of sale have very specific needs that derive from the variety of legal systems that are in force for such contracts.*

Under such a context, Incoterms are nothing else but an attempt to standardize the trade definitions in order to make use of more stable trade customs and practices. Unquestionably, the commercial terms can provide fast legal information by clarifying the respective obligations of the parts related to the goods delivery, avoidance of danger and other casual obligations. The trade customs and practices play an important role in the international trade by often filling in the legal gaps which are not specified in the contracts by any of the parties. Since the inner rules are often not related to the economic reality of the international trade, the including of the trade customs in a contract can decrease the costs of transactions. Questions such as : which party should be in charge for the goods of export or import; who should pay for the expenses of delivery of the goods; which party is damaged in case of loss or damage of the goods as well as who should make sure that the goods are safe, have remained frequently unanseeed. For this reason it becomes necessary to have a detailed analysis of the trade terms by the specific dispositions of the contract of sale, from the law that is in force in Albania as well as from the trade customs and practices. Under this context, the right in Albania has to be adapted to the modern development of the international trade and to adopt its known practices to the law and the needs of the reality of commerce.

Keywords: *contract, party, customs, trade practices, sale, Incoterms, transaction, danger, obligation.*

1. Vështrim historik rreth lindjes dhe zhvillimit të termave tregarë (Inkotermave)

Sipas Dhomës Ndërkombëtare të Tregtisë, ICC-së, (International Chamber of Commerce), kur Inkotermi u prezantuan për herë të parë në vitin 1936, ato sollën një risi në botën e biznesit ndërkombëtar. Ato përfaqësonin një koncept radikalisht të ri në një industri që deri atëherë rregullohej sipas rregullave lokale. Inkotermi ishin përpjekja e parë për të sjellë koherencë në një sistem tregtar dhe gjyqësor që kishte gjerësisht mospërputhje nga një vend në tjetrin. Ato ishin një shenjë paralajmëruese për atë që do të ndodhte dhe që sot njihet me termin globalizim. Në botë ekzistonin shumë pak struktura ndërkombëtare, të cilat synonin plotësimin e menjëhershëm të nevojave të lindura nga konfliktet e fillim shekullit të 20-të. (Zweigert K. & Kötz H, "An introduction to comparative law", 3 edition, 1998). Gjatë viteve, ICC mori një rol qendror në tregtinë ndërkombëtare dhe në biznes.

Ajo formulon rregullat ndërkombëtare, mekanizma dhe standarde të cilat përdoren çdo ditë gjerësisht në një botë shumë më tepër komplekse se ajo e vitit 1919. Ndërkohë, bërthama origjinale e përbërë prej pesë shtetesh në atë kohë, tani është zgjeruar duke krijuar kështu një organizatë botërore të biznesit me qindra e mijëra kompani të më shumë se 120 vendeve. Anëtarët e ICC-së përbëhen nga kompani shumëkombëshe, ndër më të mëdhatë në botë, po ashtu edhe nga kompanitë e vogla dhe të mesme. Sot, 13 komisione të ICC-së, të përbëra nga ekspertë nga sektori privat, mbulojnë fusha të specializuara të cilat kërkojnë vëmendje të menjëhershme të biznesit ndërkombëtar. Çështjet variojnë nga teknikat bankare, taksimi, ligji i konkurrencës, të drejtat e pronësisë intelektuale, telekomunikacioni dhe teknologjia e informacionit, transporti, mjedisi, energjetika, investimet ndërkombëtare dhe politikat tregtare.

Pas prezantimit të tyre fillestar më 1936, Inkotermat janë rishikuar për herë të parë në vitin 1957 dhe më pas në vitet 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010. Nisur nga dinamika dhe zhvillimet e vrullshme të praktikave tregtare dhe atyre ligjore, është e kuptueshme që ndihet e nevojshme rishikimi i Inkotermave në intervale 10-vjeçare. Në të vërtetë, qëllimi kryesor i rregullave të Inkotermave është për të reflektuar në realitetin tregtar, praktikat komerciale ndërkombëtare.

Përsa i përket Shqipërisë, në fund të vitit 2011 u krijua Komiteti Kombëtar i ICC (International Chamber of Commerce, Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë) me emrin ICC Albania, i cili ka marrë njohjen zyrtare për themelimin e saj me miratimin nga Këshilli Botëror i ICC (organi më i lartë drejtuesi ICC) në Paris, më 29 qershor 2012.

Kategoritë e termave tregtar të parashikuara nga Inkotermat 2010

Inkotermat 2010 u japin palëve një menu të 11 termave të ndryshëm tregtar për të përshkruar detyrimet për dorëzimin e mallit nga shitësit dhe detyrimet reciproke të blerësit për të akomoduar, dërgesën. Ato përfshijnë:

1. EXW (Ex- work), vend i përcaktuar
2. FCA (Free carrier), lëvruar në mjet
3. FAS (Free alongside ship), lëvruar pranë bordit
4. FOB (Free on board), lëvruar në bord
5. CFR (Cost and freight), kosto dhe shpenzime transporti

² ICC (International Chamber of Commerce): Themeluar në Paris më 1919, është një organizatë biznesi botërore që ka si qëllim kryesor shërbimin ndaj biznesit botëror duke promovuar tregtinë dhe investimet, tregjet e hapura për të mira dhe shërbime, si dhe qarkullimin e lirë të kapitalit. <http://www.iccwbo.org/about-icc/history/the-merchants-of-peace/>

6. CIF (Cost, insurance and freight), kosto, sigurim dhe shpenzime transporti
7. CPT (Carriage paid to), transporti i paguar deri në
8. CIP (Carriage and insurance paid to), transport dhe sigurim i paguar deri në
9. DAT – Delivered at Terminal (lëvruar në terminal ose port)
10. DAP – Delivered at Place (lëvruar në vendin e destinacionit)
11. DDP – Delivered Duty Paid (i lëvruar, i zhdoganuar)

2. Veçoritë e Inkotermave, çasti i kalimit të rizikut për palët kontraktuese

2.1 Termi EXW (Ex -Works), vend i përcaktuar

Në bazë të inkotermi Ex-Work, shitësi duhet vetëm t'i "ofrojë" mallin blerësit, domethënë të përmbushë detyrimin për dorëzimin e mallit duke e vendosur atë në dispozicion të blerësit në vendin e rënë dakort për dorëzimin e mallit. Në këtë mënyrë shitësi nuk ka asnjë detyrim për t'i çuar mallrat te një transportues ose për t'i ngarkuar mallrat në ndonjë mjet. Shitësi gjithashtu duhet të njoftoj blerësin kur dhe ku mallrat do të jenë gati për transport, por nuk ka ndonjë detyrim për të siguruar transportin ose sigurimin. Risku për humbje ose dëmtim të mallit i kalon shitësit në momentin që mallrat janë vendosur në dispozicion të tij. Shitësi, normalisht duhet t'i sigurojë blerësit një faturë tregtare ose ekuivalentin elektronik të saj, por nuk ka detyrimin për të nxjerrë një "Dokument Pronësie" ose një licencë eksporti. Përkufizimi i inkotermi nuk ka asnjë efekt mbi detyrimet për pagesë ose inspektime (të mallit) të parashikuara në kontratë. Megjithatë, shitësi ka të drejtë t'i kërkojë blerësit për të paguar për ndonjë kontroll (inspektim) paraprak që mund të bëhet para se malli të transportohet. Klauzola e Inkotermi që parashikon riskun për humbje është e kundërt me klauzolat e mospërmbushjes të Kodit të Unifikuar të Tregtisë, UCC (Uniform Commercial Code),³ dhe të CISG (Contracts for the international Sales of Goods),⁴ të cilat e shtyjnë momentin e kalimit të riskut te blerësi në kohën që ky i fundit merr në dorëzim mallin. Kjo, sepse shitësi ka më tepër mundësi për të bërë sigurimin dhe ka mundësi më të mëdha për të mbrojtur mallin.

2.2 Termi FCA (Free Carrier), lëvruar në mjet

Në bazë të inkotermi FCA (Free carrier) shitësi është i detyruar të dorëzojë mallin nën kujdesin e një transportuesi, zakonisht transportuesit të parë në një skemë transporti shumëformësh. Përkufizimi i "transportuesit" në Inkoterm përfshin një palë të tretë që garanton transportin dhe mjete logjistike të nevojshme. Shitësi nuk ka detyrim për të paguar kosto të transportit ose siguracionin. Zakonisht transportuesi përcaktohet dhe gjendet nga blerësi. Megjithatë, shitësi "mund" të sigurojë një transportues me shpenzimet e blerësit, nëse blerësi e kërkon një gjë të

³ Kodi i Unifikuar i Tregtisë (UCC ,Uniform Commercial Code), është botuar së pari në vitin 1952. Ky kod përmbledh një sërë aktesh uniforme që janë shpallur në lidhje me përpjekjet për të harmonizuar ligjin e shitjes dhe të transaksioneve të tjera komerciale në të gjitha Shtetet e Bashkuara të Amerikës. <http://www.law.cornell.edu>

⁴ Ligji Nr.10 092, datë 9.3.2009, Për Aderimin e Rrepublikës së Shqipërisë në Konventën e Kombeve të Bashkuara " Për kontratat për shitjen ndërkombëtare të mallrave". Botuar në fletoren zyrtare nr. 37 datë 2 Prill, 2009. Për më shumë shiko: www.qpz.gov.al

tillë, ose është një “praktikë tregtare” e shitësit për të vepruar në këtë mënyrë. Por, edhe në këto rrethana shitësi mund të refuzojë të bëjë një marrëveshje të tillë, me kusht që të njoftojë blerësin më parë për këtë gjë. Edhe pse shitësi mund të garantojë transportin ai nuk ka detyrim të mbulojë shpenzimet për siguracion gjatë transportit, por ka vetëm detyrimin për të njoftuar blerësin se “*malli i është dorëzuar një transportuesi dhe është nën kujdesin e tij*”. Risku për humbje i kalon blerësit në momentin që malli i dorëzohet transportuesit, por blerësi mund të mos marrë njoftim deri në atë kohë⁵. Shitësi duhet t’i sigurojë blerësit një faturë tregtare ose ekuivalentin elektronik të saj, çdo licencë eksporti të nevojshme, dhe zakonisht një dokument transporti që do të lejojë blerësin të marrë, të tërheqë dërgesën me mallra, ose një mesazh shkëmbimi me të dhëna elektronike ekuivalente me faturën. Inkotermi nuk ka parashikime për pagesën ose për kontrollin e mallit pas dërgimit, kushte këto që mund të jenë të parashikuara në kontratë.

2.3 Termi FAS (Free alongside Ship), lëvruar pranë bordit

Në bazë të inkotermi FAS (Free alongside Ship), lëvruar pranë bordit, shitësi është i detyruar të dorëzojë mallin pranë bordit të një anijeje të siguar dhe të përcaktuar nga blerësi në portin e përcaktuar të ngarkimit. Kështu, ky term është i përshtatshëm vetëm për transport në rrugë ujore, dhe shitësi duhet të marrë përsipër shpenzimet dhe riskun për transport tokësor deri në portin e përcaktuar. Shitësi nuk ka detyrimin për të garantuar transportin ose siguracionin për pjesën e transportit në “det të hapur” (ose për transportin në rrugë ujore), por ka detyrimin për të njoftuar blerësin që “malli është dorëzuar pranë (anash) mjetit (anijes) të përcaktuar”.

Risku për humbje do t’i transferohet blerësit në momentin që malli është vendosur pranë një anijeje. Shitësi siguron një faturë tregtare dhe zakonisht një dokument transporti që mundëson blerësin të marrë dërgesën, ose ekuivalentin elektronik të secilit prej këtyre dokumenteve. Në një formë të ndryshuar nga versioni i mëparshëm i Inkotermave, Inkotermat 2010 kërkojnë nga shitësi sigurimin e një licese eksporti, dhe të bëjë zhdoganimin e mallit për eksport në vendin e dorëzimit. Shitësi, gjithashtu duhet të paguajë shpenzimet për zhdoganimin e mallit për eksport në doganë dhe taksat e eksportit. Veç kësaj, shitësi duhet të bëjë paketimin, për aq sa është zakon të bëhet paketim i mallit, shenjimi dhe verifikimi i operacionit.

Me pas bëhet matja, peshimi, numërimi dhe kontrolli i cilësisë së mallrave që konsiderohen të nevojshme për të përmbushur detyrimin për dërgimin e mallit. Blerësi duhet të paguajë koston e çdo kontrolli paraprak, para transportimit, kontroll i cili nuk është i kërkuar ose i parashikuar nga vendi i eksportit. Përkufizimi i termi FAS në Inkotermat 2010, nuk përmban klauzola për pagesën ose kontrollin e mallit pas spedicionit, të cilat mund të jenë të parashikuara në kontratë. Megjithatë në versionin e mëparshëm të Inkotermave 1980, përkufizimi i FAS-së nuk parashikonte që pagesa kundrejt dokumenteve të përfshihej në një kontratë FAS-je, ndërkohë që Inkotermat 1980, në përkufizimet e termave tregtarë të tjerë parashikonin një pagesë të tillë. Kështu që, ka më tepër mundësi që versioni aktual i Inkotermi FAS nuk është menduar të parashikojë si kërkesë pagesën kundrejt dokumenteve, kundrejt kontrollit të rreptë të mallit para se të paguhet, ose për t’u përdorur me fatura transporti të negociueshme.

2.4 Termi FOB (Free on board), lëvruar në bord

Në bazë të inkotermi FOB (Free on board), shitësi është i detyruar ta dorëzojë mallin në bordin e një anijeje të garantuar dhe të përcaktuar nga blerësi në një port të përcaktuar për

⁵ Shih neni 777 të Kodit Civil

transport. Kështu, ky term është gjithashtu i përshtatshëm vetëm për transportin në rrugë ujore, dhe shitësi merr përsipër riskun dhe koston e transportit rrugor deri në portin e përcaktuar, dhe gjithashtu koston dhe riskun e ngarkimit të mallit në anije (derisa ato të kenë kaluar faqen anësore të anijes). Shitësi nuk ka detyrimin për të siguruar transportin ose siguracionin, por ka detyrimin për të njoftuar blerësin “se mallrat janë dorëzuar në bord të anijes.” Risku i humbjeve do të kalojë te blerësi në momentin që mallrat “kanë kaluar faqen anësore të anijes”. Shitësi duhet të sigurojë një faturë tregtare, ose ekuivalentin e saj elektronik, çdo licensë eksporti që mund të jetë e nevojshme, dhe zakonisht një dokument transporti që do të lejojë shitësin të marrë dërgesën, ose një mesazh shkëmbimi me të dhëna elektronike.

Shitësi, gjithashtu duhet të sigurojë një licensë eksporti dhe të bëjë zhdoganimin e mallit për eksport në vendin e dorëzimit të mallit. Shitësi duhet të paguajë për këtë doganën dhe taksat e eksportit. Veç kësaj, shitësi duhet të sigurojë të gjithë paketimin e zakonshëm dhe përdorimin, dhe të paguajë për kontrollin e veprimeve. Më pas bëhet matja, peshimi, numërimi dhe kontrolli i cilësi të mallrave që konsiderohen të nevojshme për të përmbushur detyrimin për dorëzimin e mallit. Megjithatë, blerësi duhet të paguajë koston e çdo kontrolli paraprak para speditimit, kontrolli i cili nuk është i kërkuar ose i parashikuar nga vendi i eksportit. Përkufizimi i Inkotermave nuk parashikon asgjë për pagesën ose për kontrollin e mallit pas dërgimit, të cilat mund të jenë të parashikuara në kontratë.

2.5 Termi CIF (Cost, insurance and freight) kosto, sigurim dhe shpenzime transporti

Në bazë të Inkotermi CIF (Cost, insurance and freight), shitësi është i detyruar të garantojë për të dyja, si për siguracionin ashtu dhe për transportin e mallit në një port të përcaktuar për destinacionin e mallit dhe më pas të dorëzojë mallin në bordin e anijes të siguruar nga blerësi. Kështu, ky term është i përshtatshëm vetëm për transport në rrugë ujore. Shitësi duhet të sigurojë transportin dhe duhet të paguajë shpenzimet për transportin e ngarkesës deri në portin e destinacionit, por ka përmbushur detyrimin e tij të dërgimit të mallit në momentin që mallrat janë në “bordin e anijes në portin e destinacionit” (Coetzee J, 2010). Në bazë të termi CIF, shitësi duhet të paguajë ngarkimin e mallit dhe kostot e shkarkimit të transportuesit në portin e destinacionit, por blerësi duhet të paguajë të gjitha kostot e tjera, përfshirë kostot e shkarkimit jo të mbledhura nga transportuesi. Megjithatë, pagesat për dëmshpërblimin e kostove për mosngakimim në afat që mund të kenë ardhur si pasojë e lënies së anijes në dok më tepër se është rënë dakort, do të paguhet nga pala që ka shkaktuar vonesën.

Çështje gjyqësore domethënëse janë ngritur kur kontrata CIF specifikon datën e mbërritjes në portin e destinacionit. Gjykatat amerikane kanë mbajtur qëndrimin që, meqenëse Inkotermi 1980 C & F ishte një kontratë transporti, detyrimet e shitësit janë të përmbushura kur transportuesi merr në dorëzim mallin (Coetzee J, 2010). Kështu, blerësi nuk mund të përcaktojë një datë të mbërritjes ose të dorëzimit pasi kontrata e shitjes është formuluar. Ndërsa vendimet e gjykatave britanike janë të ndara, në rastin kur një kontratë CIF përcakton një datë mbërritje ose dorëzimi në vend të një date nisjeje. Në një çështje është mbajtur qëndrimi se në bazë të një kontrate CIF e cila përcakton një datë dorëzimi të mallit (arritjeje), blerësi mund të llogarisë një datë dorëzimi të përshtatshme, me të vonshme dhe shitësi ka të drejtë të llogarisë një datë me të vonë për ngarkimin e mallit. Përsa kohë shitësi arrin të kryejë ngarkimin në këtë datë, atëherë ai nuk është përgjegjës në rast se dërgesa vonohet nga transportuesi, sepse detyrimet e shitësit janë përmbushur me ngarkimin në kohë të mallit dhe me njoftimin e shitësit. Megjithatë, një gjykatë tjetër ka mbajtur qëndrimin se një klauzolë që përcakton datën e dorëzimit nuk është në kundërshtim me Inkotermi CIF. Gjykata ka hedhur poshtë një

interpretim të CIF, sipas të cilit shitësi duhet vetëm të dorëzojë mallin te transportuesi dhe pas kësaj risku i vonesës kalon te blerësi.

Shitësi duhet të garantojë dhe të paguajë për siguracionin gjatë transportit për në *portin e destinacionit*, por risku i humbjeve i kalon blerësit në momentin që malli 'kalon faqen anësore të anijes'. Blerësi merr përsipër riskun e dëmtimit që mund t'i ndodhë mallit gjatë transportit, edhe pse shitësi ka detyrimin të paguajë siguracionin për këtë risk (Fromont M; 2009). Shitësi duhet të njoftojë blerësin se "malli është dorëzuar në bord" të anijes në mënyrë që të mundësojë blerësin të tërheqë mallin. Shitësi duhet të sigurojë një faturë tregtare ose ekuivalentin e saj elektronik, çdo licenscë eksporti të nevojshme dhe "dokumentin e zakonshëm të transportit" për portin e destinacionit. Sipas Inkotermave të 1980-ës, dokumenti i transportit duhej të ishte një "faturë ngarkimi e shkëmbyeshme, dhe e lirë nga borxhet". Megjithatë nuk ka një specifikim të tillë në versionin e ripunuar të Inkotermave. Heqja e një përkufizimi të tillë kishte si qëllim të caktuar të lejonte zhvillimin e zëvendësuesve elektronik për të tilla dokumente.

Përkufizimi i Inkotermi nuk përmban dispozita mbi pagesën ose mbi kontrollin që i bëhet mallit pas ngarkimit, terma këto që mund të jenë të parashikuar në kontratë. Megjithatë, ky term parashikon që dokumenti i transportit "duhet t'i mundësojë blerësit të shesë mallin në transit duke i dhënë këtë dokument një blerësi tjetër, ose duke njoftuar transportuesin", nëse nuk është parashikuar ndryshe në kontratë. Ashtu siç është sqaruar më lart, mënyra tradicionale për të mundësuar blerësin të bëjë këtë, si për transaksionin "pagesë kundrejt dokumenteve", ashtu dhe për transaksionin me letër krediti, është që shitësi të marrë nga transportuesi një faturë ngarkimi të transferueshme dhe t'ia kalojë këtë blerësit nëpërmjet një serie bankash. Banka e lejon blerësin të tërheqë këtë dokument (dhe të disponojë mallrat) vetëm pasi blerësi paguan për mallrat. Kështu, blerësi "paguan kundrejt dokumenteve", ndërkohë që mallrat janë në det dhe para se të kryhet kontrolli i mallit. Ky transaksion duhet të trajtohet si normë e bazuar në Inkotermi CIF, dhe përkufizimi i inkotermi në versionin 2010 i referohet përdorimit të një fature ngarkese të tregtueshme.

Versioni i Inkotermave i 1980-ës ishte më i saktë përse u përket këtyre detyrimeve duke parashikuar detyrimin e blerësit për të "pranuar këto dokumente kur i dorëzoheshin nga shitësi dhe të paguante çmimin, siç ishte parashikuar në kontratë". Ashtu siç u sqarua më lart, ndërlíkimi nga kjo dispozitë vinte se blerësi nuk kishte të drejtë të kontrollonte mallin para se të bënte pagesën kundrejt dokumenteve. Megjithatë, në përkufizimin CIF të Inkotermave 2010 ka paqartësi, sepse gjithashtu ky përkufizim u referohet faturave të ngarkesës të patregtueshme. Nga ana tjetër, parathënia e ICC në Inkotermat 1999 pranonte që përdorimi i faturave të patregtueshme ishte i papërshtatshëm për një "pagesë kundrejt dokumenteve" sepse nuk e mundëson blerësin të shesë mallin në transit duke i dorëzuar dokumentin blerësit pasuses. Më pas, parathënia shpjegon se ndonjëherë palët "mund të parashikojnë në mënyrë specifike" për të mos ngarkuar shitësin me detyrimin për të siguruar një faturë të tregtueshme, kur ata "e dinë që blerësi nuk ka ndërmend të shesë mallrat me transit". Inkotermat 2010 nuk parashikojnë se kur pronësia e mallit kalon nga shitësi te blerësi. Kështu që, kur të ngrihet çështja e titullit të pronësisë gjykatat duhet t'i referohen ligjit të aplikueshëm për kontratën e shitjes ose dispozitave që rregullojnë pasuritë e luajtshme (Semini, 2010).

2.6 Termi CFR (Cost and freight) kosto dhe shpenzime transporti

Inkotermi CFR (Cost and freight) është i ngjashëm me Inkotermi CIF, me ndryshimin se shitësi nuk ka detyrimin për të siguruar ose paguar siguracionin e mallit gjatë transportit. Në bazë të termi CFR, shitësi është i detyruar të transportojë mallin deri në një pikë destinacioni

të përcaktuar dhe pastaj ta dorëzojë atë në bordin e anijes së garantuar nga blerësi. Termi është i përshtatshëm vetëm për transport në rrugë ujore. Shitësi duhet të paguajë shpenzimet për transportin e mallit deri në portin e destinacionit, por e ka përmbytur detyrimin e tij kur malli është në bordin e anijes, në portin e ngarkimit. Shitësi nuk ka detyrimin për të bërë ose paguar siguracionin e mallit gjatë transportit dhe rreziku i humbjeve i kalon blerësit në momentin që malli kalon faqen anësore të anijes në portin e ngarkimit.

Shitësi duhet të njoftojë blerësin që malli është dorëzuar në bordin e anijes, në mënyrë që t'i mundësojë blerësit, të marrë mallin. Shitësi, gjithashtu duhet të sigurojë një licence eksporti, dhe të bëjë zhdoganimin e mallit për eksport në vendin e dorëzimit. Shitësi duhet gjithashtu të paguajë koston e zhdoganimit dhe taksat e eksportit. Shitësi duhet të garantojë një faturë tregtare, ose ekuivalentin e saj elektronik, çdo licencë eksporti të nevojshme, dhe "dokumentin e zakonshëm të transportit". Veç kësaj, shitësi duhet të paguajë të gjithë paketimin e zakonshëm, shenjimin dhe të paguajë për veprimet e kontrollit. Më pas bëhet matja, peshimi, numërimi dhe kontrolli i cilësisë së mallrave që konsiderohen të nevojshme për të përmbytur detyrimin për dërgimin e mallit. Megjithatë, blerësi duhet të paguajë koston e çdo kontrolli paraprak para transportimit, kontrolli i cili nuk është i kërkuar ose i parashikuar nga vendi i eksportit.

Ashtu si Inkotermi CIF, edhe përkufizimi i Inkotermi CFR, nuk ka dispozita për pagesën ose kontrollin pas dërgimit të mallit të parashikuar në kontratë. Megjithatë, parashikon që transporti i dokumentit "duhet të mundësojë blerësin të shesë mallin në transit duke dorëzuar dokumentin një blerësi tjetër". Kjo është kuptuar tradicionalisht si përdorimi i një fature ngarkese të tregtueshme. Versioni i mëparshëm i Inkotermave e konsideronte këtë si pagesë kundrejt dokumenteve, ndërkohë që malli ishte ende në det, duke e kufizuar kështu kontrollin në port të mallit para pagesës. Këto dispozita duhet të shihen si norma të përfshira në Inkotermin CFR.

2.7 Termi CIP (Carriage and insurance paid to) transport dhe sigurim i paguar

Termi CIP (Carriage and insurance paid to) është i ngjashëm me Inkotermin CIF, me ndryshimin se mund të përdoret për çdo lloj transporti, duke përfshirë edhe transportin shumëformësh, dhe jo vetëm për transportin në rrugë ujore. Në bazë të inkotermi CIP, shitësi është i detyruar të paguajë për të dyja, si për siguracionin dhe për transportin deri në vendin e destinacionit. Megjithatë, detyrimi i shitësit për dorëzimin e mallit quhet i përmbytur dhe risku për humbje i kalon blerësit, kur ai dorëzon mallin te transportuesi i parë. Termi është i përshtatshëm për transportin shumëformësh. Kur përdoret më shumë se një transportues detyrimi për dorëzimin e mallit quhet i përmbytur dhe risku për humbje kalon të blerësit, kur malli i dorëzohet transportuesit të parë.

Por, megjithatë CIP përdoret vetëm për mallra industriale, dhe siguracioni në minimum nuk është i përshtatshëm për të tilla mallra, termi CIP duhet të përdoret vetëm kur shitësi dhe blerësi kanë rënë dakort për siguracion shtesë (i paguar nga blerësi), ose blerësi duhet të garantojë siguracion shtesë, por jo të dyja.

Në bazë të këtij Inkotermi shitësi duhet të njoftojë "që mallrat janë dorëzuar" te transportuesi i parë, dhe gjithashtu duhet të japë çdo njoftim tjetër të kërkuar për të mundësuar blerësin "të marrë mallin". Shitësi duhet të garantojë një faturë tregtare, ose ekuivalentin e saj elektronik, çdo licencë eksporti të nevojshme, dhe "dokumentin e zakonshëm të transportit". Jepet një listë e dokumenteve të transportit e pranueshme, duke përfshirë një faturë ngarkese të tregtueshme dhe fatura shoqëruese të mallit të patregtueshme, por nuk është e kërkuar që

dokumenti të mundësojë blerësin për të shitur mallin në tranzit. Shitësi, megjithatë duhet të paguajë zhdoganimin e mallit për eksport dhe taksat e eksportit.

Veç kësaj shitësi duhet të paguajë të gjithë paketimin e zakonshëm, shenjimin dhe të paguajë për kontrollin e veprimeve. Më pas bëhet matja, peshimi, numërimi dhe kontrolli i cilësisë së mallrave që konsiderohen të nevojshme për të përmbushur detyrimin për dërgimin e mallit. Megjithatë, blerësi duhet të paguajë koston e çdo kontrolli paraprak, para dërgimit, kontroll i cili nuk është i kërkuar ose i parashikuar nga vendi i eksportit. Në përkufizimin e Inkotermave nuk ka dispozita për pagesa ose për kontroll pas specacionit. Parathënia e versionit të Inkotermave 1990, krahasonte CIP me CIF, duke sugjeruar që termi CIP nuk përfshin kërkesën për të siguruar një faturë ngarkese të tregtueshme. Kështu që, përveç rastit kur palët shprehimisht parashikojnë një “pagesë kundrejt dokumenteve”, ka më tepër të ngjarë që termi CIP nuk nënkupton në vetvete një pagesë kundrejt dokumenteve ose kontroll të kufizuar para pagesës.

2.8 Termi CPT (Carriage paid to) transporti i paguar deri në

Inkotermi CPT (Carriage paid to), është i ngjashëm me termin CFR, me ndryshimin se mund të përdoret për çdo lloj transporti, duke përfshirë edhe transportin shumëformësh, dhe jo vetëm për transportin në rrugë ujore. Në bazë të termit CPT shitësi duhet të paguajë shpenzimet e transportit të mallit deri në vendin e destinacionit të përcaktuar. Megjithatë, detyrimet e shitësit për të dërguar mallin quhen të përmbushura dhe risku për humbje i kalon blerësit kur ai dorëzon mallin te transportuesi, në vendin ku do të bëhet ngarkimi. Termi është i përshtatshëm për transportin shumëformësh. Kur përdoret më shumë se një transportues, detyrimi për dërgimin e mallit quhet i përmbushur dhe risku për humbje kalon te blerësi kur malli i dorëzohet transportuesit të parë. Termi CPT është i ngjashëm me termin CIP, me ndryshimin që shitësi nuk ka detyrim të paguajë për siguracionin e mallit gjatë transportit.

Në bazë të Inkotermi CPT shitësi duhet të njoftojë “që mallrat janë dorëzuar” te transportuesi i parë, dhe gjithashtu të japë çdo njoftim tjetër të kërkuar për të mundësuar blerësin “të marrë mallin”. Shitësi duhet të garantojë një faturë tregtare, ose ekuivalentin e saj elektronik, çdo licencë eksporti të nevojshme, dhe “dokumentin e zakonshëm të transportit”. Jepet një listë e dokumenteve të transportit të pranueshme, duke përfshirë një faturë ngarkese të tregtueshme dhe fatura shoqëruese të mallit të patregtueshme dhe dokumente, por nuk është e kërkuar që dokumenti të mundësojë blerësin për të shitur mallin në tranzit. Në përkufizimin e Inkotermave nuk ka dispozita për pagesën ose kontrollin pas dërgimit të mallit. Parathënia e versionit të Inkotermave 1990, krahasonte CPT me CFR, duke sugjeruar që termi CPT nuk përfshin kërkesën për të siguruar një faturë ngarkese të tregtueshme. Kështu që, përveç rastit kur palët shprehimisht parashikojnë një “pagesë kundrejt dokumenteve”, ka më tepër të ngjarë që termi CPT nuk nënkupton në vetvete një pagesë kundrejt dokumenteve ose kontroll të kufizuar para pagesës.

2.9 Termi DAT – Delivered at Terminal (lëvruar në terminal ose port)

Në bazë të këtij Inkotermi shitësi merr përsipër të mbulojë të gjitha shpenzimet e transportit, në të cilat përfshihen taksat e eksportit, transportin, shkarkimin e mallit pas dorëzimit të mallit nga transportuesi kryesor në terminalin ose portin e destinacionit për të cilin është rënë dakort paraprakisht në kontratë. Në këtë rast shitësi merr përsipër të gjitha rreziqet deri në dorëzimin e mallrave në vendin e caktuar. Përsa i përket shpenzimeve doganore të importit, ato duhet të përballohen nga blerësi.

2.10 DAP – Delivered at Place (lëvruar në vendin e destinacionit)

Inkotermin DAP – Delivered at Place (lëvruar në vendin e destinacionit), ka avantazhin se mund të përdoret për çdo lloj mënyre të transportit. Pra, ky inkoterm është i përshtatshëm për t'u zgjedhur nga palët në ratin kur transportimi i mallrave përfshin më shumë se një mënyrë transporti. Në këtë rast shitësi është përgjegjës për rregullimin e transportin dhe shpërndarjen e mallrave. Po blerësi ka detyrimin për bërjen gati të mallrave për shkarkim nga transportuesi në vendin e rënë dakort për mbërritjen e mallrave. Në ndryshim nga termi DA,T në të cilën shitësi merr përsipër të sigurojë edhe shkarkimin e mallrave në inkotermin DAP, shitësi nuk është përgjegjës për shkarkimin.

2.11 DDP – Delivered Duty Paid (i lëvruar i zhdoganuar)

Ky term vendos detyrimet maksimale për shitësin dhe detyrimet minimale për blerësit. Shitësi në këtë rast është përgjegjës për dërgimin e mallrave në vendin e caktuar në kontratë nga blerësi. Shitësi paguan të gjitha shpenzimet për të sjellë mallrat në destinacionin, duke përfshirë të gjitha detyrimet e parashikuara si dhe taksat e importit. Shitësi nuk është përgjegjës për shkarkimin e mallit. Me dorëzim e mallrave në vendin e quajtur vendi i destinimit të gjitha rreziqet dhe përgjegjësitë i janë transferuar blerësit dhe konsiderohet se shitësi i ka përfunduar obligimet e tij.

3. Konkluzione & Rekomandime

Inkotermet janë një përpjekje për të standardizuar përkufizimet e termave tregtarë me qëllim përdorimin e zakoneve dhe praktikave më të qëndrueshme tregtare. Inkotermet kanë të bëjnë me sistemin e rregullave të kodifikuara nga Dhoma e Tregtisë Ndërkombëtare për interpretimin e termave tregtarë, që i ofrojnë operatorëve një sistem të shpejtë për përcaktimin në mënyrë të saktë të detyrimeve që lindin në fushën e kontratave të shitjes ndërkombëtare. Me anë të inkotermave, përmblihen dhe përcaktohen, disa nga klauzolat kontraktuale më të përdorura në tregtinë ndërkombëtare për të disiplinuar; kostot e transportit, momentin e dorëzimit të mallit, kostot e sigurimeve, transferimin e rreziqeve për humbjen ose dëmtimin e mallit përgjatë kryerjes së transportit.

Që nga 1 janari 2011, është duke u aplikuar një rishikim i plotë i rregullave të Inkotermave, nga Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë. Termet tregtarë rishikohen dhe ndryshohen çdo 10 vjet, pasi një dekadë është një kohë relativisht e gjatë, dhe termet tregtarë duhen përshtatur me realitetin tregtar ndërkombëtar. Inkotermet ndahen në katër grupe sipas shkronjës së parë të termit, që ato përfaqësojnë. Grupi E, EXW (Ex-Works). Grupi F, FCA (Free Carrier), FAS (Free Alongside Ship), FOB (Free on board). Grupi C, CFR (Cost & Freight), CIF (Cost Insurance & Freight), CPT (Carriage Paid To), CIP (Carriage Insurance Paid To). Grupi D, DAT (Delivery At Terminal, DAP (Delivery at Place), DDP (Delivery Duty Paid).

Përsa i përket termit EXW (Ex work), detyrimet për shitësin në këtë rast janë minimale, për faktin se ai limitohet vetëm të verë në dispozicion sendin e shitur në brendësi të ambienteve të ndërmarrjes së tij. Përsa i përket termave të grupit F, këto kategori tregojnë se shitësi duhet të dorëzojë mallrat tek një transportues i përcaktuar, të lira nga risku dhe shpenzimet për blerësin. Këto terma përmbledhin paktet me anë të të cilave parashikohet që blerësi të paguajë transportin për itinerarin kryesor dhe gjithashtu të marrë përsipër rreziqet për humbjen e

mallit nga momenti që malli i dorëzohet transportuesit. Përsa i përket termave të Grupit C, mbi shitësin rëndon; kostoja e transportit (dhe eventualisht edhe mbulimi me siguracion), por nuk përfshihen rreziqet e humbjeve dhe/ose të avarive, të cilat janë në ngarkim të blerësit, pas kalimit të mallit në bordin e anijes në portin e ngarkimit. Përsa i përket kategorisë së grupit D, detyrimet e ndërmarra nga Shitësi janë maksimale, duke qenë se ky i fundit është i detyruar të ndërmarë përsipër kostot dhe rreziqet e transportit deri në destinacion.

Duke u nisur nga karakteristikat që kanë secili nga grupet e inkotermave, bëhet dallimi midis kontratave “në mbërritje” dhe kontratave “në nisje”. Kontratat në nisje ku bëjnë pjesë termat e Grupit F dhe C kanë një natyrë të njëjtë (dhe kemi të bëjmë gjithmonë me kontrata “në nisje”) duke konsideruar faktin se në të dy rastet, detyrimet e shitësit përmbushen të gjitha në vendin e ngarkimit, (nisjes) së mallit. Përsa i përket kontratave në mbërritje, shitësit i kërkohet që të mbulojë gjithashtu kostot edhe në vendin e mbërritjes; këto kontrata janë *më pak të favorshme për shitësin*, pasi ky i fundit do të jetë i detyruar që të mbulojë kostot e transportit deri në dorëzimin e mallit në destinacion, duke përfshirë gjithashtu edhe taksat për “zhdoganim” të mallrave dhe çdo shpenzim tjetër për të përfunduar transportin në vendin e blerësit.

Bibliografia

- ‘The new Incoterms (2010) rules’ <http://www.icwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/inco-terms-2010/>
- A Guide to Uncitral Basic facts about the United Nations Commission on International Trade Law Juana Coetzee, ‘INCOTERMS as a form of standardisation in international sales law: an analysis of the interplay between mercantile custom and substantive sales law with specific reference to the passing of risk’, 2010, <http://blogs.sun.ac.za/law/staff/handelsreg-mercantile-law/dr-juana-coetzee/>
- Kodit Civil të Republikës së Shqipërisë, miratuar me ligjin nr.7850, datë 29.7.1994,
- Kushtetuta e Republikës së Shqipërisë, miratuar me ligjin nr.8417, datë: 21.10.1998
- Ligj Nr.10 428, datë 2.6.2011 “Për të drejtën ndërkombëtare private”
- Ligji Nr.10 092, datë 9.3.2009, Për Aderimin e Republikës së Shqipërisë në Konventën e Kombeve të Bashkuara “Për kontratat për shitjen ndërkombëtare të mallrave”
- Fromont, M. (2009). “Sistemet e Huaja më të mëdha të të drejtës”, Papirus, Tiranë.
- Rregullore (EC) nr.593/2008 e Parlamentit Europian dhe e Këshillit “Mbi ligjin e zbatueshëm për detyrimet kontraktore”.
- Rregullore (EC) nr.864/2007 e Parlamentit Europian dhe e Këshillit “Mbi ligjin e zbatueshëm për detyrimet jashtëkontraktore”.
- Semini Mariana, “E drejta e Detyrimeve, pjesa e përgjithshme“, Skanderbeg books, Tiranë, 2010
- United Nations Convention On Contracts For The International Sale Of Goods (1980) (CISG)
- Zweigert, K. & Kötz, H. (1998). “An introduction to comparative law”, 3 edition.

Komputime bayesian, përafruese për procese me memorie të gjatë

Ejona KODRA¹

Abstrakt: Metoda “Approximate Bayesian Computation” ose metoda likelihood – free përdoret për të gjetur në mënyrë aprosimative distribucionin posterior, pa përdorur funksionin likelihood (në raste kur ky funksion nuk është i disponueshëm ose kur është e vështirë që të përllogaritet). Metoda ABC për herë të parë është përdorur në gjenetikë (Tavare, 1997) dhe më pas është përshtatur për statistikën. Paraqesim këtu metodën ABC si një algoritëm accept–reject bazuar në simulimet e një grupi të madh të dhënash. Ideja mbi të cilën bazohet ky algoritëm është ajo e llogaritjes dhe krahasimit të distancës midis summary statistic e të dhënave të observuara dhe të atyre të gjeneruara nga simulimet. Nëse distanca është më e vogël se ajo e një niveli të caktuar, atëherë vektori me parametra pranohet, në rast të kundërt algoritmi fillon nga e para. Këtu do të cekem përciptazi dhe koncepte si densiteti spektral dhe perodogrami, të cilët do të përdoren për të përshkruar më mirë proceset me memorie të gjatë. Qëllimi ynë është përafrimi i koeficientëve të një modeli ARFIMA, duke simuluar fillimisht për një proces ARFIMA (0, d, 0) dhe më pas jemi përpjekur për të përafruar koeficientët e një modeli ARFIMA (1,1,1).

Fjalë kyçe: Distribucioni posterior, likelihood-free, approximate bayesian computation, memorie e gjatë

Abstract: The Approximate Bayesian Computation method or the likelihood – free method is used to find approximation of the posterior distribution without making explicit use of the likelihood function (in cases where this function is not available or difficult to calculate). The ABC method was developed for the first time in genetics (Tavare, 1997) and then used in statistics. We present here the ABC method as a accept–reject algorithm based on the simulation of a large group of data. The idea beneath the algorithm is that of the calculation

¹ Kompania e auditimit Deloitte: ekodra@deloitte.al

and comparison of the distance between the summary statistics of the observed data with those generated from the simulation. If such distance is less than a certain fixed level, then the vector of parameters is accepted, otherwise the algorithm start from the beginning. Here will be briefly introduced the concepts of spectral density and periodogram to better describe long memory processes. Our aim is to approximate the coefficients of an ARFIMA model, simulating in the first place for ARFIMA(0, d, 0) and then we tried to approximate the coefficient of an ARFIMA (1,1,1).

Key words: Posterior distribution, likelihood-free, approximate bayesian computation, long memory

1. Metoda ABC

Në inferencën *bayesiane* (Sisson, 2010), parametri me interes θ nuk është më një vlerë fikse që ne duam të stimulojmë, por kthehet në një variabël rëndom me prioritet distribucionin e saj $\pi(\theta)$ (i cili bazohet mbi informacionin që ne disponojmë në atë moment). Qasja *bayesiane* është që të gjejmë distribucionin posterior të θ duke marrë si të dhënë observimet e të dhëna $y = (y_1, \dots, y_n)$,

$$\pi(\theta|y) \propto \pi(\theta) \pi(y|\theta)$$

Inferenca për parametrin θ bazohet në distribucionin posterior dhe simulimet numerike nevojiten që të përcaktohen integracionet e nevojshme për karakteristikat e posteriorës. Në rastet kur funksioni *likelihood* $\pi(y|\theta)$ nuk mund të përftohet në mënyrë analitike ose është i vështirë që të përllogaritet, atëherë implementohet metoda “Approximate Bayesian computation”.

1.1 Origjina e ABC-së

Kjo metodë u përmend për herë të parë nga Rubin (1994). Tavaré (1997), e paraqiti metodën ABC si një teknikë refuzuese e cila linte mënjatë llogaritjen e funksionit *likelihood*, duke simuluar nga distribucioni dhe algoritmi që vijon, implementohet (Marin, 2011). Algoritmi origjinal i ABC-së është një metodë *accept-reject*, ku parametri θ gjenerohet nga distribucioni prior $\pi(\theta)$ dhe niveli i pranimit varet nga fakti sesa simulimet reciproke do të jenë të “ngjashme” me të dhënat e observuara. Japim më poshtë algoritmin:

Algorithm 1 Likelihood-free rejection sampler 1

```

for i = 1 tek N do
  repeat
    Gjenero  $\theta'$  nga prior distribution  $\pi(\theta)$ 
    Gjenero të dhënat  $x$  nga likelihood  $\pi(x|\theta')$ 
    until  $x \approx y$ 

    vendos  $\theta_i = \theta'$ 
end for

```

Për çdo vektor parametrash kandidat θ' i gjeneruar nga distribucioni prior, një set të dhënash gjenerohet nga funksioni *likelihood* $x \sim \pi(x|\theta')$. Në rast se të dhënat e gjeneruara dhe ato të observuara janë të ngjashme, në mënyrë të tillë që $x \approx y$, atëherë vlerat e θ' ruhen. Në rast të kundërt, nëse x nuk është i ngjashëm me y , atëherë me shumë mundësi θ' nuk ka gjeneruar të dhënat e observuara nga modeli dhe eliminohet si vlerë. Vektori i parametrave të pranuar këtu mund të konsiderohet sikur të jetë derivuar nga distribucioni posterior $\pi(\theta|y)$. Në këtë mënyrë, vlerësimi i funksioni *likelihood* $\pi(y|\theta')$ zëvendësohet nga një stimë e afërsisë së setit të të dhënave të simuluar $x \sim \pi(x|\theta')$ me të dhënat e observuara y .

1.2 Summary statistic për një ARFIMA

Në rastet kur seria e të dhënave paraqet një dimension të lartë, atëherë algoritmit të mësipërm i bëhen disa ndryshime. Hyn këtu koncepti i *summary statistic* i cili përdoret për të përmbledhur informacion mbi një set të dhënash, në mënyrë të tillë që të përmbledhë të dhënat e observuara dhe ato të përftuara nga modeli dhe t'i projektojë në një dimension më të reduktuar. Ideja bazë mbi të cilën mbështetet versioni më i zgjeruar i algoritmit i përgatitur nga Pritchard (1999) është ajo që kombinimi i përdorimit të një *summary statistic* dhe një epsilon të vogël, duhet të japë një përafrim të mirë të distribucionit posterior.

Algorithm 2 Likelihood-free rejection sampler 2

```

for  $i = 1$  tek  $N$  do
  repeat
    Gjenero  $\theta'$  nga prior distribution  $\pi(\theta)$ 

    Gjenero të dhënat  $x$  nga likelihood  $\pi(x|\theta')$ 
    until  $\rho(\eta(x), \eta(y)) \leq \epsilon$ 
    vendos  $\theta_i = \theta'$ 
end for

```

ku $\eta(x)$ tregon një *summary statistic*, $\rho > 0$ tregon një matës distance dhe $\epsilon > 0$ tregon një nivel tolerance që së bashku përcaktojnë saktësinë e algoritmit. Vlerat e pranuar të θ nuk vijnë nga distribucioni posterior, por nga një përafrim i tij (Wilkinson R., 2008)

$$\pi(\theta | \rho(\eta(x), \eta(y)) \leq \epsilon)$$

Për $\epsilon = 0$ algoritmi është i saktë dhe jep vlera nga distribucioni posterior $\pi(\theta|y)$, në anën tjetër kur $\epsilon \rightarrow \infty$ algoritmi jep vlera nga distribucioni prior. Vlera të vogla të ϵ çojnë në një përafrim më të mirë të distribucionit posterior, por gjithashtu sjellin edhe një nivel pranimi më të vogël se sa për ϵ me vlera më të mëdha.

Periodogrami

Një seri të dhënash mund të përshkruhet edhe si një shumë e peshuar e funksioneve periodike, dhe njihet si analiza spektrale ose domain i frekuencave. Duke qenë se objekti i këtij artikulli nuk është ai i shpjegimit të funksionit të spektrit, po të sjellim këtu vetëm atë pjesë që është më e nevojshme (për një thellim të njohurive mbi këtë temë mund të konsultohet

Hamilton (1994). Por nëse kemi një funksion të spektrit ai do të ishte:

$$s_y(\omega) = \frac{1}{2\pi} \left\{ \gamma_0 + 2 \sum_{j=1}^{\infty} \gamma_j \cos(\omega j) \right\}$$

Ku γ_j është funksioni i autokovariancës i shprehur ndryshe si $\text{Cov}(X_t + j, X_t)$, e cila tregon varësinë e të dhënave $X_t + j$ dhe është indikator i kohëzgjatjes së memories së procesit. Nga ky ekuacion mund të derivojmë disa karakteristika si për shembull ato që lidhen me funksionin $\cos(\omega)$, si fakti që është një funksion tek dhe periodik. Stima e një spektri mund të përftohet edhe nga periodogrami, i cili ka të njëjtat karakteristika me spektrin dhe me ekuacion si më poshtë:

$$\hat{s}(\omega) = \frac{1}{2\pi} \left\{ \hat{\gamma}_0 + 2 \sum_{j=1}^{\infty} \hat{\gamma}_j \cos(\omega j) \right\}$$

2. Memoria e gjatë

Le të jetë γ_t një proces me autokorrelacion ρ_j në lag j , atëherë mund të themi që një proces përmban memorie të gjatë (McLeod & Hipel, 1978)

$$\lim_{n \rightarrow \infty} \sum_{i=-n}^n |\rho_j| = \infty$$

pra autokorrelacioni në vlerë absolute nuk është i mbledhshëm. E shprehur në një mënyrë ndryshe, memoria e gjatë implikon faktin që një proces ka një dipendencë të madhe nga koha, e kundërta në rastin kur

$$\lim_{n \rightarrow \infty} \sum_{i=-n}^n |\rho_j| = k$$

këtu themi që procesi ka memorie të shkurtër. Brockwell & Davis (1998) e forcojnë akoma më shumë përkufizimin e një procesi me memorie të gjatë në

$$\rho_j \sim C |j|^{2d-1} \text{ } j \rightarrow \infty$$

$$\text{për } C \neq 0 \text{ dhe } 0 < d < \frac{1}{2}.$$

Self – similarity. Një përshkrim i memories së gjatë nuk është i plotë pa përmendur konceptin e *self-similarity*. Përkufizimi i përdorur këtu është marrë nga Beran (1994).

Përkufizimi 1. γ_t është një proces stokastik i vazhdueshëm. γ_t është *self-similar* me parameter H , nëse për $c > 0$, procesi i ri $c^{-H} \gamma_{ct}$ është i barabartë në distribucion me origjinalin γ_t .

Kjo do të thotë që për çdo sekuencë kohore dhe kostante c pozitive, $c^{-H} (\gamma_{ct1}, \gamma_{ct2}, \dots, \gamma_{ctk})$ ka të njëjtin distribucion si $(\gamma_{t1}, \gamma_{t2}, \dots, \gamma_{tk})$. Në kontrast me procesin *self-similar* deterministik, nuk do të thotë që imazhi përsërit veten sa më afër që ne i afrohem, por është impresion i përgjithshëm ai që ngelet i njëjti. Në figurën 1 tregohet grafiku i një ARIMA (0, $H - 1/2$, 0) me parametër $H = 0.5; 0.7; 0.9$. Me rritjen e parametrit, observohen periudha të gjata me vlera të

larta të ndjekura nga periudha të gjata me vlera të ulëta. Duke parë në periudha më të shkurta duket sikur seria e të dhënave karakterizohet nga një trend ose cikël, por duke e parë në tërësinë e saj nuk vërehen as trende e as cikle (Beran, 1994) (veçanti kjo e proceseve me memorie të gjatë).

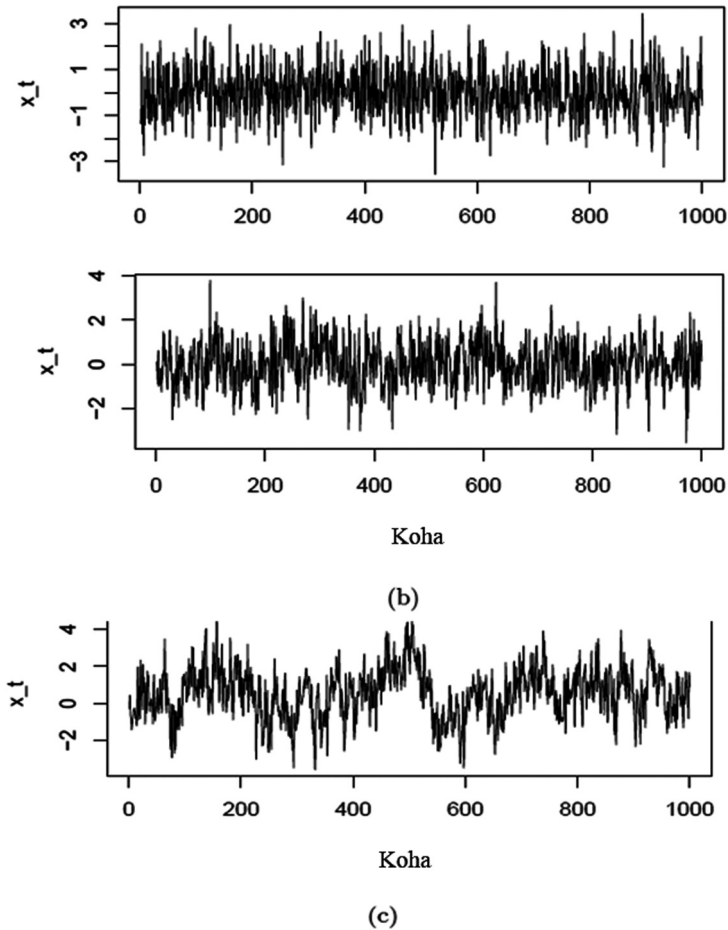


Figura 1 Seri të simuluar nga një $ARIMA(0,d,0)$ fraksional me $H=0.5$ në figurën 1a, $H=0.7$ në figurën 1b dhe $H=0.9$ në figurën 1c

3. Modeli $ARFIMA(0,1,0)$

Modeli fraksional $ARIMA$, përdoret për modelimin e proceseve me memorie të gjatë. Parametri d lejon që të kapë sjelljen e modeleve me memorie të gjatë, pa hasur problemet që mund të krijohen nga përdorimi i një $ARMA$, si vlera të larta parametrash dhe numër i madh i tyre (Granger Joyeux, 1980 dhe Hosking, 1981). Japim këtu shembullin e një *white noise* fraksional. Nëse një seri të dhënash ka nevojë që të diferencohet, që të rrisë qëndrueshmërinë (një seri të dhënash thuhet që është e qëndrueshme nëse vlera e pritur e serisë është konstante),

do të thotë që seria origjinale ka një variancë infinite. Procesi i integruar më elementar, është shëtitja aleatore *random walk* ose ARIMA (0, 1, 0)

$$(1 - B)x_t = \varepsilon_t$$

i cili është një proces i integruar i nivelit të parë. Forma e përgjithshme e integruar e një ARFIMA (0, d, 0) është

$$\nabla^d x_t = (1 - B)^d x_t = \varepsilon_t$$

Nëse supozojmë që d mund të marrë edhe vlera fraksionale atëherë procesi quhet i integruar në mënyrë fraksionale. Fillojmë implementimin e metodës ABC me procesin me memorie të gjatë më të thjeshtë, *fractional white noise* ARFIMA (0,1,0). Aplikimi që do të tregohet testohet duke ndryshuar vlerat e gjatësisë së kampionit, numrit të simulimeve, numrit të *summary statistics* dhe nivelit të tolerancës. Të dhënat janë të gjeneruara nëpërmjet programit R me komandë:

```
>d = 0.3
>y = arima.sim(n=samplesize,list(d))
```

Vlerat e d-së zgjidhen midis intervalit (0,0.5), në mënyrë të tillë që të respektojnë kushtin e qëndrueshmërisë, gjatësia e kampionit vendoset 1024. Moledelet ARFIMA mund të studiohen në domainin e frekuencave dhe karakteristika e tyre kryesore është që kanë një pol rreth frekuencës zero. Periodogrami mund jetë një stimator i mirë i densitetit spektral dhe në këtë perspektivë është menduar që të merret si një sufficient summary statistic vektori me 5 vlerat e para të priodogramit të llogaritur sipas frekuencave të Fourier-it, duke përdorur komandën në R (program statistikor):

```
>ff=abs(fft(y)/sqrt(samplesize))^2
>stat.oss=ff[1:5]
```

Në këtë mënyrë kemi ndërtuar objektin e parë, *stat.oss*. Parametri d simulohet nga një variabël uniforme me prior distribution (0,0.5). Numri i simulimeve është $n.sim = 10^k$

```
>n.sim=10^k
>d.sim=c()
>d.sim=c(d.sim,runif(n.sim,min=0,max=0.5))
>prior.sim=data.frame(d.sim)
```

Tani procedojmë me llogaritjen e vlerave të simuluar të summary statistics. Këto vlera simulohen si ato të vërtetat dhe përdoret i njëjti funksion:

```
>stat.simulated=matrix(NA,nrow=length(d.sim),ncol=5)
>for(i in 1:length(d.sim))
+y.new=arima.sim(n=samplesize,list(d=d.sim[i]))
+y.new=y.new[-c(1)] +ff=abs(fft(y.new)/
sqrt(samplesize))^2
+stat.simulated[i,]=(y.new)[1:5].
```

Duke përdorur funksionin *abc*

```
b>post.value=abc(target=stat.oss,param=prior.
sim,sumstat=
+data.frame(stat.simulated),tol=0.01,method="rejection")
```

simulimet janë përsëritur për një kampion me $n=1024$ dhe me $n=8194$, me vlera tolerance 0.01, 0.02, 0.03 dhe me një numër total simulimesh që fillojnë nga 10^4 , 10^5 dhe 10^6 . Përafrimi më i mirë i probabilitetit posterior është arritur me një vlerë $n.sim =$ dhe $tol = 0.02$. Funksioni *summary* jep vlerat e mëposhtme:

```
Call: abc(target = stat.oss, param = prior.sim, sumstat = data.frame(stat.simulated), tol = 0.02, method = "rejection")
```

Data:

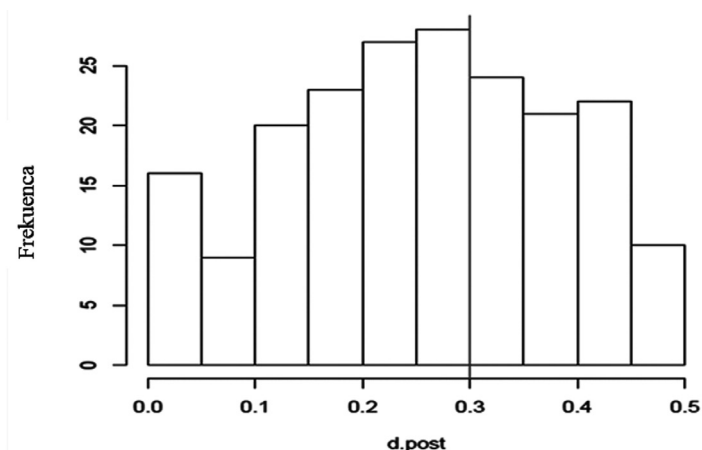
```
abc.outunadj.values (200 posterior samples)
```

```

              d.sim
Min:          0.0066
2.5% Perc     0.0168
Median:       0.2636
Mean:         0.2566
Mode:         0.2678
97.5% Perc.:  0.4780
Max.:         0.4990

```

Figura 2 Distribucioni posterior i d-së



Siç e shikojmë edhe nga grafiku, arrijmë të marrim vlera të përafërta me vlerën e vërtetë të d-së. Duke rritur numrin e simulimeve, periodogrami bëhet homogjen dhe nuk tregon vlera të mira të përafërta.

4. Modeli ARFIMA (1, 1, 1)

Këtu përdorim metodën përafruese Bayesiane, në stimën e parametrave të modelit ARFIMA (1,1,1). Japim një përkufizim të këtij modeli

$$\phi_1(1-B)^d X_t = \psi_1 \varepsilon_t$$

```

Të dhënat gjenerohen sipas:
>sample=1024
>t=c(0.18,0.3,0.4)
>y=arima.sim(n=sample,list(ar=t[1],d=t[2],ma=t[3]))
>y=y(-c[1])
>ff=abs(fft(y)/sqrt(sample))^2
>stat.oss=ff[1:5]

```

Ku t-ja është vektori i parametrave të modelit. Duke qenë se kushti i qëndrueshmërisë së një modeli ARMA përftohet për $|\phi| < 1$ dhe kushti i invertibilitetit përftohet për $|\theta| < 1$, prior distribucion nga e cila ϕ , d dhe θ do të gjenerohen janë përkatësisht

- $\phi \sim U(-1,1)$
- $d \sim U(0,0.5)$
- $\theta \sim U(-1,1)$

```

>n.sim=10k
>d.sim=c()
>phi.sim=c()
>theta.sim=c()
>d.sim=c(d.sim,runif(n.sim,min=0,max=0.5))
>phi.sim=c(phi.sim,runif(n.sim,min=-1,max=1))
>theta.sim=c(theta.sim,runif(n.sim,min=-1,max=1))
>prior.sim=data.frame(phi.sim,d.sim,theta.sim)

```

Edhe në këtë rast procedura testohet për numra të ndryshëm simulimesh, si në rastin e *fractional white noise*. Për një përafrim më të mirë të vlerave reale do të përdorim si *summary statistic* për koeficientët e modelit ARMA, pesë vlerat e para të funksionit të autokorrelacionit dhe për parametrin d do të përdoren pesë vlerat e para të periodogramit. Në këtë rast vektori i *summary statistic* është

```

>stat.oss=c(acf(y,plot=F)acf[1:5],ff[1:5])

```

ku *summary statistic* e simuluar janë

```

>comp.acf=5
>comp.për=5
>comp=comp.acf + comp.për
>stat.simulated=matrix(NA,nrow=length(d.sim),ncol=comp)
>for(i in 1:length(d.sim)){
+y.new=arima.sim(n=sample,list(ar=phi.sim[i],d=d.
sim[i],ma=theta.sim[i]))
+y.new=y.new[-c(1)] ff=abs(fft(y.new)/sqrt(sample))^2
stat.simulated[i,]=c(acf(y.new,plot=F)acf[1:5],ff[1:comp.
për]) }

```

Për një numër total prej 10.000 simulimesh dhe me një tolerancë prej 0.01, komanda *summary* e përdorur për *post.values* jep rezultatet e mëposhtme:

```

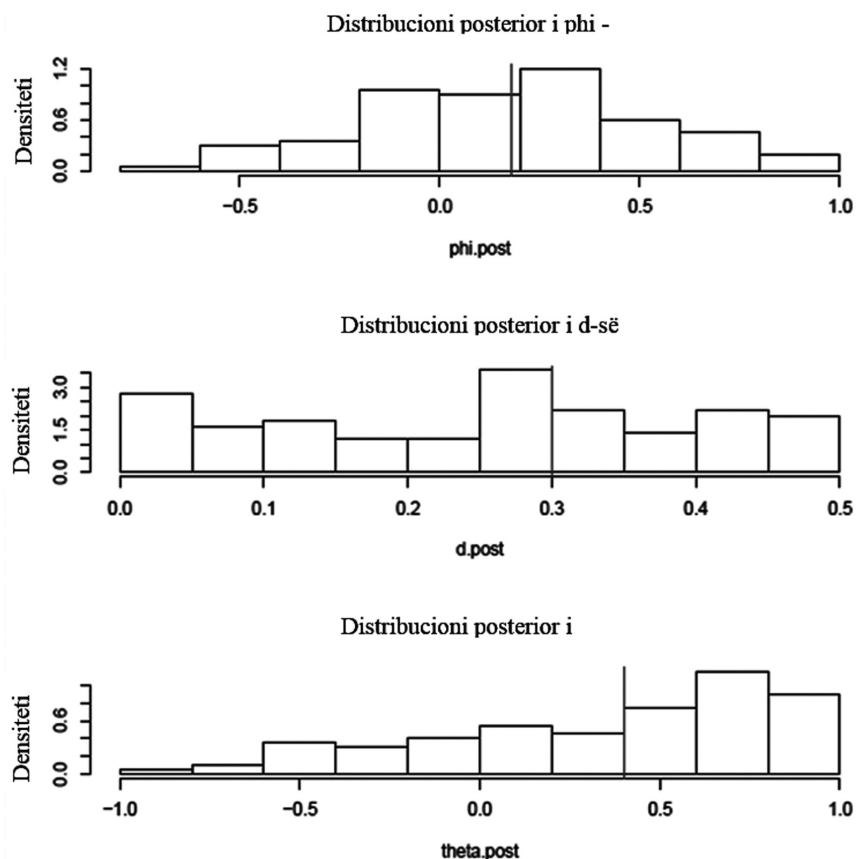
Call:
abc(target = stat.oss, param = prior.sim, sumstat = data.
frame(stat.simulated), tol = 0.01, method = «rejection»)

```

Data:
 abc.outunadj.values (100 posterior samples)

	phi.sim	d.sim	theta. sim
Min	-0.7823	0.0028	-0.8795
2.5%	-0.4996	0.0145	-0.6092
Perc.:			
Median:	0.1973	0.2765	0.5295
Mean:	0.1647	0.2524	0.3519
Mode:	0.2278	0.2949	0.6728
97.5%	0.8171	0.4940	0.9819
Perc.			
Max:	0.9412	0.4991	0.9976

Figura 3 Distribuzioni posterior i phi, d, θ



5. Përmbyllje

Avantazhi i përdorimit të metodës ABC është ai i të qenurit një metodë shumë intuitive dhe me një implementim të thjeshtë. Nga ana tjetër, në mënyrë që të përftohet një përafrim sa më i mirë i të dhënave duhet të zgjidhen sufficient summary statistic me dimension të vogël, gjë që në problemet reale do të përbënte një vështirësi. Ne ilustruam rastin e metodës rejection, që është ajo më e thjeshta, gjë që mund të ndikojë në mirësinë e përafrimit.

Bibliografia

- Beran, J. (1994) "Statistics for long memory processes." Chapman and Hall.
- Hamilton, J.D, (1994) "Time series analysis". Princeton Univ. Press,
- Hosking, J.R.M, "Fractional Integration". Biometrika, 68 (1), 165 - 176.
- Granger, C.W. and Joyeux, R. "An introduction to long-memory time series models and fractional differencing". Journal of Time Series Analysis 1, 15 - 29.
- Marin, J.M., Pudlo, P., Robert, C.P. and Ryder, R., "Approximate Bayesian Computational methods." Statistics and Computing 21, 289 - 291.
- McLeod, A. I. & Hipel, K. W (1987) Preservation of the rescaled adjusted range, part 1. A reassessment of the Hurst phenomenon Water resources research 14
- Pritchard J, (1999) "Population growth of human Y chromosomes: a study of Y chromosomes microsatellites." Molecular biology and evolution 16, 1791-1798
- Sisson, S.A., and Fan, Y. (2011), "Likelihood-free Markov chain Monte-Carlo. Handbook of Markov Chain Monte Carlo", Eds. S.P. Brooks, A. Gelman, G. Jones and X.L. Meng, Chapman and Hall.
- Tavare S, Balding DJ, Griffiths RC (1997) "Inferring Coalescence Times From DNA Sequence Data" Genetics 145:505-518
- Wilkinson, R. D, (2008) "ABC gives exact results under the assumption of model error." Technical report, Dept. of Probability and Statistics, University of Sheffield

Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme 2.0, një kërkim i bazuar në raste studimore

Erind HOTI¹

Abstrakt: Termi “Ndërmarrja 2.0” është një term i ri dhe në rritje që propozon ndryshime thelbësore në organizatë dhe në kulturën menaxheriale të ndërmarrjes, ndikuar nga aplikacionet dhe format e reja të komunikimit në Internet. Bazohet në principet e Web 2.0 që e vënë theksin tek bashkëpunimi, të mësuarit individual dhe organizacional nëpërmjet ndërtimit të proceseve më të hapura dhe inovative brenda ndërmarrjes, si dhe me partnerët, klientët dhe furnitorët, duke shfrytëzuar platformat e reja dixhitale për të ndarë, gjeneruar dhe filtruar informacion. Përdorimi i Web 2.0 në ndërmarrje nuk do të thotë vetëm të fusësh një teknologji të re, por gjithashtu të ndryshosh mënyrën e punës, strukturat organizacionale si dhe proceset e modelet e biznesit. Pas një prezantimi të termave “Web 2.0” dhe “Ndërmarrja 2.0”, në këtë punim do të testohet rezultati i analizës përmbajtësore ndërrastësore (cross-case content analysis) i 52 rasteve studimore të ndërmarrjeve që kanë adaptuar aplikacionet e “Ndërmarrja 2.0”. Do të vlerësohet statistikisht nëse ekziston ndonjë lidhje ndërmjet objektivave të biznesit që ndërmarrjet ndjekin nëpërmjet adaptimit të aplikacioneve të “Ndërmarrja 2.0” dhe madhësisë së ndërmarrjes, apo llojit të aplikacionit “Ndërmarrja 2.0” dhe madhësisë së ndërmarrjes, duke u fokusuar në mënyrë të veçantë në implikimet menaxheriale tek ndërmarrjet e vogla dhe të mesme.

Fjalë kyçe: Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM), Ndërmarrja 2.0, raste studimore, Web 2.0.

Abstract: The term ‘Enterprise 2.0’ is a new and emerging term, proposing radical changes in the organization and its managerial culture, caused by the new applications and communication forms of the Internet. It is based in the principles of Web 2.0 which focus on collaboration, individual and organizational learning by building open and innovative

¹ Doktorant dhe pedagog pranë Universitetit Europian të Tiranës: erind.hoti@uet.edu.al

processes within the enterprise, as well as with enterprise partners, clients and suppliers. This takes place by using new digital platforms to share, generate and filter information. Using Web 2.0 in the enterprise doesn't only mean having to introduce a new TEChnology, but at the same time changing the way of work, organizational structures as well as the business processes and models of the enterprise. After an introduction in the terms 'Web 2.0' and 'Enterprise 2.0' in this paper we will evaluate statistically the results gathered from a cross-case content analysis of 52 case studies of enterprises which have adopted 'Enterprise 2.0' applications. Most of the analysed case studies were put online for research purposes. We will try to evaluate if there is a relationship between the business objective that an enterprise follows by adopting 'Enterprise 2.0' applications and the size of the enterprise as well as test for any relationship between the type of the application in use and enterprise size, being especially focused on managerial implications of adoption for small and medium sized enterprises (SMEs).

Keywords: *Small and medium enterprises (SMEs), Enterprise 2.0, case studies, Web 2.0.*

1. Hyrje

“Ndërmarrja 2.0” bazohet në principet e Web 2.0 që ka të bëjë me një paradigmë, e cila ka fituar vëmendje të madhe në dekadën e fundit me rritjen individuale dhe kooperative të adaptimit të teknologjive të Web 2.0 (Wilson et. al. 2011, f. 2). Edhe pse përcaktimi i saktë varion, disa nga teknologjitë më përfaqësuese të Web 2.0 janë Rrjetet Sociale, Blogjet, Wiki-t, Sitet për Ndarje Informacioni (si psh. Youtube, Flickr), Tagging, Social Bookmarking, “Mjetet e Komunikimit të rastit” (IM, Web Konferenca, VoIP), Mashup-et apo të tjera “Mjete Bashkëpunimi” (Collaboration Tools) të bazuara në cloud (si psh: Google Drive, Dropbox, Google Docs etj). Termi “Ndërmarrja 2.0” u prezantua në 2006 nga Andrew McAfee dhe propozon ndryshime thelbësore në organizatë dhe në kulturën menaxheriale të ndërmarrjes, të nxitur nga aplikacionet dhe format e reja të komunikimit në Internet. McAfee adaptoi termin ‘Ndërmarrja 2.0’ për t’u fokusuar vetëm në ato platforma që kompanitë mund të blejnë ose të ndërtojnë në mënyrë që të bëjnë të dukshme praktikat dhe outputin e punonjësve të tyre të dijes (McAfee, A. P., 2006, F. 23).

Në blogun e tij ai jep këtë përkufizim: “Ndërmarrja 2.0 është përdorimi në rritje i platformave të social software brenda kompanive, ose ndërmjet kompanive dhe partnerëve apo klientëve të tyre”. Social-software u mundëson njerëzve të takohen, të mbledhin apo të bashkëpunojnë dhe të ndërtojnë komunitete dhe platforma online si mjedise dixhitale ku kontributet dhe ndërveprimet e secilit janë të dukshme në nivel global dhe rezistente ndaj kohës. Është vënë re që përhapja e “Ndërmarrjes 2.0” është relativisht e shpejtë dhe se një element kyç i adaptimit është nxitja e dimensioneve të reja të bashkëpunimit që mund të krijojnë bazën e një burimi të ri avantazhi konkurrues (Bughin, J. 2008, f. 251). Burimi i avantazhit konkurrues duket që është i lidhur me mënyrën se si Web 2.0 ndërthur bashkëpunimin nga jashtë ndërmarrjes dhe se si kompanitë që janë duke adaptuar Web 2.0 po krijojnë kufinj të rinj me ekosistemin e tyre (Bughin, J. 2008, f. 254).

Studime të ndryshme tregojnë që Web 2.0 ofron një potencial të madh për inovacion, dizejnim të formave të reja të ndërmarrjes dhe të punës, duke u shmanjur nga mënyra tejlaliste, me një drejtim të komunikimit drejt një komunikimi të orientuar nga grupi, si dhe duke kapërcyer

struktura hierarkike dhe duke ndërtuar entitete të decentralizuara (Fuchs-Kittowski et. al. 2009, f. 377). Kështu, avantazhi konkurrues do të burojë nga adaptimi i paradigmave të reja të biznesit, me besim më të lartë dhe kontroll më të ulët, si dhe një qasje sistematike në ndërthurjen në ndërmarrje të kontributit të klasterave të biznesit si dhe rrjeteve sociale që mbështeten nga korporata (Bughin J. 2008, f. 258). Sidoqoftë menaxherë skeptikë refuzuan për një kohë të gjatë që të përfshinin rrjetet sociale në intranetet e ndërmarrjeve të tyre, duke mos qenë të bindur për rëndësinë, efikasitetin dhe fokusin e tyre si dhe duke patur frikë nga punonjësit të shpërqëndruar dhe kohë të vlefshme të konsumuar pa ofruar përfitime të mëdha. Rrjetet sociale u konsideruan gjithashtu si një burim rrjedhjeje informacioni konfidencial në lidhje me produktet dhe shërbimet që ofron organizata. Një situatë e tillë ndërkohë ka ndryshuar dhe aplikacionet e Web 2.0 kanë fituar vëmendjen e ndërmarrjeve. (Thellioğlu, H. & Diesenreiter S. 2013)

Vite më parë, kur një teknologji e re adoptohej, ishte biznesi ai që nxiste inovacionin dhe konsumatorët ishin të dorës së dytë. “Ndërmarrja 2.0” vendos konsumatorin në qendër të vëmendjes. Sot konsumatori shpenzon kohën e tij jo duke konsumuar, por duke ngarkuar, shkarkuar, regjistruar dhe ndarë eksperiencat personale dhe në këtë mënyrë duke ndikuar dhe influencuar ndjeshëm tek të tjerët dhe tek shitjet dhe blerjet e ndërmarrjeve (Pfaff, Charmaine C., 2008, f. 83). “Ndërmarrja 2.0” mbështet gjithashtu inteligjencën kolektive. Kjo i referohet çdo sistemi që përpaket të arrijë një nivel të lartë konsensusi apo të vendimmarrjes duke u bazuar më tepër në ekspertizën e një grupi sesa të një individi. Inteligjenca kolektive në ndërmarrje mund të mbështetet nëpërmjet editimit në formë bashkëpunuese të bazave të përbashkëta të të dhënave për të shpërndarë dijen (Bughin, J. 2008, f. 257).

Motivimi për këtë punim bazohet në faktin se aktualisht nuk ka sa duhet punë kërkimore që fokusohet në objektivat organizacionale të përdorimit të aplikacioneve të “Ndërmarrja 2.0” në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme dhe literatura rreth këtij koncepti relativisht të ri, është akoma e paktë edhe në formim. Ky punim shihet si kontribut në literaturën që kërkon të mbyllë këtë boshllëk. Pas trajtimit teorik, një pjesë e rëndësishme e studimit do i kushtohet vlerësimit nëse ka ndonjë varësi ndërmjet aplikacioneve të Web 2.0 që përdoren nga ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në krahasim me ndërmarrjet e mëdha si dhe objektivat e biznesit dhe madhësisë së ndërmarrjes. Gjatë rishikimit të literaturës është vënë re se disa autorë përmendin termin “teknologjitë e Web 2.0”, ndërsa të tjerë i referohen me “aplikacionet e Web 2.0” për t’iu referuar të njëjtës gjë.

2. Implikimet për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme dhe teknologjitë e Web 2.0

Meqë ndërmarrjet e vogla dhe të mesme përfaqësojnë 99% të të gjitha ndërmarrjeve europiane, ato kanë një rëndësi të lartë sociale dhe ekonomike (European Union 2003, f. 5). Duke patur parasysh kontributin e NVM-ve për ekonominë është e rëndësishme që performanca e këtyre ndërmarrjeve të rritet. “Ndërmarrja 2.0” mund të kontribuojë në rritjen e performancës së ndërmarrjes duke rezultuar në rritje të inovacionit dhe konkurrueshmërisë së këtyre ndërmarrjeve.

NVM-të përballen me burime të kufizuara dhe kapacitet të limituar për inovacion dhe kanë nevojë të bashkëpunojnë për të konkurruar me sfida të reja në një mjedis kompleks dhe dinamik. Bashkëpunimi u mundëson NVM-ve të kenë akses dhe të operojnë në një bazë burimore të zgjeruar (Human, S & Provan K. G., 1996) (Street C. T & Cameroon A. f. 2007,

f. 239). Aplikacionet e “Ndërmarrja 2.0” mbështesin bashkëpunimin dhe shikohen si mjetet e përshtatshme nga NVM-të për të rritur produktivitetin, si dhe për të qenë më afër tregut (Wyllie D. 2008).

Nga pikëpamja organizacionale, NVM-të janë ndërtuar në një mënyrë patriarkale ku aktivitetet sipërmarrëse udhëhiqen nga një apo dy individë (Scherer E. 2007, f. 11) dhe për pasojë jo të gjithë individët marrin pjesë në zhvillimin e ideve të reja (Thiemann F., 1996), të cilat mund të mbështeten nga wiki-t apo ndarja e informacionit nëpërmjet rrjeteve sociale. Thuhet se një ndërmarrje e vogël ka dy krahë, dy këmbë dhe një ego gjigante (Burns P, 2001). Horizonti strategjik ka tendencën të jetë i shkurtër me fokus në një strategji për mbijetesë dhe një stil vendimmarrjeje reaktiv për shkak të burimeve të limituara. Kjo mbështetet edhe nga fakti se shumë ndërmarrje lindin çdo vit dhe vetëm 40% e tyre mbijetojnë për 10 vjet. Menaxherët nuk i kuptojnë sa duhen përfitimet ekonomike që mund të sjellin teknologjitë e Web 2.0 në ndërmarrjet e tyre dhe nuk inkurajojnë përdorimin e tyre brenda ndërmarrjes në masën e duhur. Përveç kësaj, disa ndërmarrje shohin një mungesë sigurie nëpërmjet përdorimit të Web 2.0 (Levy M. & Powell F., 2005).

3. *Adaptimi i aplikacioneve të ‘Ndërmarrjes 2.0’*

Implementimi i aplikacioneve të “Ndërmarrjes 2.0” në NVM konsiderohet i dobishëm dhe i nevojshëm, por që ka potencial të zgjerohet pasi implementimi i këtyre artifakteve mbetet ende i rrallë. Pritshmëritë teorike janë që planifikimi dhe implementimi i teknologjisë së informacionit ka tendencë të ketë një perspektivë afatshkurtër dhe që teknologjia e informacionit përdoret më tepër për të menaxhuar operacione të përditshme. Meqë NVM-të në përgjithësi nuk kanë departament apo ekspertizë në teknologjinë e informacionit, pronari i NVM-ve është personi i vetëm që mund të identifikojë mundësitë e IT dhe t’i adoptojë ato. Kjo ndodh shpesh në një mënyrë ad-hoc dhe varet shumë nga eksperiencia, personaliteti dhe aftësitë e vetë pronarit (Levy M. and Powell F., 2005) (Street, C. T & Cameroon A. F. 2007, f. 239). Një përdorim i aplikacioneve të Web 2.0 ndërmjet ndërmarrjeve (p.sh rasti i bashkëpunimit me furnitorët, partnerët dhe klientët), vihet re në rastin e ndërmarrjeve të mëdha ku në të shumtën e rasteve dominon informacioni me një drejtim (psh. nëpërmjet blogjeve). Sa i përket fushave të ndryshme të adaptimit, aplikacionet “Ndërmarrja 2.0” përdoren më gjerësisht në shërbimet passhitje (Bughin J. 2007), marketing, si dhe në zhvillim kërkimesh (Herrmann 2007). Më poshtë është një listë e aplikacioneve të Web 2.0 të përshkruara shkurtimisht në formë tabele siç ndeshet rëndom edhe në literaturën që flet rreth këtyre aplikacioneve.

Tabela. 1: Aplikacionet e Web 2.0

Wiki	Wiki-t janë sisteme për ndarje të dijes në një mënyrë bashkëpunuese që u lejon përdoruesve të kontribuojnë në një dokument apo diskutim online duke shtuar, fshirë apo ndryshuar lehtësisht përmbajtjen
Blogjet (Weblog-et)	Blogjet (apo Weblog-et) janë lloje ditaresh online, të hostuara në një website, ku postimet shfaqen sipas një rendi kronologjik

Rrjetet sociale	Rrjetet sociale i referohen sistemeve që u lejojnë përdoruesve të socializohen nëpërmjet mësimi mbi aftësitë, njohuritë, hobit dhe preferencat e njëri-tjetrit (psh: Facebook, Twitter) si dhe të gjejnë të tjerë me interesa të ngjashme. Shembuj komercial që përdoren nga menaxhimi për të identifikuar ekspertë janë LinkedIn, Xing etj.
Site për ndarje informacioni	Site të tilla si You Tube, Flickr etj.
Tagging, Social Bookmarking, RSS	Indeksim kolektiv apo bëra tagging e përmbajtjes ekzistente si dhe nënshkrimi në shpërndarjen online të lajmeve, podcast apo informacioneve të tjera.
Komunikim në list, Web Konference, Email, VoIP	Aplikacione të tilla si, mesazhe ecasti (Instant Messaging) dhe forma të ngjashme komunikimi në Web (audio, video, tekst).
Të tjera aplikacione për bashkëpunim	Aplikacione të bazuara në cloud si psh.: Google Drive, Google Docs, Dropbox etj.
Mashup-et	Mashup-et janë aplikacione të Web që agregojnë përmbajtje nga dy apo më shumë burime online për të krijuar një shërbim të ri (psh: në një website mund të importohen harta online nga Google-Maps dhe të plotësohen me shënime personale për të krijuar një shërbim të ri, etj).

Burimi: Ilustrim vetjak bazuar në literaturën e rishikuar (Autori, 2014).

4. Metodologjia Kërkimore

Nëpërmjet një rishikimi fillestar të literaturës dhe analizës së rasteve të ndryshme studimore, ky punim do filtrojë nga analiza e rasteve të ndryshme, të dhëna në lidhje me objektivat e biznesit që ndjekin ndërmarrjet të cilat adaptojnë aplikacionet e “Ndërmarrja 2.0”, si dhe aplikacionet që përdorin ndërmarrjet. Më pas do të testohet statistikisht ndonjë lidhje e mundshme ndërmjet tipit të aplikacionit në përdorim si dhe madhësisë së ndërmarrjes.

Puna me raste studimore presupozon që të dhënat janë mbledhur nga burime të shumëfishta, psh., burime primare, raporte verbale, intervista personale, observime si dhe burime dytësore, si rasti i raporteve financiare, kërkime të kryera nga vetë organizatat. Komunikimi ndërmjet kërkuesit dhe personit të kontaktuar nuk duhet të jetë domosdoshmërisht ballë për ballë. Në varësi të situatës, kontekstit, kufizimeve dhe qëllimeve të ndryshme mund të ndodhë edhe duke përdorur mjete të tjera si postë, e-mail, telefon, chat me video dhe zë (psh. në skype), platforma të rrjeteve sociale e të tjera. (Yin, 2003). Pjesa më e madhe e rasteve studimore, të cilat shqyrtohen në këtë punim janë marrë nga <http://www.e20cases.org> që është një blog, i cili vë në dispozicion të të interesuarve për kërkim shkencor (botës akademike, por dhe të biznesit) një sërë rastesh studimore të adaptimit të

aplikacioneve të “Ndërmarrja 2.0”, të kategorizuara sipas madhësisë së ndërmarrjes, sektorit ku ndërmarrja bën pjesë, llojit të aplikacionit të adaptuar, departamentit të ndërmarrjes ku përdoren këto aplikacione.

Qasja kërkimore me raste studimore përdoret shpesh kur në lidhje me subjektin në studim nuk ka sa duhet informacion dhe literaturë të disponueshme dhe kur është e nevojshme të gjenerohen njohuri. Sipas Yin, “një rast studimor është një ekzaminim empirik që investigon një fenomen bashkëkohor në thellësi dhe brenda kontekstit të jetës së përditshme, në mënyrë të veçantë kur kufinjtë ndërmjet fenomenit dhe kontekstit nuk janë të dukshme qartazi” (Yin 2009, f. 18). Po sipas Yin, një metodë me raste studimore preferohet kur duhet t’i përgjigjemi pyetjeve “si” dhe “pse” (Yin 2009, f. 8). Meqë “Ndërmarrja 2.0” është një koncept relativisht i ri dhe i paeksploruar, u pa e arsyeshme që qasja kërkimore e bazuar në raste studimore do të ishte më e përshtatshme pasi do mundësonte të fitonim disa njohuri fillestare mbi mënyrën se si këto aplikacione janë adaptuar nga ndërmarrjet, si dhe objektivat e biznesit që të tilla ndërmarrje ndjekin nëpërmjet adaptimit të tyre. Rastet studimore ndihmojnë të eksplorojmë në një kontekst të jetës reale mënyrën se si aplikacionet e “Ndërmarrja 2.0” ndikojnë në proceset organizacionale ekzistuese, dhe në mënyrën se si njerëzit punojnë së bashku, komunikojnë, marrin feedback apo ndajnë informacion dhe ide të reja, të ndikuar nga përdorimi i tyre.

5. Analiza dhe rezultatet e kërkimit

Për filtrimin e informacionit nga rastet studimore është përdorur “analiza cilësore përmbajtësore” (qualitative content analysis), duke u fokusuar në konceptet e përzgjedhura për t’u analizuar nëpërmjet një analize ndërrastësore (cross-case analysis). Është zgjedhur “dizenjimi parashikues i rasteve studimore” (prospective case study design), ku kërkohet një përzgjedhje paraprake e kriterëve që do studiohen tek rastet studimore. Pas analizimit dhe filtrimit të të dhënave, bazuar në kriteret e përdorura për përzgjedhje, u përfutuan 52 raste studimore, të cilat mund të vlerësoheshin më tej. Në 9 prej rasteve studimore nuk bëhej ndonjë dallim nëse ndërmarrja klasifikohet si NVM apo jo. Një limitim i këtij punimi konsiderohet numri relativisht i vogël i rasteve studimore që ishte e mundur të vëzhgoheshin.

Në modelin e përdorur, çdo ndërmarrje mund të ndiqte objektiva të shumëfishtë dhe të përdorte më shumë se një aplikacion të Web 2.0. Rastet e përzgjedhura studimore u analizuan bazuar në një kombinim intervistash dhe materiale rastesh studimore nga burime të ndryshme (offline dhe online). Siç shprehet Yin, intervistat përfaqësojnë një nga burimet më të rëndësishme të infomacionit kur punohet me raste studimore (Yin J., 2003). Gjatë intervistave u mblodhën këndvështrime nëpërmjet pyetjeve të paracaktuara që bënë të mundur kategorizimin e gjetjeve sipas një strukture të paracaktuar. Një ndër limitimet e studimit konsiderohet mungesa e ekspertizës rreth aplikacioneve të “Ndërmarrja 2.0” nga ana e të intervistuarve. Gjatë studimit u konsideruan ndërmarrje që përdorin aplikacionet e Web 2.0 për të arritur një numër të zgjedhur objektivash biznesi siç janë: sigurimi i avantazhit krahasues, përdorimi i aplikacioneve për menaxhim eventesh dhe promocion, me qëllim reduktimin e kostos (reduktim i kostos së komunikimit, suportit, marketingut, udhëtimit etj.), për të rritur performancën organike të kërkimit, të ndajnë informacionet dhe lajmet më të fundit mbi sektorin ku operojnë apo për qëllim ndërtimin e komunitetit. Gjetjet janë përmbledhur në një tabelë të veçantë. Tabela e përfutur na shërben të zbatojmë testin Chi-Katror dhe të përcaktojmë hipotezën e parë që do testohet, e cila është dhënë më poshtë.

H₁: “Objektivi i biznesit që ndjek një ndërmarrje nëpërmjet adaptimit të aplikacioneve të Ndërmarrja 2.0’ varet nga madhësia e ndërmarrjes”.

Hipoteza zero përcaktohet si: “Kategoria rreth objektivave të biznesit të ndjekura nga ndërmarrja nëpërmjet adaptimit të aplikacioneve të “Ndërmarrja 2.0” dhe kategoria mbi madhësinë e ndërmarrjes janë të pavarura”. Meqë pas kategorizimit të të dhënave dëndurite e pritshme që përftohen për disa kategori janë më pak se 5, në mënyrë që testi Chi-Katror të mund të kryhej, nevojitej që kategoritë “menaxhim event” dhe “promovim event” t’i gruponim (pooling) në një kategori, dhe “përmirësimi i performancës së kerkimit”, si dhe “ndarja dhe zgjerimi i njohurive dhe lajmeve të sektorit” në një kategori tjetër.

Tabela. 2

Tabela me rezultatet fëllestare					Tabela me rezultatet pas grupimit (pooling)				
Objektivi (n=52)	NVM (n=21)	NM (n=21)	Madhësia e ndërmarrjes nuk dihet (n=9)	Objektivi nuk synohet	Objektivi (n=52)	NVM (n=21)	NM (n=21)	Madhësia e ndërmarrjes nuk dihet (n=9)	Objektivi nuk synohet
Avantazh konkurrues	7	10	3	32	Avantazh konkurrues	7	10	3	32
Marketing	12	14	7	19	Marketing	12	14	7	19
Menaxhim aktivitetesh	4	4	2	42	Menaxhim aktivitetesh dhe	12	14	6	72
Promovim aktivitetesh	8	10	4	30	Promovim aktivitetesh				
Reduktim i koston	6	8	4	34	Reduktim i koston	6	8	4	34
Përmirësimi i kerkimit	6	12	6	28	Përmirësimi i kerkimit dhe				
Ndarja, zgjerimi dhe akses me i larte ne informacion, ekspertizen dhe lajmet ne sektorit ku ndërmarrja operon	2	6	3	41	Ndarja, zgjerimi dhe akses me i larte ne informacion, ekspertizen dhe lajmet ne sektorit ku ndërmarrja operon	8	18	9	69
Ndërtim komuniteti	8	12	1	31	Ndërtim komuniteti	8	12	1	31

Tabela. 3

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	1.723 ^a	5	.886
Likelihood Ratio	1.757	5	.882
Linear-by-Linear Association	.244	1	.622
N of Valid Cases	129		

a. 0 cells (0.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 5.75.

Pas ndërtimit të tabelave të kontingjencës, në SPSS dhe kryerjes së llogaritjeve, ne marrim si rezultat dhe p-vlerë (0.886) me 5 shkallë lirie, që është një vlerë më e madhe se sa niveli i domethënies alfa (0.05), si pasojë hipoteza zero nuk mund të hidhet poshtë. Pra, mund të themi që nuk ekziston ndonjë lidhje ndërmjet objektivit të biznesit që synojnë të arrijnë ndërmarrjet

² Përbajnë të dhënat që në tabelë ndodhen të pozicionuara në kolonat e emëruara NVM dhe NM. Shifrat interpretohen si numri i ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (apo të mëdha) të cilat përdorin aplikacionet e “Ndërmarrja 2.0” (psh: Youtube, Facebook ose Blog) për arsye sigurim avantazhi konkurrues, marketing, ndërtim komuniteti etj.

e studiuar nëpërmjet përdorimit të aplikacioneve të “Ndërmarrja 2.0” si dhe madhësisë së vetë ndërmarrjes.

H₂: A varet për zgjedhja e aplikacionit të ‘Ndërmarrja 2.0’ nga madhësia e ndërmarrjes?

Hipoteza e dytë do të testohet përsëri me testin Chi-Katror për të përcaktuar nëse aplikacioni i “Ndërmarrja 2.0” që është në përdorim varet nga madhësia e ndërmarrjes. Hipoteza zero në këtë rast është: “Kategoria e aplikacionit “Ndërmarrja 2.0” dhe kategoria mbi madhësinë e ndërmarrjes janë të pavarura”. Meqë pas kategorizimit të rezultateve kategoritë e pritshme që përftohen janë më pak se 5, nevojitet që kategori të tilla si: Wiki, Blogjet, Sitet për Ndarje Informacioni, Tagging, Social Bookmarking, RSS, Mashup-et, apo të tjera aplikacione për bashkëpunim të cilat kishin denduri më të vogël se 5, të grupoheshin (pooling) në një kategori të përbashkët.

Tabela. 4

Tabela me rezultatet fillestare				Tabela me rezultatet pas grupimit (pooling)			
Objektivi (n=52)	NVM (n=21)	NM (n=21)	Madhësia e ndërmarrjes nuk dihet (n=9)	Objektivi (n=52)	NVM (n=21)	NM (n=21)	Madhësia e ndërmarrjes nuk dihet (n=9)
Wiki	0	3	1	Rrjetet Sociale	10	13	7
Blogjet (Weblog)	2	1	0				
Rrjetet Sociale	10	13	7				
Site për ndarje informacioni	2	3	1				
Tagging, Social Bookmarking, RSS	1	2	1				
Instant Communication, Web Conference, Email, VoIP	11	15	9	Instant Communication, Web Conference, Email, VoIP	11	15	9
Mashup-et	0	0	0				
Mjete të tjera bashkëpunimi (mjete të bazuara në cloud si Google Drive, Dropbox, Google Docs etj.)	1	2	1	Wiki, Blogjet, Site për ndarje informacioni, Mashup-et, Mjete të tjera bashkëpunimi (mjete të bazuara në cloud si Google Drive, Dropbox, Google Docs etj.)	6	11	4

Tabela. 5

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	.306 ^a	2	.858
Likelihood Ratio	.309	2	.857
Linear-by-Linear Association	.247	1	.619
N of Valid Cases	66		

a. 0 cells (0.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6.95.

Pas ndërtimit të tabelave të kontingjencës në SPSS dhe kryerjes së llogaritjeve, rezultojnë vlerat e Chi-Katror është, dhe p-vlerë (0.858) në 5 shkallë lirie, që është një vlerë më e madhe sesa niveli i domethënies alfa (0.05), si pasojë hipoteza zero nuk mund të hidhet poshtë. Mund të themi që bazuar në rastet studimore të shqyrtuara nuk ka ndonjë varësi ndërmjet aplikacionit të ‘Ndërmarrja 2.0’ që përdoret nga ndërmarrja dhe madhësisë së vetë ndërmarrjes.

6. Konkluzione

Nga analiza e rasteve studimore u vu re se ndërmarrjet të cilat kanë adaptuar të tilla aplikacione, veçanërisht ndërmarrjet e vogla dhe të mesme nuk duket se kanë kuptuar plotësisht ndryshimin rrënjësor që është i nevojshëm të kryhet në kulturën organizacionale dhe në strukturën

e ndërmarrjeve në mënyrë që të shfrytëzohet siç duhet potenciali dhe përfitimet e këtyre aplikacioneve brenda ndërmarrjes. Kjo edhe për shkak se NVM-të janë të ndërtuara në një mënyrë më patriarkale dhe iniciativat sipërmarrëse shpesh ndërmerren nga një apo dy individë dhe jo në mënyrë të hapur dhe inovative nëpërmjet kontritutit të të gjithë punonjësve. Përdorimi i aplikacioneve të “Ndërmarrja 2.0” kërkon më tepër bashkëpunim. Përfitimi kryesor i këtyre aplikacioneve konsiderohet se është optimizimi dhe përshpejtimi i proceseve ekzistuese si dhe i marketingut dhe promovimit. Për rastet e marra në studim, zbatimi i testit Chi-Katror nuk jep ndonjë lidhje ndërmjet objektivave të biznesit apo llojit të aplikacionit si dhe madhësisë së ndërmarrjes që ka adaptuar aplikacione të “Ndërmarrja 2.0”. Sidoqoftë, rezultati empirik ofron një lloj përputhjeje me teorinë se ndërmarrjet e vogla dhe të mesme kanë përgjithësisht një adaptim më të ulët të aplikacioneve të “Ndërmarrja 2.0” se ato të mëdha. Ky punim ka potencial për t’u zgjeruar më tej bazuar në rastet e ndryshme studimore të “Ndërmarrja 2.0” të vëna në dispozicion në www.e20cases.org. Një punë kërkimore e ngjashme, mund të ndërmerret në mënyrë më eksplicite edhe në kontekstin e ndërmarrjeve shqiptare.

Bibliografia

- Albrecht, J. (2009). Social Software im Unternehmen: Chancen nutzen, Risiken managen. In: Wissensmanagement: das Magazin fuer Fuehrungskraefte Vol.11, No. 6 (2009), p.18-20
- Back, A., Koch, M., Schubert, P., Smolnik, S. (n.d.). Enterprise 2.0 Fallstudien-Plattform. *Enterprise 2.0*. Retrieved 26.11.2013. From <http://www.e20cases.org/>
- Barnes D. et. al. (2012). Web 2.0 and micro-businesses: an exploratory investigation. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 19 No. 4, 2012 pp. 687-711. Emerald Group Publishing Limited 1462-6004, DOI 10.1108/14626001211277479
- Bernoff, J., & Li, C. (2008). Harnessing the power of the oh-so-social web. *MIT Sloan Management Review*, 493 (36-42).
- Bettiol, M., Chiarvesio, M. and Di Maria, E. (2008), “Networks, TEChnologies and globalisation processes in SMEs: the Italian case”, paper presented at the *European Conference on Information Management and Evaluation*, Royal Holloway, University of London.
- Birkinshaw, J. and Crainer, S. (2009), “Using Web 2.0 to create management 2.0”, *Business Strategy Review*, Summer, pp. 20-3.
- Bogers, M., Afuah, A. and Bastian, B. (2010). Users as innovators: A review, critique, and future research directions. *Journal of Management*, 36 (4), 857-875.
- Blinn, N. et. al. (2009). Web 2.0 Artifacts in SME-Networks - A Qualitative Approach towards an Integrative Conceptualization considering Organizational and TEChnical Perspectives. Retrieved from: *Software Engineering (Workshops)*: 273-284
- Bughin, J. (2007). The rise of enterprise 2.0. *Journal of Direct, Data and Digital Marketing Practice*, 9 (3), pp. 251-259.
- Bughin, J. and Manyika, J. (2007). How businesses are using Web 2.0, In: *McKinsey Quarterly* 3/2007, Retrieved from: <http://www.mckinseyquarterly.com/>
- Bughin J (2011) and Chui. How Web 2.0 pays off: the growth dividend enjoyed by networked enterprises. *McKinsey Quarterly*, p.17-21.
- Burns, P. (2001). *Entrepreneurship and Small Business*. Palgrave, Hampshire, 2001, UK.
- Chesbrough, H.W. (2003). *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from TEChnology*. Harvard Business School Press, Cambridge, MA.
- Chua, A., Deans, K. and Parker, C.M. (2009), “Exploring the types of SMEs which could use blogs as a marketing tool: a proposed future research agenda”, *Australasian Journal of Information Systems*, Vol. 16 No. 1, pp. 117-136. doi:10.3127/ajis.v16i1.561
- Cook, S. (2008) The contribution revolution, *Harvard Business Review*, 86, 10, 60-69

- Davenport, T. (2007). 'Why enterprise 2.0 wont transform organizations, Harvard Business Review. Retrieved from: http://discussionleader.hbsp.com/davenport/2007/03/why_enterprise_20_wont_transfo.html
- Davenport, T. (2013). "Enterprise 2.0: The New, New Knowledge Management?", Harvard Business Review.
- Eisenhardt, K.M. (1989). Building Theories from Case Study Research, In: Academy of Management Review, Vol. 14, No. 4, 1989, P. 532 – 550
- Gagliardi D. (2011). Next Generation Entrepreneur: How Web 2.0 TEChnologies Creep into SMEs. eChallenges e-2011 Conference Procédings Paul Cunningham and Miriam Cunningham (Eds), IIMC International Information Management Corporation, ISBN:978-1-905824-27-4
- Gnyawali, D.R. and Byung-Jin, P. (2009). Co-opetition and Technological innovation in small and medium-sized enterprises: A multilevel conceptual model. Journal of Small Business Management, 47 (3), 308–330. Retrieved from: <http://www.icesi.edu.co/blogs/logisticawww122/files/2012/10/6-Co-opetition-and-TEChnological-Innovation-in.pdf>
- European Union (2003), European Commission for Enterprise and Industry. (2003), The new SME definition. User guide and model declaration. P.55pp. Retrieved from: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf
- Fuchs-Kittowski, F., Klassen, N., Einhaus, J (2009). A Comparative Study on the Use of Web 2.0 in Enterprises. Proceedings of I-KNOW'09 and I-SEMANTICS'09 2-4 September 2009, P. 377, Graz, Austria.
- Heck E van, Vervest PHM (2007). Smart business networks, CACM 50 (6) 29-37.
- Herrmann, H.-G. (2007). Internet und Intranet 2.0 - Chancen und Risiken für Großkonzerne, In: OSCAR 2/2007, 10-16, Retrieved from: <http://www.oscar.de/>
- Houy, C et. al (2010): Einsatzpotentiale von Enterprise-2.0-Anwendungen – Darstellung des State-of-the-Art auf Basis eines Literaturreviews. IWi-Heft Nr. 192, ISSN 1438-5678, Saarbrücken.
- Human, S. E. and Provan K. G. (1996). External Resource Exchange and Perceptions of Competitiveness within Organizational Networks: An Organizational Learning Perspective. *Frontiers of Entrepreneurship Research*.
- Hatak I. and Roessl D. (2012). Managing knowledge within intra-family succession, Institute for Small Business Management and Entrepreneurship, WU Vienna University of Economics and Business. Retrieved from: <http://sbaer.uca.edu/research/icsb/2012/Hatak%20185.pdf>
- Kaplan AM, Heinlein M (2010): Users of the world, unite! Challenges and opportunities of social media. Business Horizons (53) 59-68.
- Kiss, C., and Bichler, M. (2008). Identification of influencers: Measuring influence in customer networks, *Decision Support Systems*, 46, 1, 233-253.
- Lacho, K. J., & Marinello, C. (2010). How small business owners can use social networking to promote their business. *The Entrepreneurial Executive*, 15, 127-133. Retrieved from: <http://www.questia.com/library/journal/1G1-243043188/how-small-business-owners-can-use-social-networking>
- Levy, M. and Powell, P. (2003), "Exploring SME internet adoption: towards a contingent model", *Electronic Markets*, Vol. 13 No. 2, pp. 173-181. Retrieved from: http://aws.iwi.uni-leipzig.de/em/fileadmin/user_upload/doc/Issues/Volume_13/Issue_02/V13I2_Exploring_SME_Internet_Adoption_Towards_a_Contingent_Model.pdf
- Levy M. and Powell P. (2005). Strategies for Growth in SMEs – The Role of Information and Information Systems. In: *Information Systems Series (ISS)*. Elsevier, Oxford
- Malecki, E. J. and Kingsley, G. (2003), Networking for Competitiveness. *Small Business Economics*, Vol. 23, p. 71-84, 2003. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1511061>
- Matlay, H. and Westhead, P. (2005), "Virtual teams and the rise of e-entrepreneurship in Europe", *International Small Business Journal*, Vol. 23 No. 3, pp. 279-302.
- McAfee, A. (2006). Enterprise 2.0: The dawn of emergent collaboration, MIT Sloan Management Review, 47, 3, 21-28.
- McAfee, A. (2006a): "Enterprise 2.0, version 2.0", Blog Post, Retrieved from: http://andrewmcafee.org/2006/05/enterprise_20_version_20/
- O'Reilly T (2005). What is Web 2.0? Design patterns and business models for the next generation

- Software. Retrieved from: http://www.im.ethz.ch/education/HS08/OReilly_What_is_Web2_0.pdf
- O'Reilly, T., and Battele, J. (2009) Web squared: Web 2.0 five years on. Retrieved from: http://assets.en.oreilly.com/1/event/28/web2009_websquared-whitepaper.pdf
- Palka, W., Pousttchi, K., and Wiedemann, D. (2009) Mobile word-of-mouth: A grounded theory of mobile viral marketing, *Journal of Information TEChnology*, 24, 2, 172-185.
- Parker, C.M. and Castleman, T. (2007), "New directions on SME e-business: insights from an analysis of journal articles from 2003 to 2006", *Journal of Information Systems and Small Business*, Vol. 1 Nos 1/2, pp. 21-40. Retrieved from: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.87.7735&rep=rep1&type=pdf>
- Pisano, G. and Verganti, R. (2008). Which kind of collaboration is right for you? *Harvard Business Review*, December 2008. Retrieved from: <http://www.avaya.com/uk/resource/assets/whitepapers/what%20kind%20of%20collab.pdf>
- Porter, M. (2001). Strategy and the Internet? *Harvard Business Review*. 74(6) pp 63-78 March. <http://collabor.idv.edu/static/0855380/files/strategy%20and%20the%20internet.pdf>
- Ritchie, R.L. and Brindley, C.S. (2005), "ICT adoption by SMEs: implications for relationships and management", *New TEChnology, Work and Employment*, Vol. 20 No. 3, pp. 205-17. Retrieved from: http://www.researchgate.net/publication/227884957_ICT_adoption_by_SMEs_implications_for_relationships_and_management
- Stockdale, R. et. al (2012). "Identifying Business Value From The Use Of Social Media: An Sme Perspective". PACIS 2012 Proceedings. Paper 169. Retrieved from: <http://aisel.aisnet.org/pacis2012/169>
- Street C.T. and Cameron A.F. (2007). External relationships and the small business: A review of small business alliance and network research. *Journal of Small Business Management*, 45 (2), 239-266.
- Parker, C.M. and Castleman, T. (2007), "New directions on SME e-business: insights from an analysis of journal articles from 2003 to 2006", *Journal of Information Systems and Small Business*, Vol. 1 Nos 1/2, pp. 21-40.
- Pfaff, Charmaine C., (2008), *Harnessing Wiki TEChnology for knowledge management in learning organisations*, Doctor of Philosophy Thesis, Faculty of Commerce, University of Wollongong, 2008. Retrieved from: <http://ro.uow.edu.au/thesis/1745>
- Richter, A. & Stocker, A. (2011). *Exploration & Promotion: Einführungsstrategien von Corporate Social Software*.
- Schaarschmidt, M. Web 2.0 enabled employee collaboration in diverse SME networks: a CEOs perspective
- Schaffer, V. (2013). *Small Enterprise Association of Australia and New Zealand. 26th Annual SEAANZ Conference Proceedings 11-12 Sydney 2013*.
- Scherer, E. (1997): *Hilfe zur Selbsthilfe – Reorganisations strategien für KMU*. In: *Unkonventionelle unternehmerische Konzepte, Reorganisation und Innovation in Klein und Mittelbetrieben – erfolgreiche Beispiele*, Zürich P.11-16.
- Schneckenberg D (2009). Web 2.0 and the empowerment of the knowledge worker. *Journal of Knowledge Management*, 13(6) 509-520. Retrieved from: <http://lpis.csd.auth.gr/mtpx/km/material/JKM-13-6a.pdf>
- Street, C. T., Cameron A. F. (2007). External Relationships and the Small Business: A Review of Small Business Alliance and Network Research. In: *Journal of Small Business Management*, Vol. 45, No. 2, p. 239-266, 2007.
- Thellioglu, H. and Diesenreiter S. (2013), *Enterprise 2.0 in Action: Potentials for Improvement of Awareness Support in Enterprises*. 9th ICC3 International Conference on Collaborative Computing: Networking, Applications and Worksharing (Collabora Com 2013).
- Thielemann F. (1996): *Die Gestaltung von Kooperationen kleiner und mittlerer Unternehmen*, In: *Innovation: Forschung und Management*. No. 7, IAI Institut für angewandte Innovations forschung, Bochum.
- Welsh, J.A. and White, J.F. (1981), "A small business is not a little big business", *Harvard Business Review*, Vol. 59 No. 4, pp. 18-27.
- Wilson, David W. et. al. (2011). "Web 2.0: A Definition, Literature Review, and Directions for Future

- Research" (2011). AMCIS 2011. Proceedings - All Submissions. Paper 368. http://aisel.aisnet.org/amcis2011_submissions/368
- Yin, R. K. (2003). *Case Study Research: Design and Methods*. Thousand Oaks, Ca: Sage Publications
- Yin, R. K. (2009). *Case study research: Design and methods* (4th ed.). Los Angeles, Calif: Sage.
- Chua, A., Deans, K., & Parker, C. M. (2009). Exploring the types of SMEs which could use blogs as a marketing tool: A proposed future research agenda. *Australasian Journal of Information Systems*, 16(1), 117-136.
- Zeiller, M., & Schauer, B. (2011). Adoption, motivation and success factors of social media for team collaboration in SMEs. Paper presented at the 11th International Conference on Knowledge Management and Knowledge TEchnologies. New York, USA: ACM.

Roli i lidershipit në zhvillimin e ndërmarrjeve publike. Posta dhe telekomi i Kosovës (PTK. sha)

Ilir BYTYCI¹

Abstrakt: *Lidershipi është aftësia për të krijuar vizion, kurajo dhe koncepte të reja. Aftësia e çdo lideri është të bashkëpunojë me njerëzit, me grupe të ndryshme, me ndërmarrje dhe të ketë influencë mbi ta. Pra, të kesh njohuri për artin e menaxhimit dhe udhëheqjes do të thotë të njohësh botën në të cilën jeton dhe vepron. Për lidershipin janë dhënë definicione dhe teori të ndryshme nga autorë të ndryshëm. Një përkufizim i përgjithshëm i lidershipit e definon atë si procesin social në të cilin një person mund të marrë ndihmën dhe mbështetjen e të tjerëve në realizimin e një detyre të përbashkët. Në realitet nuk ekziston një ndryshim i madh midis menaxhimit dhe lidershipit, dallimi i tyre është në nivele dhe fokusim. Konfrontimi është se të gjithë liderët nuk janë menaxherë, ashtu si dhe të gjithë menaxherët nuk mund të jenë lider. Duke qenë se lidershipi ka rol vendimtar në zhvillimin qoftë të ndërmarrjeve publike apo private, në këtë kërkim do të analizohet roli dhe ndikimi i lidershipit në zhvillimin e ndërmarrjeve në përgjithësi dhe ndërmarrjeve publike (NP) në veçanti, si dhe do të shpalosen shkaqet e (mos) eficientës së këtyre ndërmarrjeve. Menaxhimi i ndërmarrjeve publike në Kosovë ka kaluar nëpër shumë faza të ndryshme të zhvillimit. Aktualisht, këto ndërmarrje operojnë si biznese të cilat u ofrojnë shërbime apo produkte publikut dhe kanë për aksionar kryesor, të vetëm, qeverinë e Kosovës. Prandaj, në këtë mjedis të ndryshueshëm global, si asnjëherë, zërat për një lidership efektiv nuk kanë qenë më të fuqishëm se deri më tani. Lidhur me këtë, qeveria, si aksionere duhet të ketë një vizion të qartë për zhvillimin, transformimin dhe kontrollin e ndërmarrjeve publike, në mënyrë që këto ndërmarrje të rrisin vlerën e tyre dhe të jenë konkurruese në treg.*

Fjalë kyçe: *Lidership, menaxhim, ndërmarrje publike, strategji, zhvillim, vizion.*

¹ Doktorant pranë Universitetit Europian të Tiranës: ilirb2000@gmail.com

Abstract: *Leadership is the ability to create vision, courage and new concepts. The ability of any leader is to work with people, with different groups in the company and to have influence over them. So to have information about the art of management and leadership means knowing the world in which he lives and works. For leadership are given different definitions and theories from various authors. A general definition of leadership defines it as a social process in which a person can get the help and support of others in the accomplishment of a common task. In reality there is no major difference between management and leadership, their difference is in the level and focus. Confrontation is that all leaders are managers, as well as all managers can be leaders. Leadership plays a crucial role in the development of public and private enterprises. In this research we will analyze the role and impact of leadership in the development of enterprises in general and public enterprises in particular, and we will disclose the reasons of (in) efficiency of these enterprises.*

Keywords: *Leadership, management, public enterprise, strategy, development, vision*

1. Hyrje

Nocionet “leadership” dhe “menaxhim” po përdoren gjithnjë e më shumë, dhe po shfrytëzohen në të gjitha sferat e jetës si në teori dhe praktikë, si në jetën private ashtu edhe atë profesionale. Ky term përdoret në ekonomi (lider në treg), politikë (lider i partisë), kulturë (lider i skenës filmike, muzikore) dhe gjithashtu në sport (lideri i Ligës Europiane të Futbollit). Leadershi është aftësia për të krijuar vizion, kurajo dhe koncepte të reja, motivim, dhe që sfidohet prej situatave më komplekse. Sot, suksesi i disa prej kompanive bashkëkohore e me famë ndërkombëtare identifikohet me liderin e tyre. Aftësia e çdo lideri është të bashkëpunojë me njerëzit, me grupe të ndryshme dhe ndërmarrjet, si dhe të ketë influencë mbi ta. Pra, të kesh njohuri për artin e menaxhimit do të thotë të njohësh botën në të cilën jeton dhe vepron.

Midis *menaxhimit dhe leadershipit*, në realitet nuk ka ndonjë ndryshim të madh, dallimi i tyre konsiston në nivele dhe fokusim. Konfrontimi është se të gjithë liderët nuk janë edhe menaxher, si dhe të gjithë menaxherët nuk mund të jenë edhe lider. Ndërkohë që leadershi është i kufizuar vetëm në aktivitetin e njerëzve, kurse menaxhimi paraqet aktivitet më të gjerë, pra nuk përfshin vetëm aktivitetin njerëzor, por procesin e vendimmarrjes, çështjet financiare, tregun, teknologjinë dhe proceset informative. Leadershi ka ndikim në gjitha ndërmarrjet, si private ashtu edhe publike. Ai gjithashtu ka peshën dhe përgjegjësinë kryesore të rritjes dhe zhvillimit të tyre. Qëllimi kryesor është arritja e objektivave strategjike, përmes identifikimit, selektimit dhe angazhimit të njerëzve profesionistë në menaxhimin e ndërmarrjes.

Si në çdo vend tjetër ashtu edhe në Kosovë, ndërmarrjet publike janë me rëndësi strategjike për vendin. Ato ofrojnë shërbime vitale për qytetarët dhe punësojnë 14,463 punëtorë, prej të cilëve 88% janë meshkuj dhe vetëm 12% femra. (*Task force për integrim europian, 2012*). Që nga viti 1999 ndërmarrjet publike (NP) kanë qenë nën mbikëqyrje të UNMIK-ut, ndërsa me themelimin e Agjencisë Kosovare të Mirëbesimit (AKM), në qershor 2002, ato u vendosën nën menaxhimin e saj. AKM-ja ka korporatizuar të gjitha NP-të (gjithsej 25) që i kishte në portofol dhe kishte formuar një strukturë të re të qeverisjes, korporatave, duke themeluar Bordet e drejtorëve si organi më i lartë vendimmarrës në të gjitha NP-të. Pas përfundimit të misionit të AKM-së, shumica e anëtarëve të emëruar nga AKM-ja janë dorëhequr dhe për shkak të vonësës së emërimeve të reja nga ana e qeverisë, bordet e NP-ve mbeten defacto

jofunkionale. Si rrjedhim, në momentin kur qeveria mori kontrollin mbi menaxhmentin e NP-ve, më një korrik 2008, NP-të (me përjashtim të KEK-ut) nuk kishin borde.

Në këto kushte, sipas ligjit mbi Ndërmarrjet Publike (NP), është parashikuar edhe vendosja e bordeve të drejtorëve për këto ndërmarrje, ku me synimin e udhëheqjes profesionale, u është dhënë detyra e mbikëqyrjes së ndërmarrjeve publike, caktimit të caqeve të zhvillimit të kompanisë. Bordi si organ mbikëqyrës duhet të identifikojë biznesin dhe konkurrencën e tij, të fokusohet në problemet strategjike, menaxhimin e rrezikut dhe të krijojë standarde të larta të performancës duke përfshirë sjelljet etike si dhe performancën operative dhe financiare. Pra, sipas ligjit, bordi mbikëqyrës është përgjegjës për drejtimin e planeve të ndërmarrjes, por nuk e menaxhon ndërmarrjen. Ndërmarrja menaxhohet nga Drejtori Ekzekutiv (CEO), i cili së bashku me ekipin e tij të drejtorëve të njësive të biznesit apo të departamenteve, paraqet një lidhshmëri, i cili është i angazhuar për arritjen e qëllimeve të ndërmarrjes.

Deri në këto momente, praktika ka treguar që lidhshmëria i të gjitha këtyre niveleve ka rezultuar joeficient duke i dëmtuar edhe ndërmarrjet. Vendosja apo emërimi i personave politik dhe joprofesional në krye të bordeve të ndërmarrjeve publike ndodh për shkak të dy interesave madhore të partive politike. Nga njëra anë, mundësia për të sistemuar anëtarë të partisë në këto pozita të larta shërben si joshje apo shpërblyer nga partia për anëtarët e saj. Nga ana tjetër, vendosja e anëtarëve të partisë në borde drejtuese të ndërmarrjeve publike u jep fuqi partive politike që të ndikojnë në këtë ndërmarrje për të shtyrë politikatat e tyre, kur dihet që ndikimi i anëtarëve të bordeve është i fuqishëm edhe në nivele më të ulëta të kompanisë, tek CEO dhe drejtorët e tjerë.

Meqë lidhshmëria ka rol vendimtar në zhvillimin, qoftë të ndërmarrjeve publike apo private, korporatave, qeverive; ndaj edhe në këtë punim do të hulumtohet roli dhe ndikimi i lidhshmërisë kundrejt zhvillimit të ndërmarrjeve publike në theks PTK. Konkretisht në punim do të shpalosen shkaqet e (mos) efikasitetit të këtyre ndërmarrjeve, do të jepen ide të reja rreth zhvillimit, si dhe do të analizohet roli i lidhshmërisë në suksesin e këtyre ndërmarrjeve si shtylla kryesore për rritjen e mirëqenies dhe zhvillimit ekonomik në Republikën e Kosovës.

2. Qëllimi dhe objektivat e studimit

Menaxhimi i ndërmarrjeve publike në Kosovë ka kaluar nëpër shumë faza të zhvillimit si nga periudha e paraluftës, pasluftës e deri në kohët e sotme. Menaxhimi joefikas, mungesa e vizionit, interferimet politike, mangësitë ligjore, mosharmonizimi dhe përcaktimi i detyrave të përgjegjësive mes qeverisë dhe Ndërmarrjeve Publike (NP), nepotizmi, janë ato të cilat e bëjnë më kompleks dhe problematik menaxhimin e këtyre ndërmarrjeve publike. Duke iu referuar asaj të sipërpërmendur, qëllimi kryesor i këtij punimi është të hulumtohet fusha e menaxhmentit të përgjithshëm, në theks të veçantë të trajtohet lidhshmëria si shtyllë kryesore e menaxhimit bashkëkohor dhe ndikimi i tij në ngritjen e ndërmarrjeve publike në Kosovë.

Objektivat kryesore mbi kërkim-hulumtimin e lidhshmërisë për ndërmarrjet publike janë si vijon:

- (i) Analiza e zhvillimit të ndërmarrjeve publike në Republikën e Kosovës,
- (ii) Analiza e politikave menaxhuese dhe legjislativ të ndërmarrjeve publike,
- (iii) Analiza e PTK-së. (Posta dhe Telekom i Kosovës)
- (iv) Nxjerrja e konkluzioneve dhe rekomandimeve për politikatat efektive të ndërmarrjeve publike në Republikën e Kosovës.

3. Pyetja kërkimore, hipoteza dhe metodologjia e punimit

Pyetja kërkimore e këtij hulumtimi do të bazohet kryesisht në këto pyetje:

- Cilat janë shkaqet kryesore që ndikojnë në (mos)eficencën e ndërmarrjeve publike në Kosovë?
- Cili është roli dhe ndikimi i lidërshit në menaxhimin bashkëkohor të ndërmarrjeve publike në Kosovë?

Hipoteza kryesore e punimit është:

- Lidërshi efikas dhe profesional jep rezultate pozitive në efikasitetin e ndërmarrjeve publike.

Metoda dhe metodologjia e kërkimeve do të jenë të orientuara në hulumtimin e teorive ekzistuese dhe më bashkëkohore si dhe do të përdoren analiza të ndryshme si SWOT, PEST. Ndërsa grumbullimi i të dhënave të studimit do të fokusohet në hulumtimin e ndërmarrjeve publike në Kosovë (siç janë: PTK, KEK, Hekurudhat), si dhe ndërmarrje të tjera. Si burime shtesë do të merret rasti i shfrytëzimit të tryezave të organizuara nga Shoqëria Civile apo OJQ-të, raportet e auditorit të përgjithshëm, pasqyrat financiare, raporti i progresit nga Bashkimi Europian (BE), raporte të tjera për NP-të. Në bazë të studimit të literaturës dhe analizave do të grupohen informata të vlefshme për identifikimin e faktorëve që ndikojnë në efencën e punës dhe suksesin në këto ndërmarrje.

4. Analizë, interpretim të dhënash

Pas luftës, Kosova ka trashëguar një numër të ndërmarrjeve të cilat kanë administruar resurset dhe shërbimet kyçe në vend. Këto ndërmarrje kanë qenë përgjegjëse për energjinë, telekomunikacionin, fluturimet në vend. Për të siguruar efektshmërinë dhe rritjen e konkurrencës të këtyre operatorëve ekonomik në tregun vendor si dhe atë ndërkombëtar, organet e përkohshme të vetëqeverisjes së bashku me misionin e OKB-së në Kosovë (UNMIK) kanë filluar procesin e korporatizimit të tyre. Procesi i korporatizimit ka parashikuar kthimin e këtyre kompanive në shoqëri aksionare, ku pronar i vetëm apo kryesor është publiku nëpërmjet qeverisë të Kosovës. Me anë të korporativizimit, qeveria e Kosovës ka siguruar pronësinë e saj ligjore mbi ndërmarrjet publike duke lënë hapësirë për tërheqjen e investimeve nëpërmjet shitjes së aksioneve. Këto investime bëhen në përfitim të ndërmarrjeve publike duke i bërë ato më efikase dhe si rrjedhojë duke rritur fitimin e tyre dhe inkasimin e taksave nga to.

Ky proces i nisur në 2004-ën, gjithashtu ka përfshirë ristrukturimin e brendshëm të këtyre ndërmarrjeve publike. Ristrukturimi është vendosur sipas Ligjit për Ndërmarrje Publike që është i aplikueshëm për të gjitha NP-të dhe i cili vendos formën e menaxhimit, raportimit, pronësisë. Sipas këtij ligji është parashikuar edhe vendosja e bordeve të drejtorëve për këto ndërmarrje. Këtyre bordeve, me synimin e udhëheqjes profesionale, u është dhënë detyra e menaxhimit të ndërmarrjeve publike, caktimit të qaveve të zhvillimit të kompanisë.

Kurse në vitin 2008, pas shpalljes së pavarësisë, qeveria e Kosovës emëroi disa persona për të shërbyer si drejtorë të bordeve në NP në mënyrë të përkohshme deri në shpalljen e konkursit dhe fillimin e procedurës së rregullt të përzgjedhjes. Sipas Ligjit për Ndërmarrje Publike, këto ndërmarrje ndahen në dy kategori, ndërmarrjet publike qendrore dhe ato lokale. Secila ndërmarrje publike qendrore dhe lokale ka një Bord të Drejtorëve. Mënyra dhe kriteret e përzgjedhjes të drejtorëve janë të përcaktuara me të njëjtin ligj. Disa nga këto kritere janë; përshtatshmëria profesionale, paanshmëria politike, konflikti i interesave dhe të mos jenë të ndjekur penalisht.

Procesi i emërimit të bordit inicohet nga sekretari i përhershëm në zyrën e Kryeministrit i cili cakton një komision rekomandues. Ky komision përbëhet nga shtatë persona të cilat janë shërbyes të lartë civil apo ekspertë të jashtëm dhe si parim duhet të kenë eksperiencë në industrinë e NP-së apo në financa dhe menaxhim korporativ. Sekretari i përhershëm gjithashtu është përgjegjës për caktimin e rregullave të punës, të vlerësimit, të identifikimit të konfliktit të interesave. Pasi Komisioni Rekomandues ka bërë përzgjedhjen e një liste të kandidatëve, kjo listë i dërgohet qeverisë për të zgjedhur anëtarët përfundimtarë të bordit, që duhet të jenë të paktën pesë më shumë se numri total i drejtorëve. Kjo bëhet për t'i dhënë qeverisë një mundësi më shumë të përzgjedhjes së anëtarëve të bordeve publike, por në vendimet për të zgjedhur bordet e drejtorëve në mbledhjet e qeverisë nuk ka pasur debat rreth emrave, por këto emra vetëm janë votuar. Për më shumë, ligji përcakton që nëse një anëtar i bordit largohet para kohës ligjore, qeveria duhet të përzgjedhë një anëtar të përkohshëm nga lista që u është dërguar më herët. Sidoqoftë, kjo nuk ka ndodhur me një anëtarë të bordit të Operatorit të Sistemit, Transmetimit dhe Tregut (KOSTT), kur ky i fundit ka ndërruar jetë.

5. Përzgjedhja dhe Politizimi

Problemi i politizimit të bordeve të drejtorëve të ndërmarrjeve publike është një çështje që është diskutuar shpesh në sferën publike në Kosovë. Kjo dukuri është vënë re që kur këto ndërmarrje janë korporatizuar. Politizimi i bordeve të ndërmarrjeve publike ndodh për shkak të problemeve në dy pjesë të procesit të përzgjedhjes. Njëri problem buron nga ambiguiteti i ligjit për ndërmarrje publike lidhur me atë se kush janë personat politik. Problemi tjetër qëndron tek procesi i ekzekutimit të ligjit, kur përzgjedhja e listës së kandidatëve që duhet të votohen nga Kuvendi i Kosovës është jotransparente dhe si e tillë mund të jetë pre e presioneve politike.

Zgjedhja e personave politik në krye të bordeve të ndërmarrjeve publike ndodh për shkak të dy interesave madhore të partive politike. Nga njëra anë, mundësia për të sistemuar anëtarë dhe përfaqësues të lartë të partisë në këto pozita të larta shërben si joshje apo shpërblim nga partia për anëtarët e saj. Kjo krijon mundësinë për të përforcuar radhët e partisë. Për më tepër, kur këta persona emërohen, atyre u jepet fuqia që të punësojnë akoma më shumë persona të politizuar në radhët më të ulëta të ndërmarrjes, kështu duke i dhënë një shtytje më shumë partisë. Nga ana tjetër, vendosja e anëtarëve të partisë në borde drejtuese të ndërmarrjeve publike i jep fuqi partive politike që të ndikojnë në këtë ndërmarrje për të shtyrë politikat e tyre.

Politizimi i bordeve të drejtorëve të ndërmarrjeve publike gjithashtu është bërë çështje shqetësuese edhe për praninë ndërkombëtare në vend. Në qershor të vitit 2008, qeveria e Republikës së Kosovës ka përzgjedhur disa drejtorë të përkohshëm në bordet e drejtorëve të ndërmarrjeve publike. Teksa ishte shpallur konkursi i rregullt për anëtarët e bordeve të drejtorëve të ndërmarrjeve publike dhe në fund të dhjetorit, 2008, qeveria i emëroi drejtorët e rregullt të ndërmarrjeve publike. Sidoqoftë, këta persona nuk kanë qenë të përshtatshëm, kryesisht për shkak të politizimit të tyre. Si pasojë, në fillim të vitit 2009, Përfaqësuesi Ndërkombëtar Civil (PNC) ka kërkuar nga qeveria të largojë të paktën 12 persona nga bordet e NP-ve për shkak të politizimit të tyre. Për më tepër, ankesa e PNC-së ka qenë e lidhur me faktin se emrat të cilët qeveria i ka përzgjedhur në borde drejtuese nuk iu dërguan qeverisë nga Komisioni Përzgjedhës, siç parashikohet me ligj.

Procesi i përzgjedhjes së bordit parashikon që anëtarët e bordeve të ndërmarrjeve publike të jenë të paanshëm politikisht. Më saktësisht, një kandidat, të paktën 36 muaj para datës të

aplikimit nuk mund të jetë «(i) zyrtar i zgjedhur publik, (ii) i emëruar politik ose (iii) bartës i një posti udhëheqës ose vendimmarrës në një parti politike.» Sidoqoftë, ligji nuk përcakton asgjë mbi ata anëtarë të cilët kanë qenë kandidatë për një post politik, por që nuk janë përzgjedhur.

6. Analiza e Teorive për Lidershipin

Lidhur me shtrirjen e influencimit të lidershipit në organizata, me të drejtë Lord Sieff (CEO në Marks & Spencer) në vitin 1991 jep përkufizimin se: “leadershipi është i rëndësishëm në të gjitha nivelet e një kompanie, që nga bordi kryesor deri tek nivelet më të ulëta. Lidershipi është aftësia morale dhe intelektuale në parashikimin dhe realizimin e më së mirës për kompaninë dhe punonjësit e saj”. Duke iu referuar këtij autori si model, qeveria e Kosovës duhet t’i rishikojë objektivat, qëllimet dhe aktivitetet e zhvillimit dhe transformimit të ndërmarrjeve publike (NP) në kompani fitimprurëse. Me qëllim arritjen e suksesit, qeveria duhet të harmonizojë rolin dhe ndikimin e lidershipit në të gjitha nivelet e ndërmarrjeve publike që janë shtylla kryesore për rritjen e mirëqenies dhe zhvillimit ekonomik të vendit.

Kjo mund të vihet në jetë me ndryshimin apo kalimin nga lidershipi transaksional tek ai transformues. Përderisa lidershipi transaksional udhëzon vartësit në drejtim të përcaktimit të synimeve, roleve e detyrave, dhe duke rezultuar në ekzekutimin e detyrave nën rezultatin e pritur, ky lloj i lidershipit i dekurajon risitë dhe iniciativat në vendin e punës, sepse këtu udhëheqja thekson më shumë dënimin se sa shpërblimin dhe njohjen, ndërsa lidershipi transformues shkon drejt rritjes së nivelit të angazhimit të punonjësve duke nxitur edhe besimin, edhe motivimin e tyre.

Duke vazhduar me Peter Drucker, që thekson se “Menaxhmenti i të gjitha institucioneve të mëdha, duke përfshirë organizata biznesi, duhet gjithashtu, të merret me sëmundjet serioze të shoqërisë. Nëse është e mundur, ata duhet ta konvertojnë zgjidhjen e këtyre problemeve në një rritje të performancës dhe kontributit”. Prandaj, duke iu referuar këtij autori edhe për qeverinë e Kosovës është me rëndësi që të gjitha ndërmarrjet publike të formojnë grupe lidershipi profesionale (bordet, drejtuesin, menaxherët e ndërmarrjes) të cilët do të merren me zbatimin e një strategjie zhvillimore duke i rritur vlerat dhe duke i transformuar NP-të në biznese të qëndrueshme dhe konkurrense në tregun global (me theks të veçantë PTK-në). Në argumentin e P.Drucker i cili citon se “Themeli i lidershipit efektiv është të menduarit përmes misionit të organizatës, duke e definuar atë, dhe duke e vendosur atë, në mënyrë të qartë dhe të dukshme” çka mund të përdoret nga Qeveria e Republikës së Kosovës si aksionare duhet të ketë një vizion për zhvillimin, transformimin e ndërmarrjeve publike, në mënyrë që këto ndërmarrje të rrisin vlerën e tyre dhe të jenë konkurruese në treg.

Sidoqoftë, zgjidhja apo vendosja e qeverisë lidhur me privatizimin apo mosprivatizimin e PTK-së, duhet të bëhet sipas teorisë moderne të menaxhmentit, teoria e bazuar (situacionale). Teoria e bazuar (Teoria situacionale) është teori që përpiket të largohet nga konceptet universale të menaxhimit drejt një trajtimi situacional. Pra, kompleksiteti i sistemeve sociale (organizatat) dhe i sjelljes njerëzore e bëjnë që çdo situatë që të jetë disi e veçantë nga situatat e tjera. Pra, pasi të bëhet analiza, të hulumtohet tregu i jashtëm dhe i brendshëm, të studiohen kushtet, infrastruktura ligjore, në bazë të këtyre rezultateve të dala nga analizat do të mund të kemi një situatë më të qartë, e cila do të na udhëzojë se si të veprohet me këto ndërmarrje:

- Qeveria të ketë një strategji zhvillimore për rritjen e vlerës së këtyre ndërmarrjeve.
- NP-të të jepen me koncesion,
- të privatizohen pjesërisht apo tërësisht.

7. Interpretim të dhënash. Rasti i PTK-së (Posta dhe Telekom i Kosovës)

Posta dhe Telekomunikacioni i Kosovës (PTK sh.a) është një kompani e cila në organizimin e saj të brendshëm përbëhet nga dy njësi operative, VALA dhe Telekom. Këto dy njësi ofrojnë shërbime të telefonisë mobile dhe fikse, internet, televizion si dhe shërbime të menaxhuara të teknologjisë informative për konsumatorë biznesi. Në dhjetor 2008 qeveria ka themeluar komisionin ndërqeveritar për të analizuar opsionet e privatizimit të PTK-së. Është bërë vlerësimi i të gjitha aspekteve të PTK-së dhe tregut potencial. Me propozim të këtij komisioni dhe të qeverisë, në korrik 2010 Kuvendi i Kosovës ka miratuar në parim privatizimin e 75% të PTK-së ndërsa në mars 2011 ka dhënë miratimin final për privatizim, ndërsa në fillim të vitit 2014 dështon privatizimi i kësaj ndërmarrjeje, si rezultat i mosmiratimit nga Kuvendi i Kosovës.

Analiza SWOT

- S-** PTK është kompania më fitimprurëse në Kosovë. Ajo ka kapacitete financiare, njerëzore, teknologjike për zhvillimin e biznesit dhe të qenurit lider në tregun e Kosovës.
- W-** Shërbimi i zërit në përgjithësi po bie. Baza e numrit të konsumatorëve të TiK dhe të hyrat janë duke rënë në mënyrë të vazhdueshme. Zëri akoma përfaqëson pjesën më të madhe të të hyrave të TiK.
- O-** Dy vjetët e fundit ishin mjaft të vështira për PTK-në. Ajo u ballafaqua me një proces në vazhdimësi të privatizimit, si dhe me kufizime nga operimet e saj (shembull; kufizimet nga qeveria për investime). Në vitin 2014 qeveria largon kufizimet për investime.
- T-** Barrë më e madhe për PTK-në si ndërmarrje publike, është obligimi ligjor për të përcjellë ligjin e prokurimit publik, procedurat e të cilit shpeshherë pamundësojnë reagimin e shpejtë të PTK-së në tregun ekzistues konkurrent dhe me ndryshime dinamike.

Analiza PEST:

- **Politike**-Krahasuar me ndërmarrje të tjera publike, PTK-ja është një kompani fitimprurëse, e cila gjeneron të hyra dhe ndihmon në buxhetin e Kosovës. Kurse në anën tjetër, kërkesë e BE-së është që në kuadrin e liberalizimit të tregut, ekonomisë së tregut, të gjitha ndërmarrjet publike duhet të privatizohen,
- **Ekonomike**-Në vitin 2008 pas shpalljes së Pavarësisë, ndërmarrjet publike kaluan nën menaxhimin e qeverisë së Kosovës si aksionere e vetme. Vetëm PTK-ja ka paguar dividend, duke e rritur buxhetin e qeverisë së Kosovës me mbi 200 milion euro për tre vjetët e fundit.
- **Sociale**- Në këtë kompani janë rreth 2,300 të punësuar. Një pjesë e madhe e tyre, me shitjen e PTK-së ka mundësi t'u rrezikohet vendi i punës, për shkak të moshës së tyre, mbipopullimit të personelit, futjes së teknologjive të avancuara, të cilat kanë zvogluar punën e disa shërbimeve.
- **Teknologjike**-Aplikimi i teknologjive të avancuar për produkte e shërbime, në një anë do të ndikojë në ofrimin e produkteve dhe shërbimeve, përmeshjen e kërkesave të tregut, kurse në anën tjetër, kompanisë do i kushtojë një investim mjaft i madh kapital.

8. Analiza Financiare e PTK-së

Në tabelën e më poshtme janë paraqitur disa të dhëna financiare, të cilat na vlejnë mjaft për të patur një pasqyrë sa më të qartë për ndërmarrjen, PTK-në, për periudhën tre vjeçare 2010-2012.

Tabela nr. 1: Analiza Financiare e PTK-së

	Viti	2010	2011	2012
	Të Hyrat	151.5	162.2	147,7
	Fitimi Neto	33,4	46,1	38,3
	Dividentat	80 mil	55 mil	75 mil*
	Vlera	207,680	198,842	170,995
Burimi: pasqyrat financiare (2010, 2011, 2012.) www.ptkonline.com				

Burimi: pasqyrat financiare (2010, 2011, 2012.) www.ptkonline.com

* Nga 75 milion euro e dividendës, me vendim të qeverisë, 30 milionë i janë dhënë Postës së Kosovës (PK), si kompani e re publike (ndarje nga PTK). *Të hyrat*- Duke krahasuar vitin 2010 me vitin 2011 kemi rritje të të ardhurave (të të hyrave) prej mbi 11 milion euro, kurse e krahasuar kjo me vitin 2012 kemi rënie afro 15 milionë, si rezultat i zvoglimit apo rënies së të ardhurave nga shërbimet e telefonisë mobile dhe fikse, të ardhurat nga shërbimet e internetit dhe të kabinave publike. *Fitimi Neto*- Viti 2011, si rezultat i produkteve dhe shërbimeve të reja, ka rezultuar për PTK-në me një rritje të fitimit me mbi 12 milion euro (45.1 mil) krahasuar me vitin paraprak. Kurse në vitin 2012, krahasuar me vitin 2011, kemi rënie të fitimit neto prej 8 milion euro, si rezultat i një pagese gjobe në Gjykatën e Arbitrazhit në Londër në favor të kompanisë Amdocs. *Dividenti*- Caktohet me vendim të qeverisë dhe ndahet nga fitimi neto dhe fitimi i mbajtur. *Vlera*-Asetet e kompanisë në vitin 2011 ishin më të vogla se ato në 2010 për afro 8 milionë euro. Ky ndryshim vjen si rezultat i zvoglimit të asteteve të patrupëzuara, investimeve, afatgjata financiare, parasë dhe ekuivalentëve të parasë. Tabela tregon që PTK-ja ka bazë të mirë për zhvillimin e metejshëm duke rritur fitimin dhe vlerën e saj me qëllim që në procesin e privatizimit të ketë një çmim të lartë konkurrues.

9. Konkluzione/ Rekomandime

Më qëllim që "lidershpi" të jetë efikas dhe profesional, që të japë rezultate pozitive në efikasitetin e ndërmarrjeve publike, qeveria e Republikës së Kosovës duhet të ketë një vizion për zhvillimin, transformimin dhe kontrollin e ndërmarrjeve publike. Qeveria duhet të ketë vizionin që ka të bëjë me parashikimin e një synimi të qartë, me promovimin e një të ardhmjeje të ndërmarrjeve publike, të cilat janë fitimprurëse dhe konkurruese në treg. Prandaj, ky vizion duhet të delegohet në gjitha nivelet e NP-ve, që nga bordet mbikëqyrëse deri te lideri i korporatës (CEO) dhe drejtorët e tjerë ekzekutiv. Në të kundërt, mungesa e këtij vizioni është

shkaktar kryesor i zhvillimit dhe moseficiencës së NP-ve.

Identifikimi dhe zbatimi i llogaridhënies për performancën e NP-ve ka qenë vazhdimisht i vështirë apo nuk ekziston fare. Prandaj, me qëllim rritjen e eficiencës, qeveria duhet që në bazë të vizionit dhe misionit të NP-ve të caktojë zbatimin dhe monitorimin e objektivave si dhe vlerësimin e performancës (me parametrat e vlerësimit) në gjitha nivelet.

- Vlerësimin e performancës **së ndërmarrjes nga ana e bordit**,
- Vlerësimi i performancës së bordit nga Njësia për Politika dhe Monitorim të NP-ve.

Zbatimi i vlerësimit të performancës, në secilën ndërmarrje, kërkon të sigurojë që bordi dhe menaxherët janë përgjegjës për performancën e tyre. Bordi është përgjegjës për vlerësimin e brendshëm, kurse Njësia për Politika dhe Monitorim të NP-ve për vlerësimin e jashtëm. Ekzistenca e një lidërshipi profesional, që orientohet me anë të rezultateve paraqet menaxhimin bashkëkohor të këtyre ndërmarrjeve publike.

Kurse, duke u bazuar në analizat e sipërpërmendura, faktorët kryesor që ndikojnë në efieciencën e PTK-së është përgatitja e një strategjie zhvillimore, ku në kuadër të kësaj startegjie bëjnë pjesë:

- a) Rritja e investimeve, e cila do të ndikojë në rritjen e vlerës së kësaj ndërmarrjeje dhe në të njëjtën kohë të privatizohen me një vlerë apo çmim më të lartë.
- b) Rritja e performancës përmes vendosjes së njerëzve profesionalë dhe jopartiak në pozitat kyçe duke filluar nga anëtarët e bordeve, si dhe instalimi i një kuture të llogaridhënies në të gjitha nivelet e ndërmarrjes.
- c) Analizat finaciare tregojnë se kjo kompani ka kapacitete finaciare, humane dhe teknologjike që të jetë lider në tregun e telekomunikacionit, të gjenerojë fitim për kompaninë dhe në të njëjtën kohë të ndajë dividend për qeverinë, si dhe ka mundësi reale të vazhdojë me rritjen e pasurisë apo vlerës së kësaj kompanie në nivel rajonal. Pra, efikasiteti i ndërmarrjeve publike është rezultat i një lidërshipi profesional i të gjitha niveleve, me vizion të qartë të zhvillimit dhe i një performace të lartë të menaxhimit.

Bibliografia

- Drucker, P. (2001). THE ESSENTIALS. Harper Collins Publisher, Inc.
- Kume, V& Mustafa, N &Krasniqi, E. (2011): LIDERSHIPI, teori, koncepte, praktika. Globus Prishtinë.
- Mustafa, I. (2004). LIDERSHIP. Udhëheqja, efienca dhe efektiviteti. Riinvest Prishtinë.
- Robbins / De Cenzo (2011). Bazat e Menaxhimit, UET Press.
- Nohria, N & Khurana, R. (2011). Manual i Teorisë dhe Praktikës së Lidërshipit. UFO Press.
- Ramosaj, B. (2006). Menaxhmenti Kreativ & Lidërshipi, Prishtinë
- Bolden, R. (2004). What is Leadership? Leadership south west, Research Report 1. University of Exetern UK.
- Schein, E. (2004). Organizational Culture and Leadership. San Francisco: Published by Jossey-Bass A Wiley Imprint.

Posedimi dhe përdorimi i planeve të biznesit me vështrim të veçantë në bizneset e Komunës së Istogut

Zymer **TAFAJI**¹
Gentiana **TOLAJ**

Abstrakt: Ky punim shtjellon temën e posedimit dhe përdorimit të planeve të biznesit me vështrim të veçantë në bizneset e Komunës së Istogut, pra pasqyron realitetin e posedimit të planeve të biznesit si dhe aplikimin apo përdorimin e tyre për realizimin e qëllimeve të caktuara. Është e rëndësishme të njihemi me këtë rezultat kur dihet se në shumë biznese zhvillohet veprimtaria në mënyrë tradicionale pa përdorur funksionet e menaxhimit, duke anashkaluar planet dhe fazën e planifikimit.

Si pyetje bazë kërkimore janë: A posedojnë bizneset e Komunës së Istogut plane biznesi? A e realizojnë veprimtarinë duke u mbështetur në plane? Kurse si hipoteza kryesore (gjenerale) janë: Shumica nga bizneset në Komunën e Istogut nuk posedojnë plan biznesi. Ato biznese që kanë plane mundohen që t'i realizojnë ato në mënyrën më të mirë të mundshme.

Punimi është bërë në dy pjesë. Pjesa e parë i referohet mbledhjes së të gjitha të dhënave të cilat janë të lidhura me temën, pra pjesa teorike. Ndërsa pjesa e dytë ka të bëjë me të dhënat e mbledhura në terren, pjesa empirike. Të dhënat e mbledhura në terren janë sasior, ku janë anketuar 30 menaxherë të cilët menaxhojnë biznese në Komunën e Istogut prej nga vërtetohen ose mohohen edhe hipotezat e parashtruara.

Fjalë kyçe: Plan biznesi, planifikim, biznes, analiza SWOT

Abstract: This project elaborates and explicate the subject of possession and use of businesses plans with special overview of the businesses in Istog municipality, it reflects the reality of possession of business plans and the application or uses of them to achieve certain goals. It is important to be informed with the result of the fact that many businesses develop activities in the traditional way without the using of management functions, by passing plans and planning stage.

¹ Punonjës i Forcave të Sigurisë së Kosovës: zymertafaj@hotmail.com

Basic research questions are: Have businesses of Istog municipality business plan? Have businesses activity relying on plans? But the main hypothesis (general hypothesis) are; Most of the businesses in the municipality of Istog does not possess business plans. Those businesses that have business plans try to implement them in the best way that is possible.

The project is done in two parts. The first part refers to the collection of all the data that are related to the topic, the oretical part, while the second part deals with data collected in the field, empirical part. The data collected in the field are quantitatively where in surveyed 30 managers who manage businesses in the municipality of Istok from where are confirmed or denied the presumption.

Key Words: Business plan, financial plan, marketing plan , SWOT analysis

1. Hyrje

Çështje kryesore me të cilat ballafaqohen shumë nga bizneset në Komunën e Istogut është edhe posedimi dhe përdorimi i planeve të biznesit. Këto biznese po përballen me sfida të shumta, me probleme të shkaktuara nga një botë dinamike, e cila ka krijuar një mjedis të papërshtatshëm dhe me ndryshime të shpejta dhe të shumta. Për të përballuar këto sfida nevojiten motive të forta, përgatitje, zgjuarsi e mbi të gjitha një planifikim i mirë, i cili na orienton dhe na tregon drejtimin drejt arritjes së qëllimeve të parashtruara.

Përmes këtij punimi synojmë që të paraqesim gjendjen momentale të bizneseve në Komunën e Istogut për sa i përket posedimit dhe përdorimit të planeve të biznesit. Qëllimi i hulumtimit (punimit) është: 1. Të analizohet dhe pasqyrohet rëndësia e posedimit dhe përdorimit të planeve të biznesit në përgjithësi. 2. Të analizohet dhe pasqyrohet posedimi dhe përdorimi i planeve të biznesit në bizneset e Komunës së Istogut. Ndërsa pyetja kërkimore-hulumtuse është: A posedojnë plan biznesi, bizneset në Komunën e Istogut? A përdoren ato plane në praktikë?

Punimi përbëhet nga dy pjesë, pjesa teorike që mbështetet në të dhëna dytësore dhe terciare të marra nga literatura përkatëse dhe interneti dhe përdoret metoda deduktive. Pjesa e dytë është empirike dhe mbështetet në të dhëna primare të mbledhura në terren përmes intervistës dhe anketës ku përdoret metoda induktive.

Metoda e përdorur në punim është ajo kuantitative ose sasior, e ku është hartuar një anketë dhe u anketuan 30 menaxherë të bizneseve në Komunën e Istogut. Në fillim janë hedhur hipotezat pastaj pyetjet e anketës u përpiluan në mënyrë të tillë që t'u përgjigjeshin hipotezave e kështu të vërtetohen apo të mos vërtetohen, prej nga arrijmë edhe deri tek konkluzionet dhe rekomandimet. Mostra nga janë marrë të dhënat janë menaxherët e bizneseve, të cilët janë zgjedhur në mënyrë rastësore.

Si gjetje kryesore është se shumica e bizneseve në Komunën e Istogut nuk posedojnë dhe nuk përdorin plan biznesi gjatë ushtrimit të veprimtarisë së tyre. Edhe pse e dinë rëndësinë e posedimit dhe përdorimit të planeve të biznesit ata e neglizhojnë ose e injorojnë një përdorim të tillë. Ndërsa në rekomandim konkludohet se rruga kryesore për të pasur një biznes të suksesshëm është posedimi dhe përdorimi i planit të biznesit, sepse përmes tij ne mund ta dimë se ku jemi, ku dëshirojmë të shkojmë dhe si do të arrijmë deri atje.

1.1. Formulimi i hipotezave

H1: Shumica e bizneseve në Komunën e Istogut, kur kanë filluar veprimtarinë e tyre, nuk kanë pasur ndonjë plan biznesi si udhërrëfyes për punën e tyre.

- H2: Shumica e menaxherëve në bizneset e Komunës së Istogut mendojnë se plani i biznesit është shumë i rëndësishëm dhe i domosdoshëm për veprimtari të suksesshme.
- H3: Shumë nga bizneset e Komunës së Istogut edhe pse e dinë rëndësinë e planit të biznesit ato nuk e posedojnë atë dhe biznesin e zhvillojnë pa ndonjë plan të shkruar.
- H4: Shumica e menaxherëve të bizneseve në Komunën e Istogut veprojnë pa plane të shkruara dhe veprimtarinë e tyre e realizojnë në mënyrë rutinore dhe spontane.
- H5: Shumica e menaxherëve të bizneseve në Komunën e Istogut që për momentin nuk posedojnë ndonjë plan biznesi, mendojnë që në një të ardhme të përgatisin dhe përdorin ndonjë plan.
- H6: Shumica e bizneseve që posedojnë plan biznesi, bëjnë përpjekje dhe e përdorin atë si tregues të drejtimit të tyre drejt arritjes së qëllimeve të biznesit.

2. Biznesi, menaxhimi dhe planifikimi

Biznesi është një grup njerëzish, të cilët punojnë së bashku për të zhvilluar, prodhuar ose shpërndarë mallra apo shërbime (Ingram, Albright and Baldwin, 2003, f. 5). Pra, biznes është çdo ndërmarrje fitimprurëse e drejtuar në mënyrë të pavarur, e cila ka numër të ndryshëm të të punësuarve (Robbins & DeCenzo, 2011, f.42). Një firmë biznesi është një organizatë që është ndërtuar me qëllim sigurimin e fitimit për pronarët e saj, duke prodhuar të mira apo shërbime të vlefshme në treg për konsumatorin (Uruçi, 2004, f.184). Pra, biznes është çdo lloj veprimtarie ekonomike, zakonisht private, që ka për qëllim fitimin, në këtë mënyrë me biznes kuptohet edhe një ndërmarrje ose organizatë tjetër ekonomike (Skënderi, 2010, f. 29). Ai është një aktivitet tregtar në përgjithësi si tregti, shitje, blerje dhe prodhim (Konini & Peçi , 1997, f. 45).

Ekzistojnë metoda të ndryshme për klasifikimin e bizneseve sipas madhësisë së tyre, produkteve apo shërbimeve që ofrojnë, formës së organizimit, kriterëve ligjore etj. Të gjitha organizatat, të vogla apo të mëdha, private apo publike, të orientuara në fitim ose jo, e pavarësisht nga fusha ku e ushtrojnë aktivitetin e tyre kanë një gjë të përbashkët; nevojën për t'u menaxhuar (Llaci, 2002, f.12).

Menaxhimi është procesi i realizimit të punëve në mënyrë efektive dhe eficiente, përmes dhe me persona të tjerë (Robbins & DeCenzo, 2011, f. 34). Ndërsa menaxhimi është proces i formimit dhe mbajtjes së rrethinës në të cilën individët duke punuar së bashku realizojnë qëllime më parë të përcaktuara (Weihrich & Koontz, 1993, f.4). Menaxhimi paraqet procesin përmes të cilit grupi i zgjedhur i njerëzve i drejton dhe i orienton të gjithë të punësuarit në kompani sipas detyrës së përbashkët drejt një qëllimi të përbashkët (Massic, Douglas and Managing, 1973, f. 24). Pra, menaxhimi paraqet procesin e orientimit të vetëdijshëm të aktiviteteve njerëzore nga realizimi i qëllimit, qëllimeve të caktuara, përkatësisht tërësinë e ndërlidhur të pesë funksioneve: planifikimit, organizimit, kuadrit/personelit, udhëheqjes dhe kontrollit (Ramosaj, 1991, f. 24). Menaxhimi realizohet përmes menaxherëve.

Planifikimi si funksioni i parë menaxherial është elementi kryesor i mbijetesës së çdo organizate dhe shumë i domosdoshëm, sepse bizneset veprojnë në një mjedis, kushtet ekonomike dhe sociale të të cilit ndryshojnë me shpejtësi dhe rreziku që mund të sjellë e ardhmja mund të zvogëlohet vetëm me ndihmën e planeve (Koleci, Reçica & Turkeshi, 2008, f.71). Planifikimi është proces që ndihmon në koordinimin e aktiviteteve, motivimin e fuqisë punëtore, mundëson marrjen e vendimeve më cilësore dhe të mbështetura në informata thelbësore (Zeqiri, 2006, f.122). Ai është elementi kyç për mbijetesën perspektive të çdo organizate biznesi, sepse ai ndihmon për të përcaktuar mënyrën më fitimprurëse të alokimit të burimeve, ndërmjet objektivave konkurruese,

rëndësia e tij po rritet kur kushtet sociale dhe ekonomike po ndryshojnë me shpejtësi (Llaci, 2002, f.70). Me një fjalë, planifikimi është një kalendar veprimesh, i cili na tregon se kur do të realizohen detyrat dhe qëllimet e ndryshme, çështje kyçe e planifikimit është formulimi i politikave zhvillimore dhe vijuese të biznesit (Mustafa, 2004, f.218).

Menaxherët duhet të angazhohen në planifikim për të paktën katër arsye: planifikimi siguron drejtim, zvogëlon ndikimin e ndryshimeve, minimizon humbjet dhe tepritë dhe vendos standarde për ta lehtësuar kontrollin, pra krijon një përpjekje të koordinuar (Robbins & De Cenzo, 2011, f.127). Planifikimi i biznesit përfshin sigurimin e përgjigjeve të arsyeshme për disa pyetje; Cilat produkte/shërbime do të prodhojë apo sigurojë ndërmarrja? Cilin treg do ta përfshijë? Cilat punë do të inicohen? Si do të udhëhiqet biznesi dhe si do të financohet (Mustafa, 2004, f.219). Rëndësia e planifikimit si proces kryesor qëndron në faktin se ai mundëson zhvillim të afnitetëve menaxheriale, rritje të gjasës për sukses, koordinim të përpjekjeve nëpërmjet njësive, përgatitje për ndryshim, përqëndrim të vëmendjes nga qëllimet, operacionet i bënë më ekonomike si dhe ndihmon kontrollin (Zeqiri, 2006 f.123).

Për realizimin e suksesshëm të objektivave të tyre bizneset mund të hartojnë një sërë planesh, të cilat mund të klasifikohen në tre grupe kryesore: sipas nivelit menaxherial, kohëzgjatjes dhe sipas përdorimit (Koleci, Reçica & Turkeshi, 2008. f.76). Sipas nivelit menaxherial kemi plane strategjike, operacionale dhe taktike, sipas kohëzgjatjes kemi plane afatgjata, afatmesme dhe afatshkurta, kurse sipas përdorimit kemi plane me një përdorim dhe standarde (Zeqiri, 2006, f.135). Duke patur parasysh se plan është çdo tërësi veprimesh të ardhshme, atëherë hierarkia e planeve paraqitet në këtë mënyrë; qëllimet dhe misioni i firmës, objektivat, strategjitë, politikat, procedurat, rregullat, programet dhe buxhetet (Llaci, 2002, f.72). Planifikimi paraqet procesin e përcaktimit të fatit të kompanisë në mënyrë që ajo të ecë në rrugën që dëshiron, përkatësisht të arrijë në cakun e dëshiruar (Ramosaj, 2007, f.39).

Modeli themelor i planifikimit ka pesë faza; definimin e qëllimeve të organizatës, përcaktimin e rrugëve të mundshme për të arritur qëllimet e definuara, zgjedhja e alternativës më të mirë për realizimin e qëllimeve, zhvillimi i alternativës se zgjedhur dhe aktivizimi i planeve (Ramosaj, 2007, f.39-40).

3. Plani i biznesit, rëndësia dhe përmbajtja e tij

Planifikimi i biznesit është një nevojë e domosdoshme për ta zhvilluar atë dhe për të arritur objektivat, qëllimet për të cilat është inicuar, funksionon dhe zhvillohet biznesi konkret. Rezultati i planifikimit është plani i biznesit, një dokument i shkruar, i cili përshkruan segmentet kyçe të një biznesi (Mustafa, Kutllovci, Gashi & Krasniqi, 2006, f. 83). Pra, një nga hapat e parë në nisjen e një biznesi është përgatitja e planit të biznesit që ju ndihmon të mendoni se çfarë do të bëni dhe mënyrën se si ta bëni, gjithashtu ju pajis me një bazë të arsyeshme mbi të cilën mund të planifikoni sigurimin e fondeve dhe burimeve për organizatën tuaj (Robbins & De Cenzo, 2011, f.139). Janë tetë arsye për hartimin e planit të biznesit; të siguroni financime nga bankat, të sigurojë fonde investive, të vendosë aleanca strategjike, të sigurojë kontrata të mëdha, të shpërblejë punëtorët kyç, të kompletojë bashkimet dhe përvetësimet, të motivojë dhe të fokusojë ekipin menaxhues (Solymossy & Merovci, 2006, f.96 - 98).

Elementet e planit të biznesit janë: mbështjellësja, përmbajtja, kompleksi ekzekutiv, kompania, tregu, produkti, shërbimi, shitja dhe promovimi, financat dhe shtojca (Solymossy & Merovci, 2006, f.103 - 105). Pra, një plan biznesi mund të përmbajë para së gjithash: rezymin, historik i shkurtër dhe gjendja e tanishme, analiza e pozicionit konkurrues dhe analizën SWOT,

përcaktimi i qëllimeve për periudhën e ardhshme zakonisht 3-vjeçare, analiza e tregut që përfshin produktin, shërbimin, tregun që synohet, segmentimin, kërkesën, çmimin, planin e shitjes, planin e promovimit etj, aspektet e menaxhimit që përfshijnë: strukturën e organizimit, përkshkrimi dhe ndarja e punëve, afirmimi i personelit etj, identifikimi i shpenzimeve, investimeve dhe burimeve të financimit, analiza financiare që përfshin rrjedhën e parasë, bilancin e gjendjes, të suksesit etj (Mustafa, Kutllavci, Gashi & Krasniqi, 2006, f.86).

Hapat për praktikimin e planeve janë: përkshkrimi i sfondit dhe synimit të kompanisë, identifikimi i objektivave afatshkurtër dhe afatgjatë, analizimi i plotë i tregut, përkshkrimi i mënyrës së zhvillimit dhe prodhimit të produktit, përkshkrimi se si do të tregtohet produkti ose shërbimi, përcaktimi i pasqyrave financiare, përmblendhje e organizatës dhe e menaxherëve të saj, përkshkrimi i formës ligjore të biznesit, identifikimi i risqeve dhe pasigurive kritike me të cilat ndeshet biznesi si dhe bashkimi i të gjitha këtyre pjesëve të planit të biznesit (Robbins & De Cenzo, 2011, f.139 - 141).

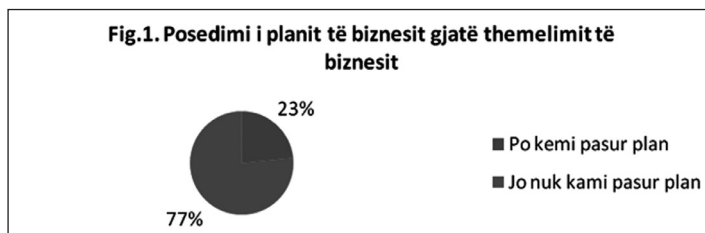
Plani i biznesit paraqet një dokument të rëndësishëm dhe të domosdoshëm për të themeluar një biznes, për ta menaxhuar dhe për ta zhvilluar dhe rritur atë, dhe mund të thuhet se plani i biznesit paraqet një (Mustafa, Kutllavci, Gashi & Krasniqi, 2006, f.83):

- Instrument të rëndësishëm dhe domosdoshëm të qeverisjes (sepse na tregojnë ku ndodhemi në momentin e tanishëm, ku dëshirojmë të arrijmë, si do të arrijmë atje dhe sa janë të vlefshme sakrificat në krahasim me investimet e bëra).
- Instrument për zhvillimin e partneritetit dhe sigurimin e financimit nga burimet e jashtme (iu jepet përgjigje partnerëve dhe huadhënësve sa janë burimet e nevojshme dhe pse, kur mund të kthehen investimet, kredia, a ka fitim të mjaftueshëm dhe cili është vizioni dhe arritja e tij).

4. Qëndrimet e menaxherëve rreth posedimit dhe përdorimit të planit të biznesit, përfundimi i një anketimi

Për të arritur konkluzionet e duhura dhe për të shprehur në mënyrë sa më të plotë qëndrimet rreth posedimit dhe përdorimit të planit të biznesit nga bizneset e Komunës së Istogut, u hartua një anketë e cila është fokusuar tek menaxherët e bizneseve dhe paraqet qëndrimet e tyre rreth këtij problemi. Metodologjia e përdorur është metoda kuantitative ose sasiore, ku është përpiluar një anketë dhe janë anketuar 30 menaxherë të bizneseve në Komunën e Istogut. Anketa është përpiluar në mënyrë që përgjigjet e pyetjeve ndihmojnë për të elaboruar idetë bazë ose hipotezat e këtij punimi dhe përmes rezultateve të tyre arrijmë deri tek vërtetimi apo mohimi i hipotezave. Të dhënat e nxjerra janë të paraqitura në mënyrë grafike dhe si çështje përfundimtare e këtij studimi është identifikimi i posedimit dhe përdorimit të planit të biznesit nga ana e bizneseve në Komunën e Istogut.

Grafiku 1: Kur e keni filluar biznesin, a keni pasur ndonjë plan biznesi qoftë edhe bazik?

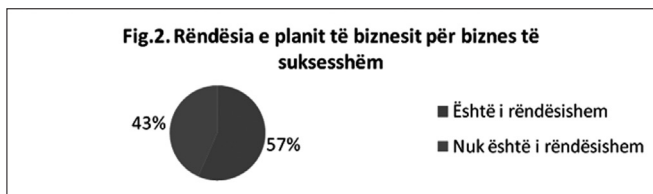


Burimi: autori

Nga Grafiku 1 shihet se shumica e bizneseve në Komunën e Istogut, ose 77% e tyre e kanë nisur veprimtarinë pa pasur plan biznesi, ndërsa 23% e tyre kur e kanë nisur veprimtarinë kanë pasur plan biznesi, rezultatet e kësaj figure vërtetojnë hipotezën tonë të parë.

H1: Shumica e bizneseve në Komunën e Istogut kur kanë filluar veprimtarinë nuk kanë pasur ndonjë plan biznesi si udhërrëfyes për punën e tyre.

Grafiku 2: A mendoni se posedimi dhe përdorimi i planit të biznesit është faktor i rëndësishëm për një biznes të suksesshëm?

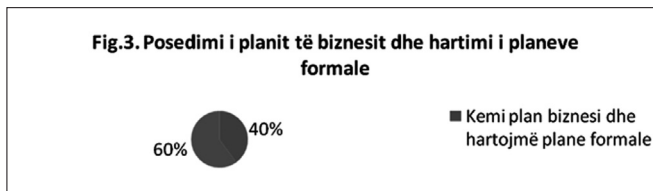


Burimi: autori

Nga Grafiku 2 shihet se shumica e menaxherëve të bizneseve në Komunën e Istogut ose 57% e tyre e dinë rëndësinë e planit të biznesit, kurse 43% thonë se plani i biznesit nuk është i rëndësishëm, rezultatet e kësaj figure vërtetojnë hipotezën tonë të dytë.

H2: Shumica e menaxherëve në bizneset e Komunës së Istogut mendojnë se plani i biznesit është shumë i rëndësishëm dhe i domosdoshëm për një veprimtari të suksesshme.

Grafiku 3: Tani a keni plan biznesi dhe a harton biznesi juaj plane formale?



Burimi: autori

Nga Grafiku 3 shihet se shumica e bizneseve në Komunën e Istogut ose 60% e tyre nuk kanë plan biznesi dhe nuk hartojnë plane formale, kurse 40% e tyre kanë plan biznesi dhe hartojnë plane formale, rezultatet e kësaj figure vërtetojnë hipotezën tonë të tretë.

H3: Shumë nga bizneset e Komunës së Istogut edhe pse e dinë rëndësinë e planit të biznesit ato nuk e posedojnë atë dhe biznesin e zhvillojnë pa ndonjë plan të shkruar.

Grafiku 4: Nëse nuk keni plane të shkruara si bëni biznes?

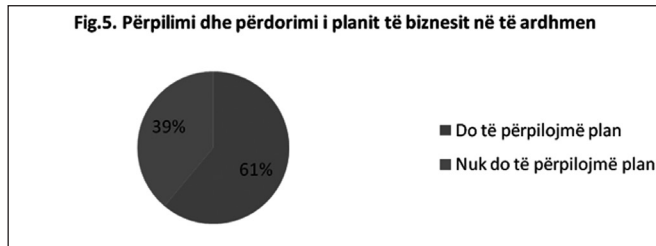


Burimi: autori

Nga Grafiku 4 shihet se shumica e bizneseve që nuk posedojnë plan biznesi, pra 61% e tyre veprimtarinë e zhvillojnë në mënyrë rutinë dhe spontane, ndërsa 39% e tyre veprimtarinë e zhvillojnë duke përdorur plane të pashkruara, rezultatet e kësaj figura vërtetojnë edhe hipotezën tonë të katërt.

H4: Shumica e menaxherëve të bizneseve në Komunën e Istogut veprojnë pa plane të shkruara dhe veprimtarinë e tyre e realizojnë në mënyrë rutinë dhe spontane.

Grafiku 5: A mendoni që në të ardhmen të përpiloni plan biznesi dhe ta aplikoni atë në praktikë?



Burimi: autori

Nga Grafiku 5 shihet se shumica e menaxherëve të bizneseve në Komunën e Istogut ose 61% e tyre mendojnë që në të ardhmen të përpilojnë plan biznesi, kurse 39% thonë se nuk do të përpilojnë plan në të ardhmen. Rezultatet e kësaj figure vërtetojnë hipotezën tonë të pestë.

H5: Shumica e menaxherëve të bizneseve në Komunën e Istogut që për momentin nuk posedojnë ndonjë plan biznesi mendojnë që në një të ardhme të përgatisin dhe të përdorin një plan.

Grafiku 6: A e aplikoni planin e biznesit në tërësi në praktikë?



Burimi: autori

Nga Fig.6 shihet se shumica e bizneseve ose 100% e tyre thonë se e aplikojnë planin e biznesit në tërësi në praktikë dhe kjo vërteton hipotezën tonë të gjashtë.

H6: Shumica e bizneseve që posedojnë plan biznesi bëjnë përpjekje dhe e përdorin atë si tregues të drejtimit të tyre drejt arritjes së qëllimeve të biznesit.

5. *Analizimi i rezultateve – SWOT analiza*

Përparësitë (S) e bizneseve të Komunës së Istogut: biznese të vogla, kontroll i mirë, njohuri teorike rreth rëndësisë së planeve, rritje e përdorimit të planeve dhe vullnet për përdorim në të ardhmen etj. Dobësitë (W) e bizneseve të Komunës së Istogut: mosposedim i planeve të

biznesit, biznesi bëhet në mënyrë rutinë, spontane dhe tradicionale, mungesë orientimi drejt cakut të dëshiruar, përpjekje e kufizuar etj. Mundësitë (O) e bizneseve të Komunës së Istogut: përgatitje e menaxherëve, vetëdijësim për domosdoshmërinë e posedimit dhe përdorimit të planeve, objektiva të qarta etj. Rreziqet (T) e bizneseve të Komunës së Istogut: pamundësi e përballjes së ndryshimeve të shpejta, rrezik nga konkurrenca etj.

6. Konkluzionet dhe rekomandimet

Konkluzionet e arritura gjatë punës kërkimore në mënyrë të përmblodhur janë:

- Shumica e bizneseve në Komunën e Istogut e kanë filluar veprimtarinë e tyre biznesore pa pasur ndonjë plan biznesi si udhërrëfyes për punën e tyre, qoftë ai edhe ndonjë plan bazik dhe jo i mirëfilltë.
- Shumica e menaxherëve në bizneset e Komunës së Istogut mendojnë se plani i biznesit është shumë i rëndësishëm dhe i domosdoshëm për veprimtari të suksesshme, pra kanë njohuri teorike për rëndësinë e përdorimit të planit të biznesit në veprimtaritë biznesore.
- Shumë nga menaxherët e biznesit të Komunës së Istogut edhe pse e dinë rëndësinë e planit të biznesit ata nuk kanë bërë përpjekje për përpilimin dhe përdorimin e tyre dhe veprimtarinë e zhvillojnë pa ndonjë plan të shkruar.
- Shumica e menaxherëve të bizneseve të Komunës së Istogut që nuk kanë plan biznesi ose plane formale të shkruara thonë se veprojnë edhe pa plan të pashkruar dhe se veprimtarinë e tyre e realizojnë në mënyrë rutinore dhe spontane.
- Shumica e menaxherëve të bizneseve në Komunën e Istogut që për momentin nuk posedojnë ndonjë plan biznesi mendojnë që në një të ardhme të përgatisin një plan dhe ta aplikojnë në praktikë, sepse rëndësia e tij si faktor biznesi është e madhe, pra shihet një qëndrim i drejtë i tyre në këtë aspekt.
- Shumica e bizneseve që posedojnë plan biznesi bëjnë përpjekje dhe e përdorin atë si tregues të drejtimit të tyre drejt arritjes së qëllimeve të biznesit, pra mundohen që ta aplikojnë në tërësi në praktikë dhe ky është një qëndrim i drejtë.

Rekomandimet gjatë punës kërkimore janë:

- Rekomandohen individët, familjet dhe menaxherët në Komunën e Istogut që dëshirojnë të hapin ndonjë veprimtari biznesi që aktivitetet e tyre t'i mbështesin në plan biznesi, qoftë ai edhe një plan bazik, jo i mirëfilltë.
- Rekomandohen menaxherët e bizneseve të Komunës së Istogut të vazhdojnë të mbajnë këtë qëndrim të njohurive teorike rreth rëndësisë së planit të biznesit si faktor i rëndësishëm dhe i domosdoshëm për veprimtari të suksesshme.
- Rekomandohen menaxherët e bizneseve të Komunës së Istogut që njohuritë e tyre teorike dhe qëndrimet për rëndësinë e planit të biznesit me përpjekje t'i zbatojnë në praktikë dhe ta lënë pas mënyrën e zhvillimit të veprimtarisë pa ndonjë plan të shkruar. Rekomandohen menaxherët e bizneseve të Komunës së Istogut që të largohen nga mbështetja e veprimeve të tyre biznesore në plane të pashkruara dhe mënyra rutinore dhe spontane, por të orientohen në planet e shkruara, sepse përmes tyre ne e kuptojmë ku jemi, ku duam të shkojmë dhe si do të arrijmë në cakun e dëshiruar.
- Rekomandohen menaxherët e bizneseve në Komunën e Istogut që për momentin nuk posedojnë ndonjë plan biznesi që në një të ardhme të afërt të përgatisin plane dhe t'i aplikojnë në praktikë, sepse rëndësia e tyre si faktor biznesi është e madhe dhe i ndihmon në përballimin e situatave të padëshirueshme dhe ndryshimeve të shpejta me

të cilat përballen.

- Rekomandohen bizneset që posedojnë plan biznesi të bëjnë përpjekje maksimale dhe ta përdorin atë si tregues të drejtimit të tyre drejt arritjes së qëllimeve të biznesit, pra ta aplikojnë në praktikë, sepse plani nëse nuk zbatohet në praktikë është asgjë tjetër veçse një letër pa vlerë.

Bibliografia

- Ingram, R., Th. Albright, and B. Baldein, (2003): "Kontability Financiar", Mason, Ohio USA, Thomson South-Western.
- Koleci, B., F. Reccica, N. Turkeshi (2008): "Menaxhment", Prishtinë, AAB.
- Konini, M., I. Peçi, (1997) : "Fjalor Ekonomik", Tiranë, CIVET.
- Llaci, Sh., (2002): "Menaxhimi", Tiranë, ALB PAPER.
- Massic, J. L. and Douglas, J, Managing, (1973) : "Acontemporary Introduction", Perntace Hall, Engewood Cliffs, N. J.
- Mustafa, I. (2004) : "Udhëheqja, efienca dhe efektiviteti", Prishtinë, RIINVEST.
- Mustafa, M., E. kutlovci, P. Gashi, B. Krasniqi, (2006): "Biznesi i vogël dhe i mesëm", Prishtinë, Adnan Reznici CO.
- Ramosaj, B. (1991): "Ndërmarrja dhe menaxhmenti ndërmarrës", Prishtinë, Rilindja.
- Ramosaj, B. (2007): "Bazat e Menaxhimit", Prishtinë, Universiteti i Prishtinës.
- Robbins, S., D. DeCenzo, (2011): "Bazat e Menaxhimit", Tiranë, UET/Press.
- Skenderi, N. (2010): "Fjalor Ekonomiko-Social", Prishtinë, AKB.
- Solymossy, E. Merovci, S. (2006) : "Ndërmarrësia", Prishtinë, UP.
- Uruçi, E. (2004): "Mikroekonomia", Tiranë, Toena.
- Wehrich, H. & Horold Koontz, (1993): "Management", New York, Copyright McGraw, Inc. Zeqiri, I. (2006): "Menaxhmenti", Tetovë, Tringa Design.

Elemente dhe tendenca të mirëqeverisjes në zhvillimin social dhe ekonomik të Shqipërisë

Shkëndije Demalijaj UKAJ¹

Abstract: *Reforma në Administratën Publike është tendencë globale. Sot reformat në Administratën publike janë të domosdoshme si në vendet e zhvilluara ashtu edhe ato në zhvillim në mënyrë që sistemi administrativ i tyre të jetë më efikas, më produktiv, më transparent dhe më i përgjegjshëm ndaj nevojave të qytetarëve. Gjithnjë e më tepër po bëhet e njohur se niveli i zhvillimit ekonomik dhe social i një vendi përpos aktorëve ekonomik vlerësohet edhe me nivelin dhe mënyrën e qeverisjes. Qeverisja e mirë krijon mundësi për rritjen ekonomike dhe marrjen e vendimeve të duhura politike në favor të zhvillimit të qëndrueshëm. Përmirësimi në performancën qeveritare shërben si mjetë drejtë shumë përfundimeve. Këto përveq tjerash përfshijnë pakësimet e shpenzimeve të tepërta publike, bërjen me efikiente të operacioneve qeveritare si dhe reformat politike si ndryshime thelbësore në politikat me kryesore si politikat e menaxhimit makroekonomik, reformat në tregun e punës apo ndryshime të rëndësishme në politikat sociale. Prandaj, qëllimi i këtij punimi është të tregoj elementet e qeverisjes së mirë që ndikojnë në zhvillimin social dhe ekonomik të Shqipërisë si dhe të tregoj nëse reformat në administratën publike ndikojnë në mirëqenjen ekonomike. Qeverisje e mirë nuk është vetëm puna dhe aktivitetet qeveritare pa përfshirjen dhe nivelin e bashkëpunimit ndërmjet gjithë aktorëve të zhvillimit dhe institucioneve formale dhe jo formale të një vendi, si përfshirjen e grupeve të interesit dhe shoqërisë civile në dialog për konsultime të politikave ekonomike e sociale, transparenca e institucioneve publike dhe vendimeve të ekspertëve, përcaktimi i modeleve të zhvillimit në përputhje me nivelin e zhvillimit institucional e historik e mbi të gjitha luftimi i korrupsionit dhe joformalitetit janë disa nga elementet e qeverisjes së mirë. Zhvillimi i këtij punimi është bërë duke u bazuar në të dhëna cilësore të marra kryesisht nga artikuj*

¹ Doktorante pranë Universitetit Europian të Tiranës/ Fakulteti i Ekonomisë dhe Teknologjisë së Informacionit: sh_demalijaj@yahoo.com

shkencor, burime interneti, legjislacioni i RSH-së dhe njohuritë e fituara nga përvoja profesionale e autorit në Administratën Publike.

Fjalë kyçe: *Administrim publik, mirëqeverisje, performancë, reforma publike, zhvillim ekonomik.*

Abstract: *Public administration reform is a global trend. Today, public administration reforms are necessary both in developed countries and the developing countries so that their administrative system to be efficient, productive, transparent and responsive to citizens' needs. Increasingly, more and more becomes known that the level of economic and social development of a country apart from economic actors also assessed the level and manner of governance. Good governance creates opportunities for growth and making appropriate policy decisions in favor of sustainable development. Improvements in government performance serve as a means much right conclusions. These include among other things decreases excessive public spending, making government operations with efficiency and political reforms as fundamental changes in key policies such as macroeconomic management policies, labor market reforms or significant changes in social policies. Therefore, the aim of this paper is to show that good governance elements that affect social and economic development of Albania and told if public administration reforms affect economic welfare. Good governance is not only the work and activities without government involvement and the level of cooperation between all development actors and formal and informal institutions of a country, such as the inclusion of stated interest groups and civil society in dialogue consultations economic and social policies, transparency of public institutions and decisions of experts, determining the patterns of development in accordance with the level of institutional development of the historic all about fighting corruption and informality are some of the elements of good governance. Development of this paper was made based on qualitative data obtained primarily from scientific articles, internet sources, the RA legislation and knowledge gained from the author's professional experience in public administration.*

Keywords: *Public administration, good governance, performance, public reforms, economic development.*

1. Hyrje

Me ndryshimet sociale, politike dhe ekonomike në Shqipëri është paraqitur nevoja e reformimit të administratës publike me qëllim të ngritjes së cilësisë së shërbimeve për qytetarë dhe biznese. Forcimi i kapaciteteve në administratë është jo vetëm një e mirë e drejtpërdrejtë për shoqërinë, por dhe një hap më tej drejtë integritimit në Bashkimin Evropian. Reforma në administratën publike për të garantuar meritokraci, eficiencë dhe transparencë mbetet dhe një parakusht i rëndësishëm në kuadër të kriterit politik. Reformat përfshinë plotësimin e infrastrukturës ligjore, ngritjen e kapaciteteve administrative dhe avancimin teknologjik të funksionimit të administratës.

Procesi i reformës është ndër prioritetet kryesore të Qeverisë që ndërlidhet me objektivin qeveritar për krijimin e një administrate moderne, funksionale, profesionale, politikisht neutrale dhe të përgjegjshme përballë kërkesave dhe nevojave të qytetarëve, me qëllim final drejt

ndërtimit të një shteti ligjor dhe demokratik. Në procesin e reformave të administratës publike kanë luajtur rol mjaft të rëndësishëm edhe Bashkimi Evropian, i cili prej vitesh është angazhuar në mbështetje të drejtpërdrejtë për modernizimin e administratës publike në Shqipëri.

Vit pas viti, raportet e progresit të Komisionit Evropian, kanë vënë në pah jo pak probleme të funksionimit të administratës publike në Shqipëri. Në raportin analitik të Komisionit Evropian të vitit 2011 për administratën publike në Shqipëri theksohet se, progresi është i pamjaftueshëm, për shkak se miratimi i legjislacionit relevant ka mbetur pezull si pasojë e ngërçit politik. Zbatimi i ligjeve ekzistuese dhe akteve administrative mbetet i dobët (Komisioni Evropian, 2011).

Qëllimi i këtij punimi është para së gjithash të kuptojmë reformën në kuadër të integritetit në Bashkimin Evropian, pra, cilët janë hapat që duhet ndërmarr për bërjen e një administrate publike sa më efektive, si një hallkë drejt hapsirës europiane. Poashtu, qëllimi i punimit ka të bëjë me atë që të tregoj se cilët janë elementet dhe parimet e qeverisjes së mirë që ndikojnë në zhvillimin social dhe ekonomik të Shqipërisë si dhe të tregoj nëse reformat në administratën publike ndikojnë në mirëqenjen ekonomike.

Qëllimi i këtij punimi është t'i japë përgjigje pyetjes se: Pse nevojitet një reformë për qeverisjen e mirë publike? Ndërsa, zhvillimi i këtij punimi është bërë duke u bazuar në të dhëna cilësore të marra në literaturë nga autor të ndryshëm, në libra, mirëpo kryesisht nga botime të fundit të artikujve shkencor në revistat shkencore, burime interneti, legjislacioni i RSH- së dhe njohurit e fituara nga përvoja profesionale 14 vjeqare e autorit në Administratën Publike.

2. Rishikimi i literaturës- Qeverisja e mirë në administratën publike

Në kohën kur Shqipëria po aspiro për tu bërë anëtare më të drejta të plota e Bashkimit Evropian, një ndër detyrat kryesore të saj, është përsosja e Administratës publike, e përbërjes dhe shërbimit të saj, Kjo kërkon në radhë të parë përcaktimin e një koncepti të drejtë mbi administratën publike, gjithashtu duhet përcaktuar qartë edhe karakteristikat përkatëse të këtyre elementeve si problemet e krijimit, organizimit funksionimit dhe përsosjes së administratës publike si në aspektin ligjor, organizativ dhe menaxherial. Administrimi publik, dhe si pasojë të gjitha organet që përfshihen prej tyre në spektrin e konceptit të tij, është një fushë studimi mbi të cilën janë ngritur shumë debate.

Ndërsa, qeverisja e mirë ka të bëjë më aftësinë e shtetit për tu shërbyer qytetarëve të saj. Poashtu, qeverisja është koncept praktik që mund të përshkruhet si masë bazë e stabilitetit dhe performancës së një shoqërie, qeverisja mbështet zhvillimin e qëndrueshëm dhe realizimin e reformave për arritje të qëndrueshme të objektivave të zhvillimit, gjithashtu qeverisja e mirë kontribon në objektivin e përgjithshëm të zhvillimit dhe konsolidimit të demokracisë dhe sundimit të ligjit (USAID, 2013). Kohët e fundit termat qeverisje dhe qeverisje e mirë janë duke u përdorë gjithnjë e më shumë në literaturën e zhvillimit ndërsa, qeverisja e keqe është duke u konsideruar si një nga shkaqet e prapambetjes së disa shoqërive (Schutte, N., & Barkhuizen, N., 2014). Një gjë e tillë vlenë në një masë bukur të madhe edhe për Shqipërinë e që është një nga shkaqet e ngëcjes së zhvillimit të ekonomisë shqiptare, për qka donatorët dhe institucionet financiare ndërkombetare janë gjithnjë në mbështetje të vendeve të tilla, me kusht që reformat në administratën publike të sigurojnë qeverisjen e mirë.

Përcaktimi i qeverisjes së mirë si arti i qeverisjes qëndron vetëm poqëse sigurohen disa parametra për matjen e qeverisjes së mirë. Për më tepër, kur përcaktohet në drejtim të bërjes së ligjeve p.sh. çfarë ndodh kur ligje të mira janë zbatuar keq. Në këtë

drejtim, këto parametra përfshijnë efikasitetet drejtuese dhe organizative, llogaridhënjën, legjitimitetin dhe përgjegjshmërinë ndaj publikut si dhe transparencën në vendimarrje. Koncepti i qeverisjes së mirë sipas (Isufaj M.,2013) përmbledhë vlerat e përgjithëshme dhe liritë themelore që përfshijnë llogaridhënjën, kompetencë, sundimin e shtetit ligjor dhe mungesën e abuzimit të të drejtave të njeriut. Sipas (UNDP, 2000) qeverisja është ushtrim legjitim i autoritetit politik ekonomik dhe administrativ për të menaxhuar qështjet kombëtare ndërsa, një përkufizim i Bankës Botërore (2000) qeverisjen e përcakton si mënyrën më të cilën ushtrohet fuqia në menaxhimin e burimeve ekonomike dhe shoqërore për zhvillimin e një vendi.

2.1 Reformat në administratën publike

Reformimi në administratën publike është një proces i vazhduar dhe i rëndësishëm për qeveritë e vendeve demokratike. Kjo behët me e domosdoshme në kuader të marrjes së statusit të vendit kandidat për në BE. Sfidat me kompleksitet të Shqipërisë qëndron në domosdoshmërinë e krijimit të një administrate në shërbim të qytetarit dhe në respektim të Kushtetutës dhe ligjeve të vendit. Reformimi ku eksperiencia dhe profesionalizmi i njerezve të një vendi vihet në shërbim të shoqërisë, kërkon që administrata publike të ndahet njëherë e përgjithmonë nga politika.

Në këtë kontest objektivat kryesore strategjike të modernizimit të administratës publike mund të grupohen në tri drejtime. Së pari, qeveritë duhet të jenë të lidhura me shoqëritë. Qëllimi i reformës në këtë aspekt duhet t'i bëjë qeveritë më përgjegjëse ndaj nevojave dhe kërkesave të shoqërisë. Së dyti, qeverive u duhen reforma për të rivendosur besimin e munguar prej tyre, dhe së treti, përmirësimi i legjislacionit dhe konsolidimi i praktikave më të mira administrative për tu përshtatur standardeve të hapsirës administrative europiane (Peters, Guy B., 2006).

Për përmirësimin e cilësisë së punës së administratës publike reformat në këtë fushë përpos tjerash duhet marr edhe në drejtim të: Rekrutimit të shërbyesve civil bazuar në merita, depolitizimit të administratës publike, menaxhimit, kontrollit dhe zbatimit të ligjit nga ana e shërbyesve civil. Në këto kushte nevoja për një shërbim civil profesional, të paanëshëm dhe efikas me qëllim të rritjes së kapacitetit të shtetit për të vazhduar reformat në zhvillim dhe modernizim të vendit, ekonomisë dhe shoqërisë dhe përgaditjen për antarësim të plotë në BE është e domosdoshme (Tanku, G & Imeri, Sh., Aprill, 2014).

Rekrutimi i shërbyesve civil bazuar në meritë apo meritokracia në vend të atyre pa aftësi të duhura, të cilët janë një kosto për organizatën do të kontribonte në përmirësimin e performancës së sektorit publik e me këtë edhe në zhvillimin e vendit në përgjithësi. Poashtu, edhe pse me ligj qëndrimet politike janë të ndara nga postet administrative, partitë politike lidhin marrëveshje për ndarje me përqindje për postet administrative dhe në këtë mënyrë ata shkelin ligjet që janë miratuar nga ana e tyre. Kjo drejton nevojën për ngritjen e zërit nga shoqëria civile. Forma më e përhapur e mungesës së përzgjedhjes së shërbyesve civil në baza të meritokracisë është prezenca e korrupsionit. Teorikisht ka dy forma të manifestimit të abuzimit dhe korrupsionit në emërimet publike:

- Individët paguajnë para për të marr punë, formë e cila është e njohur si ryshfet për tu punsuar dhe,
- Zyrtarët e lartë public vëjnë miqtë, të afërmit ose mbështetësit politike në vendin e punës në administratën publike dhe kjo nuk ka rendësi se çfarë kapaciteti ata kanë për kryerjen e punës në të cilën ata janë emëruar (Tanku, G & Imeri, Sh., Aprill, 2014).

Një fenomen tjetër i dëmshëm për shoqërinë shqiptare është edhe fenomeni i shpërblimit dhe promovimit të të punsuarve në sektorin publik bazuar në nepotizëm, ku në një ambient pune ku ka elemente nepotizmi, punonjësit janë më pak të gatshëm për të kryer punën e tyre. Elemente të tilla krijojnë probleme të dyfishta për organizatën, në njerën anë punonjësit që kanë mbështetje nga zyrtarët të cilët i kanë emëruar në detyrë pa meritë nuk janë në gjendje për të kryer punën e tyre në menyrën e duhur në anën tjetër edhe të punsuarit tjerë që mund të jenë të kualifikuar për vendin përkatës të punës nuk janë të motivuar për të kryer punën e tyre në menyrë efektive. Punonjësit e kualifikuar janë të paknaqur dhe kanë tendencë për të levizur në drejtim të organizatave tjera. Me fjalë të tjera kjo situatë e krijuar rrezikon të humbas efektivitetin e saj. Prandaj, reformat në përmirsimin, gjegjësisht në eliminimin e elementeve të lartcekur që janë prezent në shoqërinë shqiptare duhet ndërmarrë si të domosdoshme. E vetmja menyrë për të reduktuar korrupsionin financiar ose emërimet publike është reduktimi në menyrë drastike e rolit të Qeverisë në ekonomi thot Gary Becker siç është cituar nga Tanku, G & Imeri, Sh. (2014). Ne gjejmë se ka katër arsye pse rekrutimi është një element i rëndësishëm i reformes së administratës publike:

- Integrimi në BE kërkon që administrata publike të bazohet në kritere të meritës.
- Lufta kundër korrupsionit është një nga 12 prioritetet për antarësim në BE.
- Zgjedhja e stafit dhe personelit të bëhet përmes metodave me të mira të përzgjedhjes.
- Në zbatimin e rregullave të meritës në emërimet e administratës publike, çdo kandidat duhet të rekrutohet sipas rregullave të bëra publike përmes konkursit.

2.2 Parimet e qeverisjes së mirë

Ushtrimi i pushtetit në shoqërinë demokratike jo vetëm që ka karakter normativ dhe institucional, por mbartë disa vlera dhe parime që e shëndrojnë atë në një shoqëri funksionale dhe të materjalizuar nga disa faktore të qenësishëm. Këta faktorë janë ndërlidhës të qeverisjes së mirë, transparente, të përgjegjshme, efikiente, efektive, të besueshme dhe pjesëmarrëse (SH.SH.S.P., 2011-2012).

Qeveria luan rol të rëndësishëm në krijimin e pasurisë së çdo kombi. Shërbimi publik në veçanti duhet të jetë një sistem transparent. Në çdo shoqëri punët në shërbim të popullit duhet të rregullohen me interes për të gjithë, me qëllim për të promovuar mirëqenjen e përgjithëshme të shoqërisë (Adenugba, A., 2013).

Transparenca nënkupton të qënurit të hapur, nënkupton komunikimin dhe dhënjen e përgjegjësisë, nënkupton mbledhjet e hapura, publikimin e gjendjes financiare, legjislativ, lirinë e informimit, rishikimet buxhetore, auditimet etj. Në bazë të këtij parimi qëndron detyrimi i autoriteteve publike për të bërë publik gjithë informacionin që lidhet me një procedurë prokurimi, koncesioni apo ankandit. Nga ana tjetër të gjithë palët e interesuara duhet të kenë qasje të barabartë në burimet e të dhënave dhe informacioneve.

Përgjegjshmëria ka të bëjë me llogaridhënjen e administratorit publik për të siguruar ofrimin e shërbimit publik tek qytetari me përgjegjësi dhe ndershmëri, në mënyrë të paanëshme dhe të barabartë (Adenugba, A., 2013). Në të drejtën administrative do të thotë se çdo trup administrativ duhet të përgjigjet për veprimet e tij tek autoritetet e tjerë administrative, legjislativ dhe juridik. Përgjegjshmëria do të thotë gjithashtu, që asnjë autoritet nuk do të përjashtohet nga hetimi nga të tjerë. Pra, askush nuk do të jetë i përjashtuar nga përgjegjësia.

Efikienca dhe efektiviteti- Një dimension specifik i përgjegjshmërisë lidhet me efikiençën në performancën e administratës publike efikienca është menyrë karakteristike një vlerë menaxheriale që në thelb ka të bëjë me mbajtjen e një raporti të mirë midis burimeve dhe

rezultateve të arritura. Një vlerë e përafërt është edhe efektiviteti që ka të bëjë me sigurimin që performanca e administratës publike të jetë e suksesshme në arritjen e qëllimeve dhe zgjidhjen e problemeve publike të vendosura për të nga ligji dhe qeveria

Besueshmëria dhe parashikueshmëria nuk janë detyruesisht në kundërshtim me diskrecionin administrative. Vendimet diskrecionale merren për qështje ku, brenda kornizës ligjore, vendimarrësit i lihet një pjesë e zgjedhjes. Një tjetër parim që vepron në favor të besueshmërisë dhe parashikueshmërisë është parimi ligjor i proporcionalitetit. Kjo do të thotë që veprimi administrative duhet të jetë në proporcion me përfundimin që kërkon ligji, pa i privuar qytetarët nga me shumë se çështje e nevojshme për të arritur atë përfundim. Një parim që vepron në favor të administrimit nëpërmjet ligjit është parimi i ndërsshmërisë procedurale. Një aplikim konkret i ndërsshmërisë procedurale është parimi ligjor që askush nuk do të ndikohet në të drejta dhe interesa pa u vënë në dijeni të fakteve dhe çështjeve në rrezik dhe pa u dëgjuar në një procedurë të përshtatshme. Respektimi i kohës në administratën publike mbështet fuqishëm parimet e parashikueshmërisë dhe besueshmërisë për arsye se vonesa në marrjen e vendimeve dhe kryerjen e veprimeve nga administrata publike mund të shkaktojë pakënaqësi, padrejtësi ose dëm të rëndë si për interesin public ashtu edhe atë privat. Poashtu, profesionalizmi dhe integriteti profesional në shërbimin civil mbështet qartë parimet e besueshmërisë dhe parashikueshmërisë në administratën publike. Integriteti profesional i shërbimit civil mbështet tek nocionet e paanshmërisë dhe pavarësisë profesionale. Humbja e pavarësisë profesionale tregon një zyrtar që nuk vë në veprim pavarësinë e mendimit dhe gjykimin, duke mos konsideruar qështjen për meritat e saj. Ryshfeti, presioni, ambicia politike e kontrolluar, dhe dëshira e tepruar për ngritje në detyrë janë shkaqe të shpeshta për humbjen e pavarësisë, ryshfeti shkakton humbjen e pavarësisë për përfitim të paligjshëm, presioni shkakton humbjen e pavarësisë nga frika, ambicia politike mund të bëjë nëpunësit të verbërohen nga lavdërimet dhe t'u bindën verbërisht dëshirave të eprorëve të tyre ose edhe të frenojnë gjykimin e tyre.

3. Analizë e qeverisjes së mirë dhe zhvillimit të qëndrueshëm në Shqipëri

Shpesh diskursi i zhvillimit të qëndrueshëm nuk përkthehet në vepra konkrete siq është rasti i Shqipërisë diskursi i zhvillimit të qëndrueshëm mungon, në fakt progresi në Shqipëri matet pothuajse vetëm nëpërmjet masave të BPP-së, prandaj duke marr parasysh vetëm treguesit ekonomik siq është rritja e BPP-së për të matur progresin shoqëror, masat të cilat nuk marrin parasysh treguesit e mirëqenjes siq është lumturia dhe mirëqenja brenda një shoqërie (shih: Kenedy 1968 dhe Cameron 2010) nuk mund të flitet për një zhvillim të qëndrueshëm. Është argumentuar se projektet për zhvillime mjedisore dhe zhvillimi i bazuar në indeksin e matjes së lumturisë është një qasje e rendësishme për të matur progresin brenda shoqërive, (Sokoli, L, March 2014) sepse merr në konsideratë cilësinë e jetës, qëndrueshmërinë e mjedisit dhe zhvillimin ekonomik. Një qasje e tillë për matjen e progresit shoqëror është veqanarisht me rendësi jetike për zhvillim të qëndrueshëm për vende të tilla siq është Shqipëria.

Edhe puna empirike e ka vertetuar se reformat në drejtim të përmirësimit të shërbimeve publike ushtrojnë ndikim pozitiv në rritjen e PBB-së për frymë (Thanh Ha, Van Hanh, 2011).

Zhvillimi i qëndrueshëm duhet të jetë përpjekja kryesore i të gjithë brezit të sotëm, jo vetëm për faktin se një problem social është i padëshirueshëm dhe ndikon në një numër

të konsiderueshëm të njerëzve dhe me veprimin kolektiv social diçka mund të bëhet në drejtim të përmirësimit të mirëqenjes prandaj mund të themi se sikurse siq treguam tek zhvillimi i qëndrueshëm mjedisor apo ekologjik, të njëjtat parime për adresimin e zhvillimit të qëndrueshëm të zbatohet për trajtimin e problemeve shoqërore përmes angazhimit dhe qëndrimeve të anëtarëve të shoqërisë në procesin e vendimarrjes për problemet shoqërore e cila pjesëmarrje është e domosdoshme dhe po aq e rëndësishme sa edhe qeverisja e mirë e zyrtarëve të administratës publike që do të përkthehet në zhvillim ekonomik të qëndrueshëm. Qëndrueshmëria kërkon krijimin e një raporti të drejtë mes ligjeve dhe vlerave. Ligjet dhe rregullat tregojnë atë se çka njerzitet duhet të bëjnë ndërsa vlerat tregojnë atë se çka ju bëni dhe mund të bëni (Sokoli, L., 2013).

4. Konkluzione dhe Rekomandime

Administrimi publik është shprehje që gjërisht mund të përshkruhet si zhvillim, implementim, studim i politikave qeveritare dhe menaxhim i programeve publike. Administrimi publik ndërlidhet me ndjekjen e të mirave publike, duke përforcuar shoqërinë civile dhe drejtësinë shoqërore. Reformat e ndërmarra në Shqipëri, teorikisht kanë qënë plotësisht në përputhje me krijimin e një administrate publike sipas modelit të Menaxhimit publik të ri, por nuk mund të thuhet e njëjta gjë për rezultatet pasi që u pa se Shqipëria akoma vuan nga korrupsioni dhe burokracia administrative. Niveli i lartë i korrupsionit dhe shërbimet joefikase janë faktorë të një faqeje të errët drejtë integritetit evropian. Fusha administrative është një ndër shtyllat kryesore që drejton çështjet publike dhe më jetike të një shteti. Një ndër kriteret e një administrate në reformim, është i domosdoshëm bashkëpunimi dhe modelimi me BE-në. Një ndër përparësitë në vazhdimësi të institucioneve dhe qeverisë janë edhe reformat në administratë, të cilat mund të realizohen në tërësi, vetëm nëse krijojnë një shërbim cilësor përmes informacionit e komunikimit dhe shërbimeve sa më efikase, si dhe dixhitalizimit të këtyre shërbimeve. Realizimi i shërbimeve elektronike është me rëndësi parësore për një administratë moderne, efikase, të drejtë dhe transparente. Paralelisht me përparësitë e mësipërme, për të pasur një administratë efektive, duhen bërë reformat e duhura, një spektër me rëndësi është është edhe ngritja e kapaciteteve të burimeve njerëzore. Në modernizimin e kësaj fushe do të luajnë një rol të madh edhe orientimet programore rajonale, sidomos ato evropiane. Në mënyrë të përmbledhur mund të thuhet se puna në shërbimin publik udhëhiqet nga vlerat demokratike dhe se zhvillimit të shpejt dhe të qëndrueshëm mund t'i atribuohet kryerja dhe zbatimi me sukses i politikave publike dhe praktikave të pranueshme ndërkombëtare të qeverisjes së mirë që fillojnë së zbatuari në mënyrë të drejtë dhe aktive që nga fillimi i reformave. Në kryerjen e funksioneve të administratorit publik nuk është më rëndësi vetëm efica dha efektiviteti por mbi të gjitha përgjegjshmëria ndaj të gjithë aktorëve që përcaktojnë interesin publik: drejtuesve të zgjedhur, deputetëve, grupeve të ndryshme përfaqësuese dhe qytetarëve në tërësi. Prandaj kërkohet:

- Reforma në shërbimin civil të vazhdoi me qëllim që të realizojë zhvillim të karrierës dhe ndarje të qartë të punëve politike nga ato administrative.
- Rekrutimi i stafit për administratën publike të bëhet duke u bazuar në meritë.
- Trajnimi i stafit në drejtim të ruajtjes dhe forcimit të kapaciteteve njerëzore të administratës publike.
- Mbështetje dhe pavarësi në kryerjen e punëve të administratorit publik.

Andaj, Shqipëria duhet të jetë e angazhuar për procesin e menjëhershëm të reformimit të administratës publike dhe në ndërtimin e kapaciteteve administrative të cilat janë të nevojshme jo vetëm për të mirën e shtetasve shqiptarë por edhe për një adresim drejtë të gjitha prioriteteve që dalin nga procesi i Integrimit Europian.

Bibliografia

- Adenugba, A. A., (2013), "Good Governance and Accountability in Nigeria's Developmental Dilemma", *Mediterranean Journal of Social Sciences*, Published By MCSER-CEMAS-Sapienza University of Rome, vol.2, Nr.4, p.159, ISSN 2039-9340 (print), Doi:10.5901/mjss.2014.v5n4p159.
- Isufaj, M., (2013). "Government's Role in the Economical Growth of a Country (2000- 2011, Albania)", *Mediterranean Journal of Social Sciences*, Published by MCSER-CEMAS-Sapienza University of Rome, vol.4, nr.2, pp.267-274, ISSN 2039-9340 (print), doi:10.5901/mjss.2013.v4n2p267.
- Ibrahim A. I., (2013), "Challenges of Good Governance and Sustainable", *Development in a Democratic Nigeria Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol.15, nr.4, pp. 51-54, ISSN 2039-9340 (print), Doi:10.5901/mjss.2013.v4n16p51
- Kapitanova, G., Limani, M. & Limani, H. (2013), "Rinia dhe Qeverisja e mirë", USAID, pp. 8-25.
- Raporti i Progresit i Komisionit Europian për vitin 2011.
- Schutte, N., & Barkhuizen, N. (2014), "Creating Public Service Excellence Applying Learning Organisation Methods": The Role of Strategic Leadership, *Mediterranean Journal of Social Sciences*, MCSER Publishing, Rome-Italy, vol.4, nr.35, pp. 159- 165, ISSN 2039-9340, Doi:10.5901/mjss.2014.v5n4p159.
- OECD: (2009), "**Qëndrueshmëria** e reformave të shërbimit civil në Europën Qendrore dhe Lindore pesë vjetë pas antaresimit në B.E.", Dokumenti i SIGMA-s nr.44, Dokumenti i përgatitur për Sigmen nga Dr. Jan-Hinrik Meyer-Sahling, Universiteti i Nottingham-it, Prill 2009.
- Peters, Guy B., (2006), "Alternative Futures for Public Administration", *Kommunal ekonomi och politik*, vol.2, nr.10, pp.7-17.
- Strategjia Ndërsëktoriale e reformës në Administratën Publike 2008-2013, SHSHSP (Shkolla Shqiptare e Studimeve Politike), (2012), *Mirëqeverisja, Përmblidhje e esëve*, Suplement i raportit vjetor 2011-2012, pp.13-16.
- Sokoli, L., (March, 2014), "Sustainable Development as the Imperative of the Twenty- First Century"; *Towards Alternative Approaches on Measuring and Monitoring*, *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, vol.1, nr.3, pp.105- 109, ISSN 2281-3993, doi:10.5901/ajis.2014.v3n1p105.
- Tanku, G & Imeri, Sh., (2014), "Meritocracy - The Only Criterion to have a Professional Public Administration in the Civil Service", *Mediterranean Journal of Social Sciences* MCSER Publishing, Rome-Italy, vol.6, nr.5, pp.165- 170. ISSN 2039- 9340 (print), doi:10.5901/mjss.2014.v5n6p165.
- Thai Thank Ha & Le Thi Van Hanh, (2012), "Identifying the Public Administration Reform Performance through the Lens of Provincial Competitiveness Index and GDP per Capita in Vietnam", *Journal Modern Economy*, vol. 3, pp.11-15. <http://dx.doi.org/10.4236/me.2012.31002>.
- World Bank (2000d), "Reforming public institutions and strengthening governance", A World Bank Strategy. Public Sector Group. Washington, D.C.

Transformimi i madh

Recensë nga Anilda BOZDO

Libri “Transformimi i madh” është në vazhden e librave të tjerë të autorit, duke rrokur probleme të rëndësishme të tranzicionit ekonomik të vendeve ish-socialiste, pjesë e tyre edhe vendi ynë. Aktualisht në këtë libër jepen tiparet kryesore të ekonomive socialiste si dhe shkaqet e dështimit të tyre, krijimi i demokracive popullore, tranzicioni si dhe reflektimi mbi të. Ajo që vlen të theksohet, përveç qëndrimit personal të autorit, vështirimi i ekonomisë socialiste mbas 25 vjetësh, i ka dhënë autorit mundësinë ta gjykojë më me thellësi dhe qetësi, sesa shumë studime që u shkruan në kohën kur këto ekonomi ekzistonin. Koha ka rritur shumë karakterin objektiv të të gjykuarit, po kështu ka testuar edhe më shumë anët pozitive dhe negative të këtyre ekonomive.

Autori e ka strukturuar librin në 3 pjesë, pjesa e parë, Ekonomia socialiste, pjesa dytë: Tranzicioni, dhe pjesa e tretë: Refleksione mbi tranzicionin.

Në pjesën e parë autori jep një panoramë të gjerë të tipareve të shoqërisë socialiste, të mbështetura në shtatë kritere bazë, prona shtetërore, bujqësi kolektive, planifikim i centralizuar i ekonomisë, kufizim sa më i madh i tregtisë së jashtme, ndalimi i investimeve të huaja dhe monopoli i një partie unike. Ndërkohë që libri ka një pasuri informacioni të klasifikimeve të dhëna nga autorë të ndryshëm, (autorë si Scialom & Zlotowski (1994) e cilësojnë socializmin si “sistem i organizuar rreth një kufizimi buxhetor formal”), drejtimeve të socializmit (socializmi utopik, socializmi demokratik socializmi shkencor) të debateve mbi këto kritere etj.. Ana pozitive e vlerësimit të ekonomisë socialiste është se ajo është trajtuar me objektivizëm, me të mirat e anët e saj negative. Asnjë sistem nuk mund të jetë i përkryer, është një përpjekje e shoqërisë njerëzore për të gjetur më të mirën, që përkthehet kush ndihmon më shumë në rritjen e mirëqenies së përgjithshme. Gjithmonë shoqëria njerëzore ka qenë në përpjekje për të modifikuar sistemet shoqërore mbas krizave që e kanë kapur atë, për ta çuar në një stad më të lartë zhvillimi.

Një vend të veçantë zë trajtimi i ekonomisë socialiste sipas doktrinë staliniste, për vetë peshën e madhe që kishte BS në gjirin e kampit socialist, dobësitë e planifikimit përballë krizave ekonomike (çrregullimet ciklike, çrregullimet permanente) duke e përcaktuar sistemin socialist si të ngurtë dhe vështirësisht të adaptueshëm.

Pjesa e dytë, trajton gjerësisht tranzicionin, një proces i vështirë për të kaluar nga një sistem shoqëror në një sistem tjetër, ku çdo vend në bazë të karakteristikave të veta të veçanta pati edhe hapat e tij të ndërmarra drejt ekonomisë së tregut. Në këtë rrugë u ndje mungesa e një “teorie të përgjithshme të tranzicionit” siç thotë Portes (1995). Autori ngre një sërë pyetjesh të cilave u jep edhe përgjigje. Në këtë përsiatje trajton gjerësisht edhe tiparet e ekonomisë së tregut, - “portretin e saj”, - siç e cilëson autori.

Ai i përmbledh në katër problematika thelbësore tranzicionin drejt ekonomisë së tregut, së pari: aplikimi dhe administrimi i politikave stabilizuese, së dyti: rishpërndarjen e të drejtave të pronësisë, hartimin dhe aplikimin e strategjive të reja për aktivitetin e ndërmarrjeve të privatizuara së fundi në hartimin e strategjive specifike për t’u integruar në ekonominë botërore dhe riorientimi i investimeve dhe buxheteve në këtë drejtim.

Autori e sheh këtë kalim drejt tregut, në kushtet që për vendet e ish-bllokut socialist të Evropës Qendrore dhe Lindore mungonin edhe institucionet bazë për të ndihmuar në këtë kalim, nëpërmjet etapave të domosdoshme:

1. Politikë monetare shtrënguese,
2. Shtimi i ofertës,
3. Politikë buxhetore rigorozë,
4. Liberalizim të tregut të brendshëm të kapitaleve,
5. Liberalizim i tregtisë së jashtme,
6. Liberalizim i lëvizjes së kapitaleve.

Në këtë vështrim, tranzicioni nuk ishte gjë tjetër veçse “rikthim në një ekuilibër historik” (Sgard, 1995)

Në kuadrin e reformave të ndërmarra, autori, një vend u jep edhe tranzicionit bankar, në krijimin e bankave qendrore të pavarura, dhe të sistemit të dy niveleve. Etapa e parë e reformave juridike qëndronte në ndarjen institucionale të bankave tregtare nga banka qendrore, përcaktimit të rolit të Bankës Qendrore, duke theksuar pavarësinë e saj nga politika (Blejer& Skreb, 1997).

Debati kryesor në këtë rrugë tranzicioni ishte: Terapi shock-u apo gradualizëm? Në këtë kuadër ndryshimi midis këtyre dy rrugëve qëndronte në shpejtësinë për të kaluar nga një mënyrë qeverisje në një tjetër. Për Shleifer-in (2005) “terapia e shock-ut ose dush i ftohtë, ishte i domosdoshëm, në mënyrë që të largohej çdo rrezik për kthim prapa në rrugën e reformave dhe synimit final të tranzicionit”. Vlerë për autorin është edhe trajtimi i terapisë në kuadrin shqiptar, kuadrin e gjashtë hapave të sipërpërmendura.

Pjesa e tretë, “refleksione mbi tranzicionin” roli i aktorëve ndërkombëtarë.

Këtu autori shqetësimin kryesor e ka se: Drejt cilit model kapitalizmi (kapitalizmi anglosakson, kapitalizmi shtetëror, kapitalizmi rhenan, dhe kapitalizmi korporatist aziatik) po shkon postsocializmi?

Për autorin tranzicioni postsocialist “përfaqëson një eksperiencë historike unike të ndryshimeve organizative, institucionale e sistemike të ndodhura njëkohësisht në një grup shumë të madh vendesh”. Këtu autori debaton me rrymat bashkëkohore apo shkollat e ndryshme (shkolla institucionale, shkolla evolucioniste, shkolla neoinstitucionaliste, shkolla regulacioniste etj.) dhe ato të kaluara, për të shpjeguar dhe interpretuar këtë fazë ku u përfshinë shumica e vendeve.

Do të vlerësojmë si një vlerë edhe paraqitjen e një analize të qëndrimeve të aktorëve të ndryshëm të tranzicionit (Vaclav Havel, Janos Kornai, Leszek Balcerowicz, Vaslav Klasus, Mikhail Gorbachev, Jeffrey Sachs, etj.), duke përfshirë edhe figura shqiptare, si Gramoz Pashko.

Në këtë refleksion, autori ka trajtuar edhe ndërhyrjen perëndimore, duke i dhënë përgjigje pyetjes: “A ka pasur radikalizëm apo ambicie me frymëzim neoliberal në objektivat e mbështetura nga organizmat ndërkombëtarë? ”, pyetje e ngritur nga të gjithë ne. FMN-ja në mënyrë të veçantë ishte “përgjegjëse për recensionin e fortë që kaluan vendet në tranzicion në fazën e parë të reformave” duke debatuar me idetë e Ferry (1995) Bruno (1992) Kolodko (1992) Aglietta (1992), Bofinger (1992) Gisse (1995) etj.

Duke analizuar në thellësi dhe në retorikë me shumë mendime të studiuesve bashkëkohorë rolin e FMN-së, Bankës Botërore, BERZH-it (si një nxitje drejt ‘rrugës së tretë’), OECD-së së fundi dhe rolin e Bashkimit Evropian, në dilemën integrim evropian, periudhë tranzitore apo integrim i diferencuar, jepet një ndihmesë për të kuptuar rolin e këtyre organizmave, a ndihmuan ato vërtet në këtë tranzicion, apo e rënduan më shumë gjendjen e vendeve të ndryshme.

Ndër vlerat kryesore të kësaj monografie në këtë panoramë të rrugës drejt ekonomisë së tregut, duke ballafaquar pikëpamje si të autorëve perëndimorë, ashtu edhe të studiuesve që vinin nga vendet ish-socialiste qëndron në paraqitjen e Shqipërisë, tranzicionin e saj, gabimet për të cilat duhet reflektuar për të mos u përsëritur dhe vendi i saj në këtë rrugë.

Gjithashtu do të vlerësonim informacionin shumë të madh të paraqitur të pikëpamjeve, të ideve, të rrymave si dhe të shkollave të ndryshme, të cilat ndihmojnë në formimin shkencor të individit, por edhe në kuptimin e asaj që ndodh në ekonomi, për të gjetur edhe rrugën më të drejtë për të ardhmen.

Mendoj se monografia ndoshta do të kishte nevojë për një “krehje” më të kujdesshme, për të shmangur ndonjë përsëritje tek-tuk, apo për një strukturë më koncize. Gjithashtu mendoj se paraqitja e Shqipërisë të mos ishte në radhë me vendet e tjera të Evropës Qendrore e Lindore, por të ishte si një kapitull më vete, pasi do ishte më me vlerë për ne, por edhe për studiuesit e huaj për të njohur tranzicionin e vendit tonë me të gjitha veçoritë e tij.

Gjuha që e karakterizon autorin në të gjithë veprat e tij, është e thjeshtë, e cila e rrit mundësinë e leximit të këtyre veprave nga një numër më i gjerë lexuesish. Libri me gjithë informacionin e madh që sjell lexohet lehtësisht dhe me kënaqësi.