

ECONOMICUS

NR 13/ Vjeshtë 2015

REVISTË SHKENCORE E FAKULTETIT EKONOMIK
DHE TË TEKNOLOGJISË SË INFORMACIONIT

Kryeredaktor

Prof. Dr. ADRIAN CIVICI

Redaktore

Dr. BESARTA VLADI

Asistentë pranë redaksisë

Alda Abazaj

Florinda Hasani

Joniada Llango

Këshilli botues

Prof. Dr. ENGJELL PERE (Kryetar)

Prof. Dr. SULO HADËRI

Prof. Dr. LULJETA MINXHOZI

Prof. Asoc. Dr. ARBI AGALLIU

Prof. Asoc. Dr. ELVIN MEKA

Prof. Asoc. Dr. ERMIRA QOSJA

Prof. Asoc. Dr. ENIEL NINKA

Dr. SELAMI XHEPA

Dr. ZEF PREÇI

Dr. ARJAN KADARE

Redaktimi gjuhësor

Enkeleda RISTANI

Arti grafik

Besnik FRASHNI

ISSN 2223-6295

Miratuar si revistë shkencore nga komisioni i vlerësimit
të titujve akademikë në Ministrinë e Arsimit dhe Shkencës,
me vendim 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>Paniku bankar dhe ndikimi i tij në likuiditetin e sistemit bankar</i>	5
Oltjana ZOTO , Iris KRUJA & Enkeleda XHAKONI	
<i>Politikë monetare – një analizë deskriptive mbi lehtësimin sasior</i>	17
Ilda MALILE	
<i>Koncepti i politikave makro-prudenciale dhe zbatimi i tyre nën optikën e Bazel III</i>	30
Orkida ILOLLARI (FINDIKU)	
<i>Ndikimi i teknologjisë në sistemin bankar</i>	43
Kristal HYKAJ	
<i>Rajonalizimi i shoqërive të ujësjellës-kanalizimeve: eksperiencia ndërkombëtare dhe rasti i Shqipërisë</i>	50
Evis GJEBREA	
<i>Planifikimi dhe buxhetimi gjinor i shërbimeve sociale në Bashkinë e Tiranës</i>	62
Teuta XHINDI	
<i>Tregu i lirë si sistem eficient. Prevalenca e Shkollës Austriake Ekonomike</i>	70
Nevila MULLAJ	

DOSSIER: ANALIZË E FAKTORËVE TË RRRITJES EKONOMIKE

<i>Të ardhurat nga remitancat dhe rritja ekonomike në Shqipëri (1992– 2013)</i>	83
Engjëll PERE	
<i>Një platformë mbi politikat industriale në Shqipëri</i>	96
Selami XHEPA	
<i>Menaxhimi i inovacionit në kompanitë e mëdha në Shqipëri dhe faktorët kushtëzues</i>	106
Besarta VLADI	
<i>Propozime të reja fiskale</i>	119
Mateo SPAHO	
<i>Menaxhimi i Rrezikut: Analizë statistikore mbi ecurinë e kredive të këqija në Shqipëri</i>	130
Ermela KRIPA & Arbi Agalliu	
<i>Fuqizimi i artizanatit përmes lidhjes së tij me turizmin (Rajoni Shkodër)</i>	144
Ermira QOSJA & Vasilika ZEKA	

<i>Studim empirik: Roli i shpenzimeve qeveritare në rritjen ekonomike (Rasti i Shqipërisë)</i>	<i>154</i>
Sara HAFIZI	
<i>Lehtësirat e klimës së biznesit Fason (rasti i Krujës)</i>	<i>174</i>
Florinda HASANI	
<i>SmartGrid- Një vizion i ri për Rrjetin elektro-energjetik shqiptar</i>	<i>184</i>
Anni DASHO SHARKO & Genci SHARKO	
<i>Analiza e dispersionit kromatik në linjën optike backbone.....</i>	<i>194</i>
Besim LIMANI , Mimoza DURRËSI & Arben SYLEJMANI	
<i>Vështrim i përgjithshëm mbi Data Mining, lidhja e saj me teknologjitë Machine Learning, DBMS, statistikat</i>	<i>217</i>
Esmeralda HOXHA & Llambrini SOTA	
<i>Mbështetja e qeverisë për nxitjen e sipërmarrjes sociale në vendet ish-komuniste, mjet efektiv për realizimin e përgjegjshmërisë sociale.....</i>	<i>230</i>
Arlinda YMERAJ	
<i>Dogana në periudhat e integritetit, që nga fillimet e saj gjer në vitin 1991.....</i>	<i>242</i>
Arjan HOXHA	
<i>Rrjetet sociale – Mundësi marketingu për kompanitë shqiptare</i>	<i>253</i>
Manuela MEÇE & Borona TAHIRAJ	
<i>Raporti papunësi-inflacion në Kosovë: një vlerësim ekonometrik për periudhën 2003-2014.....</i>	<i>266</i>
Fisnik MORINA & Kestrim AVDIMETAJ	
<i>Procesi i privatizimit në Republikën e Kosovës.....</i>	<i>280</i>
Bajram FEJZULLAHU	
 RECENSA	
<i>"Tluzionet monetare". Autor: Prof. Dr. Adrian Cívici</i>	<i>292</i>
Recensë nga Evis GJEBREA	
<i>"Grupimet logjistike. Shpërndarës vlerë dhe nxitës të rritjes" (Logistics clusters. Delivering value and driving growth). Autor: Yossi Sheffi.....</i>	<i>296</i>
Recensë nga Denisa MAMILLO	
<i>"Bursa dhe Tregu i Letrave me Vlerë në Shqipëri". Autor: Prof. Asoc. Dr. Elvin MEKA.....</i>	<i>299</i>
Recensë nga Elona SHEHU	

Paniku bankar dhe ndikimi i tij në likuiditetin e sistemit bankar

Oltjana ZOTO¹

Iris KRUIJA

Enkeleda XHAKONI

Abstrakti: Qëllimi i këtij kërkimi është vënia e theksit në rolin e madh që luan ndërhyrja dhe mbikëqyrja efektive e sistemit bankar, në parandalimin e falimentimit të bankave. Si mund të menaxhohet paniku bankar dhe pse bankat kanë kujdes që të mos ndodhin situata paniku. Punimi trajton riskun e likuiditetit në sistemin bankar, konkretisht një ndër shkaktarët kryesorë të tij, panikun bankar, dhe se si ai ndikon aktivitetin normal të një banke. Duke qenë se sistemi bankar është një ndër pikat më të forta të ekonomisë së vendit tonë, si dhe gjithmonë i ekspozuar ndaj krizave financiare dhe ekonomike jo vetëm të rajonit, por dhe më gjerë, mendojmë se është me interes të shohim se si, pikërisht, këto kriza kanë ndikuar në sistemin bankar të vendit tonë. Në pjesën e parë është trajtuar risku i likuiditetit në aspektin teorik. Çfarë është paniku bankar dhe si ndikon ai në shfaqjen e problemeve të likuiditetit në një bankë. Në pjesën e dytë shikohet më specifikisht, me raste konkrete, paniku bankar në botë dhe në Shqipëri, krizat me të cilat jemi ballafaquar dhe si janë menaxhuar ato nga Banka Qendrore. Në pjesën e tretë, fokusi është në ndikimin e krizave financiare në likuiditetin e sistemit bankar shqiptar. Çfarë na tregojnë në lidhje me këtë aspekt, raportet e likuiditetit dhe rentabilitetit të sistemit bankar. Së fundi, paraqiten konkluzionet mbi elementët e temës së trajtuar. Hipoteza e punimit është: Paniku bankar ka ndikuar në uljen e likuiditetit të sistemit bankar, duke e ekspozuar atë drejt një risku akoma më të madh, siç është falimentimi. Në realizimin e punimit janë përdorur të dhëna sekondare. Të dhënat konsistojnë në

¹ Universiteti Europian i Tiranës, Fakulteti i Ekonomisë dhe Teknologjisë së Informacionit, Përgjegjëse e Departamentit të Menaxhimit & Marketingut, E-mail: oltjana.zoto@uet.edu.al

literatura kërkimore dhe studimore të autorëve shqiptarë dhe të huaj. Pjesa më e madhe e të dhënave janë publikime të Bankës së Shqipërisë dhe Bankës Botërore.

Fjalë kyç: *sistemi bankar, Banka Qendrore, paniku bankar, likuiditeti*

Abstract: *The purpose of this paper is the emphasis on the major role played by intervention and effective supervision of the banking system, in the prevention of bank failures. How can banking panic be managed and why banks be aware to not happen panic situations? The paper deals with the concerns of liquidity risk in the banking system, specifically one of its main causes, the banking panic, and how it affects the normal activity of a bank. Given that the banking system is one of the strongest points of our country's economy, and always subject to financial and economic crisis not only in the region, but also beyond, it is interesting to see how exactly these crises have contributed to our country's banking system. In the first part is treated the liquidity theoretically. What is banking panic and how does it affect the appearance of liquidity problems in one bank? In the second part it is seen more specifically the banking panic in concrete situations in the world and in Albania, crises that we have faced and how they are managed by the Central Bank. In the third part the focus is on the impact of the financial crisis in the Albanian banking system liquidity. What is shown in this regard, liquidity ratios and profitability of the banking system? Finally, are presented the findings on the subject of the paper. The hypothesis of this paper is: Banking panic has led to less liquidity in the banking system, by exposing it to an even greater risk, such as bankruptcy. In the realization of the paper they are used secondary data. The data consist of literature research and study of Albanian and foreign authors. Most of the data are publications of the Bank of Albania and the World Bank.*

Keywords: *banking system, Central Bank, banking panic, liquidity*

1. Risku i likuiditetit dhe paniku bankar

1.1 Teori rreth riskut të likuiditetit në sistemin bankar

Risku i likuiditetit është një nga risqet kryesore, me të cilët ballafaqohen bankat. Menaxhimi i tij luan rol shumë të rëndësishëm për mbijetesën e tyre. Veprimtaria bankare konsiston në pranimin e depozitave likuide dhe në ofrimin e kredive/huadhënieve jo-likuide (me afate të ndryshme maturimi). Përgjatë këtij procesi, risku kalon nga depozituesit e fondeve tek bankat. Likuiditeti (Landskroner & Paroush, 2011) në banka përkufizohet si aftësia e bankës për të shlyer detyrimet ndaj palëve të treta. Risku i likuiditetit (Landskroner & Paroush, 2011) është pamundësia për të përmbushur nevojat e saj të likuiditetit, kjo për shkak të problemeve të veçanta të bankës, apo për shkak të mungesës së likuiditetit në treg, gjë që vihet re në kohë krizash financiare. Vitet e fundit, rritja në aktivitetet jashtë bilancit, si dhe përdorimi i burimeve të paqëndrueshme të financimit, kanë rritur gjithnjë e më shumë ekspozimin e bankave ndaj riskut të likuiditetit. Sipas autorëve Drehmann, Elliot dhe Kapadia (2007) krijimi e ruajtja e likuiditetit lidhet direkt me flukset/rjedhjet e parave. Një marrëdhënie e tillë shprehet si më poshtë:

$$\text{Outflows}_t \leq \text{Inflows}_t + \text{Stock of Money}_t^2$$

² Flukset dalëse $\leq$ Flukset hyrëse + Stoku Monetar (Drehmann & Nikolaou, 2009)

Kur flukset dalëse janë më të vogla ose të barabarta me flukset hyrëse plus rezervat e parave, banka është në gjendje të përmbushë kërkesat për tërheqje paraje.

1.2 Problemet e likuiditetit në banka

Problemet e likuiditetit në një bankë, paraqiten në dy raste:

- a) Tërheqje masive të depozitave në një bankë (BANK RUN)
- b) Tërheqje masive të depozitave në të gjitha bankat (Paniku bankar)

1.2.1 Bank Run

Bank run (George & Kaufman, 1988) është një situatë në të cilën depozituesit e një banke, të nxitur nga informacione jo në favor të bankës (informacione rreth disponibilitetit të mjeteve monetare në momentin e kërkesave për tërheqje, rentabilitet i ulët i investimeve), nxitojnë për të kërkuar mbrapsht depozitat e tyre.

1.2.2 Çfarë është “Paniku bankar”?

Paniku bankar është frika e përgjithshme e depozituesve për humbjen e pjesshme ose të plotë të depozitave të tyre në bankë. Ky fenomen është shkaktar falimentimi për çdo bankë. Asnjë bankë nuk mund t’u kthejë depozitat të gjithë depozituesve të saj, në të njëjtën kohë. Saktësisht, bankat nuk mund të kthejnë as 30% të depozitave në të njëjtën kohë. Shkaku është, se depozitat e grumbulluara, bankat i kanë dhënë hua në afate të ndryshme. Një bankë mbijeton vetëm duke kombinuar depozitimet e reja me depozitat e tërhequra. Në situatën e panikut bankar depozitimet e reja bëhen pothuaj zero. Nga ana tjetër, tërheqjet e depozitave kapin nivele shumë të larta, duke dhënë si rezultat pamundësinë e bankës për të shlyer depozituesit dhe, si rrjedhojë, vjen falimentimi.

TABELA 1 – HYRJET DHE DALJET E FONDEVE LIKUIDE PËR NJË BANKË

Hyrjet e fondeve	Daljet e fondeve
1) Depozitimet e reja	1) Tërheqjet e depozitave
2) Shlyerjet e huave të maturuara	2) Huatë e dhëna
3) Maturimi/shitja	3) Blerja e letrave me vlerë

Burimi: Kotorri & Leskaj (2011) “Paraja dhe Banka”

Diferenca mes depozitave të reja dhe tërheqjeve të depozitave jep shtimin neto të depozitave bankare, kur diferenca është pozitive dhe tërheqjet neto të depozitave bankare, kur kjo diferencë është negative.

1.2.3 Etapat e panikut bankar

Etapa e parë është krijimi i radhëve të gjata të depozituesve, të cilët kërkojnë tërheqjen e depozitave. Publiku fillon e humbet besimin në sistemin bankar, kjo për shkak të falimentimit të ndonjë banke apo nga shfaqja e problemeve të dukshme të likuiditetit.

FIGURA 1: PARAQITJA SKEMATIKE E VEPRIMTARISË BANKARE



Etapë e dytë është humbja e besimit në monedhën kombëtare. Fillon me falimentimin e një apo disa bankave, të cilat nuk mund të përballojnë tërheqjet e depozitave. Zakonisht, këto janë bankat me problem likuiditeti ose banka, të cilat kanë dështuar në mbledhjen në kohë të huave që kanë dhënë.

Etapë e tretë është thelbi i panikut bankar. Në këtë etapë falimentimi transferohet nga bankat me problem tek bankat e tjera të sistemit bankar. Gjatë kësaj etape mund të falimentojë dhe një bankë me aktivitet ekonomik produktiv dhe risk të ulët.

Etapë e fundit është krijimi i kaosit në sistemin bankar. Në një situatë të tillë, sistemi bankar bëhet inekzistent dhe procesi i ndërmjetësimit bankar bie në minimumin e tij. Gjithashtu, përbën një faktor potencial që të kthehet në krizë i gjithë sistemi financiar dhe ekonomia në tërësi.

Në literaturën ku trajtohet paniku, shpjegohet pse depozituesit alarmohen duke krijuar situata paniku:

“Random withdrawal”. Dyndjet për të tërhequr depozitat, shkaktohen nga ngjarje të rastit, që quhen ndryshe spekulim. Bordo, në artikullin e tij, *“Pikëpamjet alternative dhe përvojat historike”*, konkludon se paniku bankar është ngjarje e rastit.

“Asymmetric information” shkak i përhapjes së panikut është informacioni jo i njëjlojtë bankë-depozitues.

“Pasiguria e përgjithshme” ekonomike dhe politike në një vend bën që depozituesit të tërheqin depozitat e tyre dhe, kryesisht, kemi dërgimin e kapitalit jashtë vendit.

“Flluska spekulative” krijon zhvlerësim të vlerës së aseteve dhe kjo krijon vështirësi për bankat.

“Investments portfolios” burim i panikut bëhen ngjashmëritë e strukturës së aktiveve midis bankave që kanë rentabilitet të ulët të investimeve, i cili do të preki të gjitha bankat që kanë strukturë të ngjashme investimi (në të njëjtin sektor ose në të njëjtin vend).

1.3 Rolet e Bankës Qendrore

1. Parandalimi

Banka qendrore duhet të monitorojë në mënyrë rigorozë, bankat e nivelit të dytë. Sigurimi i depozitave, rregullat e forta për të hyrë dhe për të dalë nga tregu (për shembull, minimumi i kapitalit të nevojshëm për të hapur një bankë), auditimi i brendshëm janë disa faktorë që ndihmojnë në mënjanimin e panikut bankar.

2. Menaxhimi i pasojave

Banka Qendrore bën injektimin e parasë në treg për të lehtësuar këto situata në 2 mënyra:

- Duke bërë veprime në treg të hapur
- Dhënia e huave në kushte të favorshme

3. Banka Qendrore si huadhënës i shpresës së fundit

Ka 2 qëndrime për faktin, nëse banka qendrore duhet të veprojë si huadhënëse e shpresës së fundit.

- Pozitive. Krijon stabilitet financiar (Bordo, analizë 1893-1994), duke ndërhyrë nëpërmjet huave, duke mos lejuar bankat të falimentojnë që paniku të mos hapet në sistem
- Negative. Krijon një dëm moral, pasi kompanitë e mëdha marrin risk më shumë se ç'duhet, pasi ndjehen të sigurt se nëse do të dështojnë, do të kenë mbështetje, sepse janë shumë të mëdhenj për të falimentuar, sepse do të merrnin me vete të gjithë sistemin.

1.3.1 Si mund të falimentojë një bankë nga paniku bankar?

Paniku bankar është një proces që zhvillohet shumë shpejt dhe, për këtë arsye, ai i gjen bankat e papërgatitura. Parimisht, paniku bankar është një problem ekstrem likuiditeti, pra, banka ka kërkesa për tërheqje shumë më të mëdha, sesa gjendja e likuiditetit që ajo mban.

Le të shohim një shembull të thjeshtë, që pasqyron se si në bankë mund të krijohen probleme likuiditeti, duke supozuar skenarin e një paniku të mundshëm.

Shembull: Supozojmë se një bankë tregtare në datë 7 janar ka bilancin e mëposhtëm:

AKTIVI	(në miliardë lekë)	PASIVI	(në miliardë lekë)
Arka dhe depozita	10	Llogari rrjedhëse	40
Letra me vlerë	10	Depozita kursimi	35
Hua	70	Certifikata depozite	15
Aktive fikse	10	Kapital aksionar	10
Totali	100	Totali	100

I - Supozojmë një situatë të mundshme paniku bankar, që do të thotë se fillojnë kërkesat për tërheqje të depozitave. Prej një grupi X individësh, kërkohen tërheqje prej 15 miliardë lekë, konkretisht 10 miliardë lekë nga llogari rrjedhëse dhe 5 miliardë lekë nga depozita kursimi.

Dimë, që një nga detyrimet e vendosura nga Banka Qendrore kundrejt bankave të nivelit të dytë, është rezerva e detyrueshme³ (10%). Kjo do të thotë, që bankat nuk mund të japin hua gjithë depozitat e grumbulluara, një pjesë të tyre duhet ta mbajnë rezervë për të mos pasur problem likuiditeti. Likuiditeti përfaqësohet nga zëri në bilancin bankar “arka dhe depozita”. Fillimisht banka plotëson detyrimin e saj ligjor. Ajo duhet të mbajë një rezervë të detyrueshme (R_d) në masë:

$$R_d = 0.1 \times [(40-10) + (35-5) + 15] = 0.1 \times 75 = 7.5 \text{ miliardë lekë}$$

³ Banka e Shqipërisë. Nga data 24.01.2009 ka hyrë në fuqi ligji për “Përdorimin nga bankat, të rezervës së detyruar në lekë”. Sipas këtij vendimi, lejohen bankat dhe degët e bankave të huaja të përdorin çdo ditë, deri në 40 % të shumës së rezervës së detyruar në lekë.

Kjo do të thotë që, prej 10 miliardë lekë që janë rezervat e likuiditetit (Arka dhe depozita), banka mund të përdorë vetëm 2.5 miliardë lekë. Pjesa tjetër e tërheqjes, (15-2.5) 12.5 miliardë lekë, do të financohet nga shitja e letrave me vlerë, në masën 10 miliardë dhe diferenca prej 2.5 miliardë lekë përfaqëson mungesë likuiditeti (banka mund të marrë hua).

Pas këtij veprimi bilanci i ri i bankës do të jetë:

AKTIVI	(në miliardë lekë)	PASIVI	(në miliardë lekë)
Arka dhe depozita	7.5	Llogari rrjedhëse	30
Letra me vlerë	0	Depozita kursimi	30
Hua	70	Certifikata depozite	15
Aktive fikse	10	Kapital aksionar	10
		Hua (Banka Qendrore)	2.5
Totali	87.5	Totali	87.5

Banka mund t'i drejtohet tregut ndërbankar të huamarrjes ose Bankës Qendrore. Kjo e fundit konsiderohet si opsioni i fundit, të cilit i referohet një bankë, vetëm në raste problemesh ekstreme. Arsyeja kryesore përse një bankë e shih si zgjidhje të fundit, huamarrjen në Bankën Qendrore (Banka e Shqipërisë) është fakti, që kjo e fundit shërben si autoritet mbikëqyrës dhe kontrollues i bankave të nivelit të dytë. Në qoftë se këto banka do t'i drejtohen Bankës së Shqipërisë për huamarrje, ajo do të vihet në dijeni për problemet e tyre të likuiditetit dhe do të rrisë masat shtrënguese dhe penalizuese ndaj tyre.

2. Raste konkrete të panikut bankar

2.1 Tronditjet e sistemit bankar në Shqipëri

Ekonomia shqiptare ka qenë gjithmonë e ekspozuar ndaj ekonomive globale, sidomos të vendeve të rajonit, me të cilët, vendi ynë ka marrëdhënie të ngushta ekonomiko-tregtare (Sheqeri, 2003).

Tronditja e parë daton në vitin 1997 me problemet që erdhën nga tregu joformal i ekonomisë. Arsyeja e krijimit të tij ishte paaftësia e sektorit bankar për të përmbushur nevojat për kredi të sektorit privat, si rezultat i problemeve me sistemin e pagesave dhe nivelin e lartë të kredive të këqija në portofolin e kredive. Humbja e kursimeve në të famshmet firmat piramidale, çoi në humbjen e besimit të masës së gjerë të publikut, në sistemin bankar, efeciencën dhe sigurinë e tij.

Tronditja e dytë ndodhi në vitin 2002. Kjo u karakterizua nga paniku i depozitave, dhe u shoqërua me tërheqje masive në dy bankat më të mëdha të vendit, në një vlerë totale tërheqjeje prej 21.4 miliardë lekë, vetëm brenda dy muajve, gjë që tregon qartë se sa shpejt i jep efektet paniku bankar. Kjo lidhej me tre çështje:

- 1) Mungesa e informacionit të plotë nga ana e publikut, për funksionimin e Skemës së Sigurimit të Depozitave
- 2) Problemet e privatizimit të Bankës së Kursimeve
- 3) Problemet me pronarin e Bankës Kombëtare Tregtare

Në të dyja krizat e trajtuara më lart, Banka e Shqipërisë ishte çelësi i normalizimit të gjendjes. Për të krijuar likuiditetin e nevojshëm në treg, Banka e Shqipërisë bleu sasira të mëdha bono thesari në tregun sekondar dhe, për herë të parë, përdori marrëveshjet e REPO-VE të drejtpërdrejta dhe të anasjellta me bankat e nivelit të dytë.

TABELA 1: TREGUESIT E DEPOZITAVE TË SISTEMIT BANKAR, NË % (1997)

	Dhjetor 96	Qershor 97	Dhjetor 97
Para jashtë banke / Depozita gjithsej	44.80	77.10	57.80
Para jashtë banke / M3	30.90	43.50	36.60
Depozita gjithsej / M3	69.06	56.46	63.37
Depozita në lekë / Depozita gjithsej	68.23	62.72	71.13

Ndërsa në krizën e vitit 2002 është për t'u vlerësuar puna e Bankës së Shqipërisë, në aspektin psikologjik, për edukimin dhe sqarimin e publikut, rreth situatës së shëndoshë në sistemin bankar, duke hedhur poshtë spekulimet rreth reformimit të sistemit bankar. Pati dalje në emisione televizive, botime artikujsh në shtypin periodik etj., për të larguar ndjenjën e frikës së krijuar në publik dhe për të parandaluar përhapjen e mëtejshme të panikut. Por, jo vetëm kaq, Banka e Shqipërisë ndërhyri dhe në operacionet e tregut të hapur, për të siguruar likuiditetin e nevojshëm në treg, duke dhënë hua përmes kredisë Lombard. Për të përmirësuar nivelin e rezervës së sistemit bankar, Banka e Shqipërisë rriti normën e interesit të Repove me 1.5 pikë përqindje.

TABELA 2 : TREGUESIT E DEPOZITAVE TË SISTEMIT BANKAR, NË % (2002)

	Rritja e int. mesat. të ponde- ruar të depozitave në lek. Mars-Nëntor 2002 (1)	Rritja e inter. të Repove nga BSH. Mars-Nëntor 2002 (2)	Diferenca (2-1)
Ndrysh.int.dep.3 muaj	1.13	1.5	-0.37
Ndrysh.int.dep. 6 muaj	1.52	1.5	+0.02
Ndrysh.int.dep. 12 muaj	1.48	1.5	-0.02

Burimi: Banka e Shqipërisë

Gjithashtu, kemi dhe krizën financiare të vitit 2008 që pati ndikim dhe në vendin tonë, pavarësisht, se duhet vënë në pah zotësia e shtetit shqiptar dhe e Bankës së Shqipërisë, për ta përballuar me sukses këtë krizë, ndryshe nga shumë vende të rajonit ku bëjmë pjesë. Banka e Shqipërisë ndërmori një sërë masash për të zbutur pasojat negative të krizës, për të forcuar stabilitetin e sistemit financiar dhe për të përmbushur kërkesën e tregut për likuiditet (BSH, 2008). Ndër këto masa mund të përmendim:

- Ndryshimin e tipit të ankandit kryesor të injektimit të likuiditetit, nga ankand me shumë fikse në ankand me çmim fikse.
- Rritjen e gamës së letrave me vlerë që shërbejnë si kolateral për marrëveshjet e anasjellta të riblerjes.
- Rritjen e hapësirës së përdorimit ditor të rezervës së detyruar, nga 20% në 40% në ditë.
- Uljen e diferencës midis normës bazë të interesit dhe normës së interesit të kredisë njëditore me 100 pikë bazë.

- Rritjen e normës së sigurimit të plotë të depozitave nga 300 mijë lekë në 2.5 milionë lekë.

3. *Kriza financiare dhe likuiditeti i bankave*

Ky kapitull vë theksin në një analizë të likuiditetit të sistemit bankar në Shqipëri, në kohën kur ky sistem është prekur nga tre krizat e lartpërmendura. Si janë shfaqur problemet e likuiditetit dhe sa rentabël ka qenë sistemi ynë bankar? Këto informacione do të nxirren nga llogaritja dhe analiza e raporteve financiare të likuiditetit dhe rentabilitetit.

1. Raportet e likuiditetit

Raportet e likuiditetit krahasojnë detyrimet afatshkurtra me burimet afatshkurtra apo burimet aktuale në dispozicion për të përmbushur detyrimet afatshkurtra. Raportet e likuiditetit janë:

1. Koeficienti rrjedhës i likuiditetit

$$\frac{\text{Aktive afatshkurtra}}{\text{Detyrime afatshkurtra}}$$

Ku aktivet afatshkurtra (aktivet likuide) përfshijnë mjetet monetare, marrëdhëniet me Bankën e Shqipërisë, marrëdhëniet me bankat, me institucionet e kreditit dhe institucionet e tjera financiare, letra me vlerë, Bono thesari, llogari të tjera.

2. Koeficienti i përshpejtuar i likuiditetit

$$\frac{\text{Aktive afatshkurtra} - \text{Rezerva}}{\text{Detyrime afatshkurtra}}$$

3. Koeficienti i likuiditetit aktual

$$\frac{\text{Cash}}{\text{Detyrime afatshkurtra}}$$

4. Koeficienti i stabilitetit financiar

$$\frac{\text{Aktive afatgjata}}{\text{Kapitali vet} + \text{Detyrime afatgjata}}$$

2. Raportet e rentabilitetit (ECB, 2010)

Return on assets (ROA). Kthimi nga aktivet është raporti, që tregon se sa mirë po kryen detyrën, menaxhimi i bankës. Tregon, se sa mirë po përdoren asetet e një banke, për të gjeneruar fitim.

$$\text{ROA} = \text{*EAN} / \text{totali i aseteve}$$

*EAN = E ardhura neto (rezultati financiar nga pasqyra e të ardhurave dhe shpenzimeve)

Return on equity (ROE). Kthimi nga kapitali i vet është raporti që plotëson informacionin që pronarët e bankës nuk mund ta marrin nga ROA. Ata janë të interesuar se sa fitim marrin për çdo lek të kapitalit të investuar

$$\text{ROE} = \text{EAN} / \text{kapitali vet}$$

Net interest margin (NIM). Në qoftë se, një menaxher banke realizon siç duhet detyrën e tij të menaxhimit të aktiveve dhe detyrimeve të bankës, përfitimet do jenë më të larta. Pikërisht menaxhimi i mirë i aseteve dhe detyrimeve shprehet në diferencën mes interesit të fituar nga aktivet e bankës dhe interesit të paguar për detyrimet. Këtë diferencë apo shpërndarje shpjegon metoda e marzhit neto të interesit.

$$\text{NIM} = (\text{Të ardhurat nga interesi} - \text{Shpenzimet e interesit}) / \text{totali i aseteve}$$

3.1 Likuiditeti i sistemit bankar shqiptar gjatë 3 krizave kryesore

Kriza e vitit 1997 (firmat piramidale)

TABELA 3: TË DHËNAT E RENTABILITETIT (VITI 1997)

ROA	-5.9%
ROE	-84.9%
Totali i aktiveve	167,3 miliard lekë

Burimi: Banka e Shqipërisë

Për vitin 1997 ekzistojnë shumë pak të dhëna. Të vetmet të dhëna që mund të na ndihmojnë të shpjegojmë situatën e rentabilitetit, janë kthimi nga aktivet dhe kthimi nga kapitali. Vetëm duke parë vlerat e mësipërme shohim se raportet flasin për një situatë të vështirë, duke ditur se raporti i rentabilitetit duhet të jetë pozitiv. ROA tregon se aktivet e sistemit bankar nuk janë përdorur në mënyrë produktive për të gjeneruar fitim, përkundrazi, sistemi bankar ka operuar shumë keq. Nga ana tjetër, edhe ROE duke pasur shenjën negative tregon qartë performancën jo-eficiente të sistemit bankar. Për raportin ROA kemi: $\text{EAN} / \text{totali aktiveve} = -0.059$

$\text{EAN} = -0.059 \times 167.3 \text{ miliard} = -9.87 \text{ miliard lekë}$

Nga ana tjetër kemi ROE: $\text{EAN} / \text{kapitali vet} = -0.849$

$\text{Kapitali i vet} = \text{EAN} / -0.849 = -9.87 \text{ miliard} / -0.849 = 11.6 \text{ miliard lekë}$

Nga llogaritjet e bëra shohim, se problemi është tek e ardhura neto, që do të thotë, që banka ka pasur nivel shpenzimesh shumë më të lartë se nivelin e të ardhurave. Në periudhën e krizës së vitit 1997, sistemi bankar pati një lloj pauze, në kuptimin që marrëdhënia depozita-kredi nuk funksiononte më në raportin normal. Përveç se pati tërheqje depozitash, barazuar kjo me mospagesë interesash nga ana e bankës, nga ana tjetër kredi-dhënia shënoi nivelet më të ulëta, për mos të thënë që shkuan në zero, prandaj interesa të arkëtuara nuk kishte thujse fare, duke ulur kështu nivelin e të ardhurave të arkëtuara. Gjithashtu, këtu futet edhe ndërhyrja e Bankës së Shqipërisë, e cila pati shpenzime të shumta për të rikuperuar situatën në të cilën ndodhej sistemi ynë bankar.

Kriza e vitit 2002

Raportet e likuiditetit

Për të analizuar likuiditetin punimi merr në shqyrtim Bankën Kombëtare Tregtare, e cila ishte e prekur direkt nga kriza e vitit 2002.

Koeficienti rrjedhës i likuiditetit

$\text{Aktive afatshkurtra} / \text{Detyrime afatshkurtra} = 201.809.848 / 222.213.713 = 0.908$

Ky raport duhet të jetë të paktën 2:1, në mënyrë që të konsiderohet si i mjaftueshëm, në qoftë se është poshtë 2:1 paralajmëron një risk të mundshëm likuiditeti, siç shikohet dhe në rastin e bankës së marrë në shqyrtim.

Raportet e rentabilitetit

Ecuria e depozitave pati turrje në periudhën mars-prill, pikërisht në kohën kur sistemi bankar u përball me krizën në dy bankat më të mëdha të vendit. Fakti, që kjo krizë mbeti

e lokalizuar vetëm në dy banka dhe pati një ndërhyrje efektive nga Banka Qendrore, bëri që të rritej niveli i depozitave, në periudhën e mëpasshme.

Kriza e vitit 2002

TABELA 4: TË DHËNAT E RENTABILITETIT (VITI 2002)

EAN	3.9 miliard lekë
Shpenzime interesi	14690.5
Të ardhurat nga interesi	23538.1
ROA	1.2%
ROE	19.1%
NIM	3%

Burimi: Banka e Shqipërisë

Sipas Autoritetit të Mbikëqyrjes bankare niveli optimal i ROA është në kufijtë 0.5-1.6%, ndërsa për ROE është 10-20%. Në vitin 2002 ROA prej 1.2% është në nivele shumë të kënaqshme dhe kjo për arsye se humbjet në bankat me probleme janë balancuar nga situatë normale dhe në rritje në grupin tjetër të bankave, ku problemet nuk depërtuan. Një ROE prej 19.1%, gati në limitet maksimale të kufirit, tregon se pronarët e bankave në sistemin tonë bankar, kanë dalë të kënaqur nga rentabiliteti i investimit të tyre.

Sa i përket marzhit neto të interesit, nivelet optimale për të janë 3-10%. Ky është treguesi më i rëndësishëm në administrimin e mjeteve dhe burimeve. Gjatë vitit 2002 ka shënuar nivel jo shumë të kënaqshëm, kjo për arsye të rritjes më të madhe të aktiveve mesatare që sjellin të ardhura, krahasuar me të ardhurat nga interesi.

Kriza e vitit 2008

Tabela 5: Të dhënat e rentabilitetit (viti 2008)

Të dhënat për vitin 2008	
Totali i aktiveve	834.1 mld
Aktive afatshkurtra	42.8% të aktiveve totale
Kapitali vet	71.5 mld
Rezervat	4872.4 mln
ROA	0.91%
ROE	11.35%
NIM	4.13%

Burimi: Banka e Shqipërisë

Siç u tha dhe më lart, kriza e vitit 2008 nxori në pah një administrim shumë eficient nga Banka e Shqipërisë. Kjo krizë nuk pati tek ne pasojat ekstreme që pati ne vendet e tjera të botës, me shumë prej të cilave kemi marrëdhënie të ngushta bashkëpunimi. ROA ishte

e pranueshme, jo në nivelet e saj më të mira, qoftë dhe të një viti më përpara, por, gjithsesi qëndroi brenda limiteve të pranueshme. Kemi reduktim të depozitave në banka, krahasuar me një vit më parë, pra një rënie të aktiveve likuide, gjë që ndikoi në përkeqësimin e situatës së likuiditetit. Kryesisht, bankat e grupit G3 paraqitën rënie më të thellë të aktiveve likuide. NIM, duke paraqitur diferencën mes të ardhurave nga interesi dhe shpenzimeve të interesit, kjo në raport me totalin e aktiveve, detyrimisht do të shfaqet në nivele më ulëta, duke qenë se kemi pasur pakësim të aktiveve. Gjithsesi niveli prej 4.13% mbetet akoma i kënaqshëm.

Konkluzione

- Sistemi bankar përbën sektorin më të rëndësishëm momentalisht në sistemin financiar shqiptar.
- Të gjendur në zemër të Ballkanit, vendi ynë ka marrëdhënie të shumta ekonomiko-tregtare, me vendet e rajonit e më gjerë. Për pasojë, krizat e mundshme financiare globale do japin efektet e tyre dhe në sistemin financiar të vendit tonë. Historia ka treguar, se kemi qenë pre e tre krizave brenda pak viteve, por, të cilat i kemi menaxhuar me sukses me ndërhyrjen e Bankës së Shqipërisë, e cila e kryen me efektivitet rolin e saj si bankë e bankave, dhe autoritet mbikëqyrës.
- Raportet e likuiditetit dhe rentabilitetit, analiza dhe shpjegimi i tyre, demonstroi realisht problemet me të cilat është hasur sistemi ynë bankar gjatë periudhave të krizave.
- Risku i likuiditetit ka qenë në thelb të të gjitha situatave kritike në sistemin bankar shqiptar e më gjerë. Në kuadrin e panikut bankar, ky risk është përhapur më lehtë, duke kërcënuar solvabilitetin e bankave që operojnë në vendin tonë, por, për fat të mirë situatat e krizave ose kanë qëndruar në stadin e bank run, ose kanë shkuar në panik bankar, por jo në fazat ekstreme të tij, duke përjashtuar këtu krizën e vitit 1997, me efektet më madhore negative.
- Paniku bankar është një situatë mjaft kritike, që mund të çojë një bankë në falimentim, dhe të gjithë sistemin bankar mund ta zhysë në kaos. Prandaj, bankat bëjnë shumë kujdes për të shmangur situatat të tilla, e për t'i menaxhuar me efektivitet ato.
- Edhe pse Shqipëria ka një sistem bankar mjaft solid dhe të qëndrueshëm, përafrimi me standardet europiane përbën një sfidë madhore për ne. Nevojitet rregullore më strikte, monitorim më i rreptë, më shumë pasqyrim publik të informacioneve që lidhen me performancën bankare dhe likuiditetin e saj.
- Kërkimi i ndërmarrë ka plotësuar me sukses objektivat e vendosura në fillim, si dhe ka konfirmuar hipotezën, që paniku bankar shkakton probleme serioze likuiditeti në sistemin bankar.

Bibliografia

- Banka e Shqipërisë. (2009). Kriza financiare dhe vendet e rajonit, Buletini Ekonomik ,12(2), Qershor
- Calomiris, C. W., & Gorton, G. (1991). The origins of banking panics: models, facts, and bank regulation. In Financial markets and financial crises (pp. 109-174). University of Chicago Press.
- Cani, Sh., dhe Vika, I., (2002). Kriza e konfidencës, shkaqet prapa ...hemorragjisë së depozitave bankare. Banka e Shqipërisë
- De Nicolò, G., & Lucchetta, M. (2011). Bank competition and financial stability: A general equilibrium exposition. IMF Working Papers, 1-38.

- Dowd, K. (2009). Moral hazard and the financial crisis. *Cato J.*, 29, 141.
- Drehmann M., & Nikolaou K. (2013). Funding liquidity risk: definition and measurement. *Journal of Banking & Finance*, 37(7), 2173-2182.
- European Central Bank, (2010). Beyond ROE – How to measure bank performance. Annual report.
- Ibrahimi, F., Salko, D., (2001): Sistemi Financiar në Shqipëri. Konferenca Nacionale e Bankës së Shqipërisë
- Kaufman, G. G. (1987). Bank runs: causes, benefits, and costs. *Cato J.*, 7, 559.
- Kotorri A., Leskaj B. (2011), Paraja dhe Banka, SHBLU
- Landskroner Y., Paroush J. (2011) Liquidity risk management, structure and competition in banking
- Sheqeri, S. (2003). Tronditjet e sistemit bankar shqiptar dhe politikat e Bankës së Shqipërisë, Materiale diskutimi 2003, Banka e Shqipërisë
- Timberlake, Jr., Richard H. (1997). Panic of 1893. In Glasner, David; Cooley, Thomas F., eds.

Burime nga interneti

- bankofalbania.org / Raportet Vjetore të Mbikëqyrjes
- ecb.europa.eu (Aksesuar më 25 Maj 2015)
- imf.org (Aksesuar më 20 Maj 2015)
- indytruth.org (Aksesuar më 20 Maj 2015)
- worldbank.org (Aksesuar më 15 Maj 2015)

Politikë monetare – një analizë deskriptive mbi lehtësimin sasi

Ilda MALILE¹

Abstrakt: Qëllimi i këtij artikulli është të ofrojë një analizë deskriptive të lehtësimit sasi, duke u fokusuar në nevojën dhe kushtet që ndikuan, në ndërmarrjen e lehtësimit sasi dhe në kanalet e transmetimit të këtyre programeve në rritjen ekonomike, inflacion dhe normat e interesit. Gjithashtu, artikulli ofron një përshkrim të karakteristikave kryesore të lehtësimit sasi të ndërmarrë nga katër banka kryesore qendrore: Banka e Japonisë, Rezerva Federale, Banka e Anglisë, Banka Qendrore Europiane; si edhe Banka e Izraelit. Për secilin rast shpjegohet masa dhe frekuenca e ndodhjes së lehtësimit sasi, së bashku me asetet, në të cilat konsistonin blerjet në masë të bankave qendrore dhe efektet që këto programe kanë pasur në ekonominë respektive. Së fundmi, ofrohen disa vërejtje përfundimtare lidhur me rritjen e pabarazisë së të ardhurave, për të cilën akuzohet lehtësimi sasi, si një prej shkaqeve kryesore dhe lidhur me presionet e moderuara inflacioniste, pavarësisht rritjes së ofertës së parasë në ekonomi.

Fjalë kyç: lehtësim sasi, kufiri i poshtëm zero, politikë monetare

Abstract: This article aims to provide a descriptive analysis on quantitative easing focusing on the need and circumstances, which triggered the launch of quantitative easing programmes, and on their channels of transmission to real economic growth, inflation and interest rates. Also, the article offers a comparative view of main features of quantitative easing undertaken from main central banks: Bank of Japan, Federal Reserve, Bank of England, European Central Bank, and Bank of Israel. For each case, the article describes the size and the frequency of quantitative easing coupled with an assets breakdown which

¹ Ministria e Ekonomisë, E-mail: imalile@yahoo.com

massive purchases consisted in. The effects of quantitative easing on the main indicators of respective economies are briefly discussed. The article concludes with some remarks related to the increasing income inequality, which quantitative easing is held responsible for, among other factors. Another remark is related to subdued inflationary pressures regardless the increase of money supply in the economy.

Keywords: *quantitative easing, zero-lower bound, monetary policy*

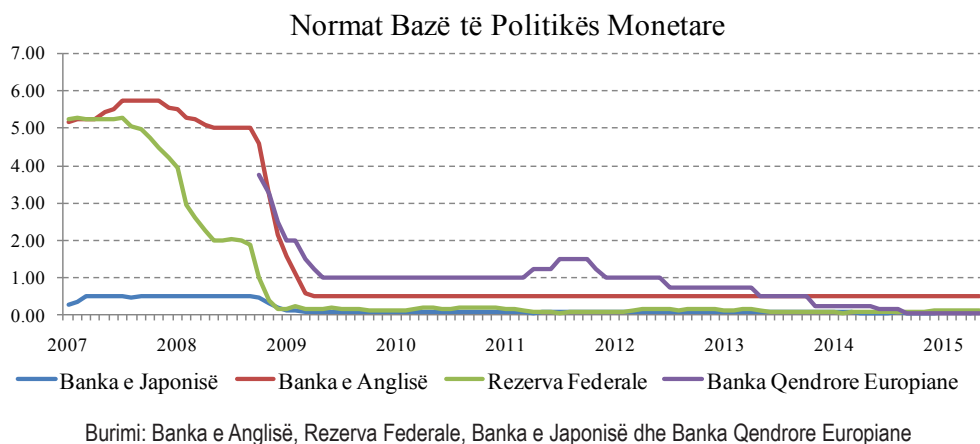
1. Si lindi nevoja për lehtësim sasior?

Instrumenti konvencional i politikës monetare të bankave qendrore, përgjegjëse për arritjen dhe ruajtjen e stabilitetit të çmimeve, në kushte normale është kontrolli i normës së interesit nominal afat-shkurtër. Duke qenë se pritshmëritë e inflacionit nuk ndryshojnë në raport të drejtë me ndryshimin në normën nominale të politikës monetare, atëherë bankat qendrore janë në gjendje të kontrollojnë normat reale të interesit, të cilat priten të ndikojnë vendimet e konsumit dhe të investimeve nga individët apo bizneset dhe, rrjedhimisht, nivelin e aktivitetit ekonomik apo të punësimit. Kjo ishte mënyra tradicionale (konvencionale) e funksionimit të politikës monetare të bankave qendrore, para se të shfaqej kriza globale financiare, në vitin 2007.

Me dështimin e Lehman Brothers, në vitin 2008, besimi në ekonominë globale shënoi rënie të ndjeshme, tregjet financiare pothuajse u paralizuan dhe kushtet e kreditimit u shtrënguan në masë të konsiderueshme (Swedberg, 2010). Bankat kryesore qendrore (Rezerva Federale, Banka e Anglisë, Banka e Japonisë apo Banka Qendrore Europiane) lehtësuan në mënyrë të njëpasnjëshme politikat e tyre monetare, fillimisht për të kthyer normalitetin e tregjeve financiare, por shumë shpejt shqetësimi dhe objektivi i tyre u fokusua në stimulimin e rritjes ekonomike dhe në frenimin e presioneve disinflacioniste.

Në shtator të vitit 2007, Banka Qendrore e Anglisë ndoqi një politikë monetare, duke e ulur normën bazë nga 5.7% në 0.50% në një hark kohor prej një viti e gjysmë. Ngjashëm ishte edhe ecuria e normës së Rezervës Federale, e cila u ul me rreth 3 pikë përqindje gjatë një periudhë një vjeçare (shtator '07- '08), për të vazhduar uljen e mëtejshme në vitet në vazhdim, duke shënuar mesatarisht vlerën 0.1% gjatë vitit 2014. Banka Qendrore Europiane (BQE), gjithashtu, ka ndjekur politikë monetare lehtësuese, ndonëse në një kohë të mëvonshme krahasuar me Bankën e Anglisë dhe Rezervën Federale, dhe me ritme të moderuara. BQE-ja e uli normën bazë nga 3.75% në shtator të vitit 2008, në 1% në maj të vitit 2009 dhe e mbajti të pandryshuar normën deri në tremujorin e parë të vitit 2011. Ndryshe nga tendenca e përgjithshme e politikave monetare të vendeve të tjera në atë periudhë, Banka Qendrore Europiane e rriti normën bazë si përgjigje ndaj presioneve rritëse të inflacionit në atë periudhë, e cila, faktikisht ishte një goditje e ofertës dhe rrjedhimisht e përkohshme. Në fund të vitit 2011, politika monetare e BQE-së ndërroi kah, duke e ulur normën në mënyrë të njëpasnjëshme nga 1.5% deri në 0.5% në vitin 2015. Ndërsa Banka e Japonisë e kishte ndërmarrë politikën monetare lehtësuese që në fund të viteve '90, duke mbajtur norma interesi shumë afër zeros. Edhe gjatë periudhës në shqyrtim, kjo politikë monetare lehtësuese vazhdoi me ritme të ngadalësuara, nga 0.5% në shtator 2007, në 0.06% në prill 2015.

FIGURA 1. POLITIKA MONETARE E JAPONISË, ANGLISË, AMERIKËS DHE EUROZONËS²

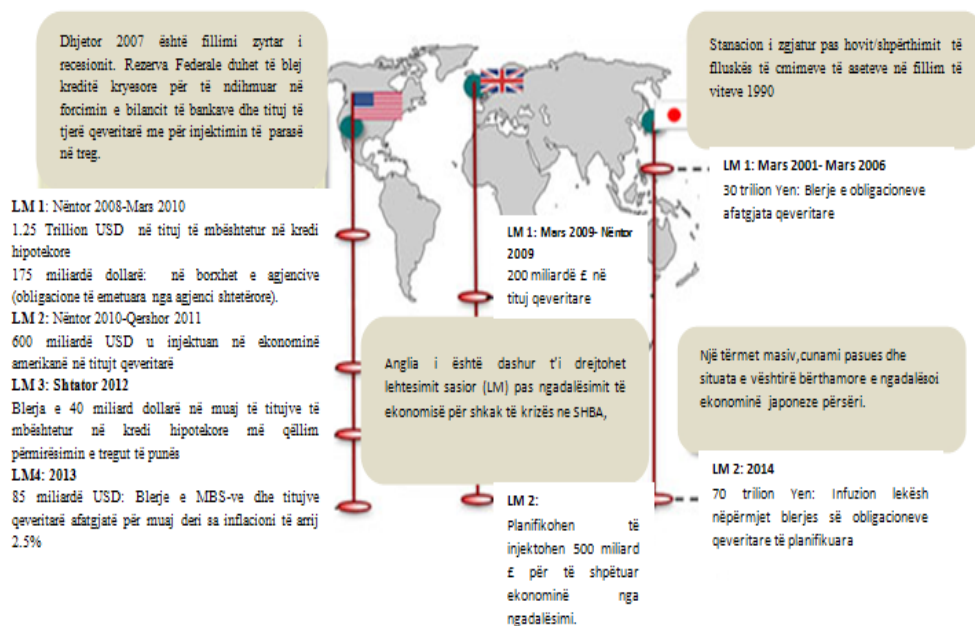


Pavarësisht uljes së normës bazë në nivelet afër zero, politika monetare e këtyre vendeve dështoi të ringjallte aktivitetin ekonomik. Në kushtet e normave bazë të politikës monetare shumë afër zeros, njerëzit do preferonin t'i mbanin paratë "poshtë-jastëkut", sa t'i depozitonin në bankë me norma interesi shumë afër zeros, duke limituar kështu efektivitetin e politikës monetare konvencionale. Shqetësimet për pasojat e një politike monetare me norma interesi shumë afër zeros, janë shumë të hershme (Keynes, 1936). Shumë ekonomistë kanë argumentuar, se bankat qendrore në këto kushte janë të pashpresa (norma interesi afër zeros), kurse shumë të tjerë argumentojnë, se bankat qendrore mund të eksperimentojnë me mjete të tjera jo-konvencionale, siç është injektimi i likuiditetit nëpërmjet blerjes në masë të aseteve afat-gjata, e cila njihet me termin "lehtësimi sasior".

Banka e parë që ndërmori lehtësimin sasior ishte Banka e Japonisë, në vitet 2001-2006, dhe konsistonte në blerjen e obligacioneve qeveritare afatgjata. Nevoja për lançimin e lehtësimit sasior në Japoni, erdhi si rezultat i stanjacionit të tej zgjatur dhe shpërthimit të flluskës së çmimeve të aseteve, në fillim të viteve '90. Shembulli i Japonisë u ndoq nga Rezerva Federale, e cila lançoi raundin e parë të lehtësimit sasior gjatë periudhës, nëntor 2008-mars 2010. Lehtësimi i parë sasior konsistonte në blerjen e \$25 trilionë në titujt hipotekarë dhe \$175 miliardë në obligacione të emetuara nga agjencitë qeveritare. Pas raundit të parë, Rezerva Federale ndërmori edhe tre programe të tjera të lehtësimit sasior, në periudhat nëntor 2010-qershor 2011, shtator 2012 dhe në vitin 2013. Banka e Anglisë, në mars të vitit 2009, ndërmori raundin e parë të lehtësimit sasior, i cili konsiston në blerjen e £200 miliardë në titujt qeveritarë. Kjo erdhi si rezultat i ngadalësimit të aktivitetit ekonomik, në Angli, për shkak të krizës financiare në Amerikë. Banka e fundit që ndërmori lehtësimin sasior ishte Banka Qendrore Europiane, në vitin 2015 (figura 2).

² Të dhënat mbi normat bazë janë marrë nga *website*-t e bankave qendrore respektive dhe janë transformuar në frekuencë mujore, duke aplikuar mesataren e thjeshtë.

FIGURA 2. KRONOLOGJIA E LEHTËSIMIT SASIOR NGA BANKAT KRYESORE QENDRORE



2.Kanalet e Lehtësimit Sasior

Qëllimi i ndërmarrjes së programeve të lehtësimit sasior është i njëjtë me politikën e uljes së normës bazë, pra, synon të ndikojë normat e tjera të interesit në ekonomi, të cilat do të përcaktojnë vendimet për konsum dhe investim të individëve apo firmave dhe, rrjedhimisht, do të reflektohen në ecurinë e aktivitetit ekonomik dhe të çmimeve.

Literatura e gjerë mbi lehtësimin sasior identifikon katër kanale kryesore, nëpërmjet të cilave lehtësimi sasior pritet të ketë ndikimin e sipërpërmendur, të cilat janë: efektet e sinjalizimit; bilanci i portofolave; besimi në tregje; dhe huadhënia bankare.

Efektet e sinjalizimit përfshijnë informacionin, që agjentët ekonomik përfitojnë nëpërmjet programeve të blerjeve në masë të aseteve afatgjata nga banka qendrore. Këto blerje përfaqësojnë një angazhim të besueshëm të bankave qendrore për të mbajtur normat e interesit të ulëta në të ardhmen, sepse, nëse do të vepronin ndryshe bankat qendrore do të përballeshin me humbje të mëdha në bilancet e tyre.

Së dyti, blerja në masë e aseteve nga banka qendrore do të rriste sasinë e parasë në duart e shitësve të këtyre aseteve, të cilat do të përpiqeshin të ri-balanconin portofolin e tyre, duke blerë asete të tjera ose zëvendësues të afërt të tyre. Kjo do të çonte në rritjen e çmimit të aseteve të blera nën programin e lehtësimit sasior dhe të aseteve zëvendësuese të tyre dhe, sikurse dikton edhe një nga parimet themelore të ekonomisë³, kthimi nga këto asete do të shënojë rënie. Nga njëra anë, yield-e më të ulëta do përkthehen në kosto më të ulëta të huamarrjes;

³ Çmimi dhe norma e interesit për një aset të caktuar kanë një marrëdhënie të zhdrejtë. Sa herë që çmimi i një asemi rritet, norma e tij e interesit reduktohet. Intuitivisht, nëse çmimi i një asemi (psh, një bono thesari) rritet do të thotë që diferenca ndërmjet tij dhe kuponit të premtuar zvogëlohet, pra yield-i i asetit është më i ulët se në momentin që asemi emetohet.

ndërsa nga ana tjetër çmime më të larta të aseteve do të rrisnin pasurinë neto të mbajtësve të aseteve. Të dyja këto do të veprojnë në favor të stimulimit të shpenzimeve nga ana e individëve dhe firmave, të cilat do të shërbejnë në arritjen e objektivit të inflacionit, stimulimit të rritjes ekonomike dhe përmirësimit të situatës së punësimit.

Një kanal tjetër, nëpërmjet të cilit lehtësimi sasior pritej të funksiononte, ishte kanali i huadhënies bankare. Meqenëse, lehtësimi sasior përmirëson situatën e likuiditetit të sistemit bankar, bankat janë të predispozura të japin më shumë hua të reja, se në rastin kur programet e lehtësimit sasior do të mungonin. Megjithatë, efekti i ardhur prej kanalit të huadhënies bankare ka qenë i limituar për shkak të dobësive që karakterizojnë sistemin bankar në fillim të krizës financiare. Pavarësisht përmirësimit të situatës së likuiditetit, bankat do të vazhdonin të mbanin këto rezerva të tepërta në bilanci të tyre si “jastëk”, në vend që ta përçonin këtë likuiditet në ekonominë reale, nëpërmjet huadhënies.

Së fundmi, “lehtësimi sasior” u lançua me objektivin për të përmirësuar situatën ekonomike dhe, rrjedhimisht, ka efekt pozitiv në përmirësimin e indeksit të besimit të konsumatorëve dhe bizneseve, duke i dhënë kështu nxitje, gatishmërisë së tyre për të konsumuar apo për të shpenzuar.

3. Raste Studimi të Lehtësimit Sasior

Kur flitet për lehtësimin sasior, kryesisht i referohet politikës së zgjerimit të bilancit të bankave nëpërmjet blerjes së aseteve, financuar me paratë e bankës qendrore. Detajet e programeve të lehtësimit sasior ndryshojnë nga një ekonomi në tjetrën, për shkak të karakteristikave të strukturave të ekonomive respektive dhe objektivave specifike të veprimeve të lehtësimit sasior. Blerja e aseteve konsistonte në dy lloje: blerja e bonove afatgjata qeveritare (Rezerva Federale dhe Banka e Anglisë), e cila u aplikua kryesisht në ekonominë ku tregjet primare luajnë një rol më të rëndësishëm se bankat; dhe blerja e aseteve private, kryesisht e titujve bazuar mbi kreditë hipotekare për të “qetësuar” tregjet afatshkurtra të huas (Banka Qendrore Europiane dhe Banka e Japonisë).

Në literaturë, termi “lehtësim sasior” ngatërrohet ose përdoret në të njëjtën mënyrë si për termin “lehtësim i kreditimit”, pavarësisht ndryshimeve nga njëra-tjetra (Fawley dhe Neely, 2013). Politikat e “lehtësimit të kreditimit” kanë si qëllim, të ulin normat e interesit dhe të rivendosin funksionimin normal të tregut; ndërsa lehtësimi sasior i referohet rritjes së magnitudës së detyrimeve të bankës qendrore, në kushtet kur norma bazë e interesit është afër nivelit zero. Lehtësimi i kreditimit e përfshin lehtësimin sasior, por, zakonisht targeton tregje apo norma interesi të caktuara. Kështu, Guvernatori i Rezervës Federale e quajti programin e blerjes në masë të aseteve “lehtësim të kreditimit”, sepse synonte të përmirësonte funksionimin e tregjeve të bonove afat-gjata e të ulte normat afatgjata të interesit, dhe jo thjesht të rriste bazën monetare. Ndërsa Banka e Anglisë, Banka e Japonisë dhe, së fundmi, Banka Qendrore Europiane i referohen programit të tyre të blerjes në masë të aseteve, si rritje të bilancit të tyre - lehtësim sasior. Këto banka qendrore kishin si target, rezervat dhe, rrjedhimisht, pranonin një gamë të gjerë të aseteve si kolateral.

Më poshtë do të gjeni një shpjegim më të detajuar të programit të “lehtësimit sasior” apo “lehtësimit të kreditimit” për katër banka kryesore qendrore.

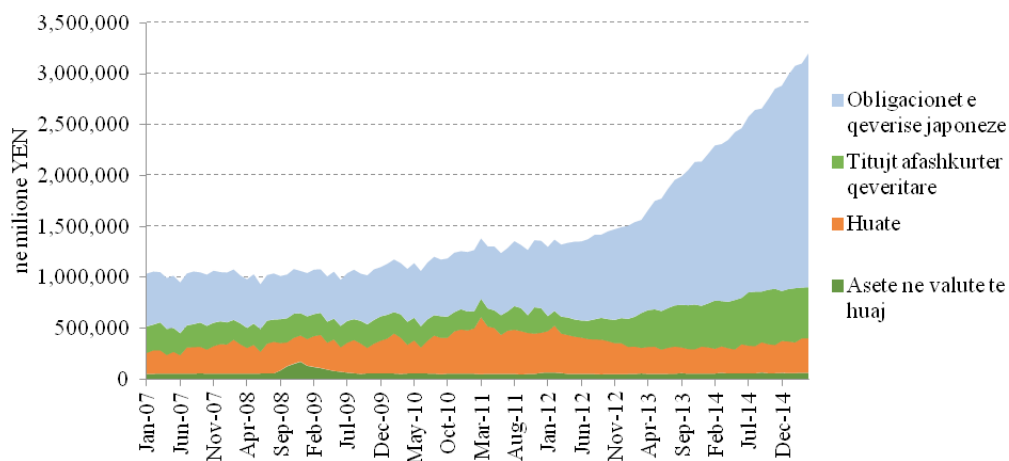
Banka e Japonisë

Banka e Japonisë ka qenë banka e parë qendrore, e cila ka ndërmarrë programe të lehtësimit sasior, më konkretisht në vitin 2001, si përgjigje ndaj një periudhe të tejzgjatur të ngadalësimit

ekonomik dhe të deflacionit. Në kombinim me ndryshimin e instrumentit (nga norma e interesit e pakolateralizuar, me maturitet një ditor, në tepricën e llogarive rrjedhëse), Banka e Japonisë gjithashtu rriti objektivin për rezervat bankare nga 4 në 5 trilion Yen (dhe gradualisht në 30-35 trilion Yen deri në vitin 2004), duke blerë në të njëjtën kohë, borxh, nga sektori publik dhe privat. Programi i lehtësimit sasior përfundoi në vitin 2006, pavarësisht, se nuk rezultoi shumë i suksesshëm në luftën e fenomenit të deflacionit, për shkak të menaxhimit jo shumë të mirë të pritshmërisë së tregjeve. Rrjedhimisht, rasti i Japonisë në fillim të viteve 2000 nuk mund të ofronte përfundime apo mësim për lehtësimet sasiore, që do të ndërmerreshin nga bankat e tjera qendrore, në kushtet e shfaqjes së krizës globale financiare.

Në vitin 2013 (figura 3), Banka e Japonisë e ri-lançoi programin e lehtësimit në një shkallë të lartë, me rreth 1.4 trilion USD, e cila përbënte një nga tre shtyllat kryesore të programit të implementuar nga kryeministri japonez, Abenomics. Banka e Japonisë bleu rreth 70 miliardë bono qeveritare çdo muaj, shumë e cila është e krahasueshme me programin e Rezervës Federale, edhe pse ekonomia e Japonisë është sa një e treta e ekonomisë amerikane. Efekti i programit lehtësor në Japoni ka qenë i limituar. Ka pasur një përmirësim të aktivitetit ekonomik, që prej ndërmarrjes së programit të lehtësimit sasior, por niveli i lartë i borxhit dhe rritja reale negative e parasë janë duke zbehur efektet e lehtësimit sasior.

FIGURA 3. BILANCI I BANKËS SË JAPONISË



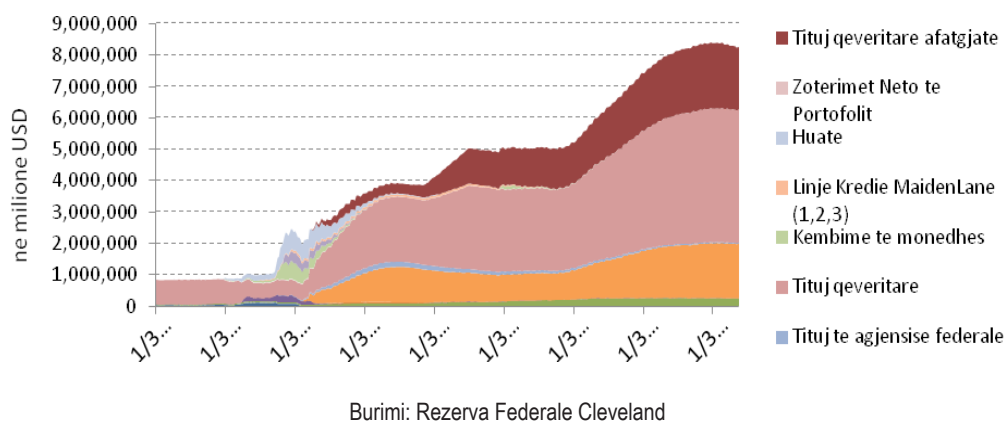
Burimi: Banka e Japonisë

Rezerva Federale

Rasti më i mirë për të studiuar politikat jo-konvencionale është Rezerva Federale, ku u diskutuan dhe u implementuan intensivisht këto politika. Ekonomistë të shquar e kishin menduar dhe kishin studiuar paraprakisht efektivitetin e këtyre politikave, në rast se do lindte nevoja për zbatimin e tyre. Me shfaqjen e krizës financiare, në vitin 2008, Rezerva Federale prezantoi një sërë instrumentesh, që ndryshuan masën dhe përbërjen e bilancit të saj. Qëllimi kryesor i këtyre mjeteve ishte të mbështeste funksionimin normal të tregjeve financiare dhe të ofronte lehtësim shtesë, në kushtet kur norma bazë e politikës monetare ishte shumë afër nivelit zero.

Në figurën e mëposhtme (figura 4) gjeni ecurinë në kohë të bilancit të Rezervës Federale (FED) gjatë periudhës, mars 2007- mars 2015.

FIGURA 4. BILANCI I REZERVËS FEDERALE



Rezerva Federale nëpërmjet programeve të lehtësimit sasior synonte të injektonte likuiditet në ekonomi, duke pranuar si kolateral një gamë shumë më të gjerë produktesh krahasuar me periudhën para krizës. Gjithashtu, duke pasur parasysh, që aktiviteti kreditues në Shtetet e Bashkuara të Amerikës është i drejtuar gjithnjë e më shumë nga tregjet financiare, Rezerva Federale përdori instrumente që synonin kreditimin direkt të institucioneve financiare. Këto instrumente konsistojnë në pranimin si kolateral për financim: bono kompanish, kredi për blerje makine, apo kredi studentore. Programet e lehtësimit sasior të viteve 2008 dhe 2009 synonin të rigjallëronin gjithë ekonominë, ndonëse prioriteti kryesor i tyre ishin tregjet e kredisë hipotekore, të cilat ishin goditur ndjeshëm nga rënia e çmimeve të pasurive të paluajtshme, në periudhën 2006-2008.

Pas vitit 2009, veprimtaria e Rezervës Federale u përqendrua kryesisht në bonot afatgjata dhe në titujt e mbështetur në kredi hipotekore (mortgage-based securities⁴). Këto instrumente synonin reduktimin e normave të interesit afatgjata dhe rritjen e normës së inflacionit, në nivele që ishte më konsistente me mandatin e Rezervës Federale. Ndryshe nga raundi i parë i lehtësimit sasior, tregjet financiare e prisnin një rinovim të këtyre programeve dhe, rrjedhimisht, çmimet e aseteve ishin axhustuar ndaj këtyre pritshmërive dhe nuk ndryshuan shumë kur erdhi njoftimi nga Rezerva Federale.

Blerja e bonove afatgjata qeveritare, synonte të ulte normat e të gjithë maturiteteve të kurbës së yield-eve, duke ndikuar më shumë në pritshmëritë jo vetëm afatshkurtra, por edhe afatgjata të investitorëve. Në këtë mënyrë, Rezerva Federale nëpërmjet komunikatave të saj të qarta u përpoq të bindte agjentët, se normat do qëndronin të ulura për një periudhë të tej zgjatur. Kjo strategji komunikimi njihet me termin “udhëzime nga e ardhmja” (forward guidance), dhe ka rezultuar të jetë e efektshme, ndonëse është e vështirë të kuantifikohet. Blerja e aseteve të mbështetura në kredi hipotekore (MBS), përtej këtij kanali, gjithashtu, ishte e rëndësishme për të ruajtur vlerën e banesave nga një

⁴ Mortgage-based securities (MBS) janë asete të blera nga Rezerva Federale dhe ishin të mbështetura në kredi hipotekore të lëshuara apo të siguruara nga agjensi publike, duke bërë që rreziku i tyre të ishte mjaft i ulët.

ulje drastike, një fenomen ky që do sillte probleme të mëtejshme në bilancet e individëve dhe bankave.

Që prej vitit 2008 e deri më sot, Rezerva Federale ka ndërmarrë katër raunde të lehtësimit sasior, të cilat rezultuan të suksesshme në disa drejtime. Programi i lehtësimit sasior arriti të hiqte kreditë hipotekare “toksike” nga bilancet e bankave duke kthyer besimin dhe normalitetin në veprimtarinë operationale të tyre. Pas raundit të katërt të lehtësimit sasior (QE4), ekonomia amerikane shënoi rimëkëmbje të lehtë, duke shënuar rritje vjetore prej 2-3%, papunësia u ul ndjeshëm në 7% dhe normat e interesit qëndruan mjaftueshëm të ulëta për të rigjallëruar tregun e banesave. Megjithatë, pavarësisht trilionat dollarëve të injektuar në ekonomi, si rezultat i katër rraundeve të lehtësimit sasior, Rezerva Federale nuk arriti të gjeneronte presione inflacioniste mjaftueshëm të larta për të arritur objektivin e vet të inflacionit rreth 2%. Por, rezultati i lehtësimeve sasiorë arriti të hidhte poshtë parashikimet dhe vlerësimet e kritikëve të shumtë të Rezervës Federale, sipas të cilëve programet e injektimit të likuiditetit në ekonomi do të gjeneronin hiperinflacion. Në dhjetor të vitit 2013, Rezerva Federale njoftoi se do të ngadalësonte ritmin e programeve të lehtësimit sasior dhe do të fillonte të ndiqte një politikë monetare shtrënguese në mes të vitit 2015, nëse kushtet ekonomike do të vazhdonin të përmirësoheshin.

Paul Krugman, fitues i çmimit Nobel në Ekonomi, e kritikoi ashpër vendimin e Rezervës Federale për të njoftuar ngadalësim të ritmit të lehtësimit sasior, në kushtet kur performanca e ekonomisë amerikane ishte ende e brishtë. Ky njoftim i Ben Bernanke, (ish-guvernatori i Rezervës Federale), shkaktoi panik në tregjet e bonove dhe shkaktoi një rritje të papritur të nivelit të tyre.

Banka e Anglisë

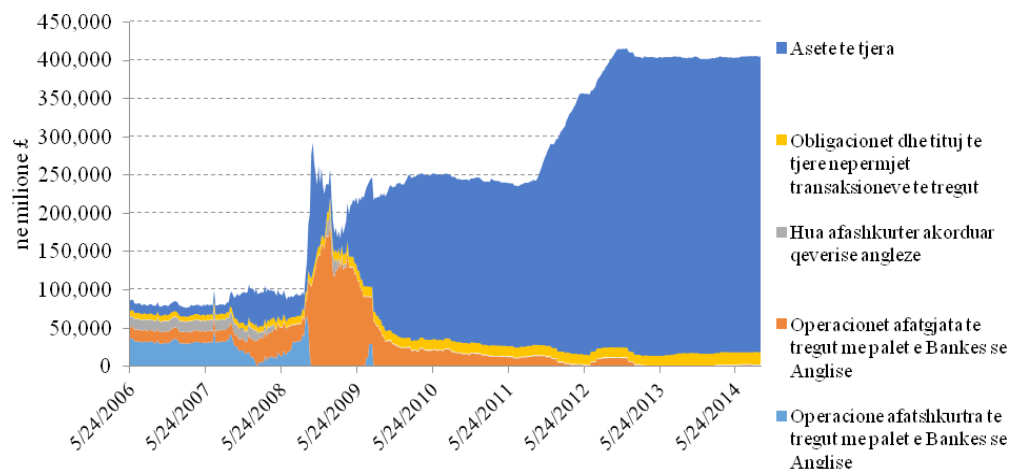
Një ekonomi tjetër e zhvilluar që ka ndërmarrë masa të ngjashme me politika monetare jokonvencionale është Banka e Anglisë. Siç tregon figura 5, Banka e Anglisë ka ndjekur strategji të ngjashme me atë të Rezervës Federale, duke injektuar fillimisht likuiditet në ekonomi, duke pranuar si kolateral një gamë të gjerë produktesh e asetesh financiare. Ngjashëm me Rezervën Federale, më pas Banka e Anglisë i ka reduktuar këto veprime dhe është orientuar, po ashtu si Rezerva Federale, drejt asetëve të bazuar në kredi hipotekare dhe bonot afatgjatë të qeverisë britanike. Studime të fundit nga Banka e Anglisë tregojnë, se blerja e bonove afatgjata qeveritare nga institucione financiare (si p.sh. fonde pensioni) solli një zhvendosje të investimeve të tyre drejt asetëve të tjera në ekonomi, duke ulur kostot e kreditimit. Gjithashtu, Banka e Anglisë ka mbështetur veprimtarinë e saj nëpërmjet komunikimit të vazhdueshëm, duke përsëritur në mënyrë të vazhdueshme, se normat e ulëta do të qëndrojnë për një periudhë të zgjatur.

Në konkluzionet e një studimi të Bankës së Anglisë (2012) vlerësohet, se nëse nuk do të ndodhte blerja në masë e asetëve në periudhën Mars 2009- Janar 2010, në fazën e parë të lehtësimit sasior, PBB-ja reale do të shënonte rënie më të madhe gjatë vitit 2009 dhe inflacioni do të arrinte nivele shumë të ulëta dhe negative. Sipas autorëve të këtij studimi, lehtësimi sasior ka pasur efektin më të madh në PBB-në reale, në masën prej 1.5%, dhe një efekt maksimal në inflacionin vjetor prej 1.25 pikë përqindje.

Për sa i përket të ardhmes, probabiliteti i lehtësimit të politikës monetare është më i madh se shtrëngimi i saj. Me një normë interesi bazë në nivelin më të ulët historik, prej 0.5%, ka pasur spekulime ndërmjet investitorëve, nëse një rritje e normës së interesit do të ndodhte së shpejti, me argumentin që nuk ishte më e nevojshme për krijimin e “kushteve lehtësuese” në politikën monetare. Anglia është përballur me një rënie të theksuar të çmimeve të naftës, e cila ka bërë

që presionet inflacioniste të jenë të ulëta. Me një inflacion shumë të ulët, rreth 0.5% dhe një objektiv prej 2% dhe me një probabilitet të madh që çmimet e naftës do vazhdojnë të jenë të ulëta, nuk ka shumë hapësirë për Bankën e Anglisë për të rritur normat e interesit.

FIGURA 5. BILANCI I BANKËS SË ANGLISË



Burimi: Banka e Anglisë

Banka Qendrore Europiane

Banka Qendrore Europiane ndodhet në një pozitë më delikate. Në krahasim me dy rastet e sipërpërmendura, Banka Qendrore Europiane ka pasur më pak hapësirë për të manovruar gjatë krizës, për shkak të statusit të saj ligjor të veçantë si bankë qendrore e disa shteteve të ndryshme, me politika buxhetore të pavarura.

Banka Qendrore Europiane ka qëndruar mënjanë zhvillimeve të lehtësimeve sasiore për një kohë më të gjatë. Ndërhyrjet e saj kanë qenë kryesisht të limituar me blerjen e bonove qeveritare të të ashtuquajturave vende “periferike”, gjatë krizës së Euro-s, në periudhën 2011-12, për të qetësuar tregjet financiare dhe për të provuar se një lender of last resort ekzistonte në Eurozonë. Instrumenti kryesor, në të cilën është mbështetur ECB-ja, ka qenë komunikimi dhe jo veprime konkrete që do të sillnin zgjerimin e bilancit të saj.

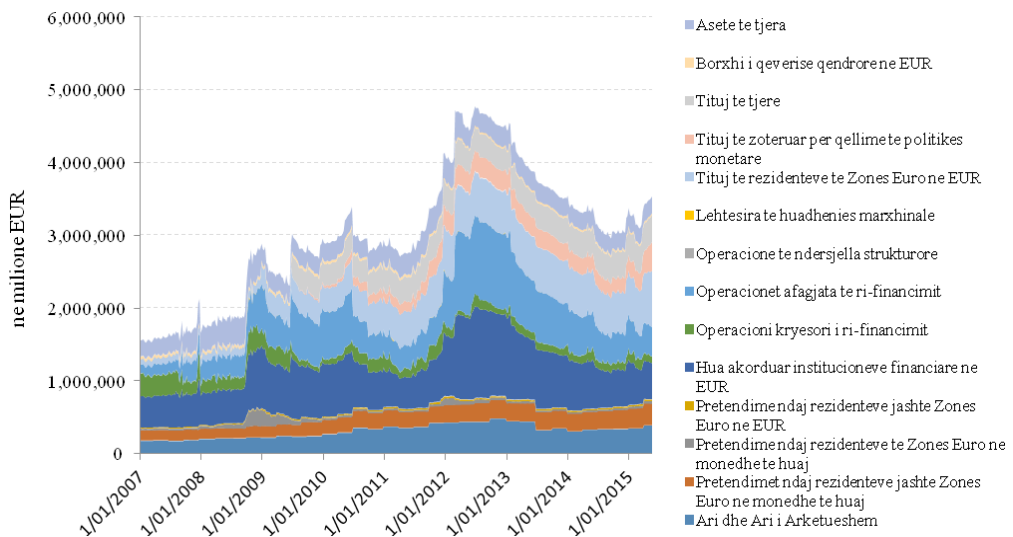
Por, zhvillimet e fundit ekonomike ku kanë dominuar presione mjaft të ulëta inflacioniste (0.5% për muajin mars sipas raporteve paraprake), po detyrojnë ECB-në të mendojë seriozisht për të ndërmarrë programe të ngjashme me ato të bankave qendrore në Britani, SHBA apo Japoni. Ndryshe nga Shtetet e Bashkuara të Amerikës, ku kreditimi varet nga tregjet financiare, në Eurozonë kreditimi është i mbështetur nga sektori bankar tradicional dhe jo nga tregjet financiare. Si rrjedhojë, blerja e aseteve të ndryshme financiare mund të mos jetë zgjidhja optimale për ECB-në.

Në vitin 2015 (7 vjet pasi Rezerva Federale lançoi për herë të parë programin e lehtësimit sasior), Banka Qendrore Europiane adoptoi një program të mirëfillt të lehtësimit sasior, duke blerë rreth 60 miliardë bono qeveritare të denominuara në Euro. Shumë ekonomistë kanë shprehur pikëpamje të ndryshme, në lidhje me lehtësimin sasior të ndërmarrë nga Banka

Qendrore Europiane. Sekretari i Përgjithshëm i Thesarit, Larry Summers është shprehur në mbështetje të këtij programi, duke argumentuar, se rreziqet e të mos bërit asgjë janë shumë më të mëdha se rreziqet që mund të vijnë nga ndërmarrja e lehtësimit sasior, pavarësisht se kjo e fundit nuk mund të konsiderohet si kura e vetme dhe e mjaftueshme në Europë. Sipas Larry Summers, lehtësimi sasior pritet të jetë më pak i efektshëm në Europë sesa në Amerikë, për tre arsye kryesore. Së pari, lehtësimi sasior në Amerikë u lançua në një kohë kur yield-et e titujve qeveritarë ishin të lartë dhe mund të uleshin për shkak të këtyre programeve. Së dyti, lehtësimi sasior në Amerikë ishte i papritur dhe rrjedhimisht ishte një surprizë për ekonominë. Së treti, lehtësimi sasior në Amerikë u realizua nëpërmjet tregjeve kapitale, ndërsa në Europë u realizua nëpërmjet bankave, ku paraja rrjedh jo shumë lirshëm.

Lehtësimi sasior në Eurozonë ishte një proces tepër i kontestueshëm ndërmjet vendeve anëtare. Pavarësisht besimit të Mario Draghi-it, se lehtësimi sasior do të ishte thelbësor në nxjerrjen e ekonomisë së Eurozonës nga spiralla e deflacionit, Gjermania ishte shumë e shqetësuar, për shkak se injektimi i likuiditetit të tepërt në ekonomi do të shkaktonte fluska të aseteve dhe do të lehtësonte vendet vulnerabël nga presioni i zbatimit të reformave të domosdoshme.

FIGURA 4. BILANCI I BANKËS QENDRORE EUROPIANE



Burimi: Banka Qendrore Europiane

Banka e Izraelit

Një ekonomi tjetër që ndërmori lehtësimin sasior ishte ajo e Izraelit. Ndryshe nga katër vendet e përmendura më lartë, ekonomia e Izraelit përfaqëson një ekonomi të vogël të hapur, e cila e kaloi mjaft mirë krizën financiare, nën drejtimin e ish-gubernatorit Stanley Fischer. Falimentimi i Lehman Brothers la shenjë në ekonominë izraelite, e cila kryesisht u reflektua në rënien e çmimeve të aksioneve, rritjes së spread-eve në tregun e obligacioneve të korporatave dhe në frenimin e rritjes së kapitalit. Në përgjigje të këtyre zhvillimeve, Banka e Izraelit implementoi

një politikë agresive lehtësuese, duke e ulur normën bazë ndjeshëm, nga 4.25 % në vitin 2008, në 0.5% në vitin 2009. Gjithashtu, Banka e Izraelit implementoi një mjet jo-konvencional, i cili konsistonte në blerjen e bonove qeveritare, me qëllim uljen e normave afatgjata të interesit. Ndryshe nga bankat e tjera qendrore që aplikuan lehtësim sasior, Banka e Izraelit nuk bleu asete jo-qeveritare.

Një politikë tjetër e ndjekur nga Banka e Izraelit ishte blerja e valutës së huaj. Në periudhën para krizës financiare, ekonomia e Izraelit u rrit me ritëm të shpejtë, norma e interesit e politikës monetare ishte relativisht e lartë dhe risku i ekonomisë i ulët, të cilat të gjitha çuan në hyrje masive të kapitalit. Kjo shkaktoi mbiçmim të monedhës izraelite. Më qëllimin për të zbutur volatilitetin e kursit të këmbimit dhe me qëllimin e rritjes së rezervave valutore të Izraelit, Banka filloi të blinte valutë të huaj, pas një dhjetëvjeçari mosdërhurje në tregun e valutës.

Në tremujorin e dytë të 2015-ës, Banka e Izraelit pritej të ulte normën e interesit dhe të ndërmernte një program tjetër të lehtësimit sasior, e cila konsistonte në blerje obligacionesh qeveritare, në masën NIS 24- 72 miliardë. Një skenar më agresiv është blerja në masë e titujve qeveritarë në masën ekuivalente me 7% të Prodhimit të Brendshëm Bruto, ose 14% të borxhit të tregtueshëm qeveritar. Njoftimi i ndërmarrjes së lehtësimit sasior pritet të ketë një ndikim negativ në monedhën vendase të ekonomisë izraelite, shekel, duke u vlerësuar rreth 4.3/\$ gjatë vitit 2015, krahasuar me një vlerësim të mëparshëm prej 4.10/\$. Politika e uljes së normës së interesit dhe ndërmarrja e programit të lehtësimit sasior së bashku me “virtytin” e ekonomisë izraelite për t’u mbështetur gjithnjë e më pak në financimin e jashtëm, e lë ekonominë Izraelite në një situatë mjaft të favorshme.

Konkluzione

Që prej momentit të ndërmarrjes së programeve të lehtësimit sasior në Amerikë, Japoni, Mbretëri e Bashkuar, përveç efekteve pozitive të moderuara që janë vënë re, kryesisht në rritjen ekonomike dhe punësim, rritja e pabarazisë të së ardhurave dhe inflacioni i ulët kanë vazhduar të jenë shqetësimet kryesore.

Kritika e rritjes së pabarazisë mori hov nga një studim i Bankës së Anglisë në vitin 2012, sipas të cilit benefitet e një politike monetare lehtësuese nuk janë shpërndarë njësoj ndërmjet individëve. Disa janë ndikuar negativisht nga efektet direkte të lehtësimit sasior, reflektuar në të ardhura më të ulëta interesi nga depozitat e tyre. Të tjerët janë ndikuar pozitivisht, ku blerja në masë e aseteve ka rritur vlerën e pasurisë financiare të individëve. Zotërimi i aseteve, sipas studimit të Bankës së Anglisë, është vlerësuar shumë i zhbalancuar, ku 40% e tyre janë në pronësi të 5% të individëve.

Kritika, se bankat qendrore kanë qenë duke i çuar paratë drejt të pasurve ka hasur në reagime të forta dhe të ndryshme nga bankierët qendrore. Grupi i parë i reagimeve konsiston në pranimin e pasojave për shpërndarjen e të ardhurave në një ekonomi, si një armik i ndalimit të përqekësimit të situatës ekonomike. Argumenti i bankierëve qendrore është se, nëse nuk do të ishin ndërmarrë politika monetare lehtësuese apo programe të lehtësimit sasior, pasojat për ekonominë do të ishin katastrofike (Paul Tucker, 2012; Janet Yellen, në fjalimin e mbajtur në seancën për t’u bërë guvernatore e Rezervës Federale). Disa bankierë të tjerë qendrorë ndërmarrin një përjasje më direkte, duke sugjeruar se politika alternative do të ishin me pasoja më negative për njerëzit me të ardhura normale dhe se rritja e çmimeve të kapitalit nuk është provë e mjaftueshme për “fajin” e programeve të lehtësimit sasior, në rritjen e pabarazisë, sepse vlerësimet e kapitalit janë më normale në kohën e ndërmarrjes së këtyre programeve, sesa në

periudhën para. Disa ekonomistë të tjerë ndjekin një përqasje më të thelluar, duke mbështetur idenë, se bankierët qendrorë nuk mund të fajësohen për problemet sociale të zgjerimit të hendekut të të ardhurave. Ekonomisti Richame Barwell i Bankës së Skocisë argumenton, se çdo politikë, e cila rezulton të jetë e suksesshme në nxjerrjen e ekonomisë nga një recesion, në fund do të çojë në rritjen e pabarazisë. Edhe nëse pagat do të rriteshin me të njëjtën masë, vetëm procesi i rritjes së pritshmërive për fitime të ardhshme, do të rriste çmimet e kapitalit dhe, rrjedhimisht, do t'i jepte para më shumë të pasurve.

Kritika e dytë është, se lehtësimi sasior nuk krijoi presione të larta inflacioniste dhe nuk realizoi plotësisht qëllimin e bankave qendrore për të përmbushur objektivin e inflacionit, ashtu siç pritej. Kjo ndodhi sepse në ndërmarrjen e lehtësimit sasior, bankat qendrore “krijonin” para dhe nuk e printonin atë. Kur banka qendrore krijon para, në mënyrë dixhitale, ajo rrit balancat e llogarive të rezervave që mbahen në bankën qendrore. Paraja e re e krijuar nuk e rrit sasinë e parasë në ekonomi, por rrit madhësinë e bilancit të bankës dhe, rrjedhimisht, impakti në ekonomi lidhet me përbërjen e ofertës së parasë. Për shembull, kur Rezerva Federale krijon dhe jep \$85 miliardë në rezervë bankave të sistemit, ajo heq rreth \$85 miliardë asete nga bilanci i atyre bankave, duke mos krijuar kështu asete të reja financiare që hyjnë në ekonomi. Pra, procesi i lehtësimit sasior nuk është një lëvizje e një-kahëshme e parasë në ekonomi, siç mund të interpretohet nga disa. Është një proces nëpërmjet të cilit instrumente të likuiditetit të ulët (titujt qeveritarë) zëvendësohen me rezervat e cash-it të likuiditetit të lartë, të cilat vihen në dispozicion të bankave për huadhënie.

Programet e lehtësimit sasior kanë implikime për inflacionin, por, gjithsesi këto implikime nuk vijnë direkt prej tyre. Presionet rritëse mbi inflacionin do të jenë rezultat i rritjes së ofertës totale të parasë që vjen prej huamarrjes bankare. Lehtësimi sasior i mundëson bankave të japin më shumë hua, por është pikërisht huadhënia bankare që rrit ofertën e parasë në ekonomi. Duke qenë se huadhënia bankare ka qenë e plogësht, oferta e parasë nuk është rritur ashtu si pritej dhe, rrjedhimisht, efektet në inflacion janë të vogla.

Bibliografia

- Allen, K. (2015, Janar 22). Quantitative easing around the world: lessons nga Japan, UK and US. The Guardian. Marrë më Qershor 27, 2015, nga <http://www.theguardian.com/business/2015/jan/22/quantitative-easing-around-the-world-lessons-from-japan-uk-and-us>
- Bank of England. (2012). The Distributional Effects of Asset Purchases. Quarterly Bulletin, 52(3), 254-267. Marrë më Qershor 25, 2015, nga <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/news/2012/nr073.pdf>
- Bank of Israel. (2014, Janar). Monetary Policy Report July- December 2013. Marrë më Qershor 25, 2015, nga [bankisrael.gov.il: http://www.bankisrael.gov.il/en/NewsAndPublications/RegularPublications/Research%20Department%20Publications/MonetaryPolicyReport/INF2013-02e.pdf](http://www.bankisrael.gov.il/en/NewsAndPublications/RegularPublications/Research%20Department%20Publications/MonetaryPolicyReport/INF2013-02e.pdf)
- Bank on England. (2015). Interest & exchange rates data. Marrë më Qershor 21, 2015, nga <http://www.bankofengland.co.uk/boeapps/iadb/Index.asp?first=yes&SectionRequired=I&HideNums=-1&ExtraInfo=true&Travel=NLx>
- De Grauwe, P. (2015, Janar 21). The sad consequences of the fear of QE. The Economist. Marrë më Qershor 25, 2015, nga <http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2015/01/quantitative-easing-and-euro-zone>
- Fawley, B. W., & Neely, C. J. (2013, Janar 4). Four Stories of Quantitative Easing. Review, 95(1), 51-88.
- Hausken, K., & Ncube, M. (2013). Quantitative Easing and Its Impact in the US, Japan, the UK and Europe (1 ed.). New York: Springer-Verlag New York. doi:10.1007/978-1-4614-9646-5
- IMF. (2013, Prill 18). Unconventional Monetary Policies, Recent experience and prospects. Marrë më

- Qershor 24, 2015, nga [imf.org](http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/041813.pdf): <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/041813.pdf>
- Joyce, M., Tong, M., & Woods, R. (2011). The United Kingdom's quantitative easing policy: design, operation and impact. *Quarterly Bulletin*, 51(3), 200- 212.
- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Palgrave Macmillan.
- Kling, M. (2013, Shtator 17). Krugman: Please Don't Taper. Marrë më Qershor 25, 2015, nga [newsmax.com](http://www.newsmax.com): <http://www.newsmax.com/Finance/FinanceNews/Krugman-Fed-taper-err/2013/09/17/id/526091/>
- R, A. (2015, Mars 9). What is quantitative easing? *The Economist*. Marrë më Qershor 27, 2015, nga <http://www.economist.com/blogs/economist-explains/2015/03/economist-explains-5>
- Schiff, P. (2012, Shtator 4). Fed Is Killing The Recovery With Quantitative Easing. *Forbes Magazine*. Marrë më Qershor 25, 2015, nga <http://www.forbes.com/sites/greatspeculations/2012/09/04/fed-is-killing-the-recovery-with-quantitative-easing/>
- Swedberg, R. (2010). The structure of confidence and the collapse of Lehman Brothers. In *Markets on Trial: The Economic Sociology of the U.S. Financial Crisis: Part A* (Vol. 30, pp. 71-114). Emerald Group Publishing Limited.
- Wieland, V. (2009, Dhjetor). Quantitative Easing: A Rationale and Some Evidence nga Japan. NBER Working Papers(15565). Marrë më Qershor 23, 2015, nga <http://www.nber.org/papers/w15565.pdf>
- Bank of Japan. Uncollaterized overnight call rate. Marrë nga: http://www.stat-search.boj.or.jp/ssi/html/nme_R031.21709.20150526212806.02.txt
- European Central Bank. Statistical Data Warehouse. Consolidated Financial System of the Eurosystem. Marrë nga: <http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=bbn129>
- European Central Bank. Statistical Data Warehouse. Key ECB interest rates. Marrë nga: <http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=bbn131>
- Federal Reserve Bank of Cleveland. Marrë nga: http://www.clevelandfed.org/research/data/credit_easing/index.cfm
- Federal Reserve Bank of St. Louis. Effective Federal Funds Rate. Marrë nga: <http://research.stlouisfed.org/fred2/series/FEDFUNDS>

Koncepti i politikave makro-prudenciale dhe zbatimi i tyre nën optikën e Bazel III

Orkida ILOLLARI (FINDIKU)¹

Abstrakti: Termi “politikë makroprudenciale” është përdorur përgjithësisht pas krizës së fundit. Kriza financiare globale (2007–2013) nxiti debatin për pasojat e risqeve të qenësishme ose të amplifikuara nga sistemet financiare. Veprat empirike dhe teorike të nxjerra nga kriza e fundit kanë zhvendosur në nivele të pazakonta kornizat analitike dhe institucionale të politikës makroprudenciale. Me politikë makroprudenciale arrijmë të kuptojmë përpjekjet e bëra nga të gjithë politikëbërësit makroprudencialë, të cilët tentojnë të kufizojnë riskun sistematik, pra riskun e prishjes së ofertës për shërbime financiare, të shkaktuara nga dëmtimi i sistemit financiar. Zakonisht, përdoren mjetet prudenciale që mbikëqyrësit makroprudencialë i vënë në përdorim për të limituar rrezikun e shëndetit të kompanive financiare individuale. Sado të shumta të jenë politikat, që mund të përdoren për të forcuar në tërësi sistemin financiar, vetëm ato politika që kontrollohen nga politikëbërësit makroprudencialë, përbëjnë të ashtuquajturën politikë makroprudenciale (Gerlach, 2013).

Organizmi i ngarkuar për rregullimin (kontrollin) bankar ndërkombëtar, është edhe Komiteti i Bazel, i cili përbëhet nga përfaqësues të lartë të autoriteteve të kontrollit dhe të bankave qendrore. Me daljen nga kriza, komiteti i Bazel ka propozuar një tjetër rregullim bankar, që ka për qëllim zbutjen e mangësive të vërejtura në etapat e mëparshme. Kjo do të forconte detyrimet mikroprudenciale në kapital, likuiditetet dhe stimujt (leva financiare, leva fiskale), dhe që do të sillte gjithashtu, një dimension makroprudencial. Ky vizion zgjeroi mbikëqyrjen bankare, që materializohet nga një numër provigjionesh, me anë të cilave hyjnë në zbatim manovra të ndryshme të fondeve të brendshme të bankave, si rritja e cilësisë dhe e nivelit të fondeve të veta “bazë” (La note d’analyse, 2013). Kjo do të përforconte dukshëm menaxhimin, mbikëqyrjen dhe mbulimin e risqeve që bankat duhet t’i kenë parasysh, por edhe pasuron tërësinë e mjeteve prudenciale, nëpërmjet kërkesave për likuiditet.

¹ Universiteti Europian i Tiranës, E-mail: orkida.ilollari@gmail.com

Fjalë kyç: *prim rreziku, rëndësi sistematike, risku sistematik, stabiliteti financiar, likuiditet, leva financiare, Bazel III*

Prim rreziku – është kthimi marzhinal mbi normën pa risk të një instrumenti financiar.

Rëndësi sistematike – është situata e një aktori tregu, pjesë e infrastrukturës financiare, problemet e të cilit mund të sjellin pasojë të rënda për të gjithë sistemin financiar, duke shkaktuar kosto të larta për shoqërinë.

Risku sistematik – është quajtur materializimi i goditjeve, kur mungesa e stabilitetit financiar merr përmasa të tilla, të cilat dëmtojnë funksionimin e sistemit financiar deri në masën, që mirëqenia dhe rritja ekonomike preken në mënyrë domethënëse (Hollo et al, 2011).

Stabiliteti Financiar – përkufizohet si stabilitet në nivelin e përgjithshëm të çmimeve ose si një mungesë e inflacionit dhe deflacionit (Duisenberg, 2001).

Likuiditet – është masa e aftësisë së një institucioni për të shlyer detyrimet afatshkurtra. Mund të përsëkruej edhe sa shpejt mund të kthehet një aktiv në para.

Leva financiare – është shuma e borxhit të përdorur për të financuar aktivet e një institucioni.

Bazel III – është një kuadër rregullator ndërkombëtar mbi mjaftueshmërinë e kapitalit të një institucioni financiar, dhe që zëvendëson Bazel II në këtë fushë. Krahësuar me Bazel II, kërkesat për kapital janë më të mëdha. Njëkohësisht rregullon menaxhimin e likuiditetit të bankës. Ky kuadër do të zbatohet gradualisht deri në vitin 2019.

Abstract: *The term “macroprudential policy” has been used extensively after the recent crisis. The global financial crisis (2007–2013) sparked a debate on the consequences of risks inherent or amplified by the financial systems. A series of empirical and theoretical works regarding the recent crisis have shifted the analytical and institutional focus of macroprudential policies in an unexpected manner.*

The macroprudential policy denotes every attempt of policymakers to limit systemic risk, i.e. the risk of breaking the financial services supply as a result of the faulty financial system. In general, macroprudential supervisors utilize prudential tools to contain the health of individual financial companies. Regardless of the various policies that may be used to strengthen the overall financial system, only the policies that get examined by macroprudential policymakers typify the so-called macroprudential policy (Gerlach, 2013).

The Basel Committee, the organization responsible for the international banking regulatory (control) framework, consists of senior representatives from supervisory authorities and central banks. Following the events of the crisis, the Basel Committee proposed a new banking policy which aimed at mitigating the shortcomings observed in the previous phases. This called for macroprudential measures in terms of capital, liquidity and stimuli (financial leverage, fiscal leverage) and also extended to a macroprudential dimension. The plan centered on banking supervision by means of a number of provisions which involved various maneuvers with banks' internal funds, such as improving the quality and their own “basic” funds (La note d'analyse, 2013). The move primarily reinforced the management, supervision and risk coverage considered by all banks, but it also enhanced altogether the prudential tools by way of liquidity requirements.

Keywords: *risk prim, systemic importance, systemic risk, financial stability, liquidity, financial leverage, Basel III*

1. Konceptimi i politikës makroprudenciale

“Kur shkruhet në gjuhën kineze fjala «krizë» është e përbërë nga dy karaktere: i pari përfaqëson rrezikun dhe tjetri përfaqëson mundësinë”.

John F. Kennedy

Ekonomistët nuk e mendojnë njësoj përkufizimin e politikës makroprudenciale (FMN, 2011a). Për Galati & Moessner (2011), termi “politikë makroprudenciale” është përdorur përgjithësisht pas krizës së fundit, edhe pse dëshmitë e përdorimit të tij të parë datojnë në vitet '70. Kjo politikë e lindur fill pas disekuilibrit të sistemit financiar botëror, që priu ndryshimet e mëdha në vitet '80, përgjatë gjithë historisë së saj është marrë shpesh si një qasje sistemike ndaj rregullimit dhe mbikëqyrjes financiare, d.m.th. e lidhur me makroekonominë (Galati & Moessner, 2011). FMN-ja sugjeron, se: në terma të përgjithshëm, politika makroprudenciale është politikë që synon të mirëmbajë stabilitetin financiar, megjithëse, nuk jep përkufizimin se ç'është ky i fundit (FMN, 2011b). Politika makroprudenciale mbështetet në tre modele, si një përpjekje teorike e politike për të ndërlidhur rregullimin e politikës makroprudenciale me sistemin financiar të përbashkët: Modeli i Njohjes Kolektive; Modeli i Mirëqenies Kolektive; dhe Modeli Aktorial (La Torre & Ize, 2009, siç citohet nga Borges dhe Gon, 2013). Modeli i parë lidhet me inxhinierinë dhe ekonominë e sistemit, që do të thotë, se: pjesët që përbëjnë një sistem e kanë të vështirë të dallojnë dinamikën, brendinë dhe ndërveprimet e sistemit si një i tërë. Kjo çon në rritje të pasigurisë dhe arrin të shtrembërojë veprimet e aktorëve në këndvështrimin e qëndrueshmërisë sistemike. Me modelin aktorial nënkuptohet: administratorët arriten të përfitojnë nga asimetria e informacioneve.

Ata i maksimizojnë fitimet e tyre, në pjesën më “të mirë” ose pozitive të një cikli, dhe ia lënë aspektet negative të tjerëve, edhe kur aspekti negativ përforcohet indirekt nga sjellja e tyre e mëparshme. Ky aspekt mund të arrijë të ndikojë në modelin e dytë, që është mirëqenia kolektive.

Kriza financiare globale (2007-2013) nxiti debatin, për pasojat e risqeve të qenësishme ose të amplifikuara nga sistemet financiare. Veprat empirike dhe teorike, të nxjerra prej vitit 2007, kanë zhvendosur në nivele të pazakonta kornizat analitike dhe institucionale të politikës makroprudenciale. Disa nga temat më të nxehta që ndikojnë në debatin e politikës makroprudenciale, e cila mund të shihet si një kornizë politike, ku adresohen rregullat financiare prudenciale dhe ndërveprimi i politikës monetare me mjedisin e përgjithshëm makroekonomik, janë:

- nevoja për të vënë kufi midis politikave makroprudenciale dhe atyre monetare;
- veçimi funksional i aktorëve që kujdesen për politikën monetare dhe atyre që mendojnë kryesisht për të ruajtur stabilitetin financiar;
- mjaftueshmëria dhe efektiviteti i mjeteve financiare dhe i instrumenteve për të vlerësuar e zbutur rreziqet sistemike, si në nivel kombëtar, ashtu dhe në operacionet ndërkufitare të agjentëve financiarë;
- zgjedhja e kornizës institucionale efektive e përshtatur për një realitet lokal, si dhe ndërtimi i një arkitekture ndërkombëtare paralele për të ndihmuar aksionet kombëtare dhe vendosur standarde të politikës makroprudenciale, që të pranohen ndërkombëtarisht.

2. Çfarë është politika makroprudenciale?

Me politikë makroprudenciale arrijmë të kuptojmë, përpjekjet e bëra nga të gjithë politikëbërësit makroprudencialë, të cilët tentojnë të kufizojnë riskun sistematik, pra riskun e prishjes së ofertës për shërbime financiare, të shkaktuara nga dëmtimi i sistemit financiar. Gerlach (2013) shprehet, se kjo çon në situata serioze negative, si për ekonominë, ashtu edhe për mirëqenien. Zakonisht përdoren mjetet prudenciale, që mbikëqyrësit makroprudencialë i vënë në përdorim për të limituar rrezikun e shëndetit të kompanive financiare individuale. Sado të shumta të jenë politikat që mund të përdoren për të forcuar në tërësi sistemin financiar, vetëm ato politika që kontrollohen nga politikëbërësit makroprudencialë, përbëjnë të ashtuquajturën politikë makroprudenciale (Gerlach, 2013).

Përse shërben politika makroprudenciale?

Kriza 2007-2013 nënvizoi faktin, se politikat tradicionale për të arritur stabilitet makroekonomik nuk mjaftonin që të siguronin edhe stabilitet financiar, ose dhe më gjerë. Veprimet e kompanive individuale mund të krijonin ndërvarësi dhe kishte gjasa të zhvillonin edhe rrezikun sistematik (Gerlach, 2013). Argumenti që lindi për nevojën e përdorimit të politikës makroprudenciale, qëndron në tre faktorë:

- Së pari: prirja e sistemit financiar në tërësi, për të amplifikuar tronditjet e forta. Për shembull, bankat mund të reagojnë ndaj një ekonomie në rënie duke ndërprerë kreditimin.
- Së dyti: instrumentet ndihmëse mund të ekspozohen shumë ndaj tronditjeve të pafavorshme. Për shembull, ndërvarësia mes çmimit të kredisë dhe të aktiveve mund të çojë në një situatë, ku kredia e bankave rrit çmimin e aktiveve, pra edhe vlerën e kolateraleve.
- Së treti, lidhjet financiare që rrisin cenueshmërinë e sistemit ndaj tronditjeve të forta. Megjithatë, shumë prej këtyre lidhjeve mund të shfaqen në formën e ekspozimeve direkte, ato mund të “kapen” nga rregullatorët dhe të shfaqen si garanci të nënkuptuara, në derivate dhe tregje financiare (Gerlach, 2013).

3. Cilat janë mundësitë e politikës makroprudenciale?

Politika makroprudenciale kryesoi axhendën politike financiare ndërkombëtare në vazhden e krizës së fundit dhe si fushë politikash ekonomike është relativisht e paprovuar (BIS, 2010). Nuk ka akoma një konsensus të gjerë për praktikat më të mira të provuara në këtë fushë dhe, në këtë pikë, politikëbërësit që po mundohen ta zbatojnë atë, u përballën me një sërë zgjedhjesh të vështira.

Së pari, politikëbërësi makroprudencial duhet të ushtrojë një ose shumë instrumente politike për të adresuar një rrezik sistematik të caktuar. Shfrytëzimi i instrumenteve të shumëfishta është i dobishëm, sepse lejon politikëbërësin të ndjekë aspekte të ndryshme të të njëjtit rrezik sistematik. Mund të rezultojë negative për faktin, se shumë instrumente nënkuptojnë më tepër rrjedhoja të paqëllimshme, dhe këto raste njihen shpesh si rrjedhje rregullatore.

Nga kërkimet e fundit për bankat angleze (Aiyar et al, 2012), për shembull, thuhet se bankat “e rregulluara” e ulin kreditimin, siç edhe pritet në përgjigje të kërkesave makroprudenciale më të shtrënguara për kapital që synojnë të zbusin ciklin e kreditimit. Ky term e ka origjinën nga

problemet mikroekonomike rreth aftësisë së kreditorëve të bankës për të monitoruar risqet, që e kanë origjinën nga huadhëniet dhe nga problemet mikro dhe makro-ekonomike rreth stabilitetit të sistemit bankar në rastin e krizave. Nga ana tjetër, bankat e “parregulluara” e rrisin kreditimin, në përgjigje të kërkesave më të shtrënguara për kapital ndaj një grupi përkatës bankash të rregulluara. Rrjedhja rregullatore është e konsiderueshme (ESRB, 2011).

Së dyti, politikëbërësit duhet të zgjedhin mes objektivave ndaj rrezikut sistemik. Për shembull, duke synuar transaksionet e llojeve të caktuara, instrumentet politike mund të ishin potencialisht më efektive dhe më të sakta.

Së treti, politikëbërësit makroprudencialë duhet të baraspeshojnë konfidencialitetin dhe rregullat. Instrumentet, që bazohen në rregulla, funksionojnë me anë të një parimi për treguesit e rrezikut sistemik. Këto rregulla veprojnë si mbrojtës kundër paafësisë së politikëbërësit dhe tolerancës, për të parashikuar kohën dhe madhësinë e efekteve të politikës.

Në fakt, këto rregulla janë të vështira për t’u hartuar e zbatuar. Kurse diskrecioni i lejon politikëbërësit të mësojnë nga ndërveprimi midis sistemit financiar, ekonomisë dhe politikës makroprudenciale.

Së katërti, politikat duhet të kalibrohen me kohën.

Një politikë makroprudenciale efektive i gërsheton të dyja: rregullat e pandryshueshme në kohë, që vështirësojnë formimin e rrezikut sistemik, si dhe politikat që shtrëngohen, kur rreziku sistemik perceptohet të jetë rritur në nivele të konsiderueshme rrezikshmërie (BIS, 2011).

4. Politikat makroprudenciale përkundrejt paqëndrueshmërisë financiare

“Politika makroprudenciale është përcaktuar si përdorimi i mjeteve kryesisht prudenciale për të kufizuar riskun sistemik. Një element qendror në këtë përkufizim është nocioni i riskut sistemik, risku i ndërprerjeve të shërbimeve financiare, që është shkaktuar nga një dëmtim i të gjithë ose një pjese të sistemit financiar, dhe mund të shkaktojë pasoja të rënda negative për ekonominë reale”.

FMN 2013

Kriza e fundit financiare tregoi, se në çfarë shkalle, stabiliteti i çmimeve nuk mjafton për të siguruar stabilitetin financiar. Mbikëqyrja financiare dhe autokontrolli i tregut që dominojnë, nuk mjaftojnë që të parandalojnë euforinë sistematike, në të cilën degradimi i disa operacioneve financiare do të kishte pasoja të rëndësishme, jo vetëm mbi tërësinë e sistemit financiar, por edhe mbi vetë ekonominë reale (La note d’analyse, 2013). Propozimet e bëra më parë për rregullimin financiar, ishin të orientuara drejt të ashtuquajturës politikë e kujdesit maksimal. Objektivi ishte mbajtja e stabilitetit financiar global, ku pretendohet parandalimi i rreziqeve që lidheshin me sistemin financiar dhe në zbutjen e impaktit të tyre, mbi ekonominë në rast krize. Evolucion i regjimeve ekonomike financiare dhe monetare, ka përforcuar ndërvarësinë e tyre, duke bërë një ripërcaktim të zonave të shtrirjes së veprimit respektiv të tyre, pra, të vetë regjimeve ekonomike, financiare dhe monetare (La note d’analyse, 2013).

Me qëllim që të kuptohet si promovohet stabiliteti financiar dhe stabiliteti i çmimeve, është e nevojshme të njihen rolet dhe konturet e politikës financiare dhe politikave makroprudenciale, si edhe raportet reciproke ndërmjet tyre (Al-Saffar, Ridinger, & Whitaker, 2013). Studimet ekonomike na japin nota inkurajuese rreth ndërtimit dhe koordinimit të këtyre dy tipeve të

politikave ekonomike. Ato na lejojnë të kuptojmë, që politika “makro-menaxheriale” zhvillohet brenda BQE-së, nëpërmjet krijimit të një komisioni pranë autoritetit të kontrollit, pavarësia e të cilit është e garantuar (La note d’analyse, 2013). Sikurse u pa nga kostot e krijuara prej krizës së fundit financiare të vitit 2007, propozimet për një reformë dhe përforcim të kontrollit financiar u intensifikuan dhe u shumëfishuan në të gjitha vendet e prekura. Në mënyrë që situata e krizës të ishte më e zbutur, kuadri i kontrollit që mbizotëroi ishte krijimi i një mundësie më të mirë për vlerësimin e rrezikut, i cili kanosej për shkak të ndërveprimeve midis shoqërive financiare. Kjo politikë e re, e cilësuar si politika makroprudenciale nëpërmjet instrumenteve të mbikëqyrjes, kontrollit dhe rregullimit financiar, ka nevojë për arbitrazhe të rëndësishme institucionale.

Në SHBA dhe vendet e eurozonës, vërehet një ndryshim në aspektin e pavarësisë së bankës qendrore dhe të autoriteteve përgjegjëse për rregullimin financiar. Përdorimi i një rregulli të ri, që prek ofertën e kredisë në sistemin financiar, rrezikon të hyjë në konflikt me politikën monetare, e cila nga ana e saj ushtron kontroll mbi këto kredi. Nga sa thamë më lart, duhet të përcaktohen politika më të përshtatshme, me qëllim evitimin e politikave që punojnë në sens të kundërt. Për të arritur këtë qëllim, është parësore që të mirë-analizohen ndikimet e sferës financiare mbi ekonominë reale, si dhe të funksionimit të politikës monetare. Modelet ekonomike janë sofistikuar pas krizës, me objektivin e kuptimit më të thellë të ndërmjetësve financiarë dhe të marrëdhënieve të ndërsjella me sferën e ekonomisë reale (La note d’analyse, 2013).

5. Rregullat dhe politikat makroprudenciale

Termi “makroprudencial” ka marrë një rëndësi të veçantë në sistemin financiar. Një tipar i rëndësishëm i tij është heterogjeniteti i sistemit financiar. Pjesëmarrësit e tregut kanë tendencën të jenë heterogjenë, por si pasojë e faktorëve rregullatorë ose jo-rregullatorë, iu drejtuan tendencës së homogjenitetit (Bank of England, 2009). Krijimi dhe zhvillimi i elementeve makroprudenciale për arritjen e një stabiliteti financiar, ka tërhequr shumë vëmendje dhe interes në periudhën e krizës. Politikëbërësit bien dakord që këto politika makroprudenciale, duhet të ulin riskun e sistemit financiar. Ata kërkojnë të forcojnë sistemin financiar, duke e ndihmuar që të vazhdojë të funksionojë në mënyrë të qëndrueshme, pa pasur nevojën e ndihmës emergjente (Bank of England, 2009).

Politikat makroprudenciale ndryshojnë nga politikat e menaxhimit të krizave financiare. Dallimi midis tyre është, se këto politika duhet të përcaktohen saktë dhe pastaj të vihen në zbatim. Politikat makroprudenciale, përveç objektivit të tyre kryesor, karakterizohen edhe nga dy elemente të tjerë që janë:

- Fusha e tyre e veprimit është sistemi financiar në tërësi, duke përfshirë këtu edhe lidhjet ndërmjet sferës financiare dhe ekonomisë reale.
- Lloji specifik i instrumenteve, fusha e veprimit dhe mënyrat e tyre specifike të përdorimit.

Sa më shumë të njihet sistemi financiar dhe mënyra e “sjelljes” së tij, aq më të larmishme bëhen instrumentet dhe politikat rregulluese e mbikëqyrëse financiare (Civici, 2013).

6. Mbikëqyrja makroprudenciale

Mbikëqyrja makroprudenciale ka për qëllim identifikimin dhe vlerësimin në kohë, të zhvillimeve në lidhje me sistemin financiar, si dhe të paralajmërojë e të japë rekomandime (Bank of England,

2011). Sipas një përkufizimi të Bundesbank (2013), stabiliteti financiar është: “aftësia e stabilitetit financiar, që **të** përmbushë funksionet e veta kyçe në çdo kohë, në mënyrë të veçantë shpërndarjen e burimeve financiare dhe rreziqeve, si dhe të sigurojë një infrastrukturë financiare efikase”.

Mbikëqyrja e stabilitetit makroekonomik dhe financiar kërkon adoptimin e strukturave të referimeve makroprudenciale, të përcaktuara si një element ndihmës në përshtatje dhe përmirësimin e metodave të politikës monetare, që funksionojnë edhe në ditët e sotme (Warwick Commission, 2010). Rregullimi makroprudencial që ka si objektiv kryesor: garantimin e stabilitetit të sistemit financiar në tërësinë e tij, iu imponon autoriteteve rregulluese, përmirësimin dhe kompletimin e analizës së rrezikut të riskut sistemik dhe iu kërkon atyre, që të kenë në dispozicion instrumentet e nevojshëm për trajtimin e këtij risku (Bank of England, 2009).

7. Përshtatja dhe zhvillimi i politikave makroprudenciale

Një politikë makroprudenciale nuk është gjë tjetër, veçse një orientim makroprudencial i rregullimit financiar. Ai përqendrohet mbi riskun sistemik dhe paqëndrueshmërinë e variabileve të sistemit financiar, tashmë të njohur dhe në karakterin transversal (të shtrirjes horizontale, në gjerësi) dhe dinamik (të shpejtësisë së shtrirjes) së këtyre risqeve (IMF, 2011a).

Me karakterin “transversal” kuptojmë riskun brenda institucioneve në një moment të caktuar, që ka për qëllim një vlerësim më të mirë të peshës së interesave, midis institucioneve financiare. Karakteri “dinamik” i shtimit të riskut në kohë, kërkon zgjedhjen e karakterit prociklik të sistemit financiar. Sipas IMF (2011b) ekzistojnë tre faktorë të jashtëm, prej nga mund të krijohet risku sistemik:

- Faktorë që lidhen me likuidimin e aktiveve në rast katastrofe (fire-sale), gjatë fazës së tkurrjes së ciklit financiar dhe rënies së çmimeve të aktiveve, duke ndikuar në bilancin e bankave.
- Faktorë që lidhen me strategji imituese, d.m.th që krijojnë dobësi të ngjashme me krizat bankare.
- Faktorë që lidhen me ndërveprimin, që çon në shtrirjen e stresit financiar, nëpërmjet ndërvarësive kontraktuale të bankave.

Politika makroprudenciale fokusohet në frenimin e vatrave të riskut gjatë fazave të zgjerimit, si dhe korrigjon presionet e ndërhyrjes së transferuar nga jashtë. Për të realizuar këto objektiva, janë të nevojshme tre etapa (IMF, 2011):

- i) Etapa e analizës makroprudenciale, nëpërmjet mbikëqyrjes së krijimit të risqeve.
- ii) Kontrolli i zbatimit të politikës makroprudenciale, nëpërmjet seleksionimit të indikatorëve, të cilët zbulojnë drejtpërdrejtë materializimin e këtyre risqeve.
- iii) Rregullimi makroprudencial, nëpërmjet krijimit dhe shfrytëzimit të instrumenteve korrigjues dhe parandalues.

Për të kuptuar faktorët përcaktues të riskut sistemik dhe të përmasave të tij mund të ndërthuren etapat e mbikëqyrjes dhe kontrollit. Këto përpjekje mundësojnë zbulimin e një risku të mundshëm. Zhvillimi i riskut bëhet me anë të zbatimit të modeleve parashikuese të konfiguruar si instrumente rregullatorë. Këto **të** fundit, shoqërohen me nevojën e zbatimit të instrumenteve të kujdesit për shtrirjen e kredisë, të likuiditetit dhe të kujdesit të kapitalit (La note d’analyse, 2013). Risqet e jashtme mund të evitohen, duke përdorur strategji të ngjashme me ato të institucioneve bankare dhe duke shfrytëzuar instrumente të rregullimit të kapitalit.

Zgjerimi i rezervave në fondet bankare është një nga mënyrat, që shërben si “amortizues goditjesh” në rast të ndonjë situatë kërcënuese të papritur. Bankat mbajnë paraprakisht fonde të veçanta në periudhën e zgjerimit, që të mundësojnë efikasitet në përmirësimin e situatës së krizës, për të zbutur ngërçin në periudhën e ngadalësimit dhe për të kufizuar rrezikun e kredisë në periudhën e zgjerimit. Në këtë mënyrë, rritja e fondeve nga vetë bankat, i çon ato në trajtimin vetë të kostove të krijuara prej huave të rrezikuara, kurse aspekti i tyre dinamik mund të ulë koston e adaptimit, në rast situatash të papritura (IMF, 2011).

Në rast se ka një risk të lartë krediti bankar, i cili është edhe një burim i paqëndrueshmërisë, atëherë, instrumenti që mund të përfordhet dhe të përdoret në raste të tilla dhe që shërben si masë shtrënguese e drejtpërdrejtë mbi sasitë e kredisë bankare, është ai i raporteve hua-vlerë të bankës (LTV – loan to value ratio), që do të thotë, raporti midis një huaje dhe vlerës së tregut të aktivitetit që ai financon, ose raportet hua-të ardhura (interesave), nga menaxhimi i DTI (debt to income ratio). Për të sistemuar rreziqet e jashtme që lidhen me likuiditetet e aktiveve, riformimi i rezervave me fondet e veta, do të nxisë shitjen e aktiveve të tyre me vlera të ulura, në rastin e një situatë të papritur (IMF, 2011a). Në rast se këto shitje vijnë gjatë fazës së katastrofës, nga rënia e tregjeve të rifinancimeve ose financimeve, sikurse edhe ndodhi gjatë krizës së fundit, është e nevojshme të kufizohet risku i likuiditetit, që vjen nga financimi afatshkurtër.

Propozimet e Bazel III, përmbanin futjen e dy raporteve të likuiditetit (BIS, 2014).

1. Raportin për një periudhë afatgjatë, i cili është “net stable funding ratio.”
2. “Liquidity coverage ratio”, raport ky, për një periudhë afatshkurtër.

Këto masa janë të pamjaftueshme, pasi ato e fokusojnë riskun e likuiditetit individual të institucioneve dhe nuk janë kundërciklike, por fikse,² dhe aq më tepër, nuk marrin parasysh financimin afatshkurtër prej institucioneve jo të rregulluara (kontrolluara). Një instrument tjetër që parashikohet të përdoret është edhe taksa “a forfait” e mbështetur nga një financim afatshkurtër, që nxit kosto të mbuluara nga vetë banka për këtë financim të rrezikuar (Perotti & Suarez, 2011). Në këtë rast, duke mbuluar të dy anët e bilancit, detyrimet e kapitalit dhe masat e rregullimit të financimit afatshkurtër, do të jenë masa plotësuese. Kur risku është i lartë, institucionet financiare të ndërlidhura, mund t’i shfrytëzojnë instrumentet e lartpërmendura. Pra, në këtë kuadër themi, se kufizimet në përbërjen e aktiveve bankare, kufizojnë subvencionin e mbuluar të institucioneve dhe shmangin operacionet e rrezikuara, të cilat nuk mbulohen prej tyre (La note d’analyse, 2013).

8. Zbatimi i politikave makroprudenciale në nivel ndërkombëtar: Bazel III

“Një mësim i rëndësishëm, që mund të nxirret nga kriza, është nevoja urgjente për të përmirësuar mbikëqyrjen makroprudenciale në BE, për të gjitha aktivitetet financiare.”

De Larosiere Report

Organizmi i ngarkuar për rregullimin (kontrollin) bankar ndërkombëtar është edhe Komiteti i Bazel, i cili përbëhet nga përfaqësues të lartë të autoriteteve të kontrollit dhe të

² Duke kërkuar një raport (ratio) të lartë likuiditeti gjatë një periudhe tensioni, nxitja (inkurajimi) i shitjes së aktiveve ose shitja me zbritje (ulje) është një masë e sforcuar.

bankave qendrore. Detyra kryesore e këtij komiteti është përmirësimi dhe harmonizimi i legjislacionit bankar, për sigurimin e aftësive paguese të institucioneve (BIS, 2014). Për të mbrojtur bankat nga risku sistematik, si dhe për të zvogëluar rreziqet e një krize bankare që mund të infektonte, si sistemin financiar, ashtu dhe ekonominë reale, u adoptuan njëra pas tjetrës marrëveshjet e Bazeli I dhe Bazeli II. Në vitin 1988, Komiteti i Bazelit përgatiti dhe publikoi tërësinë e kërkesave për bankat në kuadrin e “Cooke ratio”, ku theksi u vu në riskun e kreditit dhe sasinë e kapitalit dhe aktiveve që bankat duhej të kishin për t’i bërë ballë humbjeve të mundshme (Kashyap, 2004).

Në vitin 2004, Bazeli II propozoi “McDonough ratio”, i cili e zgjeronte gamën e risqeve dhe perfeksiononte metodën e llogaritjes së koeficienteve të ponderimit të riskut. Kornizat e para të rregullimit, Bazeli I dhe Bazeli II, janë pranuar për të siguruar stabilitetin e bankave në nivel individual, nëpërmjet raporteve (ratio) të fondeve të veta (ratio Cooke et Donough). Me daljen nga kriza, komiteti i Bazeli ka propozuar një tjetër rregullim bankar, që ka për qëllim zbutjen e mangësive të vërejtura në etapat e mëparshme. Kjo do të forconte detyrimet mikroprudenciale në kapital, likuiditetet dhe stimujt (leva financiare, leva fiskale) dhe që do të sillte gjithashtu, një dimension makroprudencial. Ky vizion zgjeroi mbikëqyrjen bankare që materializohet nga një numër provigjionesh, me anë të cilave hyjnë në zbatim manovra të ndryshme të fondeve të brendshme të bankave, si rritja e cilësisë dhe e nivelit të fondeve të veta “bazë”(La note d’analyse, 2013). Kjo do të përforconte dukshëm menaxhimin, mbikëqyrjen dhe mbulimin e risqeve që bankat duhet t’i kenë parasysh, por edhe pasuron tërësinë e mjeteve prudenciale, nëpërmjet kërkesave për likuiditet. Në Europë, ashtu si dhe në SHBA, me këtë rregullim të ri, shtohet edhe krijimi i një komiteti europian, i cili ka për detyrë mbikëqyrjen dhe kontrollin e riskut sistematik dhe që është i pavarur nga Banka Qendrore. Ai nuk i ka të gjitha fuqitë mbi instrumentet makroprudenciale. Sipas Civicit, (2013) marrëveshjet e Bazeli I dhe Bazeli II, për shkak të karakterit të tyre mikroprudencial, shfaqën një sërë dobësish, të tilla si:

- 1) nuk penalizohej përqendrimi i portofolave vetëm në disa angazhime të caktuara, madje ponderimi i riskut, inkurajonte përqendrimin e portofolave në aktive me risk të ulët (të tilla si, bonot e thesarit të qeverive të ndryshme, kreditë hipotekare, huatë ndërbankare etj) dhe përdorimin masiv të produkteve derivative të tipit CDS (credit default swap), të cilat e maskonin nivelin e riskut, në mënyrë që të justifikonin nevojën për kapitale shtesë;
- 2) duke përdorur vetëm treguesin e riskut global unik, modelet matematike dhe ekonometrike, injoronin ndikimin e riskut specifik të një vendit të veçantë, në riskun global dhe shkallën e ekspozimit të mjaft institucioneve e tregjeve ndaj këtij risku;
- 3) marrëveshjet e Bazeli I dhe II, nuk merrnin sa duhet në konsideratë, riskun që ndërmerrnin institucionet financiare në aktivitetet e tyre në treg, sidomos titrizimin e kredive dhe aktivitetet jashtë bilancit, duke i ekspozuar shumë këto institucione përballë krizave të likuiditetit;
- 4) rregullimi i kapitaleve ishte pro-ciklik, në masën që risku nënvleftësohet në periudha ekspansioniste dhe mbivlerësohet në periudha recesioni, ndërkohë që vlerësimi i aktiveve, duhej të bazohej në vlerën e tyre të tregut. Pra, vlerësimi i riskut bëhej në një moment të dhënë, dhe jo kundrejt gjithë ciklit, duke vënë në rrezik efciencën e politikave rregulluese.

9. Çfarë garanton Bazel III?

Ashtu siç pohohet edhe nga BIS (2012), kriza financiare që filloi në vitin 2007 dëshmoi, se rregullimet me natyrë mikroprudenciale ishin të pamjaftueshme për të garantuar stabilitet financiar. Rregullimet me natyrë mikroprudenciale, në vend që ta eliminonin riskun sistematik, rrezikonin ta amplifikonin atë. Me gjithë konsensusin që dominonte, se sistemi i rregullimit financiar duhej të pajisej me mekanizma eficientë për zbulimin e riskut sistematik dhe administrimin e tij, në fakt nuk u arrit dot të përcaktohej natyra dhe përmasat e treguesve që shprehnin këtë risk, aq më tepër të përcaktohej dhe të matej efekti zinxhir, që shërbimet financiare mund të shkaktonin në gjithë sistemin financiar, ekonominë reale, rritjen ekonomike, mirëqenien sociale etj.

Mbikëqyrja makroprudenciale nën optikën e paketës së masave të Bazel III

Kjo paketë propozon një seri politikash dhe detyrimesh në kuadrin e rregullimit financiar kundërciklik, të cilat besohet se do japin efekte pozitive në sferën e stabilitetit financiar. Marrëveshja Bazel III, e cila është publikuar në 16 dhjetor 2010, propozon një seri politikash makroprudenciale, të cilat bazohen në një kuptim më të plotë të riskut sistematik dhe elementeve të destabilitetit financiar (BIS, 2011). Një nga objektivat është zvogëlimi i tendencës së sistemit bankar, për amplifikimin e luhatjeve të cikleve ekonomike, nëpërmjet një oferte të kreditit në fazat e qeta dhe zvogëlimin drastik të tij, në fazat e tensionuara. Kërkesat minimale për nivelin e kapitalizimit kalojnë nga 8% në 10.5%, duke përdorur kështu një instrument të ri makroprudencial: futjen e një fondi të ri të detyrueshëm fleksibël kundra-ciklik, në masën 0%-2.5%.

Bankat e ndërtojnë këtë fond kundra-ciklik në fazën rritëse të ciklit financiar, në mënyrë që ta përdorin atë në fazën zbritëse negative, duke eliminuar kështu, efektet e ndërsjella (BIS, 2011).

Tjetër masë makro-prudenciale është edhe niveli i kapitalizimit në raport me aktivet e ponderuara, në funksion të shkallës së riskut. Kjo masë, synon një mbikëqyrje më të mirë të efektit levë në institucionet financiare, e cila rrit rentabilitetin potencial të bankave dhe shton njëkohësisht mundësinë e humbjeve. Bankat e mëdha autorizohen ta përcaktojnë vetë shkallën e riskut dhe koeficientet e ponderimit. Ndërkohë, Bazel III parashikon futjen e një tavani kufizues për efektet levë, duke limituar shumën totale të aktiveve, që një bankë mund të zotërojë në funksion të kapitalit të saj. Ky instrument krijon mundësi për kufizimin e riskut të institucioneve financiare, megjithëse, shumë nga bankat vazhdojnë të kundërshtojnë idenë e publikimit të efekteve levë të tyre (BIS, 2012). Bazel III parashikon, gjithashtu, futjen e dy kriterëve të reja kufizuese për sa i përket likuiditetit, në mënyrë që t'i detyrojë bankat të përdorin aktivet e tyre në investime afatgjata jo likuide. Dy kriteret kufizuese që i detyrojnë bankat të ruajnë një rezervë minimale likuiditeti (BIS, 2011):

Së pari është një përqindje likuiditeti afatshkurtër, që iu imponon bankave të mbajnë një sasi aktivesh likuide, për të mbuluar nevojat e parashikuara për një periudhë një mujore.

Së dyti është një përqindje, që përcakton likuiditetin në periudha afatgjata, qëllimi i së cilës është garancia se bankat disponojnë rezerva të mjaftueshme për të mbuluar nevojat e tyre për një periudhë 12 mujore. Bankat kanë kohë deri në vitin 2019 për të aplikuar tërësisht rregullat e Bazel III, por Komiteti i Bazelit rekomandon se ato duhet të fillojnë sa më shpejt përgatitjet dhe aplikimin e pjesshëm të tyre edhe përpara kësaj date. Megjithatë, në mjediset bankare e financiare dhe ato ekonomike në përgjithësi, ekziston dhe një debat i nxehtë, në lidhje me

efektet anësore dhe pasojat që mund të kenë rregullat e Bazel III (BIS, 2011). Këtu mund të përmendim, dyshimet dhe paqartësitë për pyetjet si më poshtë:

A i përgjigjet si duhet kjo marrëveshje problematikës së lidhjeve ndërbankare, e cila është në origjinë të shumë elementeve të destabilitetit financiar?

A është parashikuar si duhet “koordinimi ndërmjet politikave makro-prudenciale dhe politikave monetare”, duke arritur deri në propozime, që kërkojnë një integrim sa më të plotë të këtyre dy politikave nën ombrellën e bankave qendrore?

Si do të jetë zgjedhja e instrumenteve të konsideruar si më të përshtatshmet nga autoritetet makro-prudenciale dhe cilat do të jenë limitet e fushës së tyre të veprimit?

Kufizimet e para për rregullat e Komitetit të Bazel III

Pengesa e parë për zbatimin optimal është nevoja për një vullnet të fortë politik ndërkombëtar për të riformuar sistemin në tërësi të tij dhe për të pakësuar shtrembërimet e konkurrencës, të cilat bëhen nga bankat që kanë një fuqi të madhe në treg (BIS, 2011).

Një tjetër vështirësi e këtij rregullimi të ri lidhet me perimetrimin (fushë-shtrirjen) e zbatimit, sepse të stabilizosh vetëm sektorin bankar nuk mjafton për të stabilizuar sistemin financiar në tërësi. Përforcimi i detyrimeve, që peshojnë mbi institucionet bankare mund të favorizojnë zhvendosjen e aktiviteteve financiare drejt sektorit të parregullt (jashtë kontrollit), ose të një sistemi bankar “fantazmë”. Me qëllim që të evitohet mundësia e arbitrazhit rregullues, është i domosdoshëm integrimi i institucioneve që janë jashtë kontrollit, si dhe mbledhja e informacionit të nevojshëm për vlerësimin e riskut sistematik, gjë që do të lejojë marrjen e disa masave korrigjuese për të pakësuar presionin e konkurrencës (BIS, 2011). Një pengesë e fundit e rregullimit prudencial është edhe paaftësia për të vepruar një vend i vetëm. Kështu, p.sh. Spanja, ka qenë një nga vendet e para që vendosi në vitin 2000 provigjione, si një instrument kundërciklik. Ky instrument ka qenë efikas për të ndihmuar në mbulimin e humbjeve, të cilat vinin prej kredive gjatë krizës financiare. Por, shtrirja e tyre rezultoi e pamjaftueshme kundrejt thellësisë së humbjeve. Rezervat nuk mundën të zbutin zgjerimin e kreditit në sektorin imobiliar, që buron nga një politikë monetare e përshtatur sipas rrethanave (BIS, 2012). Sistemi financiar, së bashku me praninë e një rregullimi makroprudencial efikas, ka nevojë gjithmonë për një mbështetje nga politika të tjera ekonomike dhe, sidomos, për një koordinim me politikën monetare. Në plotësim të rregullimit të ri, në Europë duhet një bashkim bankar. Për të shoqëruar këtë rregullim të ri bankar kërkohet një politikë europiane, e cila, në mënyrë të veçantë duhet t’i hapë rrugë detyrimeve që rrjedhin, nga mungesa e politikave monetare kombëtare. Arsyeja kryesore është nevoja për të pasur një huadhënës përfundimisht të përbashkët, por, gjithashtu, edhe të kthehet besimi në një treg bankar të integruar të eurozonës, fuqisë ekzekutive të tij, përpara se të sigurohet një parandalim i risqeve, të cilat nuk marrin parasysh interesat kombëtare (Wyplosz, 2012). Projekti i krijimit të një bashkimi bankar, i cili u pranua që në propozimet e para nga ana e Komisionit Europian në shtator 2012, u bashkua edhe me rregullimin bankar të Komitetit Bazel III, për të siguruar besueshmërinë e tregut financiar të eurozonës (European Commission Memo, 2013). Ky mekanizëm i mbikëqyrjes bankare nga ana e BQE, që aktualisht është në rrugën e negociatave, përbëhet nga tre segmente të ndërlidhur mes tyre (IMF, 2011b):

1. Autoriteti i mbikëqyrjes
2. Fondet e garancisë së depozitave
3. Autoriteti vendimmarrës

Gjithashtu, BQE ka përgjegjësinë më të madhe të misionit të mbikëqyrjes së stabilitetit financiar për të gjitha bankat e zonës euro. Mekanizmat e tjerë për të cilat edhe sot vazhdojnë negociatat, do të kenë fuqi për masa më të forta për ndërhyrje të shpejtë dhe për një vendimmarrje në rast krize. Propozimi i mekanizmit të vendimmarrjes së bashku me garancinë e depozitave të individëve parashikon që:

Një autoritet kombëtar mund ta detyrojë bankën, kur nuk ka fuqi paguese, të ndërpresë aktivitetet ose të krijojë burime financiare për aktivet e rrezikuara (bad banks), pa qenë nevoja të lajmërojë aksionarët ose të procedojë në një “bail in” (që do të thotë në një rikapitalizim, i cili kërkon një rifurnizim fondesh të brendshme, përpara se të kërkojë ndihmën e atyre shteteve, ku kreditorët kanë pësuar humbje), me qëllim që të mbrohen paraprakisht konsumatorët dhe kreditorët, duke shpresuar që këto propozime të çojnë në zgjidhje (BIS 2011).

Bibliografia

- Al-Saffar, Y., Ridinger, W., & Whitaker, S. (2013, Tetor). Financial Stability Paper No 24: The role of external balance sheets in the financial crisis. Marrë më Shtator 5, 2015, nga Bank of England Web site: http://www.bankofengland.co.uk/financialstability/Documents/fpc/fspapers/fs_paper24.pdf
- Ames, B., Brown, W., Devarajan, S., & Izquierdo, A. (2001, Gusht). Macroeconomic Policy and Poverty Reduction. Marrë më Shtator 4, 2015, nga International Monetary Fund Web site: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/exrp/macropol/eng/>
- Angelini, P., Neri, S., & Panetta, F. (2011, Mars). Monetary and macroprudential policies. Temi di discussione (Economic working papers)(801). Marrë më Shtator 5, 2015, nga http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/temi-discussione/2011/2011-0801/tema_801.pdf
- Bakker, B., Dell'Ariccia, G., Laeven, L., Vandenbussche, J., Igan, D., & Tong, H. (2012, Qershor). Policies for Macrofinancial Stability: How to Deal with Credit Booms. IMF Staff Discussion Notes(12/06). Marrë më Shtator 4, 2015, nga <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=25935>
- Bank of England. (2009, Nëntor 1). The role of macroprudential policy (Discussion Paper). Marrë më Shtator 5, 2015, nga Bank of England Web site: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/other/financialstability/roleofmacroprudentialpolicy091121.pdf>
- BIS. (2003). Monetary stability, financial stability and the business cycle: five views. Basel: Bank for International Settlements.
- BIS. (2011, Korrik). Basel III framework for liquidity - Frequently asked questions. Marrë më Shtator 5, 2015, nga Bank for International Settlements Web site: <http://www.bis.org/publ/bcbs199.pdf>
- BIS. (2014, Janar). Basel III: The Net Stable Funding Ratio (Consultative Document). Marrë më Shtator 4, 2015, nga Bank for International Settlements Web site: <http://www.bis.org/publ/bcbs271.pdf>
- BIS. (2014, Shtator 22). Frequently asked questions on Basel III monitoring. Marrë më Shtator 5, 2015, nga Bank for International Settlements Web site: http://www.bis.org/bcbs/qis/biiiimplmoni-faq_sep14.pdf
- Bordo, M., Eichengreen, B., Klingebiel, D., & Martinez-Peria, M. S. (2001, Prill). Is the crisis problem growing more severe? Economic Policy, 16(32), 51-82.
- Borges, C., & Gon, P. (2013). Emerging Countries' Perspectives on Development and Financial Regulation: Brazil and China's Approaches to Macroprudential Policy. Law and New Development Strategies: Brazil and Beyond. Sao Paulo.
- Borio, C. E., & Shim, I. (2007, Dhjetor). What can (macro-)prudential policy do to support monetary policy? BIS Working Papers(242). Marrë më Shtator 4, 2015, nga <http://www.bis.org/publ/work242.pdf>
- Civici, A. (2013, Tetor 9). Masat makro-prudenciale dhe stabiliteti financiar, nën optikën e Bazel III. Bankieri(9), pp. 26-30.
- Dierick, F., Lennartsdotter, P., & Favero, P. D. (2012, Shkurt). The ESRB at work – its role, organisation

- and functioning. Macro-prudential Commentaries(1). Marrë më Shtator 5, 2015, nga https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/commentaries/ESRB_commentary_1202.pdf?f752cc35b06371ec3084e41c4ba2612e.
- ESRB. (2011, Dhjetor 22). Recommendation of the ESRB on the macro-prudential mandate of national authorities. Marrë më Shtator 5, 2015, nga European Systemic Risk Board Web site: http://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/ESRB_Recommendation_on_National_Macprudential_Mandates.pdf?87d545ebc9fe76b76b6c545b6bad218c.
- ESRB. (2013, Prill 4). Recommendation of the ESRB on intermediate objectives and instruments of macro-prudential policy. Marrë më Shtator 6, 2015, nga European Systemic Risk Board Web site: https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/recommendations/2013/ESRB_2013_1.en.pdf?555d3f0b854564670d417310697a653b.
- Greenspan, A. (2007). The age of turbulence: Adventures in a new world. New York : The Penguin Press.
- IMF. (2013, Qershor 10). Key aspects of macroprudential policy. Marrë më Shtator 5, 2015, nga International Monetary Fund Web site: <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/061013b.pdf>
- Kenneth, G. J. (1990). Storia dell'economia. Milan: Rizzoli.
- Perotti, E., & Suarez, J. (2011). A Pigovian approach to liquidity regulation. *International Journal of Central Banking*, 7(4).
- Taylor, J. B. (2009). *Getting Off Track: How Government Actions and Interventions Caused, Prolonged, and Worsened the Financial Crisis* (1 ed.). Stanford: Hoover Institution Press.
- Wyplosz, C. (2012, Shtator 17). On banking union, speak the truth. Marrë më Shtator 5, 2015, nga [voxeu.org](http://www.voxeu.org): <http://www.voxeu.org/article/banking-union-speak-truth>
- Yoshikuni, S., Pissens, J., Close, N., Charles, W., Beduneau, G., Haas, P.,... Hermann, W. (1996). Proposals for improving global derivatives market statistics. Bank for International Settlements, Basle. Marrë më Shtator 5, 2015, nga <http://www.bis.org/publ/ecsc06.pdf>

Ndikimi i teknologjisë në sistemin bankar

Kristal HYKAJ¹

Abstrakt: *Ekonomia e vendit tonë, gjatë njëzet viteve të fundit, është ballafaquar me probleme të shumta. Ndryshimet e sistemeve, nga totalitare e centralizuar, drejt ekonomisë së tregut u shoqëruan me ngjarje, të cilat patën ndikime të rëndësishme në ekonominë shqiptare. Një nga më thelbësoret për perspektivën e të ardhmes ishte teknologjia. Në këtë aspekt, vihet re se paraja po bëhet gjithmonë e më shumë elektronike. Duke u fokusuar në sektorin financiar, interneti mund t'u sigurojë bankave një skenar të plotë të mundësive dhe potencialit ekonomik që sjellin risi në produkte, procesin e shpërndarjes dhe marketingut. Rruga që përshkohet, nga bankat tradicionale drejt atyre virtuale, të cilat nuk mundësojnë sportele fizike apo infrastrukturë bankare reale, kalon përmes internet banking. Si asnjëherë më parë, në Shqipëri ofrohet kryerja on-line e transaksioneve të pagesave. Ky shërbim ka për qëllim minimizimin e humbjes së kohës dhe aspektet e burokracive të banking-ut tradicional. Historia e viteve të fundit tregon, se, në të ardhmen, kategoritë e shërbimeve bankare do të kenë funksione plotësuese të bankave tradicionale.*

Fjalë kyç: *Internet Banking, E-Commerce, sektori bankar*

Abstract: *The economy of our country during those last 20-years is faced with lots of problems. Change of the systems from totalitarian to market economy have been associated with events, that have had important impact in Albania economy. One of the most important things about the future was "technology". In this way we see that money is becoming more electronic. Focusing on the financial sector, the internet can provide banks a scenario full of possibilities and economic potential, to bring innovation in product distribution process and marketing. The way that traverses from traditional bank to virtual ones that doesn't have*

¹ E-mail: kristalhykaj@hotmail.com

physical wickets or real banking infrastructure pass through internet banking. Like never before in Albania, it is offered to do online payments transactions. The purpose of that's to minimize the waste of time and bureaucratic aspects of traditional banks. The history of these years shows that in the future the categories of banking services have additional functions of traditional banks.

Key Words: *Internet Banking, E-Commerce, banking sector*

1. Hyrje

Pjesa e parë e materialit prezanton historinë dhe llojet e banking-ut. Lloji i parë dhe më i hershmi është banking-u telefonik, me gjithë gamën e shërbimeve që iu ofron konsumatorëve. Më pas flitet për banking-un nëpërmjet internetit, fillesa e tij, evoluimi, shërbimet që ofron dhe sfidat që ka hasur gjatë përpjekjeve për t'iu mundësuar klientëve siguri maksimale. Pjesa e dytë tregon për pagesat nëpërmjet telefonit, ecurinë e tyre, parashikimet për të ardhmen dhe historikun e bankave dixhitale. Sistemi që mundëson pagesat në mënyrë elektronike nuk ka si qëllim vetëm të qenurit më eficient në kosto, por, veç kësaj, prodhojnë transparencën dhe mekanizmat, duke shmangur evazionin fiskal dhe duke rritur efektet pozitive mbi sistemin e taksimit. Pjesa e tretë tregon për banking-un elektronik në Shqipëri, për përhapjen e pagesave elektronike dhe domosdoshmërinë e tyre, për përdorimin e kartave elektronike, mundësitë që ato ofrojnë dhe faktorët që kanë ndikuar në rrugëtimin e tyre. Flitet gjithashtu, për banking-un on-line dhe se sa përdoret ai.

Në vazhdim do flasim për marketingun, i cili nuk duhet të realizohet në të njëjtën mënyrë në vende të ndryshme, që kanë ekonomi, kulturë dhe politika të ndryshme. Zhvillimi i shpejtë i sistemit financiar shoqëruar me rritjen e konkurrencës midis ndërmjetësve financiarë ka bërë, që bankat të zgjerojnë ndjeshëm gamën e veprimtarisë. Në pjesën e fundit flitet për të ardhmen e banking-ut, rolin që interneti dhe rrjetet e tjera kompjuterike kanë në jetën e gjithsecilit. Në këtë aspekt, do të shohim se sa më produktive do të jenë shërbimet bankare on-line mbi ato tradicionale.

Por, sa efektiv do të jetë ecuria e teknologjisë në sistemin bankar?

2. Interneti dhe Internet Banking

Përveç të gjithë avantazheve potenciale të internetit, menaxherët e shërbimeve financiare kanë zbuluar, se ka limite reale të asaj që interneti mund të bëjë të paktën me teknologjinë e tanishme. Ndërkohë që, bankat virtuale po shtoheshin gjatë dekadës së kaluar, jo të gjitha këto institucione patën sukses. Për shembull, menaxherët e bankave të tilla si "National Interbank" dhe "Jupiter Financial" zbuluan, se mos patja e një dege më pranë komunitetit mund të bëhet pengesë reale për biznesin, veçanërisht, në tërheqjen e familjeve që hapin depozita. Klientët e shumë bankave duhet të dërgojnë e-mail në depozitë, apo të shkojnë në ATM-në më të afërt të caktuar, për të siguruar paratë e nevojshme për të shpenzuar. Ata, ndonjëherë, ankohen për paaftësinë e tyre për të komunikuar me një përfaqësues shërbimi në "jetën reale", në mënyrë që të sqarojnë problemet e mundshme. Shumë bankierë të bankave virtuale kanë kuptuar, se ata duhet të kompensojnë klientët e tyre, kur ata nuk kanë një rrjet zyresh të degës, duke i premtuar atyre një normë të lartë interesi në llogaritë e tyre elektronike, në mënyrë që t'i bëjnë më tërheqëse për ta.

Nga fillimi i shekullit të 21-të, banka të ndryshme virtuale pa zyra të degëve fizike, filluan të kërkonin për zëvendësime efektive. Një nga strategjitë ishte të përqasnin dyqanet zinxhirë, siç ishin Kutitë Postare (Mail Boxes) dhe kërkonin t'i transportonin me anë të një platforme (piggyback) nëpër outlet-et e shpërndara nëpër lagje.

Të tjerë, si ING në Kanada filluan të ndërtonin rrjete zyrash fizike të pozicionuara. Në rastin e "ING-së" u krijua një varg kafenesh në Kanada, Europë dhe Shtetet e Bashkuara të Amerikës, në mënyrë të tillë, që t'u ofronin klientëve ushqim, pije dhe ambient të përshtatshëm, duke i tërhequr klientët me llogari investimesh të reja. Shtetet e Bashkuara të Amerikës mund të jenë sfida më e madhe e operatorëve të bankave virtuale, sepse akoma posedon një nga normat më të ulëta në botë të klientëve të banking-ut virtual, krahasuar me numrin e përgjithshëm të blerësve në internet (Internet Shoppers).

3. MPAY

Në pjesën e dytë do të shohim pagesat nëpërmjet telefonit, ecurinë e tyre, parashikimet për të ardhmen dhe për historikun e bankave dixhitale. MPAY është një shërbim inovativ dhe stimulues, i cili bën të mundur që çdo person, me çdo tip telefoni celular të kryejë pagesa të ndryshme. Sipas disa vëzhgimeve e aplikacioneve të ndryshme të shërbimeve financiare tregojnë performancën e faktorëve potencial teknologjik dhe zhvillimin që ato kanë.

Rezultatet e vëzhgimeve sipas Bordit të Rezervave Federale tregojnë, se banking-u telefonik është në rritje. Afërsisht, gjysma (48%) e përdoruesve të telefonave "smartphone" thanë, se kanë përdorur banking-un telefonik përgjatë këtyre viteve të fundit. Kjo shifër është më e lartë se 42%, krahasuar me studimin e vitit të mëparshëm. Klientët e kanë përdorur banking-un telefonik kryesisht për të parë balancën e llogarisë, historikun e llogarisë dhe për të transferuar fonde midis llogarive. U arrit në përfundimin, se më shumë se një e katërta e përdoruesve telefonik (28%) kanë përdorur aplikacionet e banking-ut. Ka një rritje krahasuar me 21%-shin e vitit të kaluar. Për sa i përket pagesave nëpërmjet telefonit (MPAY), kjo kategori tregon një rritje të dukshme, edhe pse është vetëm fillimi. Studimi rezultoi se 6% e përdoruesve të smartphone-ve kanë bërë pagesa, duke përdorur aparatin e tyre, më shumë se 2%-shi i vitit të kaluar.

Ka disa re në horizontin e pagesave nëpërmjet telefonit dhe ofruesit e shërbimit MPAY, që kanë akoma shumë punë bindëse për të bërë. Në bazë të studimit, më pak se një e katërta e zotëruesve të telefonave thanë se ishin të interesuar në përdorimin e MPAY në këtë pikë. Parashikohen rritje mbresëlënëse në pagesat nëpërmjet telefonit dhe rritje të moderuar në kartat e parapaguara, shoqëruar me një rënie të ardhshme të pagesave në dorë dhe çeqe. Raporti përdori informacione nga vëzhgimi i klientëve i udhëhequr nga Javelin dhe censusi i të dhënave të US, për të identifikuar trendet e tanishme në pagesat në pikat e shitjeve (POS), dhe parashikoi se si këto trende do të vazhdojnë apo do të bien deri në 2018-ën. Në vitin e kaluar MPAY u llogaritën afërsisht vetëm 0.01%, në 3.98 trilion pika shitjesh, lidhur me pagesat e shitjes. Në figurën më poshtë vihen re lëvizjet e transaksioneve "cash" në bankat e nivelit të dytë. Javelin parashikoi, se adoptimi i telefonave dhe industrisë shtyn MPAY në pikat e shitjes, nga një rritje prej 398 milion dollar të vitit të kaluar, në 5.4 miliard në 2018-ën. Rrjetet (Networks) dhe bankat janë duke gjuarmuar oportunitete dhe shitësit janë të përfshirë më aktivisht. Mund të shikoni disa nga tregtarët më të mëdhenj që kanë pasur sukses me programet besnike që përfshijnë telefonat.

3.1 Bankat dixhitale

Fillimi i Digital Banking është te PNB Paribas, një nga bankat më të mëdha të Francës. Ajo është përpjekur të tërheqë klientët, që të braktisin degët e shtrenjta të bankave dhe të kryejnë pjesën më të madhe, për të mos thënë gjithçka bankare, përmes celularëve të tyre dhe tabletave, por kjo përpjekje nuk pati mbështetje. Kohë më vonë, riformimi i bankave on-line ku përfshijnë Simple dhe Moven në Amerikë, Holvi në Finlandë dhe Rocketbank në Rusi. Të gjitha këto mund të duken shumë të ngjashme. Përgjatë periudhës së fluskës së internetit në vitin 2000, bankat e reja on-line, si Wingspan në Amerikë dhe Egg në Britani, u lançuan me premtimin për të rizbuluar apo rishpikur bankat. Shumica e tyre u mbyllën shpejt apo u shitën të mundura nga teknologjia përparuese dhe konservatorizmi i klientëve. Një valë e dytë e bankave dixhitale mori jetë në mesin e viteve 2000, me ambicie më modeste. Në vend që të kërkonin të tërhiqnin klientët nga bankat e tyre ekzistuese, ato thjesht u përpoqën të tërhiqnin një pjesë të kursimeve të tyre.

Firmat si ING Direct tërhoqën depozitat, duke ofruar pak më tepër normë interesi, por kursimet që ata arritën nuk ishin të mjaftueshme për të paguar ofertat e tilla joshëse. Gjithashtu, iu desh t'i investonin në asete me risk të lartë që shpërthyen gjatë krizës financiare. Avancimet teknologjike e bënë valën e tretë të bankave dixhitale të duket më e qëndrueshme. Përhapja e shpejtë dhe sofistikimi i smartphone-ve dhe tableteve i lejojnë bankat të ofrojnë më shumë shërbime on-line. Në vend që të zgjedhin midis pritjes në radhë, në një degë apo para një kompjuteri, klientët mund të kontrollojnë balancën ose të paguajnë faturat, ndërkohë që janë të ulur në autobus. Ata mund të depozitojnë çeqe thjesht duke i fotografuar ato dhe të pranojnë pagesa me karta krediti, thjesht duke përdorur celularët e tyre. Në tregje ku rregullatorët i lejojnë klientët mund të hapin llogari të reja, tërësisht on-line duke përdorur smartphone për fotografimin e kartave të tyre të identitetit dhe dokumenteve të nevojshme. Bankat e reja dixhitale janë në gjendje t'iu ofrojnë klientëve "gjëra", që ato të mëparshmet nuk mundën.

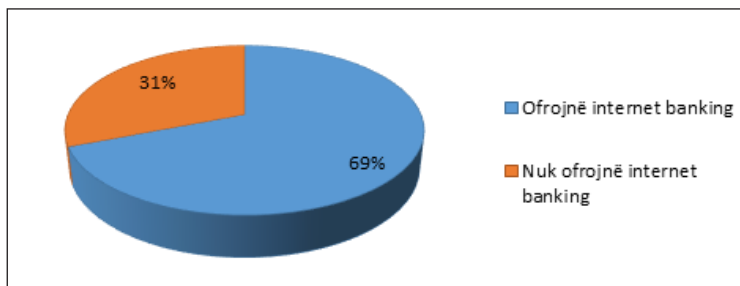
Për shembull, Simple ka një kuti kërkuese, që lejon klientët të llogarisin me pyetje të formës, si p.sh.: "Sa shumë shpenzova për taksa këtë muaj?" ose "Sa shumë kam shpenzuar për kafe këtë javë?". Holvi, një nga kontabilistët e parë, ka ndërtuar një sistem, që lejon një grup miqsh apo punonjësit e firmave të vogla të menaxhojnë buxhetet dhe të alokojnë fondet në projekte. Perceptimet e klientëve në lidhje me sigurinë e bankave dixhitale janë, gjithashtu, duke u përmirësuar, por dilema me të cilën përballen bankat e vjetra dhe të reja është, që produktet financiare më komplekse dhe më rentabël, si p.sh.: huatë hipotekore shiten ende në zyrat e degëve. Duke kaluar në modelin on-line, bankat rrezikojnë të humbasin klientët më rentabël, ndërkohë që fitojnë klientë që janë më të përzier në marrëdhëniet e tyre me bankën. Derisa bankat dixhitale të bëhen më të mira se ato tradicionalet, në shitjen e huave hipotekore dhe tërheqjen e klientëve të tyre për të bërë përdorimin e ofertave të shumta, ka të ngjarë që bankat on-line të ngelen eksperimente të kënaqshme, që tërheqin rininë dhe ata të cilët janë teknologjikisht të aftë.

4. Zhvillimi i pagesave elektronike, një domosdoshmëri për Shqipërinë

Në këtë pjesë do të flasim mbi indikatorët e zhvillimit të pagesave elektronike, si domosdoshmëri e së ardhmes. Fokusi kryesorë është tek transaksionet. Pagesat elektronike janë pagesa të mbështetura në teknologjitë, ku nuk përfshihen pagesat me para fizike (cash) dhe pagesat e bazuara në letra. Duke pasur përqendrim në ambientin financiar shqiptar, ky përkufizim

përmbledhet në instrumentet e pagesave elektronike, si ato me karta debiti (debit card), krediti (credit card), karta të parapaguara (pre-paid cards) si dhe ato instrumente pagese, që bazohen në përdorimin e internetit dhe të telefonave celularë. Në Shqipëri, paraja fizike (cash) është akoma mjete mbizotërues i pagesave, në të gjitha sferat. Raporti i Bankës së Shqipërisë, në 2011-n, tregon transfertat e kreditimit në mënyrë elektronike, të cilat përbënin vetëm rreth 2.5% ndaj totalit të përgjithshëm të transfertave të klientëve. Ky numër i vogël është domethënës, pasi na jep mundësinë të shohim, se pagesat elektronike janë akoma në nivele minimale në Shqipëri. Vitet fundit vihet re një trend i ri, ku u pa ndikimi në rritjen e numrit të bankave, që ofrojnë shërbimet E-Banking dhe përmirësimin e transfertave. Vitet e fundit, vihet re një rritje e numrit të bankave, të cilat ofrojnë shërbimet E-Banking, gjë të cilën e ilustron kjo figurë.

GRAFIKU NR. 2: NUMRI I BANKAVE QË OFROJNË INTERNET BANKING NË SHQIPËRI



Burimi: Banka e Shqipërisë

Në BE: mesatarisht, transfertat ose pagesat elektronike zënë më shumë se gjysmën e sektorit të pagesave. Në këtë fushë duhet që shoqëria shqiptare të bëjë përpjekje serioze, për përdorimin e pagesave elektronike në një shkallë më të gjerë, të lidhura këto me përfitime ekonomike për vendin. Studime empirike tregojnë, se një shtet mund të arrijë të kursejë nga 2-5% të PBB të tij, në qoftë se ai kalon në pagesat elektronike në nivele të larta (mbi 80% të të gjithë pagesave).

Një sistem pagesash elektronike nuk është vetëm më eficient në kosto, por, gjithashtu, prodhon transparencë dhe mekanizëm monitorimi të fortë për sistemin e taksave. Nga një perspektivë historike, gjatë 22 viteve në ekonominë e tregut të lirë, Shqipëria asnjëherë nuk ka gëzuar një sistem të gjerë dhe të konsoliduar pagesash elektronike. Gjithmonë ka ekzistuar një nocion i rrënjësor thellë, që meqenëse cash-i është diçka e prekshme, ai ofron një ndjenjë sigurie, gjë që nuk përbën realitet. Rënia e skemave piramidale në 97 pati ndikime negative në popullsinë e vendit, duke tronditur besimin e shqiptarëve në sistemin bankar dhe u la atyre një shije të hidhur. Sot, në vendit tonë, operojnë 16 banka tregtare, 14 nga të cilat me pronësi të huaj, dhe ato ofrojnë një varietet produktesh financiare. Gjithsesi, prezantimi i produkteve të reja financiare, përfshirë kartat e debitit dhe kreditit u bë disi me shpejtësi në Shqipëri. Sipas «Bankës së Shqipërisë», gjatë vitit 2012 është rritur ndjeshëm numri dhe përdorimi i kartave bankare. Karta e kreditit është një ndër produktet më klasike dhe më të përdorura të banking-ut për individë. Ajo mundëson kryerjen e pagesave automatike brenda dhe jashtë vendit, si dhe në internet.

Kartat e kreditit u rritën me rreth 55% më shumë se një vit më parë. Po gjatë këtij viti, nga i gjithë sistemi bankar vendas u lëshuan më shumë se 1.1 milionë karta bankare, duke përfshirë këtu ato debiti dhe krediti. Peshën më të madhe e zënë kartat e debitit, që janë rreth 656 mijë të tilla, duke zënë rreth 60% të totalit të tregut, ndërkohë që pjesa tjetër, 40%, i përket kartave të kreditit (mbi 455 mijë). Shembuj më pozitivë nga jashtë Shqipërisë përbëjnë

shtete, si: Kenia dhe Tanzania, që kanë një infrastrukturë financiare dhe teknologjike më pak të zhvilluar se vendi ynë dhe kanë krijuar transaksione elektronike në një kohë shumë të shkurtër. Kjo gjë u arrit, sepse kishte një përfshirje dhe bashkëpunim serioz të qeverisë dhe të sektorit privat. Për momentin, ato që kërkohen sot në Shqipëri janë zhvillimi i debateve të thella dhe gjithëpërfshirëse, në lidhje me përfitimet nga pagesat elektronike.

5. Konkluzione dhe rekomandime

Nga analiza e realizuar është arritur në përfundimin kryesor, se zhvillimi i banking-ut elektronik është thelbësor, pasi ekonomia mund të ketë përfitime nga një risi në sistemin e pagesave elektronike, sepse një zbatim i tillë tërheq më shumë investime dhe një rritje e numrit të turistëve. Të kesh shërbim bankar 24/7 është shumë e rëndësishme si për individët, ashtu dhe bizneset. Gjatë dhjetëvjeçarit ka ardhur duke rritur përdorimi i transaksioneve bankare në rrugë elektronike. Ato kanë sjellë, pa dyshim, një evolucion në sistemin bankar, pasi kanë bërë të mundur krijimin e një filiali banke në shtëpinë e gjithsecilit që është i destinuar të zhvillohet më tej. Sistemi pagave elektronike nuk është vetëm më eficient në kosto, por, gjithashtu, prodhon transparencë dhe mekanizëm monitorimi të fortë për sistemin e taksimit, duke shmangur evazionin fiskal. Në Shqipëri zhvillimi i banking-ut elektronik është në rritje, megjithatë nuk është në shkallë të lartë për arsye të ndryshme. Zhvillimi i banking-ut elektronik përbën një avantazh konkurrues për bankat dhe çon në rritjen e numrit të klientëve.

Lehtësirat që ofron E-Banking në shpejtësi dhe në kosto rrisin numrin e transaksioneve të kryera, duke bërë që të qarkullojnë më shumë para e duke ndikuar, kështu, pozitivisht në ekonomi. Teknologjia po ndryshon shpejt dhe ky ndryshim influencon fuqishëm në këtë fushë. Me gjithë zhvillimin e E-Banking, për disa shërbime financiare dhe, veçanërisht, kur probleme specifike arrijnë në vendndodhje fizike komode të siguruesve të shërbimeve financiare, është një komoditet i vlerësuar nga shumë klientë.

Zhvillimi i E-Banking është i rëndësishëm për konsumatorët, për bizneset, për ekonominë në tërësi dhe për bankat, të cilat, si shpërndarës të këtij shërbimi, kanë përgjegjësinë kryesore për të informuar klientët me një gjuhë sa më të thjeshtë në lidhje me këto shërbime. Një ndër rekomandimet kryesore është që bankat të jenë akoma edhe më agresive, në lidhje me fushatat e informimit dhe ndërgjegjësimit të shoqërisë për rëndësinë e këtyre shërbimeve. Qeveria mund të luajë një rol kryesor në këtë fushë, duke organizuar fushata informuese, mund të investojë në pajisje, si p.sh.: pajisjet e përdorimit të kartave për dyqanet (POS terminals). Praktika të tjera përfshijnë stimuj të tillë, si: lehtësime taksash ose subvencione për bizneset që pranojnë pagesat elektronike. Administrata publike mund të luajë një rol kyç. Në disa vende pensionet dhe asistencat sociale vazhdojnë të paguhen me lekë në dorë, (këto shërbime kanë kosto të madhe për t'i administruar në cash), prandaj, është e nevojshme që dhe ato të kthehen në pagesa elektronike.

Krahas administratës publike, edhe Banka e Shqipërisë mund të luajë rolin e saj të rëndësishëm në këtë proces. Mund të krijojë një agjenci ose task-forcë në bashkëpunim me qeverinë, me qëllim krijimin e një platforme kombëtare për implementimin e pagesave elektronike. Padyshim, ky proces kërkon dhe përfshirjen e palëve të tjera të interesuara, si: bizneset, bankat tregtare, kompanitë e kartave elektronike, kompanitë e telefonisë dhe internetit, por edhe agjencitë për mbrojtjen e klientëve, si dhe shoqërinë civile.

Bibliografia

Agalliu, A. (2012, Korrik). Kultura ekonomike dhe lidhja me shërbimet e produktet bankare në Shqipëri. Bankieri(4), p. 34.

Cani, S. (2004, Gusht 9). Review of the Albanian economy. Marrë më Gusht 3, 2015, nga bis.org: <http://www.bis.org/review/r040916e.pdf>

Mishkin, F. S. (2012). Economics of Money, Banking, and Financial Markets (10 ed.). New York: Prentice Hall.

The Economist. (2013, Nëntor). Digital banking, Third time lucky. The Economist. Marrë më Shtator 5, 2015, nga <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21589471-banks-have-no-branches-are-making-surprising-resurgence-third-time-lucky>

Burime nga interneti:

www.bankofalbania.org

www.mpay.al

www.worldbank.org

Rajonalizimi i shoqërive të ujësjellës-kanalizimeve: eksperiencia ndërkombëtare dhe rasti i Shqipërisë

Evis GJEBREA¹

Abstrakt: Decentralizimi i ofrimit të shërbimit të furnizimit me ujë dhe kanalizimet tek pushteti vendor ka ngritur sfida si në drejtim të menaxhimit, ashtu dhe financimit. Kjo, për shkak se, pushteti vendor shpeshherë nuk i ka kapacitetet e duhura për t'i shërbyer një numri të madh qytetarësh, si dhe ka vështirësi në sigurimin e financimit të nevojshëm për të mirëmbajtur rrjetet e ujësjellës kanalizimeve, apo dhe të kryejë investimet e nevojshme. Situata është më e vështirë për ato bashki, që ofrojnë shërbimet për një numër të madh konsumatorësh. Në Shqipëri operojnë 58 shoqëri ujësjellës-kanalizime dhe performanca e tyre është larg standardeve ndërkombëtare. Një nga mënyrat e zgjidhjes së kësaj situate, është bashkimi i disa kompanive të ujit dhe krijimi i rajoneve, siç njihet ndryshe rajonalizim. Ky proces ka ndodhur si në vendet e zhvilluara, ashtu dhe në vendet në zhvillim. Arsyeja kryesore për rajonalizim është arritja e ekonomive të shkallës, duke i shërbyer një numri të madh konsumatorësh dhe mundësia për akses tek financimet e sektorit privat, apo fondet e institucioneve ndërkombëtare, të cilët nxiten për të financuar, mbështetur në argumentin e arritjes së ekonomive të shkallës. Qëllimi i këtij punimi është rishikimi i literaturës teorike dhe eksperiencës ndërkombëtare, që mbështesin rajonalizimin, së bashku me faktorët nxitës dhe pengues. Qëllimi përfundimtar është të shihet, nëse ka një model unik për rajonalizimin dhe për të ndërtuar një model që i përshtatet rastit të Shqipërisë. Për qëllime të këtij punimi do të analizohen raste studimore, që përfshijnë si vende të zhvilluara, ashtu dhe vende në zhvillim. Rezultatet e këtij punimi synojnë të tregojnë zgjidhjet për Qeverinë Shqiptare, me qëllim rritjen e performancës së sektorit dhe pjesëmarrjes së sektorit privat në këtë sektor.

Fjalë kyç: Rajonalizim, Ujësjellës-Kanalizime, Raste studimore

¹ Fakulteti i Ekonomisë dhe Teknologjisë së Informacionit, Universiteti Europian i Tiranës,
E-mail: evigjebrea@uet.edu.al

Abstract: *The decentralization of service delivery of water supply and sewerage to the local government has created challenges in terms of management as well as financing. Local authorities often do not have adequate capacity to serve a larger number of citizens and they have difficulties in obtaining funding necessary to maintain the water and wastewater networks and carry out the necessary investments. The situation is more difficult for those municipalities that provide services to a large number of customers. In Albania currently operate 58 water and/or sewerage and their performance is far from international standards. One way of resolving this situation is aggregating several water and sewerage utilities and creating regions otherwise known as regionalization. This process has occurred both in developed and developing countries. The main reason for regionalization is to achieve economies of scale by serving a large number of customers and the possibility of access to private sector funds, or funds from international institutions, who are encouraged to fund, based on the argument of achieving economies of scale. The purpose of this paper is to review the theoretical literature and international experience that supports regionalization together with factors promoting the initiative, as well as respective obstacles. The final aim is finding out whether there is a unique regionalization model and to build a model that fits the case of Albania. For the purposes of this paper many case studies will be analyzed that include both developing and developed countries. The results of this paper are aimed for the Government to show solutions to improve sector performance and increase private sector participation.*

Keywords: *Regionalization, Water and Sewerage, Case Studies*

1. Hyrje

Deri në shekullin e XX-të, shumica e shërbimeve të ujit siguroheshin në nivel vendor. Më pas, kur filluan të krijohen qendrat urbane, komunitetet e fermerëve, uji filloi të kuptohej si një nevojë vendore, që sigurohej dhe ofrohej nëpërmjet institucioneve vendore, duke përdorur burimet lokale. Ndërsa në SHBA, Kanada dhe vende të tjera filloi të rritej numri i popullsisë dhe sigurimi i ofrimit të ujit, po bëhej çështje problematike. Në shumë vende u bë e qartë, se sigurimi i ofrimit të ujit mund të arrihej më mirë mbi baza rajonale nëpërmjet bashkimit gjeografik, ose mbi bazën e mundësive ekonomike, të cilat janë të nevojshme për të financuar shumat e mëdha kapitale të nevojshme për importimin e ujit nga distanca të largëta dhe ruajtjen e tij. Arsye të tjera, që kanë çuar në ofrimin rajonal të ujit janë edhe ndryshimet ligjore që shumë vende kanë pasur, veçanërisht, në drejtim të përmirësimit të cilësisë, apo të mbrojtjes së mjedisit.

Decentralizimi i ofrimit të shërbimit të furnizimit me ujë tek pushteti vendor ka ngritur sfida si në drejtim të menaxhimit, ashtu dhe financimit. Kjo për shkak se, pushteti vendor shpeshherë nuk i ka kapacitetet e duhura për t'i shërbyer një numri të madh qytetarësh, si dhe ka vështirësi në sigurimin e financimit të nevojshëm për të mirëmbajtur rrjetet e ujësjellës kanalizimeve, si dhe të kryejë investimet e nevojshme. Situata është më e vështirë për ato bashki, që ofrojnë shërbimet për një numër të madh konsumatorësh.

Një nga mënyrat e zgjidhjes së kësaj situatë, është bashkimi i disa kompanive të ujit dhe krijimi i rajoneve, siç njihet ndryshe rajonalizim. Ky proces ka ndodhur, si në vendet e zhvilluara, ashtu dhe në vendet në zhvillim. Sipas Kingdom, (2005:15) ekzistojnë pak publikime për rajonalizimin. Bashkimi Europian dhe Banka Botërore po e promovojnë këtë skemë në vendet

në zhvillim. Arsyeja kryesore për rajonalizim është arritja e ekonomive të shkallës, duke i shërbyer një numri të madh konsumatorësh dhe mundësia për akses te financimet e sektorit privat apo fondet e institucioneve ndërkombëtare, të cilët nxiten për të financuar, mbështetur në argumentin e arritjes së ekonomive të shkallës.

Ky punim analizon rajonalizimin si koncept, së bashku me faktorët nxitës dhe pengues pasi ky proces ka si përfitime, ashtu edhe kufizime. Në pjesën e parë jepen përkufizime dhe evoluimi i konceptit të rajonalizimit dhe faktorët kryesorë që e favorizojnë atë. Në pjesën e dytë jepen eksperiencat ndërkombëtare, që përfshijnë vende të zhvilluara dhe vende në zhvillim. Në pjesën e fundit jepen mësimet e nxjerra, të cilat do të shërbejnë për të analizuar rastin e sektorit të ujësjellës-kanalizimeve në Shqipëri.

2. Rishikimi i literaturës për rajonalizimin

Ekzistojnë disa përkufizime lidhur me rajonalizimin. Shpeshherë ky term emërtohet si rajonalizim, konsolidim, apo rishërtim. Fondacioni i Kërkimeve në Sektorin e Ujit, në raportin Zgjidhjet Rajonale për Sigurimin e Ujit e përkufizon rajonalizimin, si “një formë bashkëpunimi ndërmjet sistemeve të ujit për të përmirësuar shërbimin dhe eficiencën, që përfshin edhe uljen e kostove”. (Awwa Research Foundation, 2008:2). Ky lloj rajonalizimi mund të marrë dy forma:

- Bashkimi fizik i sistemeve dhe ndërlidhjes, ku dy ose më shumë njësi ndajnë së bashku një burim të trajtimit të ujit, ose ndërlidhja e sistemeve të shpërndarjes me njëra-tjetrën dhe
- Konsolidimi rajonal, që konsiston në bashkimin jo fizik, dhe më konkretisht, në marrëveshje për menaxhimin e sistemeve. Pra, njësitë mbeten të ndara fizikisht, por, me marrëveshje ndajnë së bashku disa aspekte të menaxhimit.

Sipas një tjetër autori, rajonalizimi, ose bashkimi përkufizohet, si grupimi i disa bashkive në një strukturë administrative të vetme, për ofrimin e një shërbimi të veçantë. Këto struktura të bashkuara mund të ndryshojnë në 3 dimensione (Kingdom, 2005: 5):

- Shkalla: strukturat e bashkuara mund të grupojnë 2 bashki të afërta me njëra-tjetrën, ose disa bashki në një rajon të vetëm, ose përgjatë një territori më të gjerë.
- Qëllimi: strukturat e bashkuara mund të ofrojnë një shërbim të vetëm (për shembull furnizimi në grup i ujit), ose të gjitha shërbimet, që nga tërheqja e ujit deri në trajtimin e ujërave të zeza.
- Procesi: bashkitë mund të formojnë struktura të bashkuara mbi baza vullnetare, që mbështeten në interesa të përbashkëta, ose në një nivel më të lartë qeveritar të udhëhequra nga interesi i përgjithshëm publik. Bashkimi mund të jetë i përkohshëm ose i përhershëm.

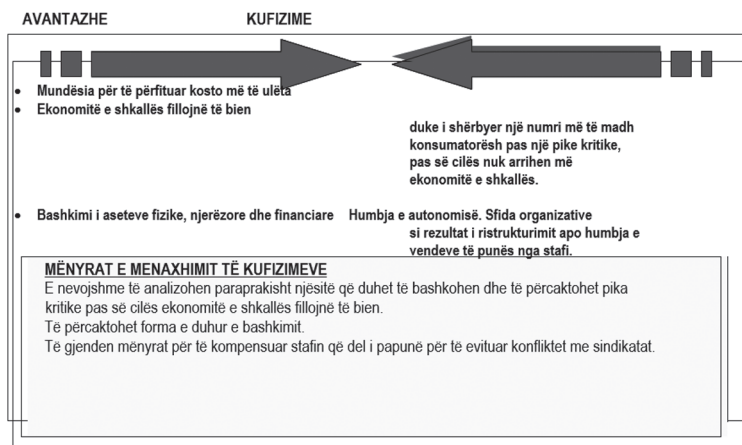
Sipas Whitlatch dhe ReVelle, (1990:70) rajonalizimi përshkruhet si bashkimi i strukturave administrative, ekonomike, sociale për të përmirësuar objektivat kombëtare, rajonale dhe lokale të shoqërisë. Ndonëse përkufizimet janë nga më të ndryshmet reformat e bashkimit të kompanive të ujësjellës kanalizimeve (UK) ndërmerren kryesisht në vendet ku menaxhimi i këtij shërbimi është jo eficient, qoftë kjo sepse njësia ofruese është shumë e vogël për të ofruar një shërbim eficient, apo sepse ky shërbim është decentralizuar në nivel vendor në mënyrë të papërshtatshme.

2.1 Faktorët nxitës të rajonalizimit: përfitimet dhe kufizimet

Rajonalizimi është studiuar nga këndvështrimi teorik dhe praktik. Disa studime janë shkencore, të tjera studime janë subjektive. Thelbi i këtyre studimeve është, se rajonalizimi sjell përfitime të ekonomive të shkallës dhe përmirësim të mjedisit nëpërmjet përmirësimit të menaxhimit të ujërave (Beecher, 1996:10). Disa autorë gjithsesi kanë ngritur shqetësime lidhur me disavantazhet e rajonalizimit. Rice (1979:11) argumenton, se ky proces sjell konflikte pasi humbet kontrolli i autoriteteve përkatëse vendore mbi shërbimin U-K dhe ka pasoja financiare si rezultat i transferimit të pronësisë tek organizatat rajonale. Autori arrin në konkluzionin, se një program rajonal kombëtar nuk do të ishte i përshtatshëm dhe pushtetit vendor i duhet lënë liria për të vlerësuar nevojat e tyre unike, dhe burimet për ofrimin e këtij shërbimi.

Faktori më kryesor i rajonalizimit është arritja e ekonomive të shkallës. Kjo është, veçanërisht e domosdoshme për qytetet e vogla në madhësi për të cilat bëhet e vështirë arritja e ekonomive të shkallës nëse do të vepronin të vetme. Sipas një raporti të projekteve të qyteteve përndimore (McFarlane, 2003: 7) arsyeja për të ndarë aksesin në burimet ujore janë: financiare, ndërvlerësia gjeografike, shqetësimet për shëndetin publik, ndryshimet rregullatore, dhe pritshmëritë e publikut. Sipas SMC Martin, Inc (1983: 19) rajonalizimi favorizon ekonomitë e shkallës, pasi kostot totale do të ulen me rritjen e numrit të popullsisë së cilës i shërbehet. Gjithashtu, në këtë kontribuojnë edhe kursimet që vijnë nga bashkimi i burimeve njerëzore, financiare dhe teknologjike. Figura në vijim, jep një panoramë të qartë të procesit të bashkimit të njërive të vogla dhe krijimin e rajoneve më të mëdha, e cila përmbledh avantazhet, kufizimet dhe mënyrat e menaxhimit të tyre (Kingdom, 2005:21)

FIGURA 1. EKONOMITË E SHKALLËS



Burimi: Kingdom (2005)

Shumë studime janë kryer për të vërtetuar hipotezat e ngritura, se shërbimet e U-K duke qenë produkt monopoli, kanë karakteristikat e ekonomive të shkallës, që do të thotë se me rritjen e prodhimit ulen kostot për njësi të prodhimit (Beecher, 1996:5). Megjithatë, sipas Beecher, nga pikëpamja teknike në literaturë ekzistojnë analiza që tregojnë kufizimet e këtij përfitimi, pasi ekonomitë e shkallës që krijohen në nxjerrjen dhe trajtimin e ujërave humbasin nga kostot që lindin nga veprimtari të tjera, si transmetimi dhe shpërndarja.

Ekonomitë e shkallës mund të arrihen në të gjitha fazat e procesit të prodhimit, për shkak të proceseve efeciente të prodhimit nga teknologjia dhe rritja e aftësisë negociuese për të blerë lëndët e para kryesore. Por, arritja e ekonomive të shkallës është eficientë, deri në pikën ku arrihet “madhësia optimale” dhe sfida për shumë kompani mbetet: të identifikojë, cila është kjo pikë optimale pas së cilës fitimet e pritshme fillojnë të bien. Sipas studimit të Tynan, (2003:1-14) një faktor shkalle e qëndrueshme është 0.8, që do të thotë se me dyfishimin e prodhimit kostot rriten me 80%. Në përputhje edhe me studime të tjera të kryera në këtë fushë, ekzistojnë evidenca se ekonomitë e shkallës arrihen më mirë për kompanitë që janë të vogla në madhësi, të cilat i shërbejnë një popullsie prej 125,000 banorë, sesa në kompanitë e mëdha ku efektet e ekonomive të shkallës fillojnë të bien shpejt.

Një tjetër faktor për rajonalizimin është rritja e mundësive për burime financiare. Për çdo njësi të sigurimit të ujit të pijshëm burimet e të ardhurave janë disa: nga taksat vendore, nga arkëtimet e faturave të ujit për shërbimin që ofrohet, nga grantet e siguruar nga pushteti vendor dhe/ose qendror, si dhe nga huatë bankare. Rajonalizimi rrit mundësinë për njësitë të cilat bashkohen, që të përfitojnë financime më të mëdha në formën e huave/granteve, çka nuk do të ishte e mundur të jepeshin nëse njësitë veprojnë si të ndara. Rritja e aksesit në përfitim të fondeve financiare iu krijon mundësi njësite më të vogla që të investojnë në rrjetet e tyre të amortizuara dhe të dedikojnë fonde për mirëmbajtjen. Një disavantazh që rezulton nga kostot e larta të investimit është tarifa e lartë, e cila i faturohet konsumatorit. Në këtë kuadër mbështetja e qeverisë qendrore është e nevojshme për të mbështetur këto njësi me grante, ose një pjesë të tarifës me anë të subvencioneve për ata konsumatorë, që më parë shërbeheshin nga njësi me kosto më të ulët.

Bashkimi i dy ose me shumë kompanive të ujit çon detyrimisht në ndarjen e kostove dhe mundësi fitimi më të larta në një periudhë afat-gjatë. Ky është avantazh për njësitë me kosto të lartë, të cilët përfitojnë nga njësitë me kosto të ulët, ndërsa për këto të fundit, bashkimi përbën disavantazh, pasi kostoja më e lartë për to do të thotë tarifë më e lartë për konsumatorët e zonës së tyre të shërbyer. Tarifa më e lartë mund të çojë në turbulencë sociale, dhe në këtë kuadër, negociimi me banorët e zonave me kosto më të ulët është i nevojshëm për të shpjeguar efektet pozitive të këtij bashkimi në një periudhë afat-gjatë.

3. Eksperienca ndërkombëtare: raste studimore të rajonalizimit

Seksioni në vijim përmbledh raste studimore mbi eksperiencat e disa vendeve në drejtim të rajonalizimit, një punë studimore e kryer nga Kingdom (2005:5-31) për Francën, Holandën, Italinë dhe Brazilin dhe kompania konsulente PADECO CO. Ltd për Kosovën, Rumaninë, Italinë. Arsyeja e trajtimit të eksperiencës ndërkombëtare shërben për të identifikuar, nëse ekziston një model unik, i cili do të mund të zbatohet në rastin e Shqipërisë. Si kriteret për përzgjedhjen e rasteve studimore janë përdorur: (i) eksperienca e gjatë në drejtim të rajonalizimit dhe (ii) ngjashmëria e vendeve me Shqipërinë, në drejtim të menaxhimit të shoqërive të UK dhe procesit të decentralizimit. Në kriterin e parë bëjnë pjesë vende si Franca, Holanda. Në kriterin e dytë bëjnë pjesë vende, si: Italia, Rumania dhe Kosova.

Franca

Modeli i rajonalizimit në Francë është një model i konsoliduar i quajtur modeli i “sindikatave”, që konsiston në kompani rajonale të krijuara për të ofruar shërbimet e U-K dhe përfshijnë kompani të vogla në madhësi të afërta gjeografikisht (fqinje). Shërbimet e U-K kanë qenë

përgjegjësi e bashkisë, që prej kohës së Revolucionit rreth vitit 1798. Vendi karakterizohet nga nivel i lartë i decentralizimit dhe në të gjithë vendin numërohen gjithsej 36,000 bashki, shumica e të cilave janë bashki të vogla dhe iu përkasin zonave rurale. Franca ka eksperiencë të gjatë në drejtim të rajonalizimit dhe ky proces është zhvilluar tërësisht mbi baza vullnetare, megjithatë, prefektët si përfaqësues të pushtetit qendror kanë autoritetin për të “detyruar” bashkitë, që të bëhen pjesë e bashkimit. Kuadri ligjor përcakton format e bashkimit dhe rregullat për rajonalizimin në drejtim të ofrimit të shërbimeve të U-K. Për shembull, sipas ligjit, njësitë që bashkohen nuk janë të detyruara të bashkojnë të gjitha funksionet operative, por mund të zgjedhin të bashkojnë vetëm funksionin e mirëmbajtjes.

Një ndër rajonet më të mëdha të krijuara është Sindikata e Ujit në Strasbourg (SDEA), e cila u krijua në vitin 1939, nga grupimi i 55 bashkive të ngjashme në madhësi, dhe rajoni është rritur duke arritur të ofrojë shërbime për 453 njësi vendore, për një popullsi rreth 655,000 banorë. Rajoni tjetër në Francë është ai metropolitan Nimes, që është një përzierje e njërive në zonat rurale me ato urbane dhe iu shërbejnë një numri popullsie prej 206,616 banorë. Ky rajon u krijua në 2002 me vullnetin e lirë të 14 bashkive. Në këtë rast janë bashkuar vetëm shërbimet e ujit, pasi shërbimet e kanalizimeve janë me kosto mjaft të lartë. Këto të fundit menaxhohen nga vetë bashkitë dhe për këtë subvencionohen nga shteti.

Holanda

Procesi i rajonalizimit ka nisur në vitin 1965. Ligji për furnizimin me ujë i vitit 1957 kërkonte riorganizimin e sektorit të furnizimit me ujë të pjishëm në rajone të mëdha. Ligji lejon pushtetin qendror, që të riorganizojë rajonalizimin, në rast se bashkitë nuk janë të suksesshme për të realizuar këtë proces. Kriteri kryesor për të realizuar rajonalizimin është, se çdo kompani e ujit duhet të ketë të paktën 100.000 lidhje për të siguruar ujin në një zonë më të madhe, si dhe laboratorët përkatës për kontrollin e cilësisë. Numri i kompanive që janë bashkuar deri më sot është 180, duke krijuar 40 rajone në vitin 1994, dhe 13 rajone në vitin 2008. Të gjitha kompanitë rajonale janë kompani të përbashkëta publike, aksionet e të cilave zotërohen nga pushteti vendor, qendror dhe provinca. Kompania më e madhe rajonale (PLC) është një model, që ka në përbërje tre kompani kryesore publike dhe që ju shërben 1.6 milionë banorëve të lidhur me rrjetin. Në provincën Friesland procesi i rajonalizimit u realizua më herët se në pjesën tjetër të vendit dhe ishte një proces tërësisht mbi baza vullnetare. Në vitin 1974, procesi i rajonalizimit u shtri në të gjithë provincën. Një tjetër rast bashkimi është provinca jugore e Holandës, ku janë krijuar 35 kompani të ujit në vitin 1975. Gjatë 10 viteve të fundit, provinca ndërmori disa iniciativa për të ulur numrin e kompanive dhe për të krijuar rajone. Një rast i tillë i përket vitit 1985, kur u hartua një plan për riorganizimin dhe krijimin e tre rajoneve të mëdha, por ndeshi në rezistencë të 35 kompanive, të cilat hezitnin për t’u bashkuar. Ky plan u finalizua në vitin 1991. Modeli i rajonalizimit në Holandë përfshin kompani rajonale, që ofrojnë vetëm shërbimin e ujit, ndërkohë që shërbimi i kanalizimeve ofrohet nga bordet e ujit. Një kompani tipike rajonale iu shërben 200.000-600.000 konsumatorëve të lidhur me rrjetin dhe ka nga 1-40 përfaqësues si aksionarë. Lidhur me pronësinë e aseteve, në disa raste, këto janë në pronësinë e kompanive dhe në raste të tjera në pronësinë e pushtetit vendor.

Italia

Përpara se të ndodhte procesi i rajonalizimit sektori i U-K ishte mjaft i copëzuar. Në Itali gjithsej janë 8101 bashki, të cilat kanë në juridiksionin e tyre 103 provinca dhe 20 rajone. Përpara miratimit

të ligjit Galli, të vitit 1994, shërbimet e ujit ishin të copëzuara vertikalisht dhe horizontalisht, ekzistonin 13.000 operatorë të ndryshëm dhe, mesatarisht, kompanitë ofronin shërbimin e ujit për 9000 banorë dhe 7000 kishin akses në shërbimet e kanalizimeve. Ligji i vitit 1994 mandatoi krijimin e rajoneve në nivel kombëtar me objektivin kryesor që të ulë fragmentarizimi i kompanive dhe të krijoheshin rajone për të dyja shërbimet: ujin dhe kanalizimet. Ligji parashikonte, që bashkimi të bëhej mbi bazat e aksesit në basenet ujore dhe, si rezultat, u identifikuan 91 kufij territorialë optimalë. Sikurse vihet re, faktori kryesor nxitës për këtë proces ishte përmirësimi i menaxhimit të ujërave në përputhje me Direktivën Europiane të Ujit. Mbi bazën e ligjit kryesor u hartuan akte të tjera nënligjore në nivel rajonal, të cilat zgjatën në kohë, nga viti 1995 deri në 2002. Procesi i rajonalizimit ishte i ngadaltë, për shkak të interesave politike në nivel vendor dhe të interesave të sektorit privat. Rajoni i Lazios është një shembull pozitiv në drejtim të zbatimit të ligjit Galli. Përpara krijimit të rajonit, ekzistonin 436 kompani individuale, që iu shërbenin 377 komunave. Ky rajon identifikoi 5 kufij territorialë hidrologjikë, të cilët përkojnë me kufijtë administrativë. Sipas ligjit të rajoneve secila zonë territoriale lidhi kontratë me një operator të vetëm. Zona Frosinone i shërben 550.000 banorëve (86 bashkive dhe 3 provinca) dhe ishte e para që ia delegoi përgjegjësinë një operatori privat, me anë të një kontrate koncesioni, për 29 vjet. Modeli i zbatuar në Itali përshinte bashkimin e të gjitha funksioneve, sepse modeli i rajonalizimit ka si synim kryesor integrimin e menaxhimit të ujit. Kufijtë territorialë optimalë nuk kanë një madhësi standarde, por mesatarisht iu shërbejnë një popullsie prej 640.000 banorë. Numri më i madh i bashkive të asociuara, në një zonë territoriale optimale të vetme, është në rajonin e Sardenjës (377 bashki), ndërsa rajoni i Lombardisë ka një zonë territoriale optimale me një bashki të vetme atë të Milanos.

Brazili

Historikisht, ofrimi i shërbimit të UK ka qenë përgjegjësi e pushtetit vendor. Në Brazil ekzistojnë 5,561 bashki shumica e të cilave janë mjaft të vogla (4000 që janë më të voglat përbëjnë 66% të të gjitha bashkive dhe iu shërbejnë 20% të popullsisë, ndërsa 45 bashki më të mëdha iu shërbejnë një popullsie më të madhe se 50%). Në Brazil gjatë viteve 1970 dhe 1980 u krijuan kompanitë shtetërore të ujit dhe një fond për ujin dhe kanalizimet për të mbështetur investimet. Për të qenë pjesë e kompanisë shtetërore bashkitë duhej të lidhnin një kontratë koncesioni me kompaninë, e cila ofronte shërbime të ujit dhe kanalizimeve. Madje, bashkitë mund të përfitonin fonde investimi, vetëm nëpërmjet kompanive shtetërore të ujit. Aktualisht, kompanitë shtetërore të ujit ofrojnë shërbimet e ujit dhe kanalizimeve për 3892 bashki, që iu shërbejnë 77% të popullsisë. Faktori nxitës i rajonalizimit ishte rritja e aksesit të mbulimit me shërbimet e ujit dhe kanalizimeve, nëpërmjet investimeve nga pushteti qendror dhe subvencionit i kryqëzuar. Po kështu, arritja e ekonomive të shkallës dhe tërheqja e sektorit privat, është një tjetër nxitës. Procesi i rajonalizimit ishte mbi baza vullnetare teorikisht, por aspekti financiar luajti një rol shumë të madh.

Një ndër rajonet e rëndësishme është Mato Grosso, ku si rezultat i shërbimit të dobët të ofruar nga kompania shtetërore e ujit, ky shërbim u decentralizua dhe iu kalua bashkive, të cilat u grupuan për të ofruar shërbimin për 200.000 banorë, ose më shumë. Në këtë mënyrë mund të përfitoheshin fonde më lehtësisht nga pushteti qendror. Kjo skemë krijonte lehtësira për të lidhur një kontratë koncesioni në menaxhimin e këtij shërbimi. Por, kjo skemë dështoi, për shkak të pushtetit politik që bashkitë më të mëdha kërkonin të kishin. Rajoni i Dos Lagos, në Shtetin e Rio de Janeiro-s, ka qenë rajoni më i suksesshëm që përfshinte një kontratë koncesioni të nënshkruar nga pushteti qendror dhe komunat e bashkuara, të cilave iu delegoheshin

përgjegjësitë e menaxhimit. Bashkimi u krye mbi bazën e sistemeve fizike, kontrata të cilat u nënshkruan, në vitin 1998. Modeli i Dos Lagos bazohet në bashkimin e dy shërbimeve: ujit dhe kanalizimeve. Grupimi përfshin 5 bashki, në një rajon turistik që i shërben një popullsie prej 310.000 në periudha normale, ndërsa në sezonin e verës ky numër varion ndërmjet 390.000 dhe 893.000 banorë. Asetet nuk u bashkuan, por ato mbetën në pronësi të shtetit.

Kosova

Deri në vitin 1999, kur Kosova ishte pjesë e Republikës së Serbisë ofrimi i shërbimit të ujit dhe kanalizimeve ishin përgjegjësi e pushtetit vendor nën mbikëqyrjen e Ministrisë së Pushtetit Vendor. Në vitin 2002, nën autoritetin e UNMIK u krijua Agjencia e Mirëbesimit të Kosovës (AMK), me qëllimin e administrimit të ndërmarrjeve publike. Në vitin 2002, AMK prezantoi një strategji për rajonalizimin e sektorit të U-K për të bashkuar 34 kompani dhe për të krijuar rajone. Në këtë drejtim u krijuan 7 rajone të regjistruara si kompani tregtare sh.a, të cilat deri në shpalljen e pavarësisë ishin nën administrimin e AMK-së. Bashkitë lidhën marrëveshje shërbimi me rajonet për të ofruar shërbimet e U-K. Aktivitetet e kompanive rajonale u rregulluan nga Enti Rregullator në Kosovë, që ishte krijuar sipas ligjit për ujin. Në vitin 2008, AMK që administronte rajonet i mbylli aktivitetet e saj, por, pa i kaluar zyrtarisht funksionet e saj tek ndonjë institucion tjetër. Aktualisht, Ministria e Ekonomisë dhe Financës ka marrë në përgjegjësi rajonet. Me mbështetjen e institucioneve ndërkombëtare, sektori është riorganizuar dhe rajonet funksionojnë përsëri, falë burimeve të konsiderueshme financiare dhe pa ndërhyrje politike. Strategjia e konsolidimit synon, që kompanitë rajonale të kenë mundësi të marrin grante dhe kredi, për investime në infrastrukturë dhe të hyjnë në kontrata menaxhimi, kontrata qiraje afat-gjatë dhe marrëveshje koncesionare. Qëllimi final i strategjisë është, që kompanitë të konsolidohen më tej në 4 kompani U-K rajonale, në përputhje me 4 basenet ujore në Kosovë.

Rumania

Nga viti 1950 deri në vitin 1990 menaxhimi i kompanive të ujit ka qenë një proces i centralizuar. Në vitin 1990, në kuadër të decentralizimit kompanitë u transformuan në kompani tregtare. Pas vitit 1990, vetëm 32 bashki, që iu shërbenin një numri popullsie më shumë se 100.000 banorë, kanë përfutur nga programet e investimeve kapitale, për rehabilitimin e infrastrukturës ujore dhe të kanalizimeve. Ndërkohë që, 230 qytete të vogla në madhësi nuk kanë qenë në gjendje të sigurojnë financime të huaja për sistemet e U-K dhe kjo është arsyeja, që 15 vitet e fundit këto qytete nuk kanë mundur të kryejnë rehabilitime të rrjeteve të tyre. Procesi i rajonalizimit në Rumani fokusohet, në bashkimin e njësive brenda së njëjtës zonë gjeografike, përcaktuar kjo nga aksesit në basenet e lumenjve dhe/ose kufijtë administrativë. Konkretisht, rajonalizimi është mbështetur nga një program mjedisor i Bashkimit Europian, 2007-2013, për 2600 zona që iu shërbejnë 2000 banorëve dhe synohet të arrihen qëllimet e performancës, deri në vitin 2018. Programi synon të asistojë kompanitë në drejtim të menaxhimit të U-K dhe të krijojë 50 operatorë, duke bashkuar njësitë vendore aktuale. Procesi i rajonalizimit po zbatohet aktualisht në 42 rrethe.

3.1 Mësimet e nxjerra nga rastet studimore

Modelet e rajonalizimit, të analizuar në rastet e mësipërme studimore, janë të ndryshme nga një vend në tjetrin. Kjo reflektohet nga shumëllojshmëria e modeleve, që lidhet me kushtet historike, gjeografike, kulturore dhe social ekonomike. Një mësim i përgjithshëm është, që

nuk ekziston një model unik apo universal. Numri i parametrave për t'u marrë në konsideratë, në rastin e Shqipërisë mund të jetë i ndryshëm nga ato të rasteve studimore. Në këtë kuptim, mund të mos jetë e zbatueshme në rastin e Shqipërisë, që të aplikohet një model i ndonjë vendi specifik.

Gjithsesi, rastet na ndihmojnë të nxjerrim disa mësimë si në vijim:

- Tendenca e përgjithshme në të gjitha rastet është zhvendosja drejt rajonalizimit. Në shumicën e rasteve, arsyet e bashkimit janë përmirësimi i cilësisë së shërbimeve, arritja e ekonomive të shkallës për shkak se kompanitë janë të madhësive të vogla. Në vende të tjera, si: Brazili, Rumania dhe Kosova, rajonalizimi krijonte lehtësira për të siguruar financime.
- Bashkimi vetëm mbi baza vullnetare, nga ana e njërive të pushtetit vendor, është mënyra më e dëshiruar, por kërkon një kohë të gjatë për t'u realizuar p.sh. rasti i Francës. Bashkimi vullnetar ishte një tipar i konstatuar në vendet e zhvilluara, me një eksperiencë të gjatë në fushën e decentralizimit, si: Franca, Holanda. Në ato vende ku rajonalizimi vullnetar shfaqte konflikte ndërhyrja e pushtetit qendror ishte një domosdoshmëri (Holanda, Brazili).
- Rajonalizimi është shoqëruar me hartimin e një ligji të posaçëm, që rregullonte kushtet e hyrjes dhe të daljes nga grupi i bashkuar, tarifat dhe pronësinë e aseteve.
- Ndërmarrja e këtij procesi vetëm nga pushteti qendror mund të jetë eficient në fillim, por mund të ketë përplasje me politikën e decentralizimit, sipas së cilës njësitë vendore ushtrojnë përgjegjësitë e veta të përcaktuara në ligj.
- Së fundmi, në vendet ku decentralizimi është në fazat e para si p.sh.: Rumania, Kosova paraprakisht është e nevojshme një strategji komunikimi dhe edukimi për njësitë e pushtetit vendor, kompanitë e U-K, përfituesit përfundimtarë për të sqaruar, se rajonalizimi i kompanive nuk ka si qëllim të kundërshtojë parimet e procesit të decentralizimit, por, që përveç rritjes së eficiencës, ky proces ka si qëllim në të njëjtën kohë, të mos cenojë vendimmarrjen e pushtetit vendor.

4. Rajonalizimi i shoqërive U-K në Shqipëri

Në Shqipëri, decentralizimi ka nisur në fillim të viteve 90, por, megjithëse, kuadri ligjor është hartuar ky proces ka pasur probleme. Sipas raportit të përgatitur për komisionin e reformës territoriale-administrative (2014) vendi karakterizohet nga fragmentarizimi i lartë – 20% e popullsisë së Shqipërisë jetojnë në 232 njësi të qeverisjes vendore (NJQV), ose mbi 75% e totalit të NJQV-ve, kanë më pak se 5.000 banorë, çka rezulton me kosto tepër të lartë në ofrimin e shërbimeve bazë për qytetarët; (ii) kapacitetet e kufizuara njerëzore, me të cilat përballen shpesh njësitë e vogla vendore e, si rezultat, pamundësia për të ushtruar funksionet vendore, gjeneruar e grumbulluar të ardhura e ofruar shërbime; (iii) proces i lënë përgjysmë i decentralizimit administrativ e fiskal, deri diku, prej kapaciteteve të ulëta vendore, por, edhe prej ndërhyrjeve të shpeshta në bazën ligjore, reduktimit të autonomisë fiskale dhe mos mbulimit financiar të mandateve për funksionet e përbashkëta.

Performanca e shoqërive të U-K në Shqipëri është e dobët dhe këtë e tregojnë indikatorët e performancës në këtë sektor. Disa nga këto probleme, janë si në vijim: (ERRU, 2014) :

- Mbulimi i furnizimit me ujë është 81%.
- Mbulimi me shërbime të ujërave të zeza është në 51 %;
- Norma e arkëtimit është 82%; mbulimi i koston totale 84.5% dhe mbulimi i koston operative 113.8%.

- Humbje e madhe e ujit, si pasojë e amortizimit dhe sasi të mëdha uji të pa llogaritura. Shkalla e humbjes (pjesa e ujit që prodhohet e futet në sistem, por që nuk gjeneron asnjë të ardhur) është përafërsisht 67%, ndërkohë që, shifra në Europën Perëndimore është në masën 20%. Kjo shkaktohet, sepse niveli i instalimit të matësve është në nivele të ulëta, rreth 59% të lidhjeve dhe, në të njëjtën kohë, ekzistojnë lidhje ilegale në rrjet.
- Tarifat e ujit të pijshëm janë ende në nivele që nuk e përballojnë koston.
- Vazhdueshmëria e furnizimit me ujë është 11.5 orë, ndërkohë që, kjo shifër në vendet e Europës Perëndimore është në nivelin 24 orë në ditë. Vetëm dy nga shoqëritë e ujësjellësit (Korçë, Pogradec dhe Librazhd) mund të ofrojnë ujë 24 orë me presion.

Qeveria Shqiptare sapo ka nisur zbatimin e reformës së re territoriale miratuar me ligjin nr. 115/2014, që përcakton shkrirjen e 373 njësive vendore dhe krijimin e 61 bashkive dhe 12 rajoneve, nga ku qëllimi kryesor është rritja e efeciencës dhe krijimit të rajoneve administrative dhe ekonomike. Pyetja që shtrohet është, se cilët janë elementët e modelit të rajonalizimit në rastin e Shqipërisë?

Eksperienca ndërkombëtare e rajonalizimit tregon, se shumica e shoqërive të bashkuara janë kryer mbi bazën e kufijve administrativë. Kjo, për shkak se kufijtë administrativë të një rajoni janë të ndryshëm nga kufijtë e baseneve lumorë dhe një njësi administrative mund t'i përkasë më shumë se një baseni lumor. Ndërkohë, Direktiva Kuadër e Bashkimit European për Ujin (2000/60/KE), e vitit 2000, për menaxhimin e burimeve ujore përcakton kuadrin e përgjithshëm të përdorimit dhe menaxhimit me efeciencë të burimeve ujore dhe ofron një sistem të vetëm menaxhimi të ujit, nëpërmjet baseneve të lumenjve si njësi natyrore gjeografike dhe hidrike, në kontrast me kufijtë administrativë dhe politikë. Shqipëria ka 6 basene dhe rajonalizimi nuk konceptohet me 1 vit, por është një proces, i cili duhet të fillojë me integrimin e njësive, grumbullimin e informacionit dhe analizimin e tij. Bashkimi mbi bazën e aksesit në basene lumorë do të kërkonte shumë dialog dhe konsultime ndërmjet strukturave të bashkuara dhe institucioneve të baseneve lumorë. Në përputhje me Direktivën Europiane, argumenti që do të mbështeste rajonalizimin mbi bazën e baseneve lumorë lidhet me ndryshimet e herë pas herëshme që ndarjet administrative mund të pësojnë.

Kufijtë e bashkimit në kuadër të rajonalizimit mund të jenë një kombinim i ndarjes administrative dhe të aksesit në basenet lumore, sipas rastit specifik që analizohet. Konkretisht, në muajin dhjetor 2013 është kryer bashkimi i shoqërisë Malësi e Madhe me shoqërinë Shkodër-fshat. Ndonëse të dyja këto shoqëri i përkasin ndarjeve administrative të ndryshme, ato janë bashkuar mbi bazën e kriterit të aksesit ndaj të njëjtit basen lumor.

Ekzistojnë mjaft shembuj, si në vendet e zhvilluara, ashtu dhe në zhvillim, ku sigurimi i shërbimeve të furnizimit me ujë dhe pasjes së aksesit të kanalizimeve janë të përqendruara në një kompani të vetme. Sipas VKM nr.678 datë 3.10.2007, veprimtaria ligjore e ndërmarrjeve aksionare të U-K përcaktohet si shërbimi i furnizimit me ujë të pijshëm i konsumatorëve dhe mirëmbajtja e të dy shërbimeve të furnizimit me ujë të pijshëm dhe kanalizimeve. Në Shqipëri, nga 58 shoqëri U-K aktuale, vetëm 32 prej tyre i ofrojnë të dyja shërbimet. Për shoqëritë që ofrojnë vetëm shërbimin e ujit, shërbimet e kanalizimeve ofrohen nga Bashkia apo komuna, në përputhje me zonën e juridiksionit. Në këtë kuadër, qëllimi i bashkimit duhet të jenë të dyja shërbimet dhe të gjitha funksionet, që nga operimi deri te investimi. Po kështu, mënyra më e mirë për të bërë të mundur zbatimin e modelit të rajonalizimit është me anë të partneritetit publik-privat, sepse ky sektor është monopol, ndaj, pjesëmarrja dhe pronësia e qeverisë duhet të jetë evidente dhe një element i rëndësishëm. Ajo që do të mbetet sfida në kuadër të rajonalizimit është, se deri në çfarë shkalle do të kryhet bashkimi: duke bashkuar fillimisht disa funksione horizontalisht, apo duke bashkuar vertikalisht të gjitha funksionet.

Eksperiencia ndërkombëtare tregoi, se ekonomia e shkallës është kriteri kryesor kur kompanitë konsiderojnë bashkimin, por ky nuk është i vetmi kriter. Disa vende, për shkak të kriterit historik në drejtim të konsolidimit të procesit të decentralizimit, aplikuan formën e bashkimit mbi bazën e vullnetit të lirë nga ana e kompanive.

Në rastin e Shqipërisë, ashtu siç e tregoi dhe eksperiencia ndërkombëtare, kriteret që duhet të mbahen parasysh gjatë rajonalizimit janë teknike, gjeografike, ekonomike, sociale. Disa kriterë që duhet të mbahen parasysh janë: (i) performanca e shoqërisë, në kuptimin që së pari, të nisë ky proces me shoqëritë që performojnë më mirë, siç është rasti i shoqërisë Korçaqytet me Korçën-fshat; (ii) kriteri i investimeve, që do të thotë, se ato shoqëri që e kanë rritur performancën e tyre si rezultat i investimeve, mund të bashkohen me shoqëri të tjera, për të përfituar nga investimet e kryera dhe (iii) kriteri i zonës turistike, në të cilën ofrojnë shërbimet shoqëritë U-K, siç mund të jenë shoqëritë: Sarandë, Delvinë, Gjirokastrë-qytet, Gjirokastrë-fshat dhe Delvinë. Qëllimi i rajonalizimit shihet në këndvështrimin e ndarjes së kostove për të rregulluar ekuilibrat buxhetorë, ndërmjet shoqërive me rënie të lirë dhe atyre që përdorin pompa për prodhimin e ujit.

5. Konkluzione

Nga eksperiencia ndërkombëtare modelet e rajonalizimit të analizuara janë të ndryshme nga një vend në tjetrin. Kjo reflektohet nga shumëllojshmëria e modeleve, që lidhet me kushtet historike, gjeografike, kulturore dhe social ekonomike. Një mësim i përgjithshëm është, se nuk ekziston një model unik apo universal dhe se rajonalizimi bëhet një domosdoshmëri, kur qytetarët nuk janë të kënaqur me ofrimin e shërbimeve dhe bëjnë presion në drejtim të përmirësimit të shërbimeve dhe ky proces nxitet në kushtet, kur kërkohet për të siguruar fonde më të mëdha nga financuesit privatë. Numri i parametrave për t'u marrë në konsideratë, në rastin e Shqipërisë, mund të jetë i ndryshëm nga ato të rasteve studimore. Nga rishikimi i literaturës dhe eksperiencia ndërkombëtare disa konkluzionet mund të nxirren në rastin e Shqipërisë:

1. Madhësia e shoqërive që bashkohen duhet të marrë si indikator numrin e popullsisë së shërbyer, duke filluar nga minimumi 100.000 banorë.
2. Të konsiderohet një kombinim i kufijve administrativë me aksesin në basenet lumorë, kur analizohet bashkimi i shoqërive U-K sipas rasteve përkatëse. Kushtet bazë të bashkimit janë:
 - Arritja e ekonomisë së shkallës duhet të konsiderohet, si në rastin e kufijve administrativë, ashtu edhe në rastin e kufijve të baseneve lumorë.
 - Në rastin e përdorimit të kriterit të bashkimit sipas kufijve të baseneve lumore, duhet të analizohet, nëse shoqëritë i përkasin një baseni të vetëm ose jo. Në rastin kur i përkasin më shumë se një baseni, Qeveria Shqiptare, përveç kriterit të ekonomisë së shkallës duhet të marrë parasysh kohën e nevojshme shtesë, që kërkohet për të negociuar me palët e përfshira dhe arritur konsensusin e nevojshëm.
3. Të synohet bashkimi, si fillim, i atyre shoqërive që i ofrojnë të dyja shërbimet: furnizimin me ujë dhe kanalizimet. Shoqëritë U-K që bashkohen, të shohin mundësinë e bashkimit të të gjitha funksioneve, sepse jo vetëm që arrihen më mirë ekonomitë e shkallës, por shoqëria e re e bashkuar mund të përfitojë fonde më të mëdha nga investitorët privatë, të cilët janë të nxitur të ndërhyjnë në formën e partneritetit publik privat. Kriteret që duhet të mbahen parasysh, rekomandohet të jenë: (i) performanca e shoqërisë në

kuptimin, së pari të fillojë ky proces me shoqëritë që performojnë më mirë, siç është rasti i shoqërisë Korça-qytet me Korçën-fshat; (ii) kriteri i investimeve, që do të thotë, se ato shoqëri, të cilat e kanë rritur performancën e tyre si rezultat i investimeve, mund të bashkohen me shoqëri të tjera, për të përfutur nga investimet e kryera dhe (iii) kriteri i zonës turistike, në të cilën ofrojnë shërbimet shoqëritë U-K, siç mund të jenë shoqëritë: Sarandë, Delvinë, Gjirokastër-qytet, Gjirokastër-fshat dhe Delvinë.

4. Të institucionalizohen marrëdhëniet mes pushtetit vendor dhe shoqërive rajonale, për ofrimin e shërbimeve të UK dhe pronësinë e aseteve. Në kuadër të Reformës së re Territoriale, rekomandohet hartimi i një ligji të posaçëm, që do të rregullojë, veçanërisht, çështjet që lidhen me shoqëritë rajonale.
5. Në kushtet kur Shqipëria është në hapat e para të decentralizimit dhe pushteti vendor po konsolidohet në drejtim të ushtrimit të roleve dhe përgjegjësisë, është e rekomandueshme që Qeveria Shqiptare të shoqërojë rajonalizimin me një strategji komunikimi dhe edukimi për njësitë e pushtetit vendor, shoqëritë e U-K, përfutuesit përfundimtarë për të sqaruar, se rajonalizimi i shoqërive nuk ka si qëllim të kundërshtojë parimet e procesit të decentralizimit, por, që përveç rritjes së efeciencës, ky proces ka si qëllim në të njëjtën kohë, të mos cenojë vendimmarrjen e pushtetit vendor. Qëllimi final është të ofrohen shërbime më cilësore për konsumatorët, t'i bëjë shoqëritë të afta financiarisht dhe t'iu mundësojë financime më të mëdha nga institucionet ndërkombëtare.

Bibliografia

- Awwa Research Foundation. (2008). "Regional Solution to Water Supply Provision". Second Edition, 2.
- Beecher, J. (1996). The Regionalization of Water Utilities: Perspectives, Literature Review and Annotated Bibliography", 5;10.
- Whitlatch E. and Charles S. ReVelle. (1990). Regionalization in Water Resource Projects. Water International 15 (2), 70.
- Enti Rregullator i Ujit (2014), Raporti i Performancës për Shoqëritë UK, Tiranë, Shqipëri, 8. Marrë nga: http://www.erru.al/doc/UK-Albanian_B_lowres_opt.pdf
- Kingdom, W. (2005). Models of Aggregation for Water and Sanitation Provision. Water Supply and Sanitation Notes", Note No. 1, p. 5, 15, 21.
- McFarlane S. (2003). Regional Water Works: sharing urban water services. Western Cities Project Report #28, p. 7.
- Ministri për Çështjet Vendore. (2014). Raporti i Përgjithshëm për Komisionin e Reformës Territoriale, f. 6.
- Padeco CO, LTD. (2009). Feasibility Study of Regional Utilities in the Water and Wastewater Sector of Albania, p. 13.
- Rice, I. M. (1979). Regionalization of Water Utilities: Disadvantages. Journal American Water Works Association, (5), 11.
- SMC Martin, Inc. (1983). Regionalization Options for Small Water Systems. Washington, DC: U.S. Environmental Protection Agency, p. 19.
- Tynan, N. (2003). Returns to Scale in Water Systems in Developing Countries: Some Econometric Evidence processed, World Bank paper, p. 1-14.

Planifikimi dhe buxhetimi gjinor i shërbimeve sociale në Bashkinë e Tiranës

Teuta XHINDI¹

Abstrakti: *Buxhetimi gjinor është një koncept relativisht i ri jo vetëm në Shqipëri, por edhe për të gjitha vendet e rajonit. Ai synon që, si shpenzimet e buxhetit të shtetit, ashtu edhe të ardhurat e tij, të konsiderojnë nevojat e ndryshme të grave dhe burrave, të vajzave dhe djemve; të integrohet aspekti gjinor si një kategori analize dhe kontrolli në procesin buxhetor; të sigurojë, që buxheti kontribuon në zvogëlimin e pabarazisë gjinore; dhe të realizojë shërbime publike në mënyrë që të rritet barazia gjinore. Shoqëria shqiptare është bërë më e ndjeshme ndaj rritjes së rolit të gruas në të gjitha nivelet e jetës e, sidomos, në rritjen e përfaqësimit të saj në vendimmarrjen politike e publike. Partitë politike po i kthejnë sytë nga gratë, si mekanizmi efikas për të fituar më shumë legjitimitet e vota. Njerëzit flasin hapur dhe nuk janë më tabu problemet familjare, dhuna me bazë gjinore apo dhuna në familje. Programet e shumta të donatorëve të huaj për fuqizimin e mekanizmave ligjorë dhe institucionalë për barazinë gjinore, fuqizimin e rolit të gruas përmes procesit të vendimmarrjes, aksesit të barabartë në arsim, shërbimet sociale dhe shëndetësore, eliminimi i stereotipave gjinore, ndërgjegjësimi për dhunën në familje e jashtë saj, duhet të koordinohen edhe me mbështetjen e paracaktuar financiare në buxhet për gratë. Qëllimi i këtij punimi është të analizojë shërbime specifike sociale, nga një perspektivë gjinore në Bashkinë e Tiranës, në mënyrë që të sigurojë një paraqitje sado modeste, se çfarë ndodh konkretisht në Bashkinë më të madhe në Shqipëri, si dhe të japë disa rekomandime për përmirësimin e ndjeshmërisë gjinore të buxhetit dhe shërbimeve. Në bashkëpunim me Stafin e Barazisë Gjinore, në Bashkinë e Tiranës është ndërtuar një listë e indikatorëve gjinorë, e cila është*

¹ Universiteti Europian i Tiranës, Fakulteti i Ekonomisë dhe Teknologjisë së Informacionit, Departamenti Informatikës, Matematikës, Statistikës, E-mail: teuta.xhindi@uet.edu.al

përdorur për të monitoruar buxhetin aktual, dhe për të siguruar rekomandime konkrete për buxhetin tjetër afatmesëm në këtë Bashki.

Fjalë kyç: *Buxhetimi gjinor, analizë gjinore, barazi gjinore, stereotipe gjinore, indikatorë gjinorë etj.*

Abstract: *Gender budgeting is a relatively new concept not only in Albania but also for all countries in our region. It aims, as the costs of the state budget as well as its income, consider the different needs of women and men, girls and boys; to integrate gender as a category of analysis and control in the budget process; to ensure that the budget contributes to reducing gender inequality; and perform public services in order to increase gender equality. Albanian society has become more sensitive to the evolving role of women in all levels of life, especially in increasing its representation in political and public decision-making. Political parties are turning their eyes to women as an efficient mechanism to gain more legitimacy of the vote. People talk openly and are not taboo family problems, gender-based violence or domestic violence. Multiple programs to donors to strengthen the legal and institutional mechanisms for gender equality, empowerment of women through the process of decision-making, equal access to education, social services and health, elimination of gender stereotypes, awareness of family violence abroad, it must be coordinated with the financial support for women in the budget. The purpose of this paper is to analyze specific social services from a gender perspective in the Municipality of Tirana, in order to provide modestly an overview what happens specifically in the largest Municipality in Albania and give some recommendations for improving their gender responsiveness. In cooperation with the staff of Gender Equality of the Municipality of Tirana is building a list of gender indicators, which is used to monitor the current budget and to provide recommendations for the next mid-term budget of the Municipality of Tirana.*

Keywords: *gender budgeting, gender analysis, gender equality, gender stereotypes, gender indicators etc.*

1. Hyrje

Buxhetimi gjinor nisi si praktikë në Australi, në vitin 1984. Në Europë nisi 5 vite më vonë, pikërisht, në Britaninë e Madhe, me krijimin e Grupit të Buxhetit të Grave. Sot, ai përdoret me shumë sukses në mbi 60 vende të botës, si një mekanizëm jetik, që synon t'u sigurojë grave pavarësinë jo vetëm ekonomike, por edhe mendore, për të mos qenë të nënvlerësuara apo objekt dhune, fizike apo emocionale. Në vitin 1995, në Platformën për Aksion të OKB-së, rekomandohet, që "Qeveritë duhet të bëjnë përpjekje sistematike për të rishikuar se si përfitojnë gratë nga shpenzimet e sektorit publik, të përshtatin buxhetet në mënyrë që të sigurohet akses i barabartë mbi shpenzimet publike". Analiza gjinore e një buxheti vlerëson nivelin dhe efektin e përfitimeve për burrat e gratë, nga programet e qeverisë, mënyrat e nxitjes së politikave dhe programeve nga aspekti i implementimit të perspektivës gjinore dhe mekanizmat e nevojshëm shoqëruar për realizimin e shpërndarjes së barabartë të buxheteve, për përdoruesit gra dhe burra. Përgjithësisht, buxhetet vlerësohen nga qeveritë dhe qytetarët, si instrumente politikash neutrale që nuk kanë impakt të ndryshëm mbi gjendjen e grave dhe të burrave. Megjithatë, për

shkak se gratë kanë ende më pak pushtet ekonomik, social dhe politik se burrat, shpenzimet publike, si dhe rrugët e ndryshme që qeveritë zgjedhin për të mbledhur të ardhurat e tyre, kanë shpesh një impakt të ndryshëm të gratë dhe burrat. Analiza specifike e përfitimeve dhe kostove, do sillte ndërhyrjen në mënyrën e duhur.

Shoqëria shqiptare është bërë më e ndjeshme ndaj rritjes së rolit të gruas, në të gjitha nivelet e jetës, e sidomos, në rritjen e përfaqësimit të saj në vendimmarrjen politike e publike. Partitë politike po i kthejnë sytë nga gratë, si mekanizmi efikas për të fituar më shumë legjitimitet e vota. Njerëzit flasin hapur dhe nuk janë më tabu problemet familjare, dhuna me bazë gjinore apo dhuna në familje. Programet e shumta të donatorëve të huaj për fuqizimin e mekanizmave ligjorë dhe institucionalë për barazinë gjinore, fuqizimin e rolit të gruas përmes procesit të vendimmarrjes, aksesit të barabartë në arsim, shërbimet sociale dhe shëndetësore, eliminimi i stereotipave gjinore, ndërgjegjësimi për dhunën në familje e jashtë saj, duhet të koordinohen edhe me mbështetjen e paracaktuar financiare në buxhet për gratë. Dihet që buxheti është shndërrimi i përparësive dhe angazhimeve politike të qeverive në nivel lokal apo qendror, në masa praktike dhe miratohet çdo fundviti. Buxheti gjinor, si një koncept që ka hyrë tashmë në praktikën e të menduarit të Qeverisë shqiptare, por pa u trajtuar në mënyrë të posaçme si i tillë, reflekton angazhimet e një qeverie për të trajtuar nevojat e grave dhe për të arritur barazinë gjinore (shih bibliografinë për bazën ligjore). Çështja e barazisë midis burrave dhe grave ka tërhequr vëmendje të madhe në nivel qendror dhe lokal. Ndarja e drejtë e buxheteve konsiderohet të jetë një çështje e rëndësishme për t'i shtyrë përpara proceset sociale, ekonomike dhe demokratike. Kohët e fundit, vendimmarrësit me mbështetje nga donatorë të ndryshëm ndërkombëtarë, po hulumtojnë qasje të reja për ta theksuar çështjen gjinore. Prandaj, buxhetimi përgjegjshëm gjinor (BPGJ) është një qasje e re në luftën kundër pabarazisë gjinore dhe për t'i plotësuar si duhet nevojat e burrave dhe grave, duke i përfshirë ato në politika publike.

2. Qëllimi dhe objektivat e studimit

Qëllimi i këtij punimi:

- Identifikimi dhe analiza e shërbimeve sociale dhe politikave që përfshijnë buxhetet, sipas një perspektive gjinore.
- Hartimi i rekomandimeve konkrete, për përmirësimin e ndjeshmërisë gjinore të politikave që përfshijnë buxhetet.
- Ngritja e kapaciteteve të specialistëve dhe këshilltarëve të Bashkisë, në lidhje me buxhetimin gjinor me pjesëmarrje
- Nxitja për ndryshim në ciklin e buxhetit dhe shpërndarjes së shërbimeve, bazuar në gjetjet e takimeve me pjesëmarrje.

3. Pyetja kërkimore, hipoteza dhe metodologjia e punimit

Hipoteza: Në Bashkinë e Tiranës ka rritje të ndjeshmërisë gjinore në hartimin e politikave që përfshijnë buxhetin dhe shërbimet sociale.

Metodologjia: Në bashkëpunim me stafin e barazisë gjinore, në Bashkinë e Tiranës, është ndërtuar një listë e indikatorëve gjinorë, që do të shërbejë për monitorimin e buxhetit aktual dhe do të sigurojë rekomandime konkrete për buxhetin e ardhshëm afatmesëm të Bashkisë së Tiranës.

Këta indikatorë janë:

- Të dhëna për kategoritë në risk (a janë të dhënat e ndara sipas seksit)
- Të dhëna për përfituesit prej Shërbimeve sociale të planifikuara, sipas qendrave sociale komunitare (nuk ka të dhëna për numrin e përfituesve femra).
- Të dhëna për projektet e punësimit
- Të dhëna për trajtimin e rasteve të dhunës në familje
- Të dhëna për përfituesit e ndihmës ekonomike

Gjetjet e mëposhtme janë marrë nga analiza e buxhetit 2013 (plan + faktik) dhe 2014-2015 (plan) të Bashkisë Tiranë si dhe Shërbimet Sociale nën këndvështrimin gjinor. Më pas, nisur nga këto gjetje, si dhe gjetjet nga diskutimet me stafet e minibashkive dhe komunitetin, janë dhënë rekomandimet për përmirësimin e ndjeshmërisë gjinore të politikave, që përfshijnë buxhetin dhe shërbimet sociale.

4. Analizë, interpretim të dhënash

Bazuar në indikatorët e listës, më poshtë ata janë analizuar me radhë, duke i shoqëruar të dhënat edhe me paraqitjet grafike përkatëse.

Të dhëna për kategoritë në risk

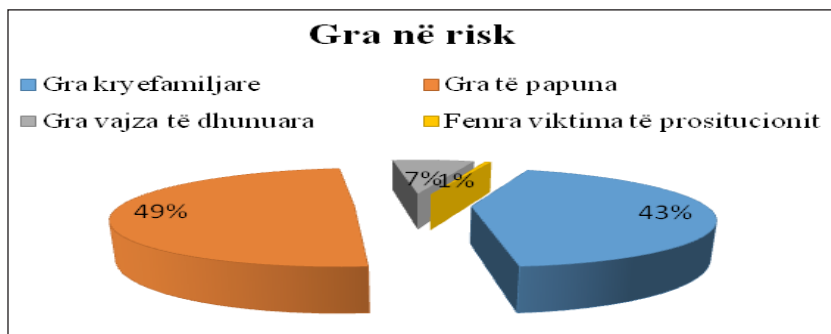
Bashkia Tiranë, në koordinimin me donator dhe organizata ofruese të shërbimeve sociale me bazë komunitare (partneriteti me donator), ofron shërbime për një sërë kategorish në risk.

Këto kategori në risk ndahen në: fëmijë në risk, të rinj në risk dhe gra në risk.

Prej kategorisë Gra në risk, në periudhën janar – qershor 2014, rezultojnë se: 6.040 është numri i grave kryefamiljare, 6.979 është numri i grave të papuna, 1.010 është numri i grave të dhunuara dhe 77 numri i femrave që janë viktimat e prostitucionit.

Prej kategorisë Fëmijë në risk, në periudhën kohore janar-qershor 2014, rezultojnë se: 841 janë jetim biologjik, 280 janë fëmijët e rrugës, 430 janë fëmijë që braktisin shkollën dhe 24 fëmijë janë viktimat e gjakmarrjes.

Prej kategorisë Të rinj në risk, në po këtë periudhë kohore, rezultojnë se: 4.997 janë të rinj të papunë, 221 janë të rinj viktimat/përdorues drogë dhe 141 janë të rinj me sjellje kriminale.



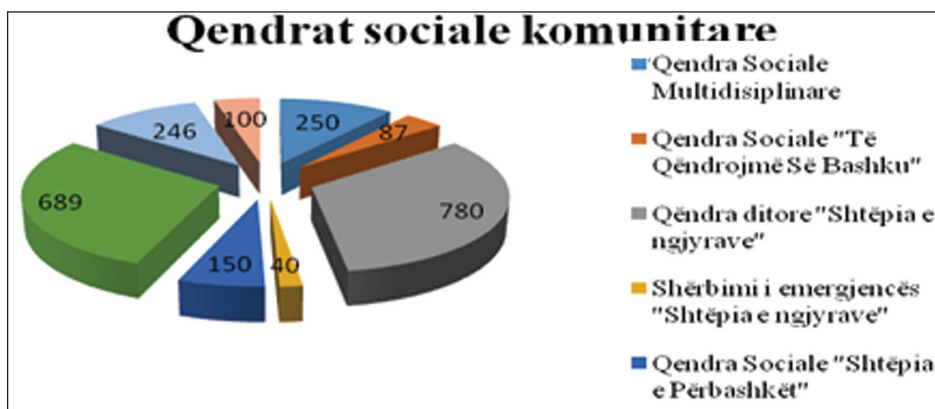
Të dhëna për përfituesit prej shërbimeve sociale të planifikuara sipas qendrave sociale komunitare

Në Bashkinë e Tiranës konstatohet, se është rritur numri i fëmijëve në çerdhe dhe kopshte, si dhe i kujdestarëve në to. Sot raporti është 1 kujdestare me 6 fëmijë.

Gjithashtu, është rritur numri i qendrave sociale, por, sigurisht ka shumë për të bërë për përmirësimin e tyre. Ka gjithsej 7 qendra sociale komunitare dhe numri i përfituesve në total është 2.096.

Më poshtë, janë paraqitur të gjitha qendrat sociale komunitare, me numrin e përfituesve për secilën prej tyre. Vihet re se të dhënat që ekzistojnë nuk janë të ndara sipas gjinisë pra, nuk ka të dhëna për numrin e përfituesve femra më vete.

Ndërkohë ka edhe 246 nxënës + studentë të trajtuar me burse shteti, për vitin akademik 2013-2014.



Të dhëna për projektet e punësimit

Për sa i përket projekteve të punësimit, Bashkia e Tiranës është financues i Projektit: Portali i Punësimit. Deri në periudhën Janar-Dhjetor 2013 janë regjistruar në Portalin e Punësimit 1.270 punëkërkues të papunë, 21 kompani ofertuese dhe 832 oferta pune të ofruara nga bizneset. Dhoma e Tregtisë dhe Industrisë Tiranë është në rolin e bashkëpunëtorit në këtë projekt.

Të dhëna për trajtimin e rasteve të dhunës në familje

Lidhur me trajtimin e rasteve të dhunës në familje, gjatë periudhës Janar-Dhjetor 2014, zyra për barazinë gjinore në Bashkinë e Tiranës ka mbështetur 104 raste të dhunës në familje, në total. Ndërkohë, që ka problem me përcaktimin e vendndodhjes së grave të dhunuara.

Më poshtë, tabela e detajuar për llojet e trajtuara të rasteve të dhunës në familje:

Raste me Urdhër Mbrojtjeje/ Urdhër të Menjëhershëm Mbrojtjeje (UM/UMM)	37
Këshillim Psikologjik Ballë për Ballë	24
Bashkëpunim me Institucione të tjera qeveritare/joqeveritare	43
Totali	104

Vajzat dhe gratë që kanë përfituar këshillim psikologjik ballë për ballë (24 raste), kanë shfaqur nevojën për një mbështetje psikologjike, për shkak të shqetësimeve emocionale. Gjatë trajtimit të këtyre rasteve ka rezultuar, se shkak i keqësimit të gjendjes emocionale të tyre ka qenë marrëdhënia e dhunshme brenda familjes (burrë-grua, prind-fëmijë, nuse-vjehrrë etj.), gjendja shumë e vështirë ekonomike, papunësia, xhelozia, mospërshtatja e duhur me mjedisin rrethues, mentaliteti etj. Këtyre rasteve i është ofruar edhe informacioni i duhur mbi dhunën në familje dhe reagimin e koordinuar kundër dhunës në familje.

Gjatë mbështetjes së viktimave të dhunës në familje, ka qenë shumë i rëndësishëm bashkëpunimi me institucione të tjera, me të cilat Bashkia e Tiranës ka nënshkruar marrëveshje bashkëpunimi, për menaxhimin e koordinuar të rasteve të dhunës në familje, si: Drejtoria e Policisë, Gjykata e Rrethit Gjyqësor, Tiranë, Drejtoria Arsimore Rajonale, Zyra e Përmbarimit, Qendra për Zhvillim Komunitar “Sot për të Ardhmen” etj., me qëllim ofrimin sa më të plotë dhe komplementar të shërbimeve ndaj viktimave të dhunës në familje.

Të dhëna për përfituesit e ndihmës ekonomike

Tabela më poshtë jep të dhëna për numrin mesatar të familjeve që përfitojnë ndihmë ekonomike në qarkun e Tiranës, si dhe për llojin e ndihmës ekonomike gjatë tremujorit të katërt 2014.

Në Qarkun e Tiranës, gjatë tremujorit të katërt 2014, përfituan ndihmë ekonomike 6.485 familje. Tabelat më poshtë, japin të dhëna për:

- (1) numrin e familjeve që kanë përfituar ndihmë ekonomike të pjesshme dhe të plotë në Bashkinë dhe Komunat e Qarkut Tiranë në këtë periudhë kohore, si dhe
- (2) Lloji i ndihmës ekonomike në 000/lekë

(1)

Qarku	Gjithsej	Ndihmë ekonomike e pjesshme			Ndihmë ekonomike e plotë		
		Gjithsej	Bashki	Komunë	Gjithsej	Bashki	Komunë
Tiranë	6485	1503	-	1503	4982	4236	746

(Burimi: Buletini Statistikor Tremujor, Instituti i Statistikave)

(2)

Qarku	Gjithsej	Ndihmë ekonomike e pjesshme			Ndihmë ekonomike e plotë		
		Gjithsej	Bashki	Komunë	Gjithsej	Bashki	Komunë
Tiranë	34368	5694	-	5694	28675	24973	3702

(Burimi: Buletini Statistikor Tremujor, Instituti i Statistikave)

Ndërkohë, rezultojnë se mungojnë të dhënat aktuale për trajtimin e familjeve me ndihmë ekonomike, në Bashkinë Tiranë, për arsye se disa minibashki e raportojnë, kurse disa të tjera jo.

Lidhur me përfituesit e ndihmës ekonomike, nga diskutimet me komunitetin, janë ngritur një sërë problemesh të cilat kërkojnë reflektim dhe zgjidhje. Këto probleme kanë të bëjnë me:

- Lënien jashtë skemës së ndihmës ekonomike të një numri të madh grash kryefamiljare

(rreth 200 të tilla vetëm në minibashkinë 2).Prej këtu lind nevoja e përmirësimit të sistemit të pikëzimit, për përfitimin e ndihmës ekonomike.

- Përfshirja në Programin e Ndihmës Ekonomike të grave viktime të dhunës në familje.
- Këtu: Ekziston një çështje problematike në lidhje me Urdhrin e Mbrojtjes, sepse shpesh në të nuk përcaktohen afate. Sipas ekspertëve në minibashkitë përkatëse, në momentin që mungon afati i përcaktuar në Urdhrin e Mbrojtjes, personi nuk mund të paguhet.
- Mungesa e konsultimit me administratorët socialë dhe specialistët përkatës në minibashki, në lidhje me programin e ri të shpërndarjes së Ndihmës Ekonomike.

Duhet theksuar dhe vlerësuar përvoja pozitive tek minibashkia 1, në të cilën është planifikuar një fond i veçantë për gratë në nevojë.

5. Konkluzione/ Rekomandime

Konkluzione:

- Procesi i hartimit të projekt buxheteve në nivel minibashkie është një proces i mbyllur, që ndodh brenda minibashkisë, dhe jo nëpërmjet diskutimeve apo konsultimeve me komunitetin.
- Bazuar tek takimet nëpër minibashki, një element i parë për t'u vënë në dukje është mungesa e njohurive për buxhetimin gjinor me pjesëmarrje, si dhe
- mungesa e procesit të buxhetimit me pjesëmarrje, e njohurive për kërkesat specifike të burrave dhe grave.
- Në ato minibashki kur dëgjesat publike kanë qenë një ndër objektivat për t'u realizuar, kjo nuk ka ndodhur.

Rekomandimet për Bashkinë e re Tiranë, sfidat:

- Në bazë të ndarjes së re territoriale, popullsia e Tiranës do jetë sa 1/3 e popullsisë së Shqipërisë, kjo do të thotë se bëhet i domosdoshëm buxhetimi gjinor.
- Ndarja sipas gjinisë të përfituesve të shërbimeve sociale nga fondet e vetë bashkisë, por edhe nga fondet e donatorëve.
- Ngritja institucionale e buxhetimit gjinor, në rregulloret apo kompetencat e ndarjeve të reja administrative të Bashkisë së re Tiranë.
- Vlerësimi i nevojave të shërbimeve sociale, sipas territoreve të reja dhe atyre ekzistuese, si pasojë e ndryshimit të problematikave të tyre. Forcimi i kapaciteteve mbi buxhetimin gjinor pranë njësive të reja administrative.
- Meqë në disa bashki funksionon buxhetimi gjinor, si: Vlorë, Sarandë, Elbasan mund të tërhiqet përvoja e tyre pozitive, për mënyrën se si janë alokuar fondet dhe nga janë gjetur ato.
- Duhet bërë më shumë për reklamimin e buxhetimit gjinor në shkollat e të gjitha niveleve.

Bibliografia

- INSTAT. (2014). Buletin statistikor tremujor Nr.4 (Komente e të dhëna statistikore). Marrë më Shtator 12, 2015, nga instat.gov.al: http://www.instat.gov.al/media/286862/buletini_statistikor_4_2014.pdf
- Këshilli i Ministrave. (2012). Vendim nr. 465, datë 18.07.2012, “Për integrimin gjinor në Programin Buxhetor Afatmesëm”. Këshilli i Ministrave, Ministria e Financave; Ministria e Punës, Çështjeve Sociale dhe Shanseve të Barabarta. Tiranë: QPZ.
- MF; MPÇSSHB. (2013). Udhëzues - Aneksi nr. 1 i Udhëzimit të Përbashkët nr. 21, dt. 21.06.2013. Ministria e Financave; Ministria e Punës, Çështjeve Sociale dhe Shanseve të Barabarta. Tiranë: QPZ.
- Ministria e Financave; Ministria e Punës, Çështjeve Sociale dhe Shanseve të Barabarta. (2013). Buxhetimi i përgjegjshëm gjinor në Programin Buxhetor Afatmesëm të Republikës së Shqipërisë. Marrë më Shtator 12, 2015, nga financa.gov.al: http://www.financa.gov.al/files/userfiles/Buxheti/Udhëzime/Udhëzime_për_buxhetin/Buxhetimi_Përgjegjshëm_Gjinor_në_PBA/Buxhetimi_Përgjegjshëm_Gjinor_në_PBA.pdf
- MPÇSSHB; MF. (2013). Udhëzimi nr. 21, datë 21.06.2013, “Për përcaktimin e procedurave për integrimin gjinor në programin buxhetor afatmesëm. Ministria e Punës, Çështjeve Sociale dhe Shanseve të Barabarta; Ministria e Financave. Tiranë: QPZ.

Tregu i lirë si sistem eficient. Prevalenca e Shkollës Austriake Ekonomike

Nevila MULLAJ¹

Abstrakt: *Shkolla Austriake Ekonomike ka kontribuar në ekonominë moderne, në disa aspekte. Si një shkollë e mendimit ekonomik, ajo ka influencuar në formësimin e platformës ekonomike dhe politike neo-liberale, e cilat ka mundësuar shumë shtete të çlirojnë kostot “deadweight losses” dhe të liberalizojnë tregun. Ky punim vjen si një përpjekje për të ravijëzuar modelin e Shkollës Ekonomike Austriake, si një ndër pozicionimet më efeciente në ekonominë kapitaliste. Duke hedhur dritë mbi rrugëtimin inspirues të Mises dhe Hayek, shihet se sa e rëndësishme është për një ekonomi të çlirojë frymëmarrje, duke katalizuar rritjen dhe energjizuar sipërmarrjen. Themeluar mbi ëndrrën pragmatike të arritjes së lirisë ekonomike, këto qëndrime arkitektuan projekte madhore, siç ishte rigjallërimi i ekonomive të Europës së Qendër-Lindjes. Mbi rrënjët e shkollës austriake ekonomike, lulëzoi një sistem kapitalist i modeluar, në bazë të së cilit: individi, biznesi dhe ekonomia arritën benefite të larta.*

Në këtë kontekst, ky studim tenton të evidentojë se si ky vizion evoluoi, duke u shndërruar në një ndër modelet ekonomike dominante globale. Në zemër të këtij mendimi ekonomik, qëndron tregu i lirë në konfrontimin e vazhdueshëm të shtetit me tregun. Ekonomia Austriake ofroi një përgjigje, mbi atë se deri ku duhet të shtrihet roli i shtetit për të fuqizuar tregun e lirë. Metodologjia përfshin një rishikim të pasur të literaturës, bazuar mbi outputin e personaliteve kyçe të Shkollës Austriake Ekonomike. Përmes një analize cilësore të këtyre mendimeve, roli i shtetit në ekonomi konturohet si i limituar, në pozitat e një rregullatori, siguruesi të kontratave sociale dhe atë të garantuesit të konkurrencës së lirë të performuar nga tregu. Gjithashtu, kuadri konceptual i elaboruar mbi këto qëndrime të shkollës ekonomike

¹ Lektore e Analizes Financiare & Audit, Universiteti Logos, E-mal: nevilamullaj@yahoo.com

austriake, do të kryesojë drejt prevalencës së tregut mbi shtetin. Suksesi i kësaj shkolle u shpërnda në qëndrimet e Thatcherism-it dhe Reaganomics-it. Platforma që ndryshuan rendin global ekonomik, si dhe shërbyen si një antidot për rivitalizimin ekonomik të Europës së Qendër-Lindjes.

Fjalë kyç: *Shkolla Austriake Ekonomike, tregu i lirë, laissez-faire, shtet i limituar, sipërmarrje*

Abstract: *The Austrian school of economics has contributed to the modern economics at several aspects. As a school of economics thought has influenced on shaping neoliberal economic and political patterns, which availed several countries to realease deadweight losses and liberalise their markets. This paper is an attempt to outline the Austrian school economic model, as one the most efficient stance in capitalist economies. Shedding light on the path Mises, Hayek inspired, we see how crucial is for an economy to breathe, catalysing growth and energizing entrepreneurship. Founded on the pragmatic dreams of reaching this economic freedom, these viewpoints carved big projects like the Central Eastern Europe economic revival. These roots bloomed a modelled capital system, at which both the individual, enterprises and the economy highly benefited.*

At this context, this paper tends to ascertain how this vision evolved into a global dominant economic model. At the heart of this mindset lies the free market system and the ongoing confront between market and state. Austrian economics provided an answer on how far the state expands so as to boost free market. Methodology involves a rich literature review based on the key Austrian school of economics personalities. Through a qualitative analysis of the insights, the role of state will be comprised limited, serving as a regulator, ensurer of social contracts and guarantee of the free market to perform the free competition. Furthermore, the conceptual framework elaborated will lead to the market prevalence over the state, strongly sustained by the Austrian school of economics. The success of the Austrian School of Economics disseminated in Thatcherism and Reaganomics changed the world economic order, as well as served as an antidote for the CEE economies revival.

Keywords: *Austrian school of economics, free market, laissez-faire, limited government, entrepreneur*

1. Hyrje

Shkolla Austriake Ekonomike suporton fuqishëm prevalencën e tregut të lirë, mbi shtetin në pozitat e tij të limituara. Liderët e mendimit ekonomik austriak, si: Hayek dhe Friedman, ndihmuan në demonstrimin e forcës shtytëse të tregut të lirë, ndaj ndërhyrjes së shtetit në ekonomi. Nën gjykimin e tyre, roli i kufizuar i qeverisë do të nënkuptojë posturën e tij si rregullator, sigurues i kontratave sociale dhe garantues i rregullave të lojës për funksionimin e tregut të lirë, për të nxitur konkurrencën e lirë. Impakti kryesor i kësaj filozofie përmbledh promovimin e konkurrencës së lirë, inkurajimin e sipërmarrjes dhe arritjen e rritjes ekonomike. Nëse shteti mbirregullon tregun, atëherë shanset janë të larta, që disa biznese do të përfitojnë mbi “kurrizin” ekonomik të disa të tjerëve, siç thekson Friedman. Suksesi i shkollës ekonomike austriake u provua nga implementimi

i Thatcherism-it dhe Reaganomics, të cilët u frymëzuan nga këto parime. Për më tepër, modeli austriak rezultoi të impononte dominancën e vet, në lulëzimin ekonomik të shteteve perëndimore. Si dhe, duke u kthyer në një antidot për ish-ekonomitë e centralizuara të Europës Qendrore dhe Lindore. Ky model ekonomik rezistoi në kohë, duke siguruar zhvillim të qëndrueshëm afatgjatë. Shkolla Austriake mbështeste fuqinë vetë-rregulluese që ka tregu, ndërsa interferenca e shtetit në ekonomi, mund ta akselerojë dështimin, duke gjeneruar kosto më të larta ekonomike dhe duke larguar rimëkëmbjen ekonomike.

2. Esencialja

Shkolla Ekonomike Austriake diferencohet nga shkollat e tjera të mendimit, në mënyrë mjaft domethënëse. E themeluar në 1871 nga Carl Menger, revolucionarizoi teoritë ekonomike dhe hodhi bazat për teorinë neo-klasike, e cila më vonë u zgjerua nga Eugen Boehm von Bawerk dhe Friedrich von Wieser. Carl Menger, në librin e tij Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, 1871, *zëvendësoi dobishmërinë marxhinale subjektive, si pjesë e teorisë së vlerës, kundrejt objektivave të koston së prodhimit, të prezantuar nga linja e klasicistëve. Friedrich von Wieser paraqiti idenë e koston oportune dhe nënvizoi karakterin subjektiv dhe universal të saj.* Eugen von Böhm Bawerk u angazhua në aplikimin e teorisë së vlerës tek teoria e kapitalit dhe atë të interesit. Liderë të tjerë nga gjenerata e këtij mendimi, ishin Ludwig von Mises dhe Hans Mayer, të cilët trajtuan tematikën epistemike, ontologjike dhe filozofike të mendimit të shkollës Austriake.

Friedrich von Hayek u bë një transmetues i koncepteve austriake në botën anglo-saksone, duke dhënë mësim në London School of Economics. Nga ana tjetër, Ludwig von Mises ka luajtur një rol primar në botën anglishtfolëse, sidomos në Shtetet e Bashkuara të Amerikës. Ai solli mikrofinancimin si nocion në studimin e vlerës së parasë. Mises ekzaminoi efektet e “bankingut të lirë” (si mjet kompetitiv dhe i besueshëm), mbi volumin e fuqinë blerëse të parasë. Me gërshetimin e pikëvështrimeve të shkollës së bankingut të lirë, Mises zhvilloi teorinë e keqmenaxhimit të ciklit monetar të biznesit.

Mbi bazën e punës së Böhm-Bawerk dhe Wicksell, ai arriti të zhvillojë qasjen monetare për bilancin e pagesave. Përmes një studimi të thellë rreth regjimeve monetare, Mises analizoi standardin e arit, si dhe aktivitetin e bankingut qendror. Ai u fokusua në skanimin e teknikës krahasuese institucionale, e cila inkorporon incentivat politike në përballje me qeveritë.

Idetë e elaboruara nga këto figurat qendrore të mendimit të Shkollës Austriake, u përkythen në këndvështrime ekonomike të prosperitetit. Siç shprehet Hayek: “Një shkollë mendimi arrin suksesin e saj më të madh, kur pushon së ekzistuari, pasi idetë udhëheqëse të saj bëhen pjesë e mësimdhënies së përgjithshme dominante. Shkolla e Vjenës ka arritur në një masë të madhe të bëhet pjesë e një suksesi të tillë” (Hayek 1968, 52). Kontributi i shkollës Austriake ekonomike shpërfaqet me një impakt të trefishtë: ekonomik, politik dhe sociologjik. Duke konstituar thelbin ekonomiko-politik, që çoi në lindjen e qëndrimit neoliberal. Shkolla Austriake e Ekonomisë rilindi në vijën ekonomiko-politike të Margaret Thatcher, në vitet 1970. Gjithashtu si ide neoliberale të aplikuara në ish-vendet socialiste të Europës Qendrore e Lindore, bazuar në Shkollën Austriake Ekonomike. Nën këtë suaze, modelet e zbatuara arritën sukses.

3. *Substanca Laissez-faire*

Ajo çka e definion mendimin e Shkollës Austriake të Ekonomisë është formati i saj substancial, që i dha jetë rrymës së neoliberalizmit. Ekonomiksi Austriak involvon:

1. Qasjen individualiste ndaj ekonomisë – veprimet njerëzore drejtohen nga vlerësimet subjektive të individëve. Ekonomiksi Austriak vendos individin në epiqendër të këndvështrimit të tij. Vlera e shtuar e prodhuar në ekonomi, është një vlerë e shtuar që i shkon individit si benefit i tij.
2. Rëndësia e lirisë - shtyllën kurrizore të lirisë e përbëjnë të drejtat e pronës private. Alokimi eficient i resurseve mundëson zhvillimin e mëtejshëm të kësaj prone, ndërsa liria menaxheriale nxit inovacionin dhe progresin.
3. Rendi social - Shkolla Austriake Ekonomike përfaqëson një linjë gjykim- dhe-gabim(trial- and - error) të procesit. Mbi këtë bazë, zhvillohen veprimet njerëzore të individit. Qëndrimet nuk janë dizenjim i ndërgjegjshëm, sepse për shkak të kompleksitetit të rendit social, mendja njerëzore nuk është e aftë të njohë të gjitha konsekuencat e një rendi të ri social të projektuar.
4. Detyra e shtetit – është ajo e protektorit dhe garantuesit të pronës private, të kontratave private dhe të sundimit të ligjit. Në këtë suazë, mendimi Austriak nuk e konsideron redistribuimin “social” të të ardhurave, si një detyrë legjitime e qeverisë.
5. Në rast të “dështimit të tregut” – kur qeveria presupozohet të ndërhyjë, shkolla ekonomike austriake vlerëson, se ka disa raste “dështime të shtetit” pa diskutim. Kështu që, roli i qeverisë për sa i përket intervenimit në treg, duhet të jetë i limituar. Mbi këtë bazë, shihet me qartësi, se Shkolla Austriake e mendimit ekonomik, ngelet skeptike për sa i takon rolit të shtetit në ekonomi, duke qenë se shteti nuk arrin të shënojë alokim eficient të resurseve, ashtu si ish-formatet e planifikimit të centralizuar, të cilat falimentuan. Kjo ka lidhje me faktin, se planifikimi shtetëror mbi ekonominë nuk ka sjellë alokim eficient të këtyre burimeve. Gjithashtu, ri-distribuidimi i të ardhurave ndodh në një diskordancë me preferencat e njerëzve, ndërsa në një rend të ekonomisë së tregut, ky distribuim realizohet mbi bazat e pronësisë private. Për rrjedhojë, nën prizmin e ekonomisë Austriake, funksioni i shtetit do të inkorporojë:
 - Mbrojtjen e të drejtave të njeriut, ndërtimin e kuadrit institucional për të garantuar sigurinë e kontratave mes individëve. Sigurimi i mbrojtjes së pronës private
 - (materiale dhe asaj intelektuale). Detyra kryesore është të krijojë sundimin e ligjit, shtetin e së drejtës, i cili të garantojë bazat dhe parashikimet për aktivitetet ekonomike.
 - Hayek pranon idenë e “mallrave publikë” (produkte me karakteristika të pa përjashtueshme dhe të lidhur fort me konsumin). Shteti ka detyrën e ofrimit të këtyre shërbimeve, jo domosdoshmërisht përmes përpjekjeve, sesa prej inkurajimit dhe ndonjëherë ofrimit të incentivave ndaj tregut që i prodhon ato. Megjithatë, “të mirat publike”, derivohen nga “shërbimi publik”, kur pikërisht ato gjenerohen nga qeveria.
 - Eksternalitetet mund të indukojnë dështim të tregut. Më së shumti, eksternalitetet krijohen nga dështimi i shtetit. Mund ta ilustrojmë këtë me dëmtimet mjedisore ndaj pronës private, ose efekte të tjera të jashtme, për të cilat, shteti nuk i ka përfshirë mbrojtjen e tregut ndaj dështimit.
 - Kodifikimi i rregullave, krijimi i kondicioneve të nevojshme që tregu i lirë të funksionojë. Mbrojtja e konkurrencës së lirë, si një pishtar i ekonomisë së tregut. Balancimi i problematikave për të ulur kostot e transaksionit mund të kategorizohet, gjithashtu, këtu.

4. Tregu vs. Shteti – Fuqizimi i Tregut (Empowering the Market)

Shkolla e mendimit austriak lulëzoi përgjatë periudhës, menjëherë pas Luftës së Dytë Botërore. Unikaliteti i kësaj shkolle ekonomike qëndron në koherencën e pikëvështrimeve të saj, si dhe në referencën kyçe të saj: atë të rolit të individit, i cili gjeneron vlerë të shtuar. Nocioni i tregut ka evoluar drejt një sistemi eficient, drejt një influence më të lartë të tregut ndaj shtetit. Zhvillimi i tezave kapitaliste ka prezantuar një fuqizim të tregut. Në shkollën ekonomike austriake mund të vërehet disa nga këto këndvështrime, të cilat ndër të tjera i gjejmë të përmbledhura tek studimi i Machlup:

- Individualizmi metodologjik: Së fundmi, mund të gjurmohet të gjithë fenomenet ekonomike tek aksionet e individëve; pra aksionet e individëve mund të shërbejnë si një themel, mbi të cilin mund të arkitektohen teoritë ekonomike.
- Subjektivizmi metodologjik: Ekonomia merr të mirëqenë vlerësimet fundore dhe subjektive. Pyetjet rreth vlerave, pritshmërive, qëllimeve dhe njohurive krijohen brenda mendjes së individëve dhe, si të tilla, duhen parë nën këtë dritë.
- Marxhinalizmi: Të gjitha vendimet ekonomike janë bërë në marzh. Të gjitha zgjedhjet janë zgjedhje të shtuara mbi njësinë e fundit, e cila i shtohet ose i hiqet vlerës së aksionit.
- Shijet dhe preferencat: Kërkesat e individëve për mallra dhe shërbime, janë rezultat i vlerësimeve subjektive lidhur me aftësinë e këtyre shërbimeve dhe mallrave, për të kënaqur dëshirat e individëve.
- Kosto oportune: Të gjithë aktivitetet ekonomike kanë një kosto. Kostoja e mbartur është alternativa me vlerë më të madhe, nga e cila është hequr dorë, sepse mjeti për të përbushur këtë kënaqësi, i është dedikuar një tjetër alternative, me një vlerë edhe më të madhe.
- Struktura e kohës së konsumit dhe prodhimit: Të gjitha vendimet pozicionohen në kohë. Vendimet mbi alokimin e risurseve për qëllime konsumi dhe prodhimi, në nivel kohor përcaktohen nga preferencat kohore të individëve.
- Sovraniteti i konsumatorit: Në treg konsumatori është mbret. Kërkesat e tij dizenojnë formën e tregut dhe vendosin se si do të përdoren burimet. Intervenimi në treg e mbyllet këtë proces.
- Individualizmi politik: Liria politike është e pamundur të arrihet pa lirinë ekonomike.

Nën këtë spektër, rezulton se tregu zhvillohet si një proces. Ky proces tenton të shtrihet përgjatë një linje ekuilibruese. Tregjet janë pikërisht procese të vazhdueshme drejt arritjes së këtij ekuilibri. Axhustimet dhe korrektimet shfaqen në këtë përpjekje, çka diferencojnë qëndrimet e Shkollës Austriake me teoritë e tjera të ekuilibrit statik. Kjo përbën një tezë esenciale të Shkollës Ekonomike Austriake. Përmbledhtazi, ajo çka diferencon thelbësisht mendimin e kësaj shkolle nga ekonomia e mainstream-it është se : Në një nivel apo në një tjetër, tregu i lirë është superior ndaj ndërhyrjes së shtetit.

5. Katalizatori i sipërmarrjes

Mises thoshte, se sipërmarrësi është forca dinamike e procesit të tregut. Sipërmarrësit krijojnë dhe i përgjigjen ndryshimeve të kondicioneve të tregut përmes impulsit të kërkim-fitimit që emetojnë, duke e shtyrë tregun drejt qartësisë. Në të kundërt, mungesa e pronës private dhe të

kuadrit të saj institucional në ekonomitë e centralizuara, prodhoi planifikimin socialist, i cili dështoi.

Sipërmarrësi i përshkruar për herë të parë nga Richard Cantillon, një bankier irlandez-francez, në esenë e tij, *Essay sur la Nature du Commerce en general*, përshkruan se është një person i cili merr përsipër riskun ekonomik, duke blerë dhe kombinuar faktorë të prodhimit në këmbim të ofrimit të mallrave dhe shërbimeve në treg, me qëllim fitimin. Studime konceptuale suportojnë faktin, se fitimi i arritur mund të shihet si një lloj shpërblimi për riskun.

Nën vlerësimin e Shkollës Austriake Ekonomike, ky nocion u zgjerua, duke filluar me Cral Menger, Victor Mataja dhe duke vazhduar me Ludwig von Mises dhe Friedrich von Hayek. Të gjithë ata shënjuan idenë se aksioni sipërmarrës, është më i rëndësishëm se progresi ekonomik. Sipas Schumpeter (*Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*) rreth personalitetit të sipërmarrësit: risku nuk lindte nga sipërmarrësi, por nga bankieri. Në veprën e tij *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (*Principles of Economics*), Carl Menger përshkruan punën e sipërmarrësit si përgatitore dhe drejtuese të proceseve, që i shërbejnë transformimit “të mallrave të nivelit të lartë, në mallrat e nivelit të ulët dhe të rangut të parë”

Në pikëvështrimin e Ekonomisë Austriake, të post-Luftës së Dytë Botërore, Kirznes (1986) besonte, se dy faktorë të tjerë duheshin shtuar tek gjashtë komponentët e Machlup-it, për të plotësuar listën e tregut si një proces dominant: a) Tregu si një proces – nocioni i tregut dhe konkurrencës si një proces i të mësuarit dhe zbulimit.; b) Pasiguria radikale – pasiguria dhe ambiguiteti ushqen të gjitha veprimet tona, përfaqëson kontekstin universal brenda së cilit kryen të gjitha zgjedhjet. Studimet e Kirzner-it, duke theksuar pasigurinë prezente në të gjithë vendimmarrjen njerëzore, janë fokusuar substancialisht tek procesi i tregut sipërmarrës (e.g., 1973).

Bazuar në sa më sipër, rezulton se duke parë tregun si një proces, mund të modelohen edhe cilësitë e tij. Në rast të gjymtimeve të tij, duhen prezantuar axhustime. Për të shtrirë Shkollën Ekonomike Austriake në ekonomi, do të mund të profilizojmë disa kualitete domethënëse bashkëshoqëruese në këtë impakt si:

- a. Disekuilibri është çelësi. Ky riperkursion u gjenerua nga konsideratat e Hayek dhe Lachmann të lidhura fort me teorinë e kapitalit (Chiles et al., 2007; Foss et al., 2006; Foss & Ishikawa, 2007)
- b. Heterogjeniteti i resurseve i eksplicuar në teorinë e kapitalit Austriak nga Menger, deri tek Lachmann përbën një temë, e cila është përsëritur në mënyrë frekvente në punën moderne të organizimit ekonomik dhe të menaxhimit strategjik. Heterogjeniteti është relevant vetëm në disekuilibër.
- c. Pozicionimet e Hayek mbi natyrën e shpërndarjes së njohurisë në shoqëri kanë rezultuar të jenë decizive për elaborimin e shumë metodave, për organizimin ekonomik. Njohuria e shpërndarë (*dispersed knowledge*) është relevante vetëm në disekuilibër.
- d. Ekonomistët Austriak kanë një interpretim të veçantë të konceptit të rentës. Një koncept i përdorur kryesisht tek teoria e firmës dhe në literaturë e menaxhimit strategjik. Zemra e problemit është kalibrimi i vlerës shtesë (*surplus value*). Ky vlerësim rrjedh nga inputimi i vlerës, tek teoria austriake e kapitalit (e ngjizur në detaje fillimisht nga Friedrich Wieser). Në vazhdim (Lewin, 1999; Mathews, 2006a, 2006b) u konsiderua, se ka një diferencim mes rentës dhe fitimit. Fitimet arrihen vetëm në disekuilibër.

Për aq sa argumenton pozicionimi austriak mbi teorinë e kapitalit (e.g., Kirzner 1966 and Lachmann 1956), kërkohet të ndërtohet një urë lidhëse mes mikroekonomisë dhe makroekonomisë. Kirzner dhe Lachmann, tentuan të nënvizojnë kredon mikroekonomike, që

konstitui një konsideratë unike Austriake për ekonominë e tregut. Ndërsa gjenerata e pestë e ekonomistëve të shkollës Austriake, si: Rothbard, trumbetoi analizën makroekonomike, e cila do të diferenconte Shkollën Austriake nga mendimet e tjera, në vitet 1960. (see Rothbard 1962, 661-764; 832-839; 850-879).

Në vijim, ky konkluzion do të kompletohej nga deklarata e Schumpeter: sipërmarrësit madje i forcojnë produktet e tyre në treg. Schumpeter shpalosi, se: “pjesa më e madhe e ndryshimeve në mallra e shërbime janë gjeneruar si forcë, nga prodhuesi tek konsumatori”. Në disa raste, vetë sipërmarrësi ruan rolin e krijuesit, i cili gjen dhe krijon oportunitete të reja, për t’i gjeneruar ato në ekonomi.

Një tjetër tezë austriake, është politika monetare e zhvilluar nga Mises. Duke studiuar vlerën e parasë që gjenerohet në ekonomi nga sipërmarrësit, ai doli në përfundimin e teorisë së keq-investimit të ciklit të biznesit (mal-investment theory). Efekti i “free banking” u ekzaminua në krahasim me fuqinë blerëse të parasë. Më pas u përpunua mbi qasjen monetare të bilancit të pagesave. Gjithashtu, u analizuan dy regjime monetare: standardi i arit dhe i bankingu qendror.

6. Virtyti i tregut të lirë – Ngritja e institucioneve Eficiente

Ekonomistët e Shkollës Austriake mbështesin tregtinë e lirë. Në modelin e tyre ekonomik, rregullimet e proteksionizmit sfidohen për të çliruar barrierat financiare të tregtisë. Është rekomanduar eliminimi gjithëpërfshirës i tarifave dhe kufizimeve për importet e huaja. Studime themelore të Shkollës Austriake ngrenë rëndësinë e tregut të lirë, mbi bazën e prodhimit dhe çmimit të mallrave kapital, të cilët definojnë rritjen ekonomike. Mises kategorizon këto piketa të mendimit Austriak:

- Pa prodhimin privat, në kontekstin e prodhimit, nuk do të këtë treg për të suportuar prodhimin.
- Pa ekzistencën e tregut në funksion të prodhimit, nuk do të këtë çmim të parasë si vlerë e outputit të prodhimit.
- Pa çmimin e parasë që reflekton insuficiencën e produkteve kapitale, vendimmarrësit ekonomik nuk do të jenë në gjendje të llogarisin racionalisht, përdorimet alternative të mallrave kapitale.
- Pa pronën private në funksion të prodhimit, llogaritja racionale ekonomike nuk është e mundur.

Mbi bazë të teorive të mësipërme, mund të konkludohet se nukleus i tregut të lirë, është prona private. Që tregu i lirë të funksionojë, ndërtimi i kuadrit institucional besohet si një qasje esenciale e pikëvështrimit të Shkollës Austriake. Ekonomisë do t’i duhet të arrijë alokimin me eficient të resurseve, por e gjitha kjo arrihet përmes sigurimit dhe mbrojtjes së pronës private, si dhe iniciativës private, pa këtë prodhuesit dhe sipërmarrësit do ndihen të humbur. Nga ana tjetër, Ekonomia Austriake si mendim ofron një këndvështrim të qartë që mundëson zgjedhjen e projektit më të mirë eficient, nga tërësia e projekteve dhe kalkulimeve ekonomike me të cilat vendimmarrësit përballen. **Sipas Hayek, asgjë më shumë sesa vetë sistemi i tregut është pika e referencës.**

Teoritë e Shkollës Austriake shpjegojnë, se si tregjet e pakufizuar tentojnë të arrijnë koordinimin, dhe deri në çfarë limiti ndërhyrjet mbi tregun tentojnë të ndalojnë koordinimin e tij. Teoritë e tregut sipërmarrës të Mises- Hayek- Kirzner shpjegojnë, se ajo çka lejon kapitalizmin të zbulojë njohurinë e nevojshme, për të alokuar burimet me eficiencë është

procesi konkurrues i tregut. Vetëm në sajë të këtij procesi, mund të gjenerohet njohuria e nevojshme për ta bërë alokim me racionalitet.

Një tjetër pikëvështrim i Shkollës Austriake mbi tregun e lirë, lidhet me “tregun si politike” i shtrirë në dy dimensione. Së pari, parashtrohet krijimi i tregut si pjesë e një procesi shtetformimi. Shtetet moderne me ekonomi kapitaliste, krijojnë kondicionet institucionale për tregjet që të arrijnë stabilitetin. Së dyti, gjykohet se proceset që ndodhin brenda një tregu, reflektojnë dy lloj projektesh politike: luftën e brendshme të vazhdueshme për pushtet brenda të këtyre firmave, si dhe lufta e jashtme për të kontrolluar tregjet (White 1981).

Tregjet i referohen situatave, në të cilat, disa mallra dhe shërbime iu shiten konsumatorëve për një çmim të paguar në para (si mjet i përgjithshëm shkëmbimi). Këto institucione përfaqësojnë të drejtat e pronës private, strukturat qeveritare, konceptin e kontrollit si dhe rregullat e shkëmbimit. Ata aktivizojnë aktorët në treg për t’u organizuar, konkurruar, bashkëpunuar dhe shkëmbyer mes tyre. Në mënyrë që këto institucione të funksionojnë, niveli i zhvillimit të tregut të lirë luan një rol madhor. Geertz thekson, se prodhimi i institucioneve të tregut, përben një projekt kulturor shumëplanësh. Të drejtat mbi pronën private, strukturat qeveritare, koncepti i kontrollit dhe ligjet e shkëmbimit, përkufizojnë institucionet sociale themelore të formimit të tregjeve (Geertz, 1983)

Të drejtat mbi pronën private përfaqësojnë raporte sociale, të cilat përcaktojnë, se cili ka të drejtën mbi fitimet e firmës (Jensen and Meckling 1974; Fama 1980). Së fundmi, qasja e Shkollës Austriake mbi pronën private, është ponderuar si një marrëdhënie mes elitës ekonomike dhe shtetit. Elitat e biznesit luftojnë të mbajnë shtetin sa më larg nga pronësia e tyre private, por nga ana tjetër ata duan që shteti të përforcojë të drejtat mbi pronën private. Qeveritë divergojnë në varësi të rregullave të bashkëpunimit dhe të konkurrencës.

7. Kapitali – Puls i tregut të lirë

Teoritë e Shkollës Ekonomike Austriake mbi kapitalin bazohen tek diferenca mes produkteve të “nivelit të parë” dhe atyre të “ niveleve më të larta”, cilësuar nga Menger. Produktet, shërbimet e “nivelit të parë”, përfshijnë ato, të cilat i dedikohen kënaqjes direkte të dëshirave të konsumatorit. Produkte të “niveleve më të larta”, janë ato që kontribuojnë në gjenerimin e mallrave dhe shërbimeve të “nivelit të parë”. Për ekonomistët e mendimit austriak, kapitali mund të kuptohet në përgjithësi si një input, i cili kontribuon në prodhimin e mallrave dhe shërbimeve të “nivelit të parë”, direkt ose indirekt. Për rrjedhojë, kapitali është shumësia e të gjithë produkteve të niveleve më të larta.

Refleksionet e mendimit austriak ngjizën idenë e kapitalit “vizionar” (forward-looking capital), çka do të lidhet me orientimin e kapitalit të sipërmarrësve në një vizion afatgjatë. Ky qëndrim është suportuar tek Capitalism and Freedom, në të cilin Friedman konfiguron, se “ka një dhe vetëm një përgjegjësi sociale të biznesit: përdorimi i resurseve me pjesëmarrjen në aktivitete të destinuara për të rritur fitimin. Për aq kohë sa ai qëndron brenda rregullave të lojës, çka nënkupton angazhimin e biznesit në një konkurrencë të lirë, pa mashtrim dhe ndershmëri (Friedman, 1970)

Gjithashtu, opinioni i Shkollës Austriake mbi ekonominë e drejtësisë sociale (welfare economics) ndikimin e saj tek teoria e dështimit të tregut, përfaqësohet me termin axhustim dinamik i modelit të tregut. Kjo suazë reflekton, se si tregu proceson informacionin me efeciencë, duke u axhustuar në mënyrë të vazhdueshme përkundrejt rrethanave që ndryshojnë (Hayek (1969); Kirzner (1973). Në referencë të In Capitalism and Freedom (1962), Friedman nuk theksoi axhustimet dinamike, as çështjet mbi zgjedhjet publike. Por, në vijim, në përballje me

peshën e dështimit të tregut për shkak të monopolit, ai argumenton se monopoli i parregulluar, në fakt do të performojë në monopol të rregulluar në kënaqjen e kërkesës konsumatore.

Nëse një kulturë akomodon institucionet e duhura, do të gjenerohen çmimet e duhura, pra, shkohet drejt arritjes së stabilitetit makroekonomik. Ekonomitë nuk rriten duke dizenuar politika për menaxhimin e mekanizmave të politikës monetare ose fiskale, por kur individët kuptojnë përfitimet reciproke të shkëmbimit me institucionet e klimës ekonomike, të cilat duhet t'i prokurojnë këtyre individëve objektiva të gjera, për të besuar në idetë e tyre dhe të gjejnë financimet, që këto projekte në të cilët besojnë, të vihen në jetë. (Boettke 2001:248–265, Coyne 2006).

Bazuar në teoritë e mësipërme, rezultojnë se ekonomistët e Shkollës Austriake, tentojnë të ofrojnë një cilësi më të lartë të nivelit të kapitalit të burimeve të brendshme, përmes konturimit të transaksioneve më efeciente. Fuqia e tregut të lirë shtrihet në mbrojtjen e rregullave të lojës, që konkurrenca e lirë dhe alokimi i kapitalit të pulsojnë vlerë më të lartë të shtuar në ekonomi. Përveç kësaj, institucionet e tregut, ngritur thelbësisht mbi themelet e pronës private, garantojnë stimul potent për sipërmarrësit në ekspansionin e kapitalit të biznesit.

8. Neoliberalizmi – Antidoti për rivitalizimin ekonomik

Alexis de Tocqueville, tek botimi i tij “What Sort of Despotism Democratic Nations Have to Fear in Democracy in America”, argumenton se një qeveri intrusive, e cila tenton të mbrojë dhe çlirojë qytetarët e vet nga “problemët e mendimit dhe shqetësimit për të jetuar”, rezultojnë të jetë një “skllavëri e rregullt, e qetë dhe e paqtë” (1966, 692). Ndërsa Hayek argumentonte, se një shoqëri liberale nuk u kërkon njerëzve të bëhen më të mirë se sa janë, vetëm për të qenë në funksion të saj (shih Hayek 1948, 11–14). Ai pranoi se një ekonomi e tregut vitale dhe fluide, varej nga “ekzistenca e individëve të pavarur, të cilët marrin iniciativën në procesin e vazhdueshëm të reformimit dhe të ridimensionimit të organizatave” (1960, 124).

Tezat e Shkollës Ekonomike Austriake, duke pasur në fokus tregun e lirë, kanë shërbyer si antidot për ekonomitë planifikim-centralizimit. Raporti mes ndërhyrjes së shtetit në ekonomi, nga njëra anë, dhe tregut të lirë pa intervenim, nga ana tjetër, konturoi suksesin apo dështimin e konkurrencës së lirë. Duke iu referuar studimeve bazike të Mises dhe Hayek, institucionet e tregut mundësojnë shfrytëzimin e njohurive të aktorëve të tjerë të tregut, për qëllim të intensifikimit të kapaciteteve perceptuese. Formulimi i planeve të aksionit në treg, esencialisht varet nga ekzistenca e çmimeve të parasë, të cilat përçojnë informacionin afatgjatë tek vlerësuesit potencial, të përfshirë në këto plane. Pa ekzistencën e këtyre çmimeve, nuk do të kishte asnjë bazë mbi të cilën sipërmarrësit do formulonin planet e tyre dhe as të llogarisnin rezultatet.

Pyetja qendrore e Shkollës Ekonomike Austriake është, nëse lëvizjet në sinjalet e çmimeve të tregut, apo mallrat kapitale janë përdorur me efeciencë, dhe ku mund të ri-përdoren me rentabilitet në të ardhmen. Determinanti kryesor i tregut të lirë është çmimi i tregut. Vetëm çmimet e tregut mund të reflektojnë (deri diku joperfekte, ndërsa çmimet aktuale involvojnë gabime të gjeneruara si rezultat i pritshmërive të gabuara të blerësve dhe shitësve) këtë njohuri, dhe të lejojnë të jetë e aksesueshme publikisht, për qëllim të kalkulimeve monetare. Pozicionimi Austriak formësoi neoliberalizmin, e shtriu këtë vizion ekonomik veçanërisht, në vendet post-komuniste.

Tre janë arsyet primare përse fokusimi në idetë e Shkollës Austriake rezultoi adekuat në Europën Qendrore e Lindore:

1. U ngrit si një paradigmë e veçantë, përmbajtja e këtyre ideve u qaset **“fundamentalizmit të tregut”** (në kontrast me mendimin e mainstream-it ekonomik), dhe ato kanë një relevancë unike historike për rajonin e Europës së Qendër-Lindjes.

2. Tezat e Ekonomisë Austriake janë të përshtatshme si domain për idetë neoliberale, sepse asnjë shkollë tjetër mendimi s'i dedikohet kaq shumë **superioritetit të tregut**
3. Ekonomia Austriake ka një lidhje të fortë me **ekonomitë e tranzicionit**. Duke qenë e vetmja shkollë mendimi ekonomik, e cila parashikoi falimentimin e socializmit (Mises 1981a [1922], b [1947]), por edhe në nivel historik u lidh pashmangshmërisht me Europën Lindore.

Indikatorët e mësipërm shpërfaqin kualitetin e shkollës ekonomike austriake në vendet e Europës Qendrore-Lindore. Determinantët shtrihen, nga ekzigjenca e pronës private të munguar në këto ekonomi, tek oferta monetare që duhet të rrjedhë e lirë, nga interferenca e shtetit e deri tek emetimi i qeverisë në ekonomi (i cili duhet të ulet në mënyrë drastike). Pra, të gjitha këto janë politika të orientuara drejt tregut. Në tre ish-ekonomi të centralizuara mbi bazë planifikimi, si, ajo e Polonisë, Republikës Çeke, Sllovakisë implementimi i qasjeve të ekonomisë Austriake rezultoi me sukses.

Nëse Shkolla Ekonomike Austriake ka luajtur një rol emblematic në kolapsin e komunizmit dhe si konsekuencë në proceset tranzitore, ka shumë arsye përse duhen parë këto efekte në Republikën Çeke, për shembull. Në Sllovaki, ndoshta vendi që ndërmori reformat më radikale të iniciuara nga Ivan Miklos (Ministër Privatizimi 1991-1992), u zhvilluan privatizimet masive. Leszek Balcerowicz, lideri i **terapisë së shokut** (shock- therapy) demonstroi njohurinë e tij, për të diferencuar rrymën e mainstream neoklasik, me studimet e ekonomistëve austriak, si: Mises dhe Hayek: "I kam studiuar sistemet ekonomike socialiste dhe e dija që ato në bazë të tyre ishin defekte, sepse i denatralizuan njerëzit nga liria ekonomike, e cila është një ndër fondamentet e pronës private dhe e së drejtës për të ngritur një sipërmarrje"

Nën këtë spektër, mund të thuhet se ekonomistët austriak kanë kontribuar thellësisht jo vetëm në analizën ekonomike, por edhe tek politika, e cila e afroi shumë këtë mendim me zhvillimet madhore ekonomike. Mendimi austriak ishte ndër më primarët që njohu, se mënyra ekonomike e të menduarit nuk përfaqësonte një shkëmbim tregu të limituar, por, në përgjithësi ishte i aplikueshëm edhe në kontekstin social. Faktorët kyç mbi të cilët vulolet ky konkluzion, mbetet adaptimi i shpejtë i ekonomive të Europës Qendrore e Lindore, në të cilat stabiliteti ekonomik nuk implementohej dot, pa aplikimin e platformës së stabilitetit politik.

Me studimet e thella të frymëzuara nga Mises, Schumpeter, e deri tek Hayek, këto ekonomi krijuan një domain të politikave sociale, si back-up të reformave ekonomike. Nociione, si: manipulimi i interesave speciale, logjika e benefiteve të përqendruara, kostot e shpërndara në vendimmarrjen politike; injoranca e votuesit; natyra e shpejtë e vendimeve politike; incentivat burokratike dhe momentet statutore u mbollën nga ekonomistët austriak, në ekonomitë politike të këtyre vendeve.

9. Rimishërimi austriak – Fytyra globale

Frymëzuar nga Shkolla Ekonomike Austriake, institucionet ndërkombëtare, si: Banka Botërore, Fondi Monetar Ndërkombëtar kanë luajtur rolin e shtetit, veçanërisht, në drejtim të rishpërndarjes së të ardhurave e të shkëmbimit të huaj. Perspektiva Austriake për një rol të kufizuar të shtetit në ekonomi, vulosi legjitimimin e këtyre institucioneve. Një argument tjetër që i shkon në favor këtij raporti, gjendet në shpjegimin e inflacionit dhe të ciklit të biznesit, si një rezultat i politikës monetare bazuar mbi sistemin monetar të parasë (konfident dhe të sigurt).

Ndërsa qeveritë tentojnë të manipulojnë monedhën vendase për qëllime të tyre si, për shembull, për të financuar ndërhyrjet në ekonomi, rishpërndarjen e të ardhurave apo luftërat, ato shkaktojnë efekte anësore mbi investimin dhe inflacionin. Më tej, cikli i biznesit shpërthen dhe me rritjen e normës së interesit, kontraktimit të volumit të parasë, precipitohet në recesion dhe krizë bankare. Në këtë optikë, Shkolla e mendimit austriak deklaron përdorimin e standardit të arit (gold standard), bazuar në sistemin automatik monetar. Ky i fundit nuk le vakum për influencë të shtetit.

Një këndvështrim tjetër derivuar nga politika ekonomike austriake, gjendet në target-et e rangut global të cilat inkorporojnë: a) lëvizjen e lirë të mallrave dhe kapitalit. Ndërtimi i kuadrit institucional, për të impulsuar progres më të lartë dhe për të zbutur varfërinë. Aty ku shteti ka dështuar, në përmbytjen e këtyre objektivave politikisht, apo si pasojë e korrupsionit dhe keqmenaxhimit, ndërhyrja ekonomike nxit prosperitetin; b) korrektimi i dështimeve ndërkombëtare të tregut përmes platformës austriake; c) ofrimi i ekspertizës speciale në konsulencë për të shmangur dështimet nacionale të shtetit.

Konkluzione

Kapitalizmi sipërmarrës – ekonomia e tregut të lirë duhet suportuar nga infrastruktura institucionale, si: shtet i limituar, derregullim i tregut, por nga pozita rregullatore të shtetit, nga ana tjetër, mungesë e interferencës në ekonominë e tregut. Shteti siguron rregulla loje të barabarta për tregun e lirë që të funksionojë, duke inkurajuar klimën e biznesit mes aktorëve në treg.

Ekonomia e disekuilibrat

- Incentivat e injektuara në marzhet që bashkëshoqërojnë zhvillimin e transaksionit në treg, përbëjnë një pjesë integrale të procesit, përmes së cilit, tregjet lëvizin drejt ekuilibrat.
- Metodatat ekonomike dhe efeciente të prodhimit dhe distribuimit bëhen evidente, vetëm nëse disa prodhues arrijnë sukses, ndërsa të tjerë prodhues dështojnë në treg. Suksesi dhe dështimi, dallon efeciençën e metodës. Falimentimet janë çelës për procesin e zbulimit të naivitetit, dhe efeciençës në një konkurrencë të hapur. Eliminimi i mundësisë për dështim, do të thotë të eliminosh iniciativën.

Laissez-faire & institucionet e Tregut të Lirë

- Shumë prej atyre qëndrimeve të marra të mirëqena në ekonominë e tregut, që presupozohen të kenë pasur dimension njerëzor, në fakt kanë pasur një lidhje, më shumë me aspektin kulturor. De-instalimi i funksioneve të planifikimit qendror në ekonomi, nuk sjell automatikisht vendosjen e sistemit të tregut të lirë sipërmarrës. Ka një prezencë të lartë të kapitalit kulturor dhe infrastrukturor, që mbështjell ekonominë e tregut në evoluim, përgjatë gjeneratave: ligjet, sjelljet, bindjet mbi një bazë të gjerë profesionale dhe praktikash, të cilat nuk kanë funksione të rëndësishme në një ekonomi të planifikimit të centralizuar.
- Shkëmbimi mes tregjeve ndodh, pasi bindjet kulturore dhe motivet e çdo pjesëmarrësi janë të rëndësishëm, për funksionimin e tregut në nivelin më të lartë të harmonisë që mund të arrihet.
- Tregu i lirë shihet si një motor i krijimit të pasurisë, si dhe një shkatërrues i institucioneve tradicionale dhe reformave kulturore

- Konkurenca e tregut lejon që të zbulohet njohuria, e cila mundëson, që mekanizmat për veprimet individuale të koordinohen.
- Por, tregu është i paparashikueshëm dhe ndërhyrja në treg nuk mund të ndalojë, as të amortizojë kostot, të cilat lindin nga paparashikueshmëria. Kjo përpjekje mund të jetë e pakënaqshme, për shkak të kësaj, vonon edhe më shumë axhustimet e nevojshme.
- Tregu i lirë i shërben prosperitetit dhe progresit, duke shpërblyer ata të cilët janë me fat, dhe të aftë për të realizuar kërkesat e veçanta, që burojnë nga ndryshimet e shpejta të rrethanave. Në një konkurrencë është e pashmangshme, që disa do të humbin dhe se do të ketë pretendime për të mbrojtur interesat e palëve.
- Ekonomia e lirë nuk është vetëm mekanikisht shkëmbim i tregut. Në të vërtetë, përbën një sistem të vullnetshëm të planifikimit, i mbështjellë rreth pronës private, aprovimit dhe marrëdhënies kontraktuale. Në këtë konstrukt, struktura institucionale vjen si një set praktikash koherente, mbi bazë të së cilave individët lejohen të hynë në interaktivitetin social, nga ku, mbi bazë të kësaj gjenerohen avantazhe reciproke. Transaksionet e biznesit në vetvete, rrënjësojnë një sub-set të këtij interaktiviteti, ku kostot janë të përcaktuara brenda evolimit të strukturës institucionale, si dhe, kur këto të fundit janë shpatulla për një ndarje më të madhe të punës dhe realizimit të akoma dhe më shumë përfitimeve nga kjo tregti.
- Konkurenca e tregut të lirë synon minimizimin e kostove.
- Ekzistenca e kostove të transaksioneve bën të mundur krijimin e sipërmarrësit të mesëm (middle man entrepreneur), i cili zgjedh të sigurojë avantazhet dhe të reduktojë këto kosto.

Bibliografia

- Boettke, P. (1993). "Why perestroika failed: The politics and economics of socialist transformation". New York: Routledge.
- Boettke, P. (1995). "Why are there no Austrian socialists? Ideology, science and the Austrian school". *Journal of the History of Economic Thought*, 17(Spring), 35–56.
- Boettke, P.J., & Lopez, E.J. (2004). "Austrian economics and public choice". *Review of Austrian Economics*, 15(2/3), 111–119.
- Buchanan, J.M. (1982). "Order defined in the process of its emergence". *Literature of Liberty*
- Caldwell, B. (2004). "Hayek's challenge". Chicago: University of Chicago Press.
- Caplan, B. (2004). "Is socialism really 'impossible'?", *Critical Review*, 16(1), 33–52.
- Edgeworth, F.Y. (1891). "An introductory lecture on political economy". *Economic Journal*, 1, 625–634.
- Hart, D. (1982). "Ludwig von Mises, money, and the fall and rise of classical liberalism in the 20th century". *Literature of Liberty*, 5 (Autumn 1982).
- Hayek, F.A. (1937). "Economics and knowledge". In Hayek 1948.
- Hayek, F.A. (1944). "The road to serfdom". Chicago: The University of Chicago Press.
- Hayek, F.A. (1952). "The sensory order". Chicago: Chicago University Press.
- Hayek, F.A. (1976). "Law, legislation and liberty: The mirage of social justice (Vol. 2). Chicago: University of Chicago Press.
- Hayek, F.A. (1978). "The constitution of liberty". Chicago: University of Chicago Press.
- Hayek, F.A. (1979). "Law, legislation and liberty: The political order of a free people" (Vol. 3). Chicago: University of Chicago Press.
- Hayek, F.A. (1948). "Individualism and economic order". Chicago: University of Chicago Press.
- Horwitz, S. G. (1990). "Competitive currencies, legal restrictions, and the origins of the fed: Some evidence from the panic of 1907". *Southern Economic Journal*, 56, 639–649.
- Horwitz, S. G. (2000). "Microfoundations and macroeconomics: An Austrian perspective". New York: Routledge.

- Ikeda, S. (2004). "Urban interventionism and local knowledge". *Review of Austrian Economics*, 17(June), 247–264.
- Kirzner, I. M. (1992). "The meaning of market process". London: Routledge.
- Kirzner, I. M. (1993). "Classics in Austrian economics", (Vol. 1). London: Pickering and Chatto.
- Kirzner, I. M. (1997). "How markets work: Disequilibrium, entrepreneurship and discovery". IEA Hobart Paperno. 133. Institute of Economic Affairs, London.
- Lewin, P. (1998). "The firm, money, and economic calculation: Considering the institutional nexus of market production". *American Journal of Economics and Sociology*, 57(October), 499–512.
- M.S. (2004). "On political competition: Democracy, opinion and responsibility". *Constitutional Political Economy*, 15(2), 187–204.
- Machlup, F. (1980). "My early work on international monetary problems". *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 33(133), 115–146.
- Menger, C. (1883[1996]). "Investigations into the methods of the social sciences". Grove City, PA: The Libertarian Press, Inc.
- Mises, L. (1978b). "The causes of the economic crisis", New York: Free Market Books, 172–203.
- Mises, L. (1981). "Epistemological problems of economics". New York: New York University Press. The Research Program of Austrian Economics, 23
- Mises, L. (1981). "The theory of money and credit". Indianapolis: Liberty Classics.
- Mises, L. (2002). "Between the two world wars: Monetary disorder, interventionism, socialism, and the great depression", Indianapolis: Liberty Fund
- Olson, M. (1982). "The rise and decline of nations. Economic growth, stagflation, and social rigidities". New Haven: Yale University Press. Peacock,
- Rosen, S. (1997). "Austrian and neoclassical economics: Any gains from trade?", *Journal of Economic Perspectives*, 11, 139–152.
- Sautet, F. (2000). "An entrepreneurial theory of the firm". London: Routledge.
- Schumpeter, J. (1912). "The Theory of Economic Development", Harvard University
- Schumpeter, J. A. (1942). "Capitalism, socialism, and democracy". London
- Wright, E. (1997). "The cultural foundations of economic development". London: Routledge.

DOSSIER: ANALIZË E FAKTORËVE TË RRIJTJES EKONOMIKE

Të ardhurat nga remitancat dhe rritja ekonomike në Shqipëri (1992–2013)

Engjëll PERE¹

Abstrakt: Remitancat nga emigrantët shqiptarë kanë luajtur një rol të rëndësishëm në zhvillimin ekonomik – shoqëror të vendit tonë. Duke arritur vlerën e mbi 1 miliard euro, ose afërsisht 10% e PBB, ato kanë qenë një burim i rëndësishëm në reduktimin e varfërisë, në rritjen e mirëqenies së popullsisë, reduktimin e deficitit tregtar dhe në tërësi, në rritjen ekonomike të vendit. Sidoqoftë, vetë natyra e tyre, dobësimi gradual i lidhjeve me vendin e origjinës, ka sjellë në vitet e fundit një rënie të tyre graduale, duke e reduktuar kështu ndjeshëm këtë burim të rëndësishëm financimi. Në këtë këndvështrim, ky punim synon të analizojë rolin e remitancave në rritjen ekonomike, për ekonominë shqiptare. Në aspektin teorik mjaft punime argumentojnë, se rritja e remitancave ndikon konsiderueshëm në rritjen ekonomike, kryesisht nëpërmjet impaktit të tyre në konsum dhe kursim, por edhe nëpërmjet tërheqjes së investimeve të huaja direkte, rritjes së produktivitetit, qëndrueshmërisë së sistemit financiar etj. Në këtë kuadër, punimi i paraqitur do të mbështetet në analizën empirike të dinamikës së remitancave dhe rritjes ekonomike, për ekonominë shqiptare, si dhe në ndërtimin e një modeli ekonometrik, i cili do të analizojë korrelacionin e remitancave në rritjen ekonomike të vendit. Si periudhë e analizës është marrë ajo 22 –vjeçare, 1992 – 2013, ndërsa të dhënat përkatës nga database i Bankës Botërore

Fjalë kyç: remitanca, rritja ekonomike; investime të huaja; formimi i kapitalit bruto.

Abstract: Remittances from emigrants, have played an important role in social – economic development in Albania. Achieving a level about of 1 billion euros, (nearly 10% of GDP),

¹ Universiteti Europian i Tiranës, Dekan i Fakultetit Ekonomik dhe Teknologjisë së Informacionit,
E-mail: engjell.pere@uet.edu.al

they have been an important source in economic welfare's growing, poverty reduction, reducing of trade deficit, and in general, in economic growth of the country. However, the gradual weakening of the of emigrants' ties to the country of origin, has caused in recent years a gradual decrease of remittances, bringing in such way a substantially reducing of this important source of financing. In this context, this paper aims to examine the role of remittances on economic growth in Albanian economy. In theoretical aspect, different papers argue that growing of remittances, has a significant impact on economic growth, largely through their impact on consumption and savings, but also by attracting foreign investment, increasing of productivity, sustainability of the financial system, etc. In this perspective the present paper aims to analyze, the dynamics correlation of remittances and economic growth in the Albanian economy. In this point of view, except empirical analysis, is built also an econometric model which investigate the correlation of remittances to economic growth. As the period of analysis is consider 22-years period, (1992-2013), while the corresponding data base is use that from the World Bank (WDI).

Keywords: *remittances, economic growth, foreign investment, gross capital formation.*

1. Hyrje

Remitancat në ekonominë shqiptare, sikurse dihet, kanë luajtur një rol të rëndësishëm në zhvillimin ekonomik të vendit, në të gjithë periudhën 15-20 vjeçare të tranzicionit. Izolimi, ndalimi në ekstrem i lëvizjes së lirë të popullsisë, si dhe varfëria ekstreme që trashëgoi vendi nga regjimi totalitar ishin ndër faktorët kryesorë që ndikuan në eksodin e madh, sidomos, në vitet e para pas hapjes social-ekonomike të vendit. Numri i popullsisë së emigruar, vetëm në periudhën 1900 – 2005, vlerësohet në më shumë se 900.000, ose në rreth 32-34% të popullsisë së vendit.

Ky numri i madh emigrantësh, sigurisht, u shoqëruar edhe hyrjen e të ardhurave nga to, në formën e remitancave. Nga ana tjetër, vështirësitë ekonomike në të gjithë periudhën e tranzicionit, si dhe lidhjet e ngushta të emigrantëve me familjet e tyre, ndikuan në një volum të konsiderueshëm transfertash nga jashtë, duke arritur, për shembull, në vitin 2007 rreth 12% të GDP-së së vendit. Megjithëse të destinuara kryesisht për konsum, këto transfertat luajtën një rol të konsiderueshëm, jo vetëm në ngritjen e nivelit të mirëqenies së popullsisë, por edhe në gjallërimin e ekonomisë në tërësi. Në fakt, nëpërmjet ndikimit në kërkesën agregate, remitancat kanë shërbyer si një burim financiar i rëndësishëm në mbështetjen e zhvillimit ekonomik të vendit, si dhe duke reduktuar në mënyrë të konsiderueshme deficitin tregtar.

Por remitancat kanë ciklin e tyre. Duke qenë transfertat të emigrantëve për familjet e tyre, si dhe meqenëse këto lidhje, me kalimin e viteve, padyshim që dobësohen, edhe vëllimi i tyre sigurisht vjen duke rënë. Kështu, nga rreth 957 milion euro në vitin 2007 (viti më i mirë), ato ranë gradualisht në rreth 547 milion euro në vitin 2013 (viti më i dobët). Reduktimi i këtij burimi të rëndësishëm financimi për ekonominë, padyshim do të ndikojë negativisht edhe në rënien e ritmeve të rritjes së PBB-së. Pikërisht, kjo analizë përbën edhe përmbajtjen kryesore të këtij punimi. Rënia e ritmeve të rritjes së ekonomisë shqiptare në vitet e fundit, (duke filluar nga viti 2009), mund të shpjegohet jo vetëm me krizën financiare globale, por, ajo është e lidhur edhe me rënien tashmë të këtij burimi të rëndësishëm financiar, (sidomos pas vitit 2011), sikurse kanë qenë remitancat. Nga ana tjetër, nisur nga përmbajtja e tyre, mund të parashikohet që edhe në të ardhmen, niveli i transfertave nga jashtë në formën e remitancave, të jetë vazhdimisht i

reduktuar. Gjë që do të thotë, se edhe parashikimet për potencialin e zhvillimit ekonomik të vendit nuk mund të jenë më ato të 6-7% rritje e PBB-së, por, në mënyrë të konsiderueshme më pak. Sigurisht, kjo nëse nuk gjenden burime të tjera, apo rrugë të ndryshme zhvillimi.

2. Qëllimi dhe objektivat e studimit

Duke u nisur nga roli i remitancave, si një burim i rëndësishëm financues i zhvillimit ekonomik të vendit, pra edhe të rritjes ekonomike, si dhe nga natyra e tyre e cila presupozon rënien e tyre graduale në vartësi të dobësisht të lidhjeve të emigrantëve më vendin e tyre të origjinës, qëllimi i këtij punimi është të analizojë vartësinë e rritjes ekonomike të vendit nga të ardhurat nga remitancat. Në këtë këndvështrim objekti kryesor i këtij studimi është të evidentojë lidhjet, korrelacionin dhe masën e ndikimit të remitancave në ritmet e rritjes ekonomike.

3. Pyetja kërkimore, hipoteza dhe metodologjia e punimit

Bazuar në parashtrimin e problemit si më sipër, në hyrjen e këtij punimi, si dhe në qëllimin dhe objektivat që ai synon të realizojë, pyetja e tij kërkimore bazë është ajo, se sa remitancat kanë ndikuar në rritjen ekonomike në Shqipërisë. Hipoteza e punimit, pra supozimi i përgjigjes së kësaj pyetje kërkimore, është se remitancat kanë qenë një nga faktorët e rëndësishëm të rritjes ekonomike të vendit, dhe në këtë këndvështrim, rënia e pashmangshme e tyre në të ardhmen do të thotë një rishikim, edhe i potencialit të rritjes ekonomik të vendit.

Metodologjia e punimit fillon me një shikim të përgjithshëm të literaturës mbi rolin e remitancave në rritjen ekonomike, më tej, ajo vazhdon me trajtimin e dy aspekte dhe qasje të veçanta të analizës së dinamikës së remitancave dhe rritjes ekonomike në Shqipëri. Pas rishikimit të literaturës, në pjesën e parë të punimit, kryhet analiza deskriptive e dinamikës së të ardhurave nga remitancat dhe rritjes ekonomike, mbështetur kjo në të ardhurat për frymë. Nëpërmjet kësaj analize, synohen të evidentohen vartësitë e ritmeve të rritjes edhe nga niveli i remitancave. Njëkohësisht, në këtë pjesë, duke synuar të evidentohet roli i remitancave në ekonominë e vendit, është trajtuar edhe natyra e karakteristikat e tyre për ekonominë shqiptare, pesha e tyre në llogarinë korrente e në bilancin e pagesave etj. Pjesa e dytë e analizës përqendrohet në studimin e rezultateve të modelit ekonometrik, i cili analizon korrelacionin midis remitancave dhe rritjes ekonomike, si një variabël i varur. Në ndërtimin e këtij modeli, mbështetur në literaturën e njohur, merren në konsideratë edhe argumente të tjera, të cilat mund të ndikojnë në rritjen ekonomike, si investimet e huaja direkte, vlera e fondeve themelore disponuese, niveli e të ardhurave për frymë në vitin bazë, si dhe ritmet e rritjes së ekonomisë europiane, në vitet përkatëse. Periudha e marrë në studim, në modelin ekonometrik, është ajo 22 vjeçare, 1992 – 2013, ndërsa si bazë të dhënash, në punim kanë shërbyer ato të Bankës Botërore si dhe të Bankës së Shqipërisë (Bilanci i Pagesave).

4. Rishikim i literaturës: remitancat dhe rritja ekonomike

Në literaturën bashkëkohore ekziston një qasje e dyzuar mbi rezultatet e remitancave në rritjen ekonomike. Nga njëra anë, kjo qasje karakterizohet nga pikëpamje, të cilat argumentojnë idenë, se roli i remitancave është në tërësi pozitive në rritjen ekonomike.

Sipas këtij qëndrimi, remitancat luajnë një rol pozitiv jo vetëm në reduktimin e varfërisë dhe rritjen e mirëqenies ekonomike, por ato ndikojnë gjithashtu pozitivisht në rritjen ekonomike, në fondin e investimeve dhe shërbejnë si burime suplementare të financimit të huaj. Në këtë këndvështrim mund të përmenden punimet e Lucas (2005), i cili në punimet e tij citon një sërë rastesh, si Marok, Pakistan dhe Indi, ku remitancat kanë ndikuar pozitivisht në rritjen ekonomike. Gjithashtu, Glytos (2002) argumenton, se në 6 nga 7-të vendet e Mesdheut të marra në studim, remitancat kanë ndikuar pozitivisht jo vetëm në rritjen e konsumit, por, madje edhe në investimet themelore. Po kështu, në analizën e Ledezma dhe Pircha (2004) mbrohet ideja, se remitancat kanë pasur një impakt pozitiv në rritjen ekonomike në 11 vende të Europës Lindore të marra në studim në periudhën 1990 – 1999, kjo si rezultat i rritjes së nivelit të punësimit dhe produktivitetit ekonomik. Në aspektin e krizës ekonomike, disa autorë, si Ratha (2010) dhe Ghosh (2006), kanë zhvilluar një aspekt tjetër pozitiv sipas tyre të remitancave, duke argumentuar ato si një nga flukset financiare më stabile edhe në kushtet e krizës ekonomike globale. Disa autorë të tjerë, si Giuliana dhe Arranz (2005), megjithëse mbrojnë idenë e ndikimit pozitiv të remitancave në zhvillimin ekonomik në tërësi, e lidhin këtë ndikim kryesisht me zhvillimin e sektorit financiar, ndërsa tregojnë se ndikimi i tyre në rritjen ekonomike nuk është statistikisht i qëndrueshëm.

Nga ana tjetër, pikëpamjet e kundërta mbi rolin e remitancave në rritjen ekonomike, kanë të bëjnë me dy aspekte kryesore: Së pari me atë se rritja e remitancave në një vend sjell rënien e kursit të këmbimit të monedhës huaj, duke ndikuar kështu negativisht në vëllimin e eksporteve dhe si rezultat edhe në prodhim e nivelin e punësimit, Së dyti, ndikim negativ mund të kenë remitancat edhe në dekurajimin e nxitjes për punë, pasi familjet mund ta mbështesin mirëqenien e tyre kryesisht nga të ardhurat nga emigracioni dhe jo nga punësimi brenda vendit (Chami, 2003). Ghami, Fullenkamp dhe Jahjahha (2005) analizuan gjithashtu një model, i cili synonte të tregonte pikërisht korelacionin midis remitancave dhe rritjes së PBB-së për frymë, dhe konkluduan, pikërisht në atë, se ky korelacion është negativ. Gjithashtu Barajas (2009), në analizën e tij, arrin në konkluzionin se remitancat nuk kanë efekt në rritjen ekonomike, ndërsa Bettin dhe Zazzaro (2008) tregojnë, se në një këndvështrim afat gjatë vartësia e rritjes ekonomike nga remitancat nuk është mbresëlënëse. Po kështu edhe Wakayama (2010), në një punim për rajonin e vendeve Europiane dhe ato të Azisë Qendrore konkludon, se për këto vende gjithashtu nuk evidentohet ndonjë korelacion i rritjes ekonomike nga remitancat.

5. Të ardhurat nga remitancat dhe roli i tyre në ekonominë Shqiptare

Fenomeni i emigrimit është një nga karakteristikat themelore, i cili shoqëroi periudhën e gjatë të transformimit politiko – shoqëror të vendit, pas përmbyesjes së madhe në fillim të viteve '90. Izolimi absolut dhe varfëria ekstreme gjatë regjimit totalitar, ishin shkaqet kryesore të emigrimit të qindra-mijë shqiptarëve, të cilët shpesh, jo thjesht për një jetesë më të mirë, por edhe vetëm për mbijetese, u detyruan të emigrojnë në vende të tjera në mbarë botën.

Shqipëria renditet në vendet me numër më të madh emigrantësh në krahasim me popullsinë e saj. Megjithëse numri i tyre është vështirë të përcaktohet saktë, disa vlerësime të institucioneve ndërkombëtare e vendosin Shqipërinë të dytën në renditje për sa i takon numrit të të emigruarave në krahasim me numrin e saj të popullsisë (tabela 1).

TABELA 1.TOP 10, VENDET E ORIGINËS ME PËRQINDJEN MË TË MADHE TË EMIGRANTËVE NDAJ NUMRIT TË POPULLSISË - 2010. (%)

Shtetet	%
Porto Riko	33
Shqipëria	29
Xhamajka	28
Bosnja & Hercegovina	28
Kazakistani	23
Armenia	23
Trinidad & Tabago	22
Kuvajti	21
Moldavia	20
Republika e Maqedonisë	20

Burimi: Për Research Center

Sipas këtyre të dhënave numri i emigrantëve shqiptarë është rreth 828.435 (totali i popullsisë 2.856.673 – Banka Botërore, 2010). Emigrimi i popullsisë është favorizuar edhe nga fakti se vendi ndodhet në kufij me vende të zhvilluara të Europës, sikurse është Italia dhe Greqia. Në fakt, pjesa më e madhe e emigrantëve shqiptarë jetojnë në këto vende. Kështu në Itali sipas të dhënave zyrtare jetojnë rreth 495.709 emigrantë shqiptarë (2014), ndërsa në Greqi rreth 480.824 (2011). Duhet thënë se ky numër emigrantësh në Greqi, ka rënë vitet e fundit si rezultat i krizës ekonomiko – financiare në këtë vend (nga 481,663 në vitin 2006). Pësia specifike e emigrantëve shqiptarë në këto vende është paraqitur në tabelën 2.

Numri i emigrantëve shqiptarë që jetojnë në Itali dhe Greqi është rreth 79% e numrit të përgjithshëm. Ky numër, sipas Ministrisë së Punëve të Jashtme të Shqipërisë, është rreth 1,4 milion, që do të thotë rreth 51% e popullsisë së vendit (2.773.620 - Banka Botërore, 2013).

Këto shifra shprehin mjaft qartë peshën që ka luajtur emigracioni, si një fenomen tipik i shoqërisë shqiptare, i cili ka shoqëruar të gjithë periudhën e tranzicionit pas ndryshimeve në fillim të viteve '90. Sidoqoftë duhet theksuar, se pas viteve 2003 - 2004, ritmet e lëvizjes së popullsisë jashtë vendit janë reduktuar ndjeshëm, ndërsa për periudhën 2010 – 2015, vlerësimi i të emigruarve shqiptarë mesatarisht konsiderohet në -3,2 për 1.000 banorë.

TABELA 2.EMIGRANTËT SHQIPTARË NË ITALI DHE GREQI.

	Itali (2014)	Greqi (2011)
Të huaj rezidentë	4.922.085	912.379
Nga të cilët Shqiptarë	495.709	480.824
Në përqindje	10.1%	52,7%

Burimi: Sipas të dhënave të Instituteve të Statistikave të vendeve përkatëse

Një problem i tillë social sikurse ishte emigracioni, padyshim ndikoi në tërësi pozitivisht në aspektin ekonomik. Ky ndikim lidhet pikë së pari me të ardhurat nga remitancat të cilat duke arritur shuma të konsiderueshme, shërbyen si një burim i rëndësishëm financiar jo vetëm në përmirësimin e nivelit të mirëqenies së familjeve shqiptare, por në mënyrë indirekte, nëpërmjet rritjes kryesisht të konsumit, në rritjen e kërkesës agregate dhe për rrjedhim të rritjes ekonomike në tërësi. Nga ana tjetër, të ardhurat nga remitancat luajtën një rol të rëndësishëm në stabilizimin e bilancit të pagesave, duke ekuilibruar në mënyrë të konsiderueshme deficitin tregtar negativ të vendit.

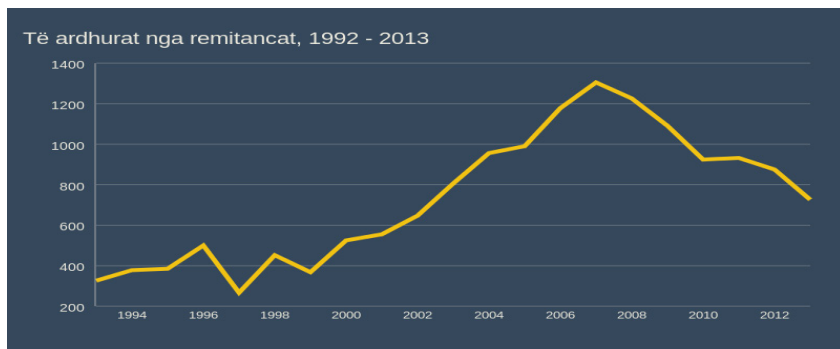
Në grafikun 1 pasqyrohet pikërisht dinamika e remitancave për periudhën 1990 – 2003. Sikurse shihet, këto të ardhura kanë qenë në rritje graduale deri në vitin 2007 (1,305 milion USD) dhe më pas kanë pësuar rënie, duke arritur vlerën 726 milion USD në vitin 2013, (ose rreth 45% më pak). Për të treguar peshën e tyre në ekonominë e vendit, në grafikun 2 është pasqyruar përqindja e të ardhurave nga remitancat, në raport me PBB-në. Sikurse shihet, kjo peshë ka qenë afërsisht 15%, e cila mund të vlerësohet e konsiderueshme, duke u krahasuar me vendet e tjerë. Por duke filluar nga viti 2006, kjo përqindja e ka ardhur gradualisht duke rënë, (megjithëse edhe vetë rritja e PBB-së ka qenë më e reduktuar), duke arritur në vitet në fundit 2011 – 2013 në 8,7 - 8,4% të PBB-së.

Rolin e remitancave në rritjen ekonomike e tregon formalisht edhe krahasimi i ritmeve të rritjes së të ardhurave nga remitancat, me rritjen ekonomike (PBB-së). Ky krahasim për periudhën 1992 – 2013 paraqitet në grafikun 3. Në tërësi shikohet se këto ritme kanë ndjekur njëra tjetrën, duke shfaqur të njëjtën tendencë dhe duke treguar kështu një korrelacion të qëndrueshëm midis tyre.

Në mënyrë indirekte në rritjen ekonomike, remitancat kanë ndikuar edhe nëpërmjet ruajtjes së stabilitetit makroekonomik në aspektin e ekuilibrit të bilancit të pagesave. Sikurse shihet edhe këtu të ardhurat nga remitancat kanë ndikuar në mënyrë të konsiderueshme në reduktimin e deficitit tregtar si dhe në balancimin në tërësi të bilancit të pagesave.

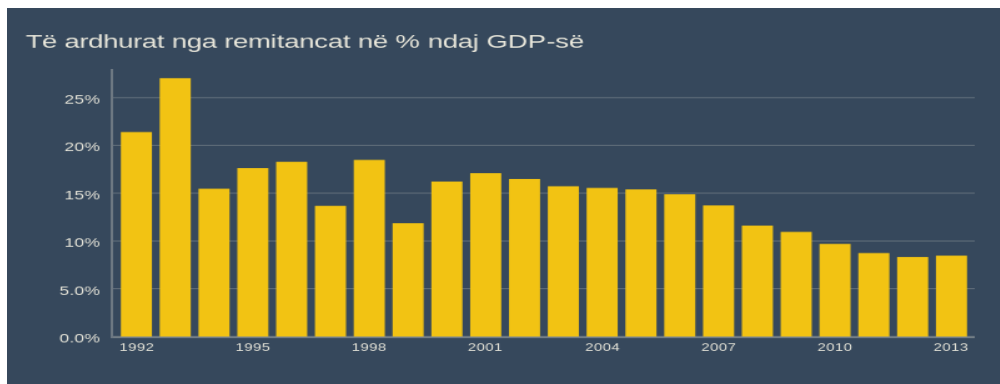
Në aspektin makroekonomik të rritjes, remitancat evidentohen se kanë ndikuar kryesisht në rritjen e kërkesës agregate nëpërmjet fondit të konsumit të popullsisë. Sipas Bankës së Shqipërisë, pjesën kryesore të të ardhurave të familjeve shqiptare, deri në vitin 2007 e përbënin të ardhurat nga remitancat (mesatarisht 31%), nga ana tjetër rreth 43% e tyre përdoren për plotësimin e nevojave të përditshme, ndërsa vetëm më pak se 10% arrihen të kursehen (Banka e Shqipërisë).

GRAFIKU1.TË ARDHURAT NGA REMITANCAT, 1993- 2013 (MILION USD)



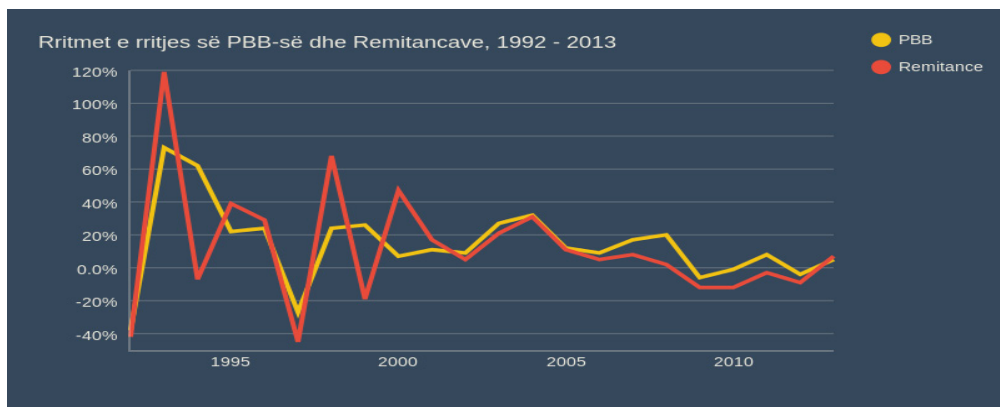
Burimi: Banka e Shqipërisë, Bilanci i llogarisë korrente 1992 - 2013.

GRAFIKU 2. TË ARDHURAT NGA REMITANCAT NDAJ GDP-SË, 1992- 2013 (%)



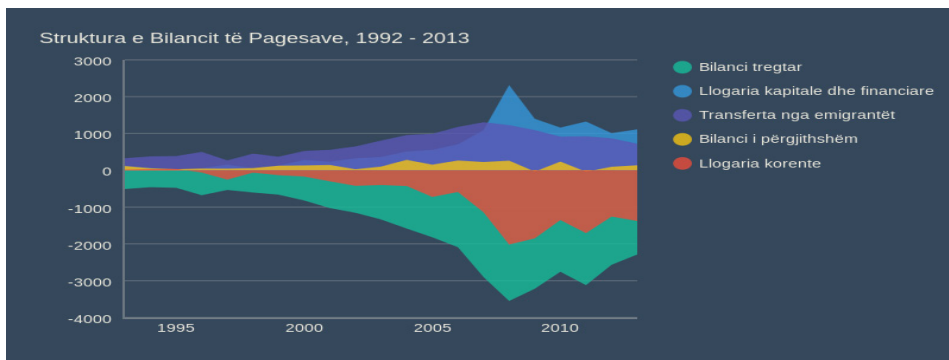
Burimi: World Bank, World Development Indicators (WDI), 2014

GRAFIKU 3. RITMET E RRIJTJES SË PBB-SË DHE REMITANCAVE, 1992 – 2013 (%)



Burimi: World Bank, World Development Indicators (WDI), 2014

GRAFIKU 4. STRUKTURA E BILANCIT TË PAGESAVE, 1992 – 2013 (MILLION USD)



Burimi: Banka e Shqipërisë, Bilanci i Pagesave 1992 - 2013.

Analiza e korrelacionit midis rritjes ekonomike dhe remitancave në ekonominë Shqiptare.

Sikurse u theksua, në literaturën mbi remitancat dhe rritjen ekonomike, qëndrimet nuk janë të qarta, përkundrazi ekzistojnë pikëpamje kontradiktore në lidhje me ndikimin pozitiv apo jo të tyre në rritjen ekonomike. Nga ana tjetër, në seksionin paraardhës, u tregua se pesha e remitancave në ekonominë Shqiptare ka qenë mjaft e rëndësishme dhe ritmet e rritjes së PBB-së janë shoqëruar me ritmet e ndryshimit të të ardhurave nga remitancat. Për të analizuar në mënyrë më analitike korrelacionin midis ritmit të rritjes së PBB-së me nivelin e remitancave më poshtë është ndërtuar dhe janë analizuar rezultatet e modelit ekonometrik të përdorur fillimisht nga Chami et al. dhe më vonë edhe nga Catrinescu et al. Ky model analizon rritjen e PBB-së për frymë, në vartësi të (1) përqindjes së remitancave ndaj PBB-së, (2) përqindjes së formimit të kapitalit ndaj PBB-së, (3) përqindjes së flukseve neto të investimeve private ndaj PBB-së, si dhe (4) të të ardhurave për frymë në vitin bazë. Për të gjithë këto tregues, në model merren jo vlerat reale të tyre, por ato logaritmike, pasi në këtë mënyrë rezultatet e modelit janë më afër një trajtimi normal të vartësisë së variabileve. Modeli do të paraqitet në këtë formë:

$$\text{CAPGDPgrowlog} = \beta_0 + \beta_1 \text{CAPGDP92log} + \beta_2 \text{PRGDPlog} + \beta_3 \text{GFCGDPlog} + \beta_4 \text{NPCFGDPlog} + u \quad (1)$$

Në këtë barazim:

CAPGDPgrowlog: logaritmi i rritjes së PBB-së për frymë të popullsisë.

CAPGDP92log: logaritmi i PBB-së për frymë në periudhën bazë (në rastin tonë viti 92).

Ky tregues merret e kryesisht në rastin e analizës midis vendeve për të paraqitur vartësinë e rritjes edhe nga niveli fillestar i të ardhurave i cili mund të jetë i ndryshëm për vende të ndryshme.

PRGDPlog: logaritmi i përqindjes së remitancat ndaj PBB-së.

GFCGDPlog: logaritmi i përqindjes së formimit të kapitalit ndaj PBB-së.

NPCFGDPlog: logaritmi i përqindjes së investimeve neto private ndaj PBB-së

u gabimi kufi

Në këtë punim, ky model është modifikuar diçka, duke zëvendësuar së pari investimet private neto me flukset e investimeve të huaja direkte (FDI), kjo pasi në vendin tonë investimet e huaja mendohet se kanë një impakt më të rëndësishëm në rritjen ekonomike në krahasim me investimet private, të cilat nga ana tjetër mund të përfshijnë në vetvete edhe një pjesë të remitancave (duke shkaktuar korelacion midis variabileve). Nga ana tjetër, niveli i të ardhurave për frymë nuk u morr parasysh, pasi në model bëhet fjalë vetëm për një vend, kështu ndikimi i këtij faktori është zero. Modeli në këtë mënyrë do të paraqitet:

$$\text{CAPGDPgrowlog} = \beta_0 + \beta_2 \text{PRGDPlog} + \beta_3 \text{GFCGDPlog} + \beta_4 \text{FDIGDPlog} + u \quad (1)$$

Ku variabil shtesë, në krahasim me barazimin (2) është:

FDIGDPlog logaritmi i përqindjes së investimeve të huaja direkte ndaj GDP

Si bazë të dhënash për modelin janë marrë ato të Bankës Botërore (WDI – 2014), ndërsa periudha është ajo 1992 - 2013. Duhet theksuar se një nga kufizimet kryesore të analizës është fakti se seritë kohore të marra janë relativisht të kufizuara. Në fakt në analiza të ngjashme periudha është mjaft më e madhe dhe analiza kryhet për grup vendesh nëpërmjet një panel data.

Përpunimi i të dhënave në STATA u bë duke përdorur modelin e thjeshtë të vektorit të autoregresionit (Vector Autoregresion - VAR). Rritja ekonomike për frymë u morr me një lag

(vonesë) prej 1-2 vitesh, domethënë ndikimi i faktorëve variabël në këtë rritje, është supozuar në një zhvendosje prej 2 vitesh.

Fillimisht, modeli tregoi vartësia e rritjes ekonomike (PBB / frymë) ndaj përqindjen e investimeve të huaja direkte (FDI / PBB) nuk ishte statistikisht sinjifikante ($p = 0,901$, tabela 2, kolona 1 dhe aneksi 1) për këtë arsye në vend të logaritmit të FDI / PBB (FDIGDPlog) u morr treguesi i logaritmit të rritjes vjetore së FDI-ve (FDIgrowthlog). Në këtë rast rezultatet janë më të pranueshme, gjithsesi vartësia e rritjes ekonomike për frymë nga formimi i kapitalit bruto, (GFCGDPlog), është përsëri jo statistikisht e qëndrueshme ($p = 0,202$, tabela 3, kolona 2, dhe aneksi 2). Nëse eliminojmë nga modeli edhe këtë tregues atëherë rezultatet tregojnë një korrelacion të caktuar, ndonëse jo të fuqishëm, midis rritjes ekonomike dhe të ardhurave nga remitancat, tabela 3, kolona (3) dhe aneksi 3.

Në këto analiza, periudha e marrë në studim është ajo 22-vjeçare, (1992 – 2013), por studimi është interesant nëse marrim periudhën 1998 – 2013, pra, duke eliminuar vitet e para, të cilat janë karakterizuar nga një gjendje mjaft tranzitore, si për vendin në tërësi, ashtu edhe për emigrantët shqiptarë në vitet e para të emigracionit të tyre. Në këtë rast, (1998 – 2013), vartësia e rritjes ekonomike nga remitancat, mund të shikohet edhe nga formimi i kapitalit bruto dhe investimet e huaja direkte, tabela 3, kolona 4 dhe aneksi 4.

**TABELA 3 KORRELACIONI I RITJES EKONOMIKE NGA REMITANCAT.
VECTOR AUTOREGRESION (VAR)**

Variabili i varur	(1)	(2)	(3)	(4)
Log i rritjes së PBB-së për frymë (CAP_GDP_grow_log)	1992 - 2013	1992 - 2013	1992 – 2013	1998 - 2013
Log i remitancave ndaj PBB-së (%) (PR_GDP_log)	0.159 (0.001)	0.122 (0.001)	0.089 (0.002)	0.059 (0.000)
Log i formimit të kapitalit bruto ndaj PBB-së (%) (GFC_GDP_log)	0.107 (0.184)	0.062 (0.202)		0.075 (0.003)
Log i investimeve të huaja direkte ndaj PBB-së (%) (FDI_GDP_log)	0.004 (0.901)			
Log i rritjes së investimeve të huaja direkte (%) (FDI_grow_log)		0.038 (0.043)	0.051 (0.002)	0.019 (0.000)
Constant	-0.281 (0.004)	-0.177 0.070	-0.585 (0.060)	-147 (0.001)
R-squared	0.525	0.6053	0.573	0.814

Nga rezultatet e analizës së korrelacionit, më të pranueshme janë rezultatet që paraqesin

analizën e rritjes ekonomike në vartësi të remitancave dhe investimeve të huaja direkte për periudhën 1992 -2013, (kolona 3 e tabelës 3), si dhe vartësia e rritjes ekonomike nga remitancat, formimi i kapitalit bruto dhe investimet e huaj direkte për periudhën, 1998 – 2013, (kolona 4 e tabelës 3).

Në rastin e parë, për periudhën 1992 – 2013 (kolona 3), vartësia e rritjes ekonomike nga remitancat është pozitive, ndoshta jo shumë e konsiderueshme (koeficienti 0,089), por gjithsesi më e fuqishme se varësia nga investimet e huaja direkte (koeficienti 0,051). Të dhënat tregojnë se këto dy faktorë shpjegojnë rreth 57,3% të rritjes ekonomike në këtë periudhë (R-squared 0,573).

Ndërsa në rastin e dytë, periudha 1998 – 2013 (kolona 4), vartësia e rritjes ekonomike nga remitancat është pozitive, por më pak e fuqishme se sa në rastin e parë (koeficienti 0,59). Gjithsesi në këtë rast, remitancat, investimet e huaja direkte dhe formimi i kapitalit bruto shpjegojnë rreth 81,4% të faktorëve të rritjes (R-squared 0,814)

7. Konkluzione/ Rekomandime

Remitancat kanë qenë një nga faktorët e rëndësishëm në zhvillimi ekonomik në vendin tonë. Ato kanë ndikuar në mënyrë të konsiderueshme në rritjen e mirëqenies së popullsisë, në rritjen e kërkesës agregate dhe si rezultat edhe në rritjen ekonomike në tërësi. I rëndësishëm ka qenë ndikimi i remitancave gjithashtu, në bilancin e pagesave duke ndikuar pozitivisht në reduktimin e deficitit tregtar. Për periudhën 1992 – 2013, evidentohet një vartësi pozitive e rritjes ekonomike nga remitancat. Sidoqoftë, kjo vartësi pozitive ka ardhur duke u dobësuar gradualisht, krahas zhvillimit në tërësi të strukturës ekonomisë të vendit. Rezultatet e analizës tregojnë se remitancat jo vetëm kanë qenë një nga faktorët kryesorë të rritjes ekonomike, por roli i tyre ka qenë më i konsiderueshëm krahasuar edhe me faktorët e tjerë, sikurse janë për shembull investimet e huaja direkte. Pas vitit 2007, vihet re një rënie e konsiderueshme dhe e vazhdueshme e remitancave, kjo si rezultat i krizës ekonomike, por edhe si pasojë e ciklit të tyre. Një rënie e tillë supozohet se do të vazhdojë edhe në vitet në vazhdim, duke ndikuar kështu negativisht në reduktimin e një burimi të rëndësishëm të financimit ekonomik.

Bibliografia

- Acemoglu, D., S. Johnson, and J. A. Robinson. (2001), "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation", *American Economic Review* 91: 1369-1401.
- Adams, Jr., Richard H. and John Page (2003), "International Migration, Remittances, and Poverty in Developing Countries", *World Bank Policy Research Working Paper* 3179
- Aron, Janine (2000), "Growth and Institutions: A Review of the Evidence", *The World Bank Research Observer*, 15(1): 99-135
- Barajas, A., R. Chami, C. Fullenkamp, M. Gapein and P. Montiel (2009), "Do worker's remittances promote economic growth?", *IMF Working Paper* 09/153, IMF
- Barro, Robert J. (1991), "Economic Growth in a Cross Section of Countries", *The Quarterly Journal of Economics*, 106(2): 407-443
- Borjas, George J. (1999), "Economic Research on the Determinants of Immigration", *World Bank Technical Paper* No. 438, Europe and Central Asia Poverty Reduction and Economic Alignment Series, September
- Borjas, George J. (1999), "The Economic Analysis of Immigration", in *Handbook of Labor Economics*,

- Volume 3A, edited by Orley Ashenfelter and David Card, North- Holland, pp. 1697-1760
- Chami, Ralph, Connel Fullenkamp, and Samir Jahjah's (2003), "Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?", IMF Working Paper WP/03/189.
- Chami, R., C. Fullenkamp. and S. Jahjah (2005), "Are Immigrant Remittances Flows a Source of Capital Development?", IMF Staff Papers Vol.52, No.1, IMF.
- De Luna Martínez, José (2005) Workers' Remittances to Developing Countries: A Survey with Central Banks on Selected Public Policy Issues, World Bank Policy Research Working Paper No. 3638.
- Easterly, W., and R. Levine (2003), "Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development", *Journal of Monetary Economics* 50: 3-40.
- Faini, R. (2002). Migration, Remittances, and Growth. *Marrë më Shtator* 8, 2015, nga wider.unu.edu: <http://www.wider.unu.edu/conference/conference-2002-3/conference%20papers/faini.pdf>.
- Giuliano, Paola and Marta Ruiz-Arranz (2005), "Remittances, Financial Development, and Growth", IMF Working Paper No. 05/234
- Grigorian, David and Albert Martinez (2000), "Industrial Growth and Quality of Institutions: What Do (Transition) Economies Have to Gain From the Rule of Law", World Bank Policy Research Working Paper No. WPS 2475
- Hellenic Statistical Authority. (2013, Gusht 23). Announcement of the demographic and social characteristics of the Resident Population of Greece according to the 2011 Population - Housing Census. *Marrë më Shtator* 4, 2015, nga statistics.gr: http://www.statistics.gr/portal/page/portal/ESYE/BUCKET/General/nws_SAM01_EN.PDF
- IOM. (2015). Albania: General Information. *Marrë më Shtator* 4, 2015, nga IOM Web site: <https://www.iom.int/countries/albania/general-information>
- IOM (2009), Policy Brief January 2009: The Impact of the Global Financial Crisis on Migration
- ISTAT. (2014). Cittadini Stranieri. Popolazione residente e bilancio demografico al 31 dicembre 2013 Italia. ISTAT. *Marrë më Shtator* 2, 2015, nga <http://demo.istat.it/str2013/index.html>
- Kapur, Devesh (2004), "Remittances: The New Development Mantra?" G-24 Discussion Paper
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2004, Prill 5). Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002. *Marrë më Shtator* 8, 2015, nga <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.195.2165&rep=rep1&type=pdf>
- Knack, Stephen, and Philip Keefer (1995), "Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures." *Economics and Politics* 7(3):207-227
- Lucas, R.E.B. 2005, International Migration and Economic Development, Stockholm: Expert Group on Development Issues, Swedish Ministry for Foreign Affairs. 25
- Lucas, Robert and Oded Stark (1985) "Motivations to remit: evidence from Botswana," *Journal of Political Economy*, 93(5): 901-917
- Moers, L. (1999, Shkurt 3). Growth empirics with institutional measures and its application to transition countries: a survey. Tinbergen Institute. *Marrë më Shtator* 8, 2015, nga <http://papers.tinbergen.nl/98126.pdf>
- Moldovan Microfinance Alliance Report (2003) "Abroad Work, Remittances, and their Utilization Patterns" (mimeo)
- PEW Research Center. (2013). Changing patterns of global migration and remittances. *Marrë më Shtator* 5, 2015, nga <http://www.pewsocialtrends.org/2013/12/17/changing-patterns-of-global-migration-and-remittances/sdt-2013-12-17-global-migration-04-04/>
- Ratha, Dilip (2003) "Workers' Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance," Global Development Finance, World Bank, Washington, DC.
- Rodrik, D. (2001). Comments at the Conference on 'Immigration Policy and the Welfare State'. 'Immigration Policy and the Welfare State'. Trieste. *Marrë më Janar* 19, 2015, nga <http://www.ksghome.harvard.edu/~drodrik/papers.html>.
- Rodrik, D., Subramanian, A., & Trebbi, F. (2002, Nëntor). Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development. NBER Working Paper(9305). *Marrë më Shtator* 8, 2015, nga <http://www.nber.org/papers/w9305>
- Sorensen, Ninna Nyberg (2004), "The Development Dimension of Migrant Transfers", DIIS Working Paper No. 2004/16

Stark, O. (2003). Rethinking The Brain Drain. Discussion Paper(18770). Marrë më Shtator 2, 2015, nga <https://ideas.repec.org/p/ags/ubzefd/18770.html>
The World Bank. (2015, Tetor 17). Remittance prices worldwide. Marrë më Shtator 2, 2015, nga World Bank Web site: <https://remittanceprices.worldbank.org/en>

Aneks 1

```
. var CAP_GDP_grow_log, lags(1/2) exog(PR_GDP_log GFC_GDP_log FDI_GDP_log)
```

Vector autoregression

```
Sample: 1994 - 2013
Log likelihood = 56.83793
FPE = .0003698
Det(Sigma_ml) = .0001991
No. of obs = 20
AIC = -5.083793
HQIC = -5.02548
SBIC = -4.785074
```

Equation	Parms	RMSE	R-sq	chi2	P>chi2
CAP_GDP_grow_log	6	.016865	0.5246	22.07088	0.0005

CAP_GDP_grow_log	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
CAP_GDP_grow_log						
CAP_GDP_grow_log						
L1.	-.3514098	.1653248	-2.13	0.034	-.6754405	-.0273792
L2.	-.5572969	.1672762	-3.33	0.001	-.8851522	-.2294416
PR_GDP_log	.1590519	.0466153	3.41	0.001	.0676877	.2504161
GFC_GDP_log	.1070663	.0805873	1.33	0.184	-.0508818	.2650144
FDI_GDP_log	.00409	.032821	0.12	0.901	-.060238	.0684181
_cons	-.2805806	.098543	-2.85	0.004	-.4737214	-.0874399

Aneks 2

```
. var CAP_GDP_grow_log, lags(1/2) exog(PR_GDP_log GFC_GDP_log FDI_growth_log)
```

Vector autoregression

```
Sample: 1994 - 2013
Log likelihood = 58.69769
FPE = .000307
Det(Sigma_ml) = .0001653
No. of obs = 20
AIC = -5.269769
HQIC = -5.211456
SBIC = -4.971049
```

Equation	Parms	RMSE	R-sq	chi2	P>chi2
CAP_GDP_grow_log	6	.015368	0.6053	30.66987	0.0000

CAP_GDP_grow_log	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
CAP_GDP_grow_log						
CAP_GDP_grow_log						
L1.	-.350591	.149444	-2.35	0.019	-.6434958	-.0576861
L2.	-.5192097	.1411635	-3.68	0.000	-.7958851	-.2425343
PR_GDP_log	.1217868	.0373368	3.26	0.001	.0486081	.1949656
GFC_GDP_log	.0620993	.0486195	1.28	0.202	-.0331933	.1573918
FDI_growth_log	.0383984	.0189484	2.03	0.043	.0012601	.0755366
_cons	-.1773705	.0977579	-1.81	0.070	-.3689724	.0142315

Aneks 3

```
. var CAP_GDP_grow_log, lags(1/2) exog(PR_GDP_log FDI_growth_log)
```

Vector autoregression

```
Sample: 1994 - 2013                      No. of obs   =          20
Log likelihood = 57.91357                  AIC           = -5.291357
FPE           = .000298                    HQIC          = -5.242762
Det(Sigma_ml) = .0001788                  SBIC          = -5.042424
```

Equation	Parms	RMSE	R-sq	chi2	P>chi2
CAP_GDP_grow_log	5	.01544	0.5731	26.84852	0.0000

CAP_GDP_grow_log	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
CAP_GDP_grow_log						
L1.	-.3131573	.1524014	-2.05	0.040	-.6118586	-.014456
L2.	-.4508903	.1358604	-3.32	0.001	-.7171719	-.1846088
PR_GDP_log	.0892704	.0284036	3.14	0.002	.0336005	.1449404
FDI_growth_log	.0514931	.0165725	3.11	0.002	.0190116	.0839746
_cons	-.0585104	.0311398	-1.88	0.060	-.1195432	.0025224

Aneks 4

```
. var CAP_GDP_grow_log, lags(1/2) exog(PR_GDP_log GFC_GDP_log FDI_growth_log)
```

Vector autoregression

```
Sample: 2000 - 2013                      No. of obs   =          14
Log likelihood = 59.34496                  AIC           = -7.620709
FPE           = .0000304                  HQIC          = -7.646061
Det(Sigma_ml) = .0000122                  SBIC          = -7.346827
```

Equation	Parms	RMSE	R-sq	chi2	P>chi2
CAP_GDP_grow_log	6	.004617	0.8135	61.04866	0.0000

CAP_GDP_grow_log	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
CAP_GDP_grow_log						
L1.	-.2398051	.1733062	-1.38	0.166	-.579479	.0998687
L2.	.0945035	.1176716	0.80	0.422	-.1361285	.3251356
PR_GDP_log	.0591687	.013713	4.31	0.000	.0322918	.0860456
GFC_GDP_log	.0747079	.0248319	3.01	0.003	.0260383	.1233775
FDI_growth_log	.0188124	.0053717	3.50	0.000	.0082841	.0293408
_cons	-.1472451	.0442992	-3.32	0.001	-.2340699	-.0604203

Një platformë mbi politikat industriale në Shqipëri

Selami XHEPA¹

Abstrakt: *Shumë pak është folur për politikat e zhvillimit industrial që prej fillimit të tranzicionit. Është folur kryesisht për ristrukturim dhe modernizim të saj duke i përdorur këto terma si të ndërsëshmbyeshëm midis tyre. Arsyeja e kësaj “neglizhence” justifikohet me triumfin e teorisë neoklasike – sektori privat do të zhvillohet vetiu, mjafton të zbatohet trinomi liberalizim – privatizim – stabilizim. Por, pas gati dy dekada e gjysmë reformash ekonomike dhe rezultateve që janë shënuar, duket se rishqyrtimi i qëndrimit ndaj politikave industriale meriton të marrë sërish një vëmendje dhe rishikim të ri. Teoritë neoklasike, pranohet se kanë manifestuar dy mangësi themelore në këtë drejtim: problemin e koordinimit dhe të deformimeve të tregut. Nevoja për një rikonsiderim të politikave industriale ka rimarrë një theks të ri, jo vetëm nga organizata multilaterale si UNIDO, por dhe nga think tanks të rëndësishme (Iniciativa për Dialog Politik i Stiglitz ka ngritur një Task Force për Politikat Industriale). Artikulli do të shtjellojë rolin e faktorëve të zhvillimit ekonomik dhe varësinë e zhvillimit nga historia; tipologjinë që ka krijuar ekonomia e vendit në saj të veprimt të forcave të tregut dhe alokimit të burimeve drejt sektorëve më eficient, dhe më në fund, do të trajtohen disa leksione politike, që mund të shërbejnë për hartimin e një politike industriale për ekonominë kombëtare.*

Fjalë kyç: *politika industriale, problemi i koordinimit, dështimet e tregut*

Abstract: *Since the beginning of transition, industrial development policies have largely been neglected. It has mostly been talked of restructuring and enterprise modernisation, using these terms interchangeably. The main reason for this omission is justified by the triumph of the neoclassical economic theory and the established paradigm that market forces alone*

¹ Universiteti Europian i Tiranës, Fakulteti i Ekonomisë dhe Teknologjisë së Informacionit, Profili: Ekonomiks. E-mail: selamixhepa@yahoo.com

can achieve such objectives. But, after almost two and half decades of transition, we believe that industrial development policies shall take a new approach, addressing more rigorously failures demonstrated by neoclassical theory. There are at least two of them: the coordination problem and market failures. Adopting a new approach to industrial policies has attracted attention and a new emphasis by international development organization, such as UNIDO, as well as important think tanks (Initiative for Political Dialogue). In this article we will carefully review the role of factors of development and the importance of path dependence in development; the typology of the economic structures as they evolved during the transition and finally we develop some policy directions in drafting a new industrial policy for the country.

Key words: *industrial policy; coordination problem; market failure*

1. Hyrje

Shumë pak është folur për politikat e zhvillimit industrial që prej fillimit të tranzicionit. Është folur kryesisht për rristurim dhe modernizim të saj, duke i përdorur këto terma si të ndërkëmbësishëm midis tyre. Arsyeja e kësaj “neglizhence” justifikohet me triumfin e teorisë neoklasike – sektori privat do të zhvillohet vetiu, mjafton të zbatohet trinomi: liberalizim – privatizim – stabilizim. Por, pas gati dy dekada e gjysmë reformash ekonomike dhe rezultateve që janë shënuar, duket se rishqyrtimi i qëndrimit ndaj politikave industriale meriton të marrë sërish një vëmendje dhe rishikim të ri. Teoritë neoklasike pranohet se kanë manifestuar dy mangësi themelore në këtë drejt: problemin e koordinimit dhe të deformimeve të tregut. Nevoja për një rikonsiderim të politikave industriale ka rimarrë një theks të ri, jo vetëm nga organizata multilaterale si UNIDO, por dhe nga think tanks të rëndësishme (Iniciativa për Dialog Politik i Stiglitz ka ngritur një Task Forcë për Politikat Industriale). Në këtë artikull do të ndalem në tre çështje, që lidhen me natyrën e zhvillimit ekonomik të vendit:

- Faktorët e zhvillimit ekonomik dhe roli i historisë: sa i fortë është roli i path-dependence?
- Cila është tipologjia e ekonomisë së sotme të vendit? Diferencat sektoriale të produktivitetit.
- Nevoja për një rikonceptim formal të politikave të zhvillimit të ardhshëm industrial të vendit.

2. Faktorët e zhvillimit ekonomik dhe roli i historisë: sa i fortë është roli i varësisë historike (path-dependence)?

Historia e zhvillimit ekonomik gjatë më shumë se 50 vitesh të kaluara, dhe eksperiencat e pjesëve të ndryshme të globit, na kanë dhënë mjaft leksione mbi të kuptuarin e zhvillimit. Zhvillimi është i mundur, por fatkeqësisht jo i paevitueshëm, thotë Stiglitz. Një çështje e tillë ishte shtruar dhe në një tryezë diskutimi të zhvilluar në fundin e viteve '80, në Lago di Como, tryezë që i ishte kushtuar debatit rreth diferencave në zhvillimin midis Lindjes dhe Perëndimit të Europës (Chirot, 1989). Profesori i historisë së ekonomisë, Hobsbawm shtroi një pyetje befasuese: “Përse Shqipëria nuk është po aq e zhvilluar sa dhe Zvicra: të dyja vendet kanë popullsi dhe gjeografi të përafërt, janë të varfër nga burimet, kanë histori të ngjashme të shtetit të dobët dhe të pavarur, janë ushqyer duke çuar ushtarë në shërbim të vendeve të huaja?”. Më

shumë se 60 miliardë euro investohen çdo vit nga fondet e qeverisë qendrore dhe ato lokale në pjesën Lindore të Gjermanisë për të rimëkëmbur rajonet e depresuara dhe të pazhvilluara. Sërish, norma të larta papunësie dhe emigracioni i lartë drejt pjesës perëndimore. Konkluzioni është i dukshëm – zhvillimi nuk është thjesht dhe vetëm çështje paraje. Duhet rrëmuar më thellë për të zbuluar problemet fundamentale të zhvillimit.

Literatura dhe kërkimet ekonomike në fushën e ekonomiksit komparativ, kanë evidentuar rolin e rëndësishëm të institucioneve, të cilat duke mos krijuar incentivat e përshtatshme për rritjen ekonomike, bëhen burim i nënzhvillimit të vendeve. Kur flasim për institucionet, variabilet më të studiuar përfshijnë të drejtat e pronësisë (North), sistemet ligjore (La Porta) dhe barrierat e hyrjes në treg apo oligarki (Olson). Por, një tjetër çështje e pazgjidhur dhe gjerësisht e debatuar mbetet edhe ajo, nëse institucionet mund të dizajnohen dhe për rrjedhojë të transplantohen nga jashtë, apo një gjë e tillë do të ishte negative dhe, për rrjedhojë, mundësia më e mirë do të ishte evolucioni i tyre i natyrshëm, duke iu përshtatur po natyrshëm karakteristikave dhe mjedisit të vendit (Hayek; Rodrik). Reformimi institucional i zbatuar në formën e “Big Bang” në vendet ish-komuniste pësoi dështime në Rusi, Amerikën Latine dhe disa vende të Afrikës. Kjo i dha shtysë debatit mbi nevojën e përshtatjes graduale dhe teorisë evolutive të institucioneve, një debat i udhëhequr nga Rodrik dhe Hausman. Por, vendet si Shqipëria të cilat aspirojnë të anëtarësohen në BE dhe, që për rrjedhojë do të duhet të përafrohen dhe adoptojnë institucionet e vendeve anëtare, presin që ky faktor të shndërrohet në një gjenerator të rritjes ekonomike dhe zhvillimit ekonomik afatgjatë të vendit. Atëherë, cili do të jetë efekti i pritshëm i këtij procesi të transpozimit institucional?

Është gjithashtu befafuesë, kur shihet se si vendet e pasura me burime e lëndë të para nuk kanë arritur të zhvillohen më shpejt, sesa ato që nuk kanë burime. Ky fenomen tashmë është pagëzuar me emrin Fatkeqësia e Burimeve Natyrore (Natural Resource Curse). Jo vetëm rastet studimore dhe eksperiencat e veçanta të vendeve të njohura (Rusia, Venezuela etj.), por veprimi i këtij fenomeni është testuar dhe në mënyrë empirike nga Profesori i Universitetit të Harvardit, Jeffrey A. Frankel (2010). Ai ka analizuar gjashtë aspekte, që karakterizojnë një ekonomi të dominuar nga mentaliteti i burimeve (mentaliteti i ofruesit, e etiketon Kenichi Ohmae – The Borderless World), dhe ku, secili faktor vepron si një kanal që mund të çojë në një performancë ekonomike sub-optimale. Këto faktorë janë: tendencat afatgjata të çmimeve të mallrave në tregjet ndërkombëtare, volatiliteti i çmimeve, efekti crowding out i veprimtarive prodhuese, luftërat civile, institucionet e dobëta dhe Dutch Disease (efekti që shkakton mbi vlerësimin e kursit të këmbimit rritja e prurjeve valutore nga rritjet e eksporteve të burimeve, shkatërron konkurrueshmërinë e eksportit të produkteve të manufakturës dhe shërbimeve).

Ekonomistët kanë zbuluar, gjithashtu, dhe efektet e varësisë historike (path-dependence) në zhvillimin e vendit. Sigurisht, kjo shkon kundër ekonomiksit klasik, ku rezultati i zhvillimit të një vendi ka një arsye precize, të saktë, madje, dhe të kuantifikueshme, dhe ku nuk ka vend për pasigurinë. Një ekonomist i Institutit Santa Fe, Brian Arthur shkruan se shansi, fati, i shoqëruar me një reagim pozitiv, më tepër se superioriteti teknologjik, do të përcaktojnë superioritetin e zhvillimit ekonomik të një vendi. Shpjegimi i tij ndjek, pak a shumë, logjikën e lojës së roletës – suksesi i një nate më parë nuk i rrit shanset e suksesit edhe për të nesërmen. Ndoshta, kjo është një arsye edhe se përse modelet ekonometrike, që synojnë të shpjegojnë zhvillimin ekonomik (kujtojmë ekonomistë të mëdhenj si Walras, Debreu dhe Samuelson), kanë dështuar të na japin një përgjigje të saktë. Në modelimet që aplikojnë parimet e teorisë neoklasike, efektet e varësisë historike janë studiuar edhe për ekonomitë në tranzicion, ku kushtet fillestare të tranzicionit duket se kanë qenë një faktorë përcaktues në suksesin e reformave të stabilizimit dhe të të gjithë tranzicionit. Vendet që kanë pasur një trashëgimi më të fortë zhvillimi dhe një bazë më të zhvilluar ekonomike, kanë pasur një rritje më të fortë dhe konvergencë më të shpejtë me

vendet e zhvilluara. Megjithatë, gjetjet e teorive ekonomike janë jo në koherencë mes tyre dhe studimet empirike, akoma nuk kanë një përgjigje konsensuale në këtë çështje. Është për këto arsye, që zhvillimi ekonomik i ngjan një “kutie të zezë”, ku është vështirë të penetrojmë mendja njerëzore për të kuptuar lehtësisht shkakun e zhvillimit ose mos zhvillimit.

3. Cila është tipologjia e ekonomisë së sotme të vendit? Ndryshimet strukturore dhe diferencat sektoriale të produktivitetit

Ndryshimet më fundamentale që kanë ndodhur në tipologjinë e ekonomisë sonë gjatë këtyre viteve të tranzicionit janë: (a) kalimi nga një mjedis ekonomik industrial i dominuar, nga një numër kompanish të mëdha shtetërore (gigandomania), tek një mori firmash të vogla e të mesme (SME); (b) nga një strukturë ekonomike e dominuar nga aktivitete industriale, kryesisht të industrisë së rëndë, drejt një ekonomie të dominuar nga shërbimet dhe një industri kryesisht përpunuese; (c) nga një zhvillim ekonomik i udhëhequr dhe zbatuar nga shteti, tek një zhvillim që i nënshtrohet tërësisht veprimit të forcave të tregut.

Kur flasim për tipologjinë e sistemit të sotëm ekonomik të Shqipërisë, që karakterizohet nga një mori sipërmarrësish shumë të vegjël si dhe SME, nuk do hezitojmë ta cilësojmë si një ekonomi të sipërmarrjes së vogël private. Baumol (2007) na ka dhënë një përshkrim të detajuar të tipareve të llojeve të ndryshme të kapitalizimit – që nga ai shtetëror (i tipit aziatik), korporatist (europian), oligarkik (kapitalizmi rus), dhe ai i një kombinimi sipërmarrjesh të vogla dhe të mesme me një numër të vogël ndërmarrjesh të mëdha (amerikan), duke evidentuar edhe epërsinë e padiskutueshme të këtij të fundit. Kontributi i SME-ve në zhvillimin ekonomik dhe social të shoqërisë dhe epërsia e kësaj të fundit, tashmë janë të mirevidentuara nga literatura. Sidoqoftë, cili sistem ekonomik kapitalist i përshtatet më mirë një shoqërie, besoj se akoma mbetet një fushë e debatueshme. Por, edhe pse sipërmarrja private e vogël dhe e mesme mbetet një tipar shumë dominues i ekonomisë sonë, ndoshta, është e nevojshme të bëjmë një kualifikim të termit, sipërmarrës. Jean Baptiste Say (i pari që e përdori këtë term), Schumpeter dhe Drucker me sipërmarrës kuptojnë një person mospranues, një njeri që përmbys dhe çorganizon, që hedh poshtë. Pikërisht nga ky kuptim, Shumpeter nxori termin “shkatërrim krijues”. “Ekuilibri dinamik i krijuar nga sipërmarrja inovative, më shumë se sa ekuilibri dhe optimizimi, shkruan Drucker, është normë për një ekonomi të shëndetshme dhe realiteti bazë për teorinë dhe praktikën ekonomike”. Ndërsa, ajo që në kuptimin e përditshëm, ne shpesh i referohemi si ‘sipërmarrës’ janë thjeshtë biznesmen replikativ, biznesmen që bëjnë të njëjtën gjë që bëjnë të tjerët dhe që gjenden me shumicë në çdo ekonomi kapitaliste, biznesmen në kuptimin që e gjejmë shpesh në përshkrimet e shkrimtarit (ekonomist) të famshëm anglez, të shekullit të 18-të, Richard Cantillon. Siç e theksuam tashmë, këto sipërmarrës në kuptimin “Cantillon” luajnë një rol fundamental në jetën ekonomike dhe sociale të vendit. Por, a është kjo e mjaftueshme për një ekonomi që kërkon të rritet me ritme më të larta se ekonomitë e vendeve të tjera të kontinentit, në mënyrë që të kapërcejë prapambetjen dhe të realizojë konvergjencën në treguesit real të zhvillimit? Përgjigja është “jo”. Performanca e një firme varet para së gjithash nga aftësitë e saj për inovacion; nga aftësitë e menaxherëve për të orientuar investimet e saj, trajnimi punëtorëve, marketingu, R&D etj. Zhvillimi ekonomik nënkupton transformim strukturor, tipikisht nga aktivitete me produktivitet të ulët në aktivitete me produktivitet të lartë, të cilat mbështeten nga inovacioni që sjellin sipërmarrësit inovator.

Duke gjykuar mbi të dhënat e një studimi të Bankës Botërore (2009) mbi gjendjen e konkurrueshmërisë së ekonomisë, mund të përdorim disa tregues të studimit për të portretizuar

sipërmarrësin lokal. Firmat shqiptare kanë një nivel shumë të ulët të përdorimit të ICT (web pages dhe e-mails) në praktikën e tyre të biznesit, qoftë për të kontaktuar furnitorët dhe klientët e tyre. Vetëm 37% e firmave kanë faqe interneti, krahasuar me 86% që është niveli mesatar për CEE-5. Po kështu, megjithëse shkalla e edukimit të forcës punëtore është problematike (e tillë rezulton në të gjithë vëzhgimet e tregut të punës), një përqindje shumë e vogël e firmave, (20% e tyre ofrojnë trajnim, krahasuar me 80% në Sllovaki, apo 47% në Bosnje). Trajnimi, duket se është një shërbim që ofrohet kryesisht nga sektori publik, pasi numri i punëtorëve që marrin trajnim është rreth 51.4%, i njëjtë edhe me vendet e tjera të rajonit (Kroacia – 52%, Bullgaria – 63% etj.). Pavarësisht se studimi është relativisht i hershëm, dëshmitë empirike nga diskutimet me sipërmarrësit dëshmojnë, se kjo problematikë vazhdon të mbetet shqetësuese. Sipas të dhënave më të fundit të Bankës Botërore (2015), të punësuarit në sektorin privat jobujqësor kanë një nivel shumë të ulët arsimor, duke dëshmuar edhe një shkallë të ulët të teknologjisë që aplikojnë firmat shqiptare. Nga ana tjetër, më shumë se 83% e të punësuarve në sektorin e shërbimeve janë me arsim të lartë universitar. Edhe kjo është dëshmi e qartë e treguesve shumë të dobët të cilësisë së punësimit në ekonominë e vendit.

Në përgjithësi, firmat kanë pak njohuri për transferimin e teknologjisë dhe nuk kanë investuar në ekspertizë dhe shërbime konsulence, duke operuar kështu në nivele të ulëta të produktivitetit. Sipas një case study të këtij raporti, një firmë që kishte përdorur konsulencën e huaj, kishte arritur të dyfishonte produktivitetin brenda më pak se një muaji. Megjithatë, përdorimi i shërbimeve të konsulencës akoma mbetet një rrallësi. Shqipëria e ka përmirësuar relativisht pozicionin e vet konkurrencial në World Competitiveness Report. Nga vendi i 108 në vitin 2008-9, është rritur në vend të 96 në vitin 2009-10. Por renditja mbetet e pa favroshme krahasuar me vendet e rajonit, dhe për më tepër, ajo është shumë më e përkeqësuar në faktorët që përcaktojnë inovacionin dhe sofistikimin e biznesit (në vendin e 121). Megjithatë, treguesit e inovacionit dhe prezantimit të produkteve të reja janë inkurajuese. Rreth 59% e firmave të intervistuar, kanë prezantuar produkte të reja gjatë tre viteve të fundit, tregues ky më i lartë se ai i vendeve të tjera të rajonit (Bullgaria – 50%, Rumania – 33%). I tillë është dhe treguesi i përmirësimit të produkteve ekzistuese, veçanërisht i spikatur në fabrikimin e metaleve edhe aktivitetet e tjera përpunuese. Treguesit e inovacionit, përgjithësisht janë më të larta midis firmave të huaja, apo aty ku janë në joint ventures me partner të huaj, si dhe në aktivitetet e eksportit.

Një tjetër element i rëndësishëm në përcaktimin e tipologjisë së ekonomisë, janë edhe ndryshimet strukturore që kanë ndodhur në ekonomi gjatë këtyre viteve. Dhënia e një përgjigje mbi natyrën dhe intensitetin e ndryshimit në strukturën e prodhimit, do të kërkonte të zhvillonim modele të tipit input-output si nga kërkesa dhe nga oferta, që për shkak të mungesës së të dhënave bëhet një ndërmarrje e pamundur. Më poshtë po paraqesim ndryshimet strukturore të ekonomisë, si dhe ritmet e krijimit të bizneseve sipas natyrës së aktiviteteve ekonomike, me një interpretim të thjeshtëzuar të treguesve statistikor.

Së pari, dinamikat e krijimit të firmave të reja kanë pasur një normë të lartë, duke bërë që stoku i firmave brenda një dekade pothuajse të dyfishohet.

**TABELA 1: DINAMIKA E STOKUT TË NDËRMARRJEVE PRIVATE
SIPAS MADHËSISË DHE SEKTORËVE**

Ndërmarrje Aktive											
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Gjithsej	Gjithsej	62162	73672	80077	94533	94953	103038	109039	106837	111083	112537
1-4 të punësuar		56744	67159	71853	86373	85621	92798	97836	95520	99782	101025

	5-9 të punësuar	2571	3080	3973	3939	4640	5018	5194	5636	5235	5387
	10-49 të punësuar	2048	2477	3214	3231	3647	4078	4744	4439	4660	4647
	50+ të punësuar	799	956	1037	990	1045	1144	1265	1242	1406	1478
I.Prodhuesit e të mirave	Gjithsej	10019	11732	12664	14775	14502	16049	17099	16413	16842	16989
	1-4 të punësuar	7695	8944	9232	11289	10753	12198	12991	12592	13071	13273
	5-9 të punësuar	968	1127	1493	1634	1807	1791	1717	1718	1565	1603
	10-49 të punësuar	1030	1236	1499	1460	1539	1649	1923	1650	1681	1562
	50+ të punësuar	326	425	440	392	403	411	468	453	525	551
II.Prodhuesit e shërbimeve	Gjithsej	52143	61940	67413	79758	80451	86989	91940	90424	94241	95548
	1-4 të punësuar	49049	58215	62621	75084	74868	80600	84845	82928	86711	87752
	5-9 të punësuar	1603	1953	2480	2305	2833	3227	3477	3918	3670	3784
	10-49 të punësuar	1018	1241	1715	1771	2108	2429	2821	2789	2979	3085
	50+ të punësuar	473	531	597	598	642	733	797	789	881	927

Burimi: INSTAT, të dhënat nga internet www.instat.gov.al

Në veçanti ritme më dinamike kanë pasur sektorët e bujqësisë, shërbimeve dhe restoranteve, ku numri i firmave që kanë hyrë në biznes është rritur me një ritëm më të lartë se ritmi mesatar i krijimit të shoqërive. Po ashtu, ritme më të larta rritjeje janë shënuar në fashën e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, ndërsa rritja e ndërmarrjeve të mëdha ka qenë më modeste. Duket, se brenda një dekade kemi një shëndoshje të mikrobizneseve dhe kalimin e tyre në një status më të avancuar, duke punësuar më shumë persona.

TABELA 2: RITMET E RITJES SË NDËRMARRJEVE TË KRIJUARA
NË PERIUdhën 2005-2014, %

Gjithsej	Gjithsej	81%	
	1-4 të punësuar	78%	
	5-9 të punësuar	110%	
	10-49 të punësuar	127%	
	50+ të punësuar	85%	
I. Prodhuesit e të mirave	Gjithsej	70%	
	1-4 të punësuar	72%	
	5-9 të punësuar	66%	
	10-49 të punësuar	52%	
	50+ të punësuar	69%	
II.Prodhuesit e shërbimeve	Gjithsej	83%	
	1-4 të punësuar	79%	
	5-9 të punësuar	136%	
	10-49 të punësuar	203%	
	50+ të punësuar	96%	

Burimi: INSTAT, llogaritur më të dhënat e tabelës 1.

Shpërndarja e firmave tregon për një dominim të mikrondërmarrjeve, të cilat kanë shfaqur një intensitet prej 37.5 firma për 1000 banorë, ndërkohë që SME dhe ndërmarrjet e mëdha kanë ruajtur ritme shumë të ulëta. Ndërmarrjet e mëdha kanë një intensitet prej 0.5 ndërmarrjesh me 1000 banorë. Dominimi i mikrondërmarrjeve ka qenë një faktor konstant përgjatë gjithë tranzicionit dhe ka reflektuar strukturën e ekonomisë që kaloi në procesin e ndarjes së ndërmarrjeve të mëdha, dhe ku iniciativa private, është kufizuar nga oferta e kapitalit, ndërsa mikrondërmarrjet lulëzuan për shkak të kostove të ulëta të hyrjes në treg (Xhepa, Agolli, 2004).

Struktura e sipërmarrjes, %			
		2005	2014
Gjithsej	Gjithsej		
	1-4 të punësuar	91%	90%
	5-9 të punësuar	4%	5%
	10-49 të punësuar	3%	4%
	50+ të punësuar	1%	1%
I. Prodhuesit e të mirave	Gjithsej		
	1-4 të punësuar	77%	78%
	5-9 të punësuar	10%	9%
	10-49 të punësuar	10%	9%
	50+ të punësuar	3%	3%
II. Prodhuesit e shërbimeve	Gjithsej		
	1-4 të punësuar	94%	92%
	5-9 të punësuar	3%	4%
	10-49 të punësuar	2%	3%
	50+ të punësuar	1%	1%

Burimi: INSTAT, repertori i ndërmarrjeve

Jeta ekonomike e vendit dominohet nga një mori firmash shqiptare, ku pesha e firmave të huaja mbetet minore, veçanërisht në sektorët e shërbimeve. Duket se pesha më e madhe e firmave të huaja është në sektorin e prodhimit, veçanërisht, në ato të eksportit. Dominimi i mikrondërmarrjeve dhe bizneseve familjare, pesha e lartë e sektorit të shërbimeve në strukturën e sipërmarrjes dhe të prodhimit kombëtar në tërësi, janë dëshmi të mungesës së zhvillimit industrial dhe sofistikimit teknologjik të vendit. Edhe pse në shumë analiza, rritja e peshës së shërbimeve në strukturën e prodhimit ekonomik të vendit konsiderohet si tregues i konvergjencës ekonomike me ekonominë e përparuar, në fakt, kjo strukturë e deformuar është, thjesht, tregues i mungesës së zhvillimit të sektorit të prodhimit dhe manifakturës. Rritja e peshës së shërbimeve në strukturën ekonomike, në vendet e zhvilluara lidhet me ndryshimin në strukturën e shpenzimeve të familjeve: sa më shumë rriten të ardhurat, aq më shumë rritet kërkesa për shërbime dhe produkte luksi. Kjo tipologji e strukturës së shpenzimeve familjare nuk gjendet në vendet në zhvillim, siç është rasti i Shqipërisë, ku pesha kryesore e të ardhurave shpenzohet në mallra bazike. Duke konkluduar, duket se ndryshimet madhore të tipologjisë së ekonomisë së vendit, të kalimit nga gjigandomania në mikrondërmarrjet, janë një tregues

i qartë dhe domethënës i dështimeve të të dy tipeve të politikave të zbatuara në vend: asaj të ndërhyrjes shtetërore dhe liberalizmit neoklasik. Është evidente, se ndërsa modeli i parë çoi drejt përdorimit krejtësisht joefektiv të burimeve ekonomike dhe, për pasojë, drejt falimentimit të plotë të ekonomisë, modeli i dytë duket se ka mbetur në një ngërç, ku vetëm forcat e tregut duken të paafta të realizojnë atë miks të nevojshëm të sipërmarrjes, burimeve ekonomike dhe politikave publike, që do ta zhvendosnin ekonominë drejt një trajektoreje të re zhvillimi dhe modernizimi.

4. Nevoja për një rikonceptim formal të politikave të zhvillimit të ardhshëm industrial të vendit

Pra, për të lëvizur nga stadi i tanishëm i ekonomisë, në një stad (apo ekuilibër) të ri më të lartë, është e nevojshme të krijojmë një reformim të sistemit ekzistues të politikave dhe institucioneve, me synim që të arrijmë në një ekonomi kompetitive, sipërmarrëse, me elementët që nënvizuar më lart. Është, pra, koha për një konceptim të ri, formal, të politikave industriale, që qëndrojnë në një ekuidistancë të teorisë neoklasike dhe ndërhyrjes shtetërore. Kjo është një sipërmarrje e vështirë, jo thjesht në planin teorik dhe ideologjik, por në rrafshin praktik, për shkak të rolit thelbësor që luajnë kultura, trashëgimia, gjendja e institucioneve dhe vlerësimi që ka shoqëria për to etj. Sfidë është të dizenojmë një kuadër institucional, që të jetë i përshtatshëm t'i jap zgjidhje "dështimeve të tregut" dhe, njëherësh, të jetë "market friendly", për më tepër, larg mundësive për korruptimin e burokracisë dhe të vetë sistemit ekonomik. Çështja mund të shtrohej: a mundemi të zhvillojmë një kuadër politikash publike që të jenë komplementare me forcat e tregut, pra, të mos shkaktojnë deformime të tregut (market distortions); politika që përshejtojnë zhvillimin ekonomik duke i fuqizuar efektet alokative të burimeve ekonomike dhe të produktivitetit të faktorëve të prodhimit? Qasja tradicionale e politikës industriale ka qenë: identifikoj barrierat dhe eksternalitetet dhe dizenoj politika publike të adresimit të tyre. Procesi i specializimit, krijon një shfrytëzim më të mirë të burimeve dhe shndërrohet në një forcë zhvillimore. Por, evidencat na tregojnë, se ndërsa vendet zhvillohen më shumë ekonomikisht, prodhimi dhe punësimi tentojnë të jenë më pak të koncentruara sektorialisht (Inbs, 2003). Vetëm pasi vendi ka arritur një nivel të ardhurash të përafërta me Irlandën, atëherë prodhimi tenton të shkojë drejt koncentrimit. Ky lloji diversifikimi në procesin e zhvillimit, siç vëren Rodrik, shkon kundër logjikës së specializimit, që buron nga teoria e avantazheve krahasuese. Është specializimi ai që çliron burimet ekonomike, duke i kanalizuar drejt përdorimit më eficient të tyre. Klinger dhe Lederman (2004) nënvizojnë sërish këtë tezë me shifrat e eksporteve, ku vërejnë se numri i produkteve të reja të eksportit në raport me të ardhurat kanë formën e kurbës në formë U.

Problemi klasik i koordinimit në vendet me të ardhura të ulëta është i pranishëm. Zhvillimi i një produkti të ri (jo në kuptimin e inovacionit, por të imitimit të të njëjtit produkt që zhvillohet në një vend tjetër) në vend, do të kërkonte prezencën e industrive të lidhura (shërbimet infrastrukturore – rrugë, energji, telekomunikacion, ofrues inputesh etj.), të cilat nuk mund të ofrohen nga investitorë privat, për aq kohë sa nuk ka një numër operatorësh të mjaftueshëm. Pra, këto investime upstream dhe downstream kërkojnë ndërhyrjen e qeverive. Parqet industriale dhe clusters janë një mënyrë për të adresuar në minimumin e investimeve publike problemin e koordinimit. Eksperienca shqiptare në këtë drejtim është një dështim i plotë. Një sërë iniciativash të ndërmarra që në vitin 1996 dhe të restauruara në vitin 2007, nuk njohën as edhe një sukses modest. Qeveria aktuale ka sërish një ambicie të zhvillojë parqet

industriale dhe zonat ekonomike, por mbetet të shihet, nëse kjo do të jetë një platformë reale veprimi dhe jo thjesht një tjetër temë retorike politike.

Problemi i dytë që ndeshin investitorët, në zhvillimin e produkteve të reja është ai i informacionit. Si mund të dimë ex-ante që zhvillimi i një produkti do të jetë fitimprurës? Eksperimentimi nga sektori privat në kushtet e një pasigurie të tillë, do të krijonte përfitime të mëdha sociale, nëse projekti do të rezultonte i suksesshëm, por do të krijonte humbje të mëdha private nëse ai dështon. Çështja pra shtrohet që a mundemi të dizenojmë mekanizma publike, që të inkurajojnë marrjen e riskut nga sektori privat, por dhe të ndikojmë në zbutjen e këtij risku me ndërhyrje shtetërore? Sigurisht që dëmtimi moral (moral hazard) do të ishte i pranishëm dhe kriza aziatike dëshmoi, se risqet e politikave të tilla janë shumë të mëdha dhe të dëmshme. Tejkalimi i këtyre dështimeve të tregut kërkon, bazuar edhe në eksperiencat e vendeve të tjera, një rol aktiv të shtetit. Problemi themelor në këtë rast është të gjendet një kornizë e përshtatshme institucionale, që edhe të ketë si tipar të vetin ndërveprimin me sektorin privat në procesin e formulimit të politikave, por edhe të ruajë ekuidistancën e burokracisë dhe të ruajë atë nga prirjet dhe praktikatat korruptive. Një sfidë e tillë, për një shoqëri, ku fenomeni i korrupsionit shihet si endemik siç është rasti i Shqipërisë, më duket se mbetet një sfidë e pazgjidhshme, të paktën, kur bëhet fjalë për të shenjestruar first-best policies. Ajo çfarë ka rëndësi, nënvizon Rodrik (2004), “është edhe procesi, po aq sa dhe rezultati i politikës”.

Receta politike standarde që rekomandon eksperiencia dhe teoria ekonomike liston disa masa të tilla si:

1. Subvencionim i kostove të “vetë-zbulimit”
2. Zhvillim i mekanizmave financiar për investimet me risk të lartë (p.sh., garanci publike për investimet me afat të gjatë);
3. Koordinimi i eksternaliteteve, nëpërmjet krijimit të Këshillave të Zhvillimit apo forumeve publik-privat të konsultimit, duke garantuar transparencën dhe përgjegjshmërinë e agjencive ekzekutive zbatuese;
4. R&D me fonde publike
5. Subvencionim i trajnimit të fuqisë punëtore,
6. Inkurajim i riatdhesimit të emigrantëve

5. Konkluzione

Struktura e ekonomisë sonë dhe niveli i sipërmarrjes private nuk japin shenja optimiste për të ardhmen e saj. Konsolidimi i sipërmarrjes, kombinimi i një miksi më të përshtatshëm, midis ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme dhe një numri optimal sipërmarrjesh të mëdha, janë më rëndësi thelbësore për të rritur inovacionin dhe produktivitetin e ekonomisë. Nga ana tjetër, kjo është kritike edhe për të modernizuar teknologjikisht, sektorin prodhues. Nevoja për politika aktive publike në këtë drejtim është një domosdoshmëri. Shmangia e “deformimeve të tregut” janë prerekvizita në llojin e politikave që duhen zbatuar dhe në proceset që ndiqen në hartimin dhe zbatimin e politikave të tilla.

Bibliografia

Arthur, W. B., Durlauf, S. N., & Lane, D. (1997). *The Economy As An Evolving Complex System II*. Boulder: Westview Press.

- Barlett, W. (2001, Shtator). SME development policies in different stages of transition. *Economic Policy in Transitional Economies*, 11(3), 197-204.
- Baumol, W.J., Litan, R. E., & Schramm, C. J. (2009). *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. Yale University Press.
- Chirot, D. (1989). *The Origins of Backwardness in Eastern Europe: Economics and Politics nga the Middle Ages Until the Early Twentieth Century*. Los Angeles: University of California Press.
- Drucker, P. F. (1969). *The Age of Discontinuity: Guidelines to Our Changing Society*. New York: Harper & Row.
- Frankel, J. A. (2010, Shkurt). *The Natural Resource Curse: A Survey*. Working Paper Series(rwp10-005).
- Hayek, F. (1973). *Law, Legislation and Liberty: Rules and Order (Vol. 1)*. Chicago: Chicago University Press.
- Imbs, J., & Wacziarg, R. (2003, Mars). *Stages of Diversification*. *American Economic Review*, 93(1).
- Klinger, B., & Lederman, D. (2004). *Discovery and development : an empirical exploration of "new" products*. Policy research working paper(3450).
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Olsen, M. (2000). *Power And Prosperity: Outgrowing Communist And Capitalist Dictatorships*. New York: Basic Books.
- Porta, R. L., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2007). *The Economic Consequences of Legal Origins*. NBER Working Paper(1308), Nëntor.
- Rodrik, D. (2003). *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*. New Jersey: Princeton University Press.
- Rodrik, D. (2004, Nëntor). *Industrial Policy for the Twenty-First Century*. CEPR Discussion Papers(4767).
- World Bank. (2009). *Albania - Building competitiveness*. Nr.47866, World Bank, Washington DC.
- Xhepa, S., & Agolli, M. (2004). *Small and Medium-Sizes Enterprises Development Albania*. Western Balkans Publications. European Institute.

Menaxhimi i inovacionit në kompanitë e mëdha në Shqipëri dhe faktorët kushtëzues

Besarta VLADI¹

Abstrakt: Inovacioni është kthyer tashmë në faktor kyç për çdo ekonomi apo biznes, që pretendon të përballojë me sukses konkurrencën e ashpër globale. Epoka e ekonomisë së dijes dhe progresi i shpejtë teknologjik, bëjnë që inovacioni të mos jetë më çështje preferenciale, por një domosdoshmëri e panegociueshme, si për ekonomitë në zhvillim, ashtu edhe për ekonomitë e vendeve të zhvilluara. Biznesi në Shqipëri, si pjesë e ekonomisë së një vendi në zhvillim, ka nevojë emergjente për t'u zhvilluar dhe për t'u bërë konkurrues. Investimi në teknologji dhe inovacion konsiderohet tashmë, si faktori më i rëndësishëm afatgjatë, i cili garanton qëndrueshmëri dhe sukses. Ky studim synon t'u japë përgjigje pyetjeve bazë kërkimore: Sa ndikojnë faktorët e brendshëm organizativ mbi nivelin e inovacionit në kompanitë e mëdha në Shqipëri? A ndryshon influenca e këtyre faktorëve në varësi të pronësisë dhe llojit të aktivitetit të kompanisë? Kampioni i studimit përfshin 234 kompani të mëdha në Shqipëri. Të dhënat janë grumbulluar përmes plotësimit të pyetësorëve nga menaxherët kryesorë të këtyre kompanive, si menaxherët e burimeve njerëzore, menaxherët e financës, menaxherët e projekteve etj. Analiza faktoriale dhe analiza e regresionit kanë bërë të mundur nxjerrjen e disa rezultateve të rëndësishme statistikore. Së pari, faktorët e brendshëm organizativ rezultojnë të jenë faktorë kushtëzues të nivelit të inovacionit në kompanitë e mëdha që operojnë në vendin tonë. Megjithatë, këta faktorë ndryshojnë me ndryshimin e aktivitetit kryesor të kompanisë (prodhim ose shërbim) dhe llojit të pronësisë së saj (shqiptare ose e huaj/e përbashkët). Rezultatet e këtij studimi, ndihmojnë në identifikimin e barrierave në mjedisin e brendshëm organizativ, për zhvillimin e suksesshëm të inovacionit në kompanitë e

¹ Universiteti Europian i Tiranës, Fakulteti Ekonomik & IT, E-mail: besarta.vladi@uet.edu.al

mëdha që operojnë në Shqipëri, si dhe nxisin diskutimin për gjetjen e rrugëzgjdhjeve të mundshme dhe minimizimin e këtyre barrierave në të ardhmen.

Fjalë kyç: *inovacion, menaxhim inovacioni, modele inovacioni*

Abstract: *Nowadays innovation has become a key driver for any economy or company that aims to successfully withstand the fierce global competition. The era of knowledge economy and rapid technological progress means that innovation should not be an optional issue, but a non-negotiable necessity, not only for the emerging economies, but also for the developed economies. Business in Albania is part of the economy of a developing country, and therefore there is an urgent need to develop and become competitive. Investing in technology and innovation is now considered as the most important long-term factor, which ensures consistency and success. This study aims to answer the main research questions: How do internal organizational factors affect the innovation level in Albanian large companies? Does this effect vary with ownership and type of activity? This study is based on a sample survey of 234 large companies in Albania. The data were collected through questionnaires filled by leading managers of those companies, such as human resource managers, finance managers, project managers, innovation managers, etc. Factorial analysis and regression analysis on those data have led to some statistically significant results. First of all, the internal organizational factors appear to be determinative of the level of innovation in large companies that operate in Albania. However, these factors vary with the main activity of the company (manufacturing or service) and its property type (Albanian or foreign / joint). The results of this study help us identify barriers in the internal organizational environment to the successful development of innovation in large companies that operate in Albania, promote discussion on finding potential solutions, and help us minimize such barriers in the future.*

Keywords: *innovation, innovation management, innovation models*

1. Hyrje

Përballimi me sukses i konkurrencës globale nga një shtet nuk mund të realizohet nëse vetë ekonomia e këtij shteti nuk garanton burime të financimit të rritjes, në mënyrë që të jetë më pas e aftë për të depërtuar në tregun ndërkombëtar. Në kontekstin e ezaurimit të burimeve të financimit të rritjes ekonomike (si për shembull, remitancat), inovacioni (teknologjik dhe joteknologjik) konsiderohet si njëri prej gjeneruesve të rinj afatgjatë të financimit të kësaj rritjeje, për të paktën dhjetë vitet në vazhdim. Inovacioni renditet si një ndër katër nënindekset bazë të Indeksit të Konkurrueshmërisë Globale, dhe një nga dymbëdhjetë shtyllat kryesore të këtij indeksi.

Dymbëdhjetë shtyllat e Indeksit të Konkurrueshmërisë Globale klasifikohen në tre nënindekse kryesore të këtij indeksi. Këto tre nënindekse korrespondojnë realisht me fazat nëpër të cilat kalon zhvillimi i një vendi. Përveç tre fazave të paraqitura në tabelën e mësipërme (ekonomia e udhëhequr nga faktorët, ekonomia e udhëhequr nga eficientia dhe ekonomia e udhëhequr nga inovacioni) ekzistojnë edhe dy faza të tjera tranzitore të kalimit, nga faza e parë në fazën e dytë, dhe nga faza e dytë në fazën e tretë. Klasifikimi i ekonomive të ndryshme në njërin prej këtyre fazave, bëhet mbi bazën e indikatorëve të tillë si PBB/frymë, inovacioni dhe sofistikimi i biznesit etj.

Shqipëria, aktualisht, ndodhet në fazën e dytë, pra me një ekonomi të udhëhequr nga eficiencia ekonomike, me fokus të veçantë tek shtyllat 6-10, edukimi i lartë dhe trajnimi, eficiencia e tregut të mallrave dhe shërbimeve, eficiencia e tregut të punës, zhvillimi i tregut financiar, zhvillimi teknologjik dhe madhësia e tregut. Në të njëjtën fazë si ekonomia shqiptare ndodhen edhe vende të tjera, si: Bosnja, Bullgaria, Kina, Ekuadori, Egjipti, Gjeorgjia, Guatemala, Indonezia, Xhamajka, Maqedonia, Mali i Zi, Rumania, Serbia, Tunizia, Ukraina etj. Ndërkohë, një pjesë e mirë e vendeve fqinje ose të rajonit, ndodhen një ose dy faza para vendit tonë, si për shembull: Kroacia, Italia, Turqia, Qipro, Greqia, Sllovenia etj.

Shqipëria vazhdon të ketë performancë të dobët, në pjesën më të madhe të indikatorëve të konkurrueshmërisë globale. Faktorët më problematik për të bërë biznes në Shqipëri janë korrupsioni, burokracia e tepruar qeveritare, skema tatimore, kriminaliteti, inflacioni, paqëndrueshmëria politike, infrastruktura, mungesa e kapaciteteve inovatore etj. Nga ana tjetër, Raporti mbi Indeksin e Inovacionit Global (GII)₂ përlogaritet duke marrë në konsideratë dy nën-indekse kryesore, nën-indeksin e inputeve që përfshin institucionet, kapitalin human dhe kërkimin, infrastrukturën, sofistikimin e tregut dhe biznesit, si dhe nën-indeksin e outputeve, i cili përfshin outputet e dijes & teknologjisë, si dhe outputet krijuese. Secili prej këtyre elementëve specifikohet edhe në disa nënelemente të tjerë, më të detajuar. Po të krahasohet ecuria e progresit të bërë në drejtim të këtij indeksi gjatë periudhës kohore 2010-2014, rezultatet janë të pakënaqshme. Në vitin 2010, Shqipëria renditej në vend të 81/142, ndërkohë që, në vitin 2014, ajo renditet në vend të 94/144, pra 13 pozicione më poshtë se 4 vite më parë.

Qëllimi kryesor i këtij punimi është, që të analizojë në mënyrë të përmblendhur rolin e faktorëve të brendshëm organizativ, në zhvillimin e inovacionit në kompanitë e mëdha në Shqipëri. Me 'faktorë të brendshëm organizativ' (duke ju referuar asaj çfarë rekomandon literatura) do të kuptojmë strukturën organizative, kulturën organizative, stilin e lidershit, kualifikimin e burimeve njerëzore, implementimin e inovacionit dhe qasjen e organizatës ndaj Modelit të Hapur të Inovacionit. Ekzistojnë disa arsye se pse studimi është fokusuar vetëm tek bizneset e mëdha. Së pari, bizneset e mëdha janë një kontribuues i rëndësishëm në PBB-në e vendit tonë. Së dyti, një pjesë e konsiderueshme e popullsisë është e punësuar në këto biznese të mëdha. Së treti, bizneset e mëdha janë potencialisht gjenerues shumë të suksesshëm të ideve të reja inovatore, si rezultat i kapaciteteve të tyre në burime financiare dhe njerëzore, gjë e cila ndikon pozitivisht në rritjen dhe zhvillimin ekonomik afatgjatë.

Disa nga objektivat kryesore të këtij punimi janë: Së pari, ky studim synon të analizojë gjendjen aktuale të biznesit të madh në Shqipëri, sa i përket kapaciteteve të këtij të fundit për të qenë gjithnjë i informuar dhe në kontakt me zhvillimet e reja, teknologjike ose jo teknologjike. Një nga dilemat kryesore që shtrohet në këtë rast është, nëse ekziston apo jo qartësia lidhur me koncepte të tilla si shpikje, teknologji, inovacion, modele inovacioni, tipe inovacioni etj. Shpesh këto koncepte përdoren në mjediset e biznesit si sinonime të njëra-tjetrës, tendencë e cila, realisht mund të pengojë zhvillimin e inovacionit. Së dyti, synohet që përmes përdorimit të metodave shkencore të hulumtimit, të identifikohen faktorët e brendshëm organizativ që ndikojnë në zhvillimin e inovacionit në biznes. Së treti, përmes këtij studimi synohet të ndërgjegjësohen kompanitë e mëdha në Shqipëri mbi domosdoshmërinë e investimit në inovacion, dhe në mënyrë të veçantë, të aplikojnë sa më shumë parime të Modelit të Hapur të Inovacionit, si një prej modeleve më bashkëkohore të zhvillimit të inovacionit.

² Raport vjetor mbi nivelin e inovacionit në shtete të ndryshme të botës, i cili përgatitet nga Johnson Cornell University, INSEAD (The business school for the World) dhe WIPO (Intellectual Property organization)

2. Inovacioni si përkufizim dhe klasifikimet e tij

Pavarësisht se të gjitha kompanitë mund të diskutojnë për inovacionin, vetëm disa prej tyre realizojnë brenda vetes inovacion, dhe akoma më pak arrijnë të kenë sukses prej tij. Si një ndër termat më të dëgjuar gjatë këtyre dekadave të fundit, inovacioni të krijon përshtypjen e një koncepti të vonë bashkëkohor. Por, pavarësisht se ky term është dhe do vazhdojë të mbetet koncept kyç i politikave ekonomike për shumë e shumë vite të ardhshme, zanafilla e tij daton diku në fillimet e LIIB-së, pikërisht përmes pionierit të konceptit të inovacionit teknologjik W. Rupert Maclaurin. Robertson (1974: 332) ka cituar përkufizimin e Zuckerman Committee (1968) ku, sipas së cilit, inovacioni nënkupton “një seri hapash teknik, industrial dhe tregtarë”. Vetëm një vit më vonë, Marquis e barazoi deri diku konceptin e inovacionit me progresin teknologjik, duke e përkufizuar atë si “një njësi të ndryshimit teknologjik”.

Gjatë kalimit kronologjik të përkufizimeve të inovacionit, vihet re tendenca e studiuesve për ta specifikuar dhe thelluar edhe më tej domethënien e këtij koncepti dhe natyrën e tij aplikative. Sipas Chesbrough (2006) inovacioni është forca dinamike, që ndryshon ekonominë e një vendi në epokën e globalizimit. Megjithatë, sipas tij, që të jemi sa më të saktë kur flasim për inovacionin, duhet të bëjmë që në fillim ndarjen ndërmjet konceptit tradicional të inovacionit dhe atij modern.

Nga ana tjetër, sipas Rogers (2003) inovacioni është një “ide, praktikë apo objekt, që perceptohet si diçka e re nga adoptuesit e saj”. Nga ana tjetër, sipas Schumpeter “inovacioni nënkupton aplikimin komercial ose industrial të një gjëje të re – një produkt i ri, proces ose metodë prodhimi e re; një treg i ri ose burime të reja furnitorësh etj.”. Një tjetër përkufizim mbi inovacionin është dhënë nga National Innovation Initiative Report (2004) sipas së cilit, inovacioni përshkruhet si ndërthurje ndërmjet shpikjes dhe thellimit të dijeve ekzistuese, duke quar kështu drejt krijimit të vlerave të reja sociale dhe ekonomike.

Po t'i referohemi Raportit të Komisionit European (2004), inovacioni mbulon një gamë të gjerë aktivitetesh që ndihmojnë në përmirësimin e performancës së firmave, duke përfshirë implementimin e produkteve, shërbimeve, proceseve të shpërndarjes, proceseve të prodhimit, metodave të marketingut, metodave organizative të reja apo përmirësimit të ndjeshëm të atyre ekzistuese. Inovacioni, gjithashtu, është konsideruar, si projektimi, shpikja, zhvillimi dhe implementimi i produkteve, shërbimeve, proceseve, sistemeve dhe modeleve të reja organizacionale, me qëllim krijimin e vlerës së shtuar për konsumatorin dhe rritjen e përfitimeve financiare për firmën (Committee, Department of Commerce, Federal Register Notice, 2007).

Në mënyrë të ngjashme, në Raportin e OECD (2005) inovacioni përkufizohet si “procesi i implementimit të produkteve dhe proceseve të reja apo të përmirësuara në mënyrë të ndjeshme, i metodave të reja të marketingut apo praktikave të reja të biznesit etj.”. Sipas këtij raporti, ndër aktivitetet kryesore të inovacionit renditen aktivitetet me karakter shkencor, teknologjik, organizacional, financiar apo komercial, që implementojnë apo synojnë të implementojnë elementët e ndryshëm inovator/risitë në kompani. Gjatë këtij studimi, dy përkufizimet e fundit do të merren gjithnjë në konsideratë.

3. Metodologjia, metodat dhe instrumentet bazë të hulumtimit

Ky punim ka karakter vlerësues. Metodatat bazë, sipas të cilave do të realizohet një analizë e tillë vlerësuese kanë të bëjnë me korrelacionin ndërmjet variabileve, si dhe analizën e regresionit. Një pjesë të rëndësishme të analizës zë krahasimi sinkronik dhe diakronik i rezultateve të

Indeksit të Konkurrueshmërisë Globale, gjatë periudhës kohore 2010-2014, me fokus të veçantë në ecurinë e biznesit shqiptar gjatë kësaj periudhe, në raport me veten dhe me vendet e tjera të rajonit dhe më gjerë. Instrumenti bazë i mbledhjes së të dhënave të studimit empirik është pyetësori.

4. Diskutimi i gjetjeve kryesore të studimit dhe rekomandimet përkatëse

Pjesa më e rëndësishme e këtij diskutimi, i përket, pikërisht, analizës që tenton t'i kthejë përgjigje pyetjeve bazë kërkimore të punimit, të cilat janë: Sa ndikojnë faktorët e brendshëm organizativ mbi nivelin e inovacionit, në kompanitë e mëdha në Shqipëri? A ndryshon influenca e këtyre faktorëve në varësi të pronësisë dhe llojit të aktivitetit të kompanisë? Në mënyrë që të ndiqet një rrjedhë arsyetimi logjik, do t'i rikthehemi edhe njëherë, gjetjeve të analizës së regresionit dhe diskutimit të faktorëve të brendshëm organizativ, që shpjegojnë nivelin e zhvillimit të inovacionit në secilin ekuacion regresioni.

Problemi i parë lidhet me strukturën organizative

Strukturat tradicionale të Weber-it, Fayol apo Taylor mund të arrijnë efeciencën dhe perfeksionin në një mjedis të qetë dhe të ekuilibruar, por, në ditët e sotme, ku mjedisi është tepër dinamik, një strukturë aq e ngurtë kthehet në pengesë për suksesin e organizatës. Kjo vjen për shkak të karakteristikave të tyre si niveli i lartë i formalizmit, kontrolli i fortë, ndarja strikte e punëve në organizatë etj. Pa diskutim, që efecienca e organizatave të tilla rritet, sa herë flitet për kompani që prodhojnë një ose pak produkte të standardizuara, por në volume shumë të mëdha (ekonomia e shkallës).

Megjithatë, në ditët e sotme domosdoshmëria e diversifikimit të produkteve (mallra/shërbime), që ofrohen nga kompanitë e mëdha është një hap, deri diku i pashmangshëm, për shkak të rritjes së konkurrencës globale. Në këto rrethana, strukturat e ngurta klasike vështirësojnë procesin vendimmarrës, nuk nxisin bashkëpunimin dhe idetë kreative ndërmjet punonjësve, e për rrjedhojë, nuk sjellin zhvillim të inovacionit në organizatë (Takahashi & Takahashi, 2006). Ashtu si kundër ka pohuar Jensen et al (2007), strukturat organizative që nxisin komunikimin, dhe inkurajojnë të mësuarit në bazë të eksperiencës, përhapjen e njohurive, ndërveprimin, punën në grupe, zgjidhjen në grup të problemeve, rotacionin në punë etj., mund të kontribuojnë pozitivisht në performancën e kompanisë dhe aktivitetet e saj të inovacionit.

Pra, pak a shumë kërkohet ajo çfarë Mintzeberg (2003) e quan 'adhocracy', një strukturë organizative joformale, fleksibël dhe me kapacitet për t'iu përshtatur situatave të ndryshme të mjedisit dinamik, në të cilin operon. Me pak fjalë, është një strukturë organike, e cila fokusohet në grupe projektsh ad-hoc, dhe decentralizim të plotë të proceseve vendimmarrëse. Grupet e punës në situata të tilla janë ndërdisiplinore, me kufij të lëvizshëm ndërmjet departamenteve dhe nivel bashkëpunimi të fortë me konsumatorët.

Nga rezultatet e analizës së regresionit, struktura organizative rezulton të jetë problematike, në mënyrë të theksuar tek kompanitë me pronësi shqiptare të prodhimit. Karakteristikat e strukturave klasike të ngurta duket se gjejnë akoma mishërim në këto kompani prodhimi. Niveli i ulët i diversifikimit bën që një strukturë e tillë të mos konsiderohet joeficiente, por problemi qëndron tek aftësia e këtyre kompanive për të zhvilluar inovacionin dhe rritur

kapacitetet e tyre konkurruese në tregun ndërkombëtar. Dilema që lind natyrshëm në këtë rast është se cila do të ishte zgjidhja? Dhe për më tepër, a mund të flitet për një zgjidhje standarde, e cila ju kundërvihet pikërisht strukturave të ngurta dhe standardizimit organizacional?

Megjithatë, ekzistojnë të paktën tetë karakteristika kryesore të strukturave të udhëhequra nga inovacioni të cilat janë: 1) Gjenerimi i idesë inovatore, përkthimi në projekt konkret dhe difuzioni (përhapja e saj) brenda dhe jashtë organizatës; 2) Decentralizimi i vendimmarrjes dhe centralizimi i tyre sipas njësive funksionale të organizatës; 3) Nivel i ulët formalizmi ose formalizëm i sjelljeve organizative me rregulla dhe procedura për aktivitete inovacioni; 4) R&D profesionist, të grupuar sipas specializimit dhe ekspertizës; 5) Funksione të shpërndara në njësi menaxheriale; 6) Funksione dhe role të ndara sipas fushave, në çdo njësi organizative (por jo specifikim detyrash të ngurta); 7) Ekzistenca e grupeve të projekteve, por që koordinohen nga pikëpamja funksionale dhe jo nga departamentet; 8) Bashkëpunimi i fortë me konsumatorët, të cilët mund të propozojnë ide dhe të asistojnë në proceset e ndryshme inovatore të organizatës.

Në mënyrë të përmblodhur, këto tetë elemente do të grupoheshin në tre kategori kryesore: një analizë e detajuar e zinxhirit të vlerës së inovacionit, duke e konsideruar organizatën si një e tërë dhe jo si e ndarë në departamente, fleksibilitet dhe komunikim. Në rast se, këto karakteristika merren në konsideratë nga kompanitë e mëdha të prodhimit në Shqipëri, nivel i tyre i inovacionit mund të përmirësohet në mënyrë të ndjeshme në të ardhmen, pasi thjesht krijimi artificial i një departamenti R&D dhe inovacioni në strukturat ekzistuese nuk do të sillte realisht vlerë të shtuar për organizatën.

Problemi i dytë lidhet me stilin e lidërshiptit në organizatë

Diskutimi mbi stilin e lidërshiptit, që nxit inovacionin në organizatë është një diskutim sfidues edhe për kompanitë më të mëdha në botë, dhe jo vetëm për ato që operojnë në vendin tonë. Sfidë më e madhe që ekziston, është se si t'i shkëpusim menaxherët e kompanive nga qasja tradicionale e të menduarit mbi biznesin, dhe t'i orientojmë ata drejt qasjes bashkëkohore të të menduarit mbi inovacionin. Të menduarit mbi biznesin përfshin fakte logjike, arsyetim induktiv dhe deduktiv, kërkesën e provave për të vazhduar më tej, gjetjen e precedentëve në biznes, shpejtësi në vendimmarrje, alternativa të ngurta të tipit 'e drejtë' ose 'e gabuar', refuzim i ambiguitetit, insistim për rezultat në fund etj.

Nga ana tjetër, të menduarit në mënyrë inovatore nënkupton përdorimin e intuitës, arsyetimin abduktiv, shtrimin sistematik të pyetjes "Çfarë ndodhë nëse...?", mungesë totale varësie nga e kaluara, pasi nuk iu referohet fare eksperiencave të mëparshme apo fakteve, gjenerimi i shumë alternativave dhe jo thjesht 'e drejtë' apo 'e gabuar', ekziston gjithmonë një mënyrë më e mirë (koncepti i përmirësimit të vazhduar në teoritë e menaxhimit të cilësisë), ambiguiteti jo vetëm që nuk refuzohet, por, përkundrazi, pëlqehet, pasi krijon mundësinë për të shtruar pyetjen "çfarë ndodhë nëse...?", insistimi për të gjetur jo thjesht rezultatin, por, kuptimin e gjërave që bëhen (po aty: 4). Të gjitha këto tipare të sjellin në mendje lidërshiptin transformues.

Nëse këta indikatorë, do të ishin marrë në konsideratë gjatë hartimit të pyetësorit për studimin e nivelit të inovacionit në biznesi, me siguri që lidërshipti do të kishte rezultuar faktor problematik në të katër kategoritë e kompanive të mëdha, që operojnë në vendin tonë. Megjithatë, shumica e karakteristikave të të menduarit të menaxherëve të kompanisë, me fokus në biznes dhe jo në inovacion, janë shfaqur në mënyrë evidente gjatë plotësimit të pyetësorëve nga ana e tyre.

³ Forma e të arsyetuarit, që kalon nga vëzhgimi tek formulimi i një hipoteze, e cila është përgjegjëse për vëzhgimin, me synim gjetjen e një shpjegimi. Sidoqoftë, në këtë lloj arsyetimi, premisa fillestare nuk garanton rezultatin përfundimtar.

Kapërcimi automatik nga të menduarit me fokus biznesin, drejt të menduarit me fokus inovacionin është një proces relativisht i vështirë, i cili kërkon një rol aktiv të liderit, dhe jo thjesht shpalljen nga ana e tij, të domosdoshmërisë për inovacion. Ky i fundit kërkon frymëzim dhe motivim, dhe jo mandatim apo urdhra të prerë menaxherial nga lart-poshtë. Shkuarja drejt të menduarit me bazë inovacionin, u krijon mundësinë liderëve të organizatave të mëdha në vend, të sjellin ide dhe energji të reja në organizatë dhe në këtë mënyrë të pasurojnë rolin e tyre prej lideri me vlerë të shtuar, për organizatën në tërësi. Në fund të fundit, detyra e liderit në organizatë është të mësojë stafin me idenë se “është më mirë të kërkoshe falje për diçka që mund të ketë shkuar keq, sesa të kërkoshe leje për diçka që mund të shkojë mirë”⁴. Stafi duhet motivuar të veprojë dhe të sjellë risi në organizatë, dhe jo të ketë frikë për çdo lëvizje të bërë, apo të kërkojë leje për çdo hap që duhet hedhur.

Problemi i tretë lidhet me kulturën e organizatës

Rezultatet e studimit tregojnë, se ky faktor është problematik sidomos në kompanitë e mëdha të prodhimit ose shërbimit me pronësi shqiptare. Vetë kultura organizative është e lidhur ngushtë me strukturën e organizatës dhe stilin e lidhshërit në organizatë. Një tjetër sfidë që shtrohet sot, në rrafshin e diskutimeve kulturore të organizatës është, se si të kalohet nga kultura organizative tradicionale, drejt kulturës inovatore në organizatë? Një studim i vitit 2014, i realizuar nga “Strategy&” (e njohur më parë me emrin Booz& Company), tregon se si ky transformim duhet të përshkallëzohet në tre nivele kryesore, të cilat korrespondojnë me tre elementet kryesore të kulturës së organizatës. Pavarësisht, se flasim për kulturë organizative, në thelb kultura përfshin tërësinë e sjelljeve, të ndjesive dhe të të menduarit të individëve në organizatë. Për këtë arsye, ndryshimi nuk mund të përfshijë të gjithë organizatën njëkohësisht, pasi ai fillon në nivel individ. Në këtë kuptim, ndryshimi duhet të fillojë nga ata individë që konstatohen, se kanë influencë tek pjesa tjetër e grupit. Zakonisht janë liderët e grupeve të ndryshme në organizatë, të cilët janë në fokus të këtyre ndryshimeve dhe, më pas, janë ata që e transmetojnë të njëjtën frymë ndryshimi edhe tek pjesa tjetër e grupit.

Problemi i katërt lidhet me burimet njerëzore në organizatë

Burimet njerëzore në organizatë janë një tjetër faktor shumë i rëndësishëm, që ndikon drejtpërdrejt në nivelin e inovacionit të organizatës. Në analizën e regresionit, pak më lart, pamë se burimet njerëzore rezultojnë problematike në mënyrë të theksuar tek kompanitë e shërbimit, qofshin ato me pronësi të huaj, të përbashkët apo shqiptare. Deri sa të arrihet në pikën, kur çdo punonjës të konsiderojë inovacionin si pjesë të pandashme të punës së vetë, çdo CEO i një kompanie të madhe në vend duhet minimalisht t’i shtrojë vetes pyetjen “Sa % e stafit tim i dedikohet vetëm R&D dhe inovacionit në organizatë?” Kjo shifër vlerësohet si një indikator fillestar shumë i mirë, për të kuptuar nëse një organizatë ka (apo jo) tendencë drejt zhvillimit, brenda vetes, të aktiviteteve të ndryshme të inovacionit.

Një tjetër element i rëndësishëm, që mund të shërbejë si indikator vlerësues i prirjes së punonjësve për të sjellë inovacion në organizatë, është network-u i tyre (KPMG 2013). Punonjësit me network të gjerë janë më të prirur për të bashkëpunuar dhe sjellë inovacion në organizatë, sesa punonjësit që mjaftohen me shoqërinë e kolegëve të zyrës.

⁴ “It’s better to ask for forgiveness than permission” konsiderohet si filozofia më e mirë që nxit stafin e një organizatë të sjellë inovacion dhe të provojë ide të reja në organizatë.

Për ta vazhduar më tej këtë diskutim, konsiderohet si faktor tejet pengues për inovacionin, aplikimi i ngurtë i “jo description” apo “jo specification” për secilin punonjës në organizatë. Ajo çfarë rekomandohet në ditët e sotme është, në një farë mënyre, “loja me role” brenda organizatës dhe rotacioni në punë, në mënyrë që secili ta provojë veten në pozicione të ndryshme, dhe të sjellë ide të reja aty ku ndihet më komod. Oraret e ngurta në punë konsiderohen gjithashtu në disfavor të inovacionit në organizatë. Mjaftojnë disa deadline që çdo punë të bëhet, atëherë kur duhet dhe ashtu siç duhet. Oraret e ngurta i transformojnë punonjësit në makineri prodhimi dokumentesh të pafundme, në mënyrë thujse mekanike, ndërkohë që mendja e tyre, në rrethana të tilla, nuk ka ndonjë probabilitet të lartë për të sjellë inovacion. Është detyra e liderit apo liderëve të organizatës, të mishërojnë tek punonjësit, filozofinë e të menduarit në perspektivë afatgjatë për organizatën.

Elementi tjetër, tejet i rëndësishëm për të nxitur punonjësit të kontribuojnë me ide inovatore në organizatë, është nxitja, inkurajimi dhe motivimi i tyre. Elementet e motivimit mund të jenë financiar ose jofinanciar. Punonjësit duhen bindur dhe inkurajuar për të sfiduar veten dhe të tjerët në organizatë dhe jo për të ruajtur status-quo-në e tyre të përhershme. Grupet e punës brenda organizatës duhet të shfrytëzojnë pozitivisht diversitetin që e karakterizon çdo organizatë. Një grup punë prej 5 financierësh të mbledhur së bashku, pavarësisht nivelit të lartë të ekspertizës, që mund të ketë secili prej tyre, vështirë se do të sillte ndonjë ide të jashtëzakonshme inovatore për organizatën.

Sipas të njëjtit studim të KPMG (2013), menaxherët dhe drejtuesit e burimeve njerëzore në organizatë luajnë një rol thelbësor, në përmirësimin e kapaciteteve inovatore të kompanisë. Është detyra e këtyre menaxherëve që të përcjellin në kohë, tek çdo punonjës, pritshmëritë që organizata mund të ketë ndaj një inovacioni të caktuar. Gjithashtu, është detyra e tyre të përforcojnë rëndësinë e aktiviteteve të inovacionit dhe outcomeve të tyre për organizatën, si dhe të aplikojnë skema vlerësimi dhe inkurajimi për punonjësit, në mënyrë që këta të fundit, të marrin nxitjen e duhur për të ndarë dhe zhvilluar me njëri-tjetrin ide të ndryshme, edhe nëse këto ide, në një moment mund të dështojnë.

Shpesh, vështirësia më e madhe e të pasurit sukses, gjatë sjelljes dhe implementimit të një ideje inovatore në organizatë, konsiston pikërisht në tendencën e stafit për të ruajtur status-quo-në, pra dëshira për ta bërë punën njësoj siç është mësuar ta bëjë dhe më parë. Kush do të ishte një zgjidhje e mundshme në këtë rast? Personalisht, mendoj se nëse adoptohet në organizatë një mënyre e re e të bërit të punës (qoftë ai inovacion teknologjik ose joteknologjik), atëherë mos lejo përdorimin e mënyrës së vjetër të të punuarit pasi, nëse punonjësve u jepet mundësia për të zgjedhur, ata për inerci do të zgjedhin opsionin e vjetër, si rrugë më të lehtë, duke çuar kështu në dështimin e procesit të implementimit të mënyrës së re.

Problemi i pestë, implementimi i suksesshëm i inovacionit në organizatë

Një pjesë e madhe e kompanive nuk dështojnë gjatë procesit të gjenerimit të ideve inovatore, por dështojnë në implementimin e suksesshëm të tyre në organizatë. Implementimi i suksesshëm i inovacionit në organizatë rezulton problematik, në mënyrë të dukshme tek kompanitë e prodhimit që operojnë në vendin tonë. Shpesh ka një ngatërresë ndërmjet termave “adoptim inovacioni” dhe “implementim inovacioni”. Në shumicën e rasteve, ndodh suksesshëm fenomeni i parë, por organizata dështon tek i dyti, pra, tek implementimi i inovacionit. Një shembull për ta kuptuar më mirë diferencën ndërmjet dy termave: Në rast se blen Iphone 6, ky përbën adoptim me inovacionin. Por, në rast se edhe pas disa muajve që keni bërë blerjen e Iphon 6-ës, ju vazhdoni dhe përdorni Iphone 4 apo 5, kjo do të thotë që ju keni dështuar në

procesin e implementimit të inovacionit, pasi thjesht blerja e tij nuk ka sjellë vlerë të shtuar në të përditshmen tuaj.

Klein & Sorra (1996) kanë diskutuar shumë vite më parë këtë fenomen, i cili vazhdon të mbetet problematik për shumicën e organizatave, edhe në ditët e sotme. Sipas tyre, dy faktorët kryesorë që kushtëzojnë suksesin e implementimit të inovacionit janë krijimi i klimës së duhur për implementimin e inovacionit, si dhe harmonizimi ndërmjet inovacionit që do të implementohet në organizatë dhe vlerave të punonjësve. Në vitin 2001, në bashkëpunim dhe me një autor të tretë (Conn), ata e zgjeruan modelin e tyre, duke iu shtuar dy elementëve të modelit të parë, edhe këto elemente të rëndësishme për implementimin e inovacionit: mbështetjen menaxheriale, disponueshmërinë e burimeve financiare, si dhe politikat dhe praktikën e duhura për implementimin e inovacionit në organizatë.

Në rastin e kompanive të mëdha në Shqipëri, të tre kategoritë e elementëve të mësipërm, kanë hapësirë dhe nevojë për përmirësim. Pavarësisht se, nga rezultatet e studimit, planifikimi i kujdesshëm i implementimit të inovacionit dhe trajnimi i duhur i stafit përpara procesit të implementimit të inovacionit, rezultojnë të jenë dy prej elementëve më shqetësues, nga tërësia e elementëve të këtij procesi, ka dhe plot elementë të tjerë nga kategoritë e mësipërme, të cilët kanë nevojë për përmirësim. Personalisht mendoj se, nëse faktorët e kategorisë së parë, pra faktorët organizacional (që fokusohen tek transformimi i kulturës organizative) zhvillohen në drejtimin e duhur, elementët e dy kategorive të tjera do të përmirësoheshin natyrshëm, ndërkohë që, e kundërta mund të rezultojë e vështirë për këto organizata. Si përfundim, tërësia e elementëve të analizuar më lart dhe përmirësimi i tyre përbën domosdoshmëri për implementimin e suksesshëm të inovacionit në organizatë dhe, ky i fundit, në bashkëpunim edhe me faktorët e tjerë të brendshëm organizativ, garantojnë suksesin dhe zhvillimin e inovacionit në organizatë.

Problemi i gjashtë, qasja ndaj Modelit të Hapur të Inovacionit në organizatë

Pjesa e fundit e këtij diskutimi, i cili do të përbëjë edhe rekomandimet kryesore të punimit, do të diskutojë në detaje faktorin e shtatë të mjedisit të brendshëm organizativ, që kushtëzon zhvillimin e inovacionit në organizatë. Qasja ndaj modelit të hapur të inovacionit mund të konsiderohet si një ndër faktorët më thelbësor të të gjithë procesit të sjelljes së një inovacioni në organizatë, implementimit të suksesshëm të tij, dhe vlerës së shtuar që sjell brenda saj. Pjesa përmbyllëse në vijim, diskuton avantazhet dhe disavantazhet e Modelit të Hapur të Inovacionit, si dhe arsyet pse kjo qasje, pavarësisht, kritikave të shumta të bëra ndaj saj, duhet përqafuar sa më parë nga kompanitë e mëdha në Shqipëri. Gjithashtu, kjo pjesë diskuton dhe arsyet pse ky faktor (qasja ndaj Modelit të Hapur të Inovacionit) duhet konsideruar nga literatura si indikator më vete, në listën e indikatorëve matës të nivelit të inovacionit në organizatë, dhe jo thjesht si pjesë e kulturës organizative në përgjithësi.

Gjithsesi, Modeli i Hapur i Inovacionit ka filluar të diskutohet pas viteve 2000, dhe në këtë pikëpamje, është një qasje e re në radhën e teorive dhe diskutimeve mbi inovacionin. Për këtë arsye, shpesh implementimi i kësaj qasje nga studiues apo kompani të ndryshme është parë më skeptikizëm, kundërshtime dhe kritika, duke favorizuar implementimin e qasjes së hershme të inovacionit të mbyllur. Megjithatë, pavarësisht kritikave, disavantazheve dhe skeptikizmit të shfaqur ndaj kësaj qasje, për të cilat do të diskutohet në vijim, ajo në vetvete përmban shumë anë pozitive, të cilat në rast se implementohen nga kompanitë e mëdha në vendin tonë, do të zhvillonin ndjeshëm nivelin e tyre të inovacionit.

Ajo çfarë sugjeron Modeli i Hapur i Inovacionit nuk është një organizatë e hapur 100%, por një organizatë që balancon nivelin e hapjes së saj ndaj mjedisit të jashtëm, me nivelin e

mbylljes dhe R&D në mjedisin saj të brendshëm (Enkel, Gassman & Chesbrough, 2009). Pavarësisht kritikave të bëra ndaj këtij modeli mendoj, se disa nga parimet e tij mbeten tejet të rëndësishme për suksesin e organizatës. Për më tepër, në shumë nga studimet e bëra pas viteve 2003, (periudha kur u diskutua për herë të parë ky model), duket se kritikantët ndaj tij kanë qenë vetëm të tipit “çfarë nuk shkon në këtë model”, pa dhënë ndonjë kontribut real të tipit “si mund të përmirësohet ky model” në të ardhmen. Në këtë pikëpamje, kritikantët ndaj tij mendoj se duhen parë paksa me rezerva, pasi duke qenë një teori e re në tërësinë e teorive dhe studimeve të inovacionit, ajo ka nevojë të zhvillohet më tej si teori, në drejtim të implementimit të suksesshëm të parimeve të saj në organizatë, në drejtim të indikatorëve të matjes së suksesit të saj etj. Kritikantët “e thata” në drejtim të saj, përveçse e dëmtojnë si qasje, nuk sjellin ndonjë progres në të, për sa kohë nuk sjellin rekomandime konkrete të mënyrës se si kjo teori mund të përmirësohet në të ardhmen.

Është e rëndësishme të theksojmë faktin, që, pavarësisht se për efekt qartësie të këtij diskutimi, elementët që kushtëzojnë inovacionin në organizatë po diskutohen njëri pas tjetrit, ata janë ngushtësisht të lidhur me njëri-tjetrin dhe të gjithë bashkë nxisin ose pengojnë zhvillimin e inovacionit. Pra, në një farë mënyrë, zhvillimi apo moszhvillimi i njërit prej këtyre faktorëve, direkt ose indirekt influencon edhe faktorët e tjerë. Faktori i fundit që do të trajtohet në këtë diskutim, i lidhur ngushtë me faktorët e tjerë të mjedisit të brendshëm organizativ (i cili shërben edhe si indikator i nivelit të inovacionit në organizatë), është tërësia e burimeve financiare të organizatës që shkon në funksion të inovacionit.

Burimet financiare të organizatës që shkojnë për R&D dhe inovacion

Burimet financiare janë konsideruar, në një pjesë të mirë të rasteve, si faktori kryesor që pengon kompanitë të zhvillojnë inovacionin në organizatë. Megjithatë, siç e kemi përmendur dhe më lart, shpenzimet vjetore që shkojnë për R&D dhe inovacion, jo domosdoshmërisht garantojnë zhvillim të inovacionit në organizatë dhe rritje të performacës së saj. Kujtojmë këtu rastin e Volkswagen-it, që është kompania numër 1 në botë sa i përket shifrave të investuara në inovacion, por nuk është kompania më inovatore në botë, pasi këtë status e gëzon Apple. Ajo çfarë e dallon Apple nga kompanitë e tjera, është zhvillimi i aftësive inovatore tek punonjësit e vet.

Sidoqoftë, kompanitë e mëdha në vendin tonë nuk mund të krahasohen me kompanitë më të njohura në botë, si Apple apo Samsung, në drejtim të investimit në inovacion, pasi ato prej vitesh kanë investuar shuma kolosale në drejtim të inovacionit dhe, tashmë, 1000 Euro më shumë apo 1000 Euro më pak investim në drejtim të tij nuk sjell ndonjë ndryshim në nivelin e inovacionit të tyre. Në të kundërt, në rastin e kompanive të mëdha që operojnë në vendin tonë, çdo investim financiar në funksion të inovacionit mund të ndikojë pozitivisht në nivelin e përgjithshëm të inovacionit në to.

Në përmbyllje të këtij diskutimi, ndryshimi duhet të fillojë që nga kultura organizative (një kulturë më e hapur ndaj bashkëpunimit me palët e tjera jashtë organizatës) si dhe mbështetja e leadershipit, dhe sidomos, e liderit ekzekutiv (motivimi dhe inkurajimi i atyre që sjellin ide të reja në organizatë, si dhe atyre që iniciojnë bashkëpunime të organizatës me partner jashtë saj, në funksion të inovacionit). Gjithashtu, kërkohet rritja e numrit të stafit të organizatës që merren vetëm me R&D (krijim network-u në funksion të zhvillimit të inovacionit), rritja e financimit të organizatës në funksion të trajnimit të stafit për aktivitete inovacioni dhe përshtatja me zhvillimet më të reja të shkencës, teknologjisë dhe inovacioneve të tjera joteknologjike etj.

Rëndësi e veçantë i duhet kushtuar edhe procesit të implementimit të inovacionit në organizatë, pasi sado të suksesshëm të jenë elementët e përmendur deri tani, nëse faza e implementimit dështon, atëherë çdo investim i mëparshëm do të përbënte vetëm kosto për organizatën. Por, ndoshta, faktori që do t'i lehtësonte të gjithë faktorët e mëparshëm do të jetë përqafimi të paktën i disa prej parimeve të Modelit të Hapur të Inovacionit, në organizatat e mëdha që operojnë në vendin tonë. Në një periudhë kur koncepti i monopolizimit të dijes është tashmë i pamundur, ndoshta hapja ndaj saj përbën një mundësi për më shumë inovacion dhe sukses.

5. Konkluzione

Duke marrë si shtysë fillestare parametrat e Shqipërisë sipas Indeksit të konkurrueshmërisë Globale si dhe Indeksin Global të Inovacionit, ky studim ka pasur si qëllim, analizimin në nivel firme, të zhvillimit të inovacionit në kompanitë e mëdha që operojnë në Shqipëri, si dhe të faktorëve të brendshëm organizativ, që ndikojnë mbi nivelin e inovacionit në këto kompani. Ky studim është shtrirë në 234 kompani të mëdha (prodhim/shërbimi) në Shqipëri. Në punim janë parashtruar dy hipoteza kryesore: 1. Faktorët e brendshëm organizativ ndikojnë në masë të konsiderueshme mbi nivelin e inovacionit në kompanitë e mëdha në Shqipëri. 2. Influenca e këtyre faktorëve ndryshon në varësi të pronësisë dhe llojit të aktivitetit të kompanisë.

Me synim testimin e këtyre dy hipotezave, është shtjelluar një kuadër i plotë teorik, i shtrirë në dy kapituj, i cili trajton në mënyrë të detajuar përkufizimet e inovacionit, tipat e tij (inovacion në produkt, inovacion në burime njerëzore, inovacion në marketing, inovacion në procese apo inovacion në model biznesi), llojet e aktiviteteve si dhe modelet bazë të inovacionit (Modeli i Mbyllur i Inovacionit vs Modeli i Hapur i Inovacionit) që dominojnë sot në biznes. Gjithashtu, janë trajtuar faktorët e brendshëm organizativ, të cilët, bazuar në literaturën e shfrytëzuar, rezultojnë faktorë kushtëzues të nivelit të zhvillimit të inovacionit në organizatë. Këta faktorë lidhen kryesisht me kulturën organizative, strukturën organizative, stilin e lidershipit, burimet njerëzore, procesin e implementimit të inovacionit, si dhe, me qasjen e organizatës ndaj parimeve të Modelit të Hapur të Inovacionit.

Gjithashtu, në funksion të testimit të hipotezave, përmes metodave statistikore (analiza faktoriale, analiza e regresionit etj.) është bërë i mundur përpunimi i të dhënave dhe nxjerrja e rezultateve, në lidhje me nivelin e inovacionit në kompanitë e mëdha në Shqipëri, si dhe identifikimi i faktorëve që kushtëzojnë zhvillimin e tij, në varësi të pronësisë së kompanisë dhe llojit të aktivitetit ekonomik. Bazuar në analizën e regresionit, faktorët e brendshëm organizativ ndikojnë në masë të konsiderueshme mbi nivelin e inovacionit në kompanitë e mëdha në Shqipëri, por influenca e këtyre faktorëve ndryshon në varësi të pronësisë dhe llojit të aktivitetit të kompanisë.

Rezultatet kryesore të studimit tregojnë se, së pari, niveli i inovacionit në kompanitë e mëdha që operojnë në Shqipëri është akoma në shifra modeste dhe ky nivel varet në mënyrë të drejtpërdrejtë nga faktorët e brendshëm organizativ. Së dyti, një nga gjetjet më interesante të këtij hulumtimi lidhet me faktin se mënyra përmes së cilës ne kryejmë matjen e nivelit të inovacionit në organizatë (indikatori që zgjedhim për të realizuar këtë matje, nga lista e indikatorëve të inputeve) deri diku, ndikon në llojin e faktorëve shpjegues të nivelit të inovacionit në kompanitë e mëdha në Shqipëri.

Së treti, struktura organizative, kultura organizative, implementimi i inovacionit dhe qasja ndaj Modelit të Hapur të Inovacionit, janë faktorët kryesorë që ndikojnë mbi nivelin e zhvillimit

të inovacionit në kompanitë e mëdha të prodhimit me pronësi shqiptare. Ndërkohë, stili i lidërshiptit, kultura organizative dhe struktura e organizatës kushtëzojnë nivelin e zhvillimit të inovacionit në kompanitë e mëdha të prodhimit me pronësi të huaj ose të përbashkët. Nga ana tjetër, stili i lidërshiptit, burimet njerëzore, kultura organizative dhe Qasja ndaj Modelit të Hapur të inovacionit, janë faktorët me më tepër influence mbi nivelin e zhvillimit të inovacionit në kompanitë e mëdha të shërbimit me pronësi shqiptare. Dhe, së fundmi, burimet njerëzore, implementimi i inovacionit dhe qasja ndaj Modelit të Hapur të Inovacionit kushtëzojnë nivelin e zhvillimit të inovacionit në kompanitë e mëdha të shërbimit me pronësi të huaj ose të përbashkët.

Si përfundim, zhvillimi i inovacionit mbetet sfidë e rëndësishme për kompanitë e mëdha që operojnë në Shqipëri, në mënyrë të theksuar për kompanitë me pronësi shqiptare. Në epokën e ekonomisë së dijes dhe dijes së transferueshme, përvetësimi nga ana e këtyre kompanive i pikëpamjeve bashkëkohore mbi strukturën organike, lidërshiptin transformues, udhëheqjen me fokus inovacionin, si dhe hapjen ndaj mjedisit të jashtëm dhe bashkëpunimit me partnerët dhe konsumatorët, me synim projektet e përbashkëta për R&D dhe inovacion, do t'i ndihmojë ato në rritjen e kapaciteteve inovatore dhe konkurruese. Në fund të fundit, ajo çfarë është e rëndësishme të kuptojë çdo kompani ka të bëjë me faktin, se inovacioni nuk është një destinacion i fundmë, por një gjendje e vazhdueshme mospajtimi me status-quo-në e organizatës.

Bibliografia

- Chesbrough, H. (2003) *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting nga Technology*. Boston: Harvard Business School Press.
- Chesbrough, H., Vanhaverbeke, W. dhe West, J. (2006) "Open Innovation: A New Paradigm for Understanding Industrial Innovation," Oxford: Oxford University Press
- Enkel, E., Gassman, O. & Chesbrough, H. (2009) Open R&D and Open Innovation: exploring the phenomenon, *R&D Management*, 39 (4), 311-316.
- European Commission. (2008). *Science, Technology, and Innovation in Europe*. Eurostat Pocketbooks.
- Jensen, M.B, Johnson, B., Lorenz, E., dhe Lundvall, B.A (2007). Forms of knowledge and modes of innovation. *Research Policy*, 36 (5), 680-693.
- Jensen, T. B. dhe Aanestad, M. (2007). How Healthcare Professionals Make Sense of an Electronic Patient Record Adoption. *Information Systems Management*, 24(1), 26-32.
- Klein, J. J & Sorra, J. S (1996). The challenge of innovation implementation. *Academy of Management Review*, 21 (4), 1055-1059
- Klein, K. J; Conn, A. B dhe Sorra, J. S (2001). Implementing computerized technology: An organization analyses. *Journal of Applied Psychology*, 86(5), 811-824
- KPMG (2013). HR as a driver for organizational innovation. Marrë më Shkurt 2, 2014 nga: <http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/hr-driver-organizational-innovation-v2.pdf>
- National Innovation Initiative (2004) '21st Century Working Group'
- National Science Foundation. n.d.. Survey methodology and questionnaires, (2001) *Information technology innovation survey*. Obtained nga L. Rausch at NSF, 14
- OECD (1991, 2000, 2006, 2009). *OECD Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation: Reported in National Strategy for Science, Technology and Innovation, Towards an identification of regional innovation systems*. Final Report.
- OECD (2005), *Oslo Manual*, 3rd Edition Paris, Francë
- OECD (2006) *Policy Roundtables: Competition, Patents and Innovation*, 1-45
- OECD (2008) *Manuali i Oslos*, Paris, Francë
- Robertson, R. (1974). "Innovation management", *Management Decision Monograph*, 12 (6), 330-339.

- Rogers, E. (2003). *Diffusion of Innovations*, Fifth Edition 2003, Free Press: New York
- Strategy& (2015). Most innovative companies. Marrë më Shkurt 2, 2015 nga: <http://www.strategyand.pwc.com/global/home/whatwethink/innovation1000/top-innovators-spenders#/tab-2014>
- Strategy& (2014). A Perspective on Organizational Culture. The Katzenbach Center. Marrë më Nëntor 21, 2014 nga: <http://www.strategyand.pwc.com/media/file/Strategyand-Perspective-on-Organizational-Culture.pdf>
- Takahashi, S. & Takahashi, V. (2006). *Gestão de inovação de produtos*. Rio de Janeiro, Campus-Elsevier.

Propozime të reja fiskale

Mateo SPAHO¹

Abstrakt: *Një nga argumentet që më shumë i interesojnë komunitetit dhe aktualitetit shqiptar është efikasiteti i mbledhjes së të ardhurave, nga organet tatimore dhe doganore. Politika, natyrisht, ndërhyri në këtë debat, duke brohoritur për suksese nga një krah dhe duke qortuar dobësitë dhe mungesën e profesionalizmit nga krahut tjetër. Përtej polemikave politike, ne kemi nevojë për një analizë të ftohtë dhe të fokusuar mbi efikasitetin e grumbullimit të të ardhurave, duke analizuar zhvillimin e tyre gjatë tre viteve, përjashtuar këtë të fundit. Një krahasim i thjeshtë i rritjes ose zvogëlimit të normës, për sa i përket një taksë të vetme ose shuma e tyre nuk mund të tregojë një sukses apo dështim në mbledhjen e të ardhurave dhe nuk japin një tregues, në funksion të reduktimit të ekonomisë informale. Të ardhurat buxhetore duhet të filtrohen nga rritja e çmimeve (inflacioni) dhe nga rritja e PBB-së, duke arritur në një fazë të parë drejt së vërtetës. Hapi i dytë do të jetë skontimi i të dhënave nga rritja e çmimeve aktuale të PBB-së, pa harruar efektet e pritshme të ndryshimeve në paketat fiskale. Në këtë punim është analizuar situata e të ardhurave të buxhetit të shtetit shqiptar, për periudhën janar-prill 2012-2014 edhe për të larguar pak nga aktualiteti diskutimin. Rezultati përfundimtar do të tregojë nëse gjatë tre viteve të analizuar, u rrit efikasiteti në mbledhjen e të hyrave në Shqipëri, apo, në qoftë se është ekonomia informale që ka zgjeruar shtrirjen e saj në këtë vend. Përveç rezultateve, do të propozohen indikator të rinj, që do të tregojnë në mënyrë të qartë rezultatet. Këto rezultate mund të publikohen nga të njëjtat institucione, që tani tregojnë thjeshtë një rritje apo rënie të të ardhurave tatimore.*

Fjalë kyç: *buxheti i shtetit, të ardhurat, paketa fiskale, tatimet dhe doganat, efikasiteti tatimor.*

¹ Universiteti Europian i Tiranës, Fakulteti i Ekonomisë dhe Teknologjisë së Informacionit, Profili: Ekonomiks, E-mail: mateo.spaho@uet.edu.al

Abstract: *One of the arguments that led Albanian actuality regarded the efficiency of revenue collection by the tax and customs authorities. Politics naturally intervened in this debate advertising and praising successes as regards revenue collection in one hand and on the deterioration and lack of professionalism on the other hand. Beyond the political controversy we need a cold and thoughtful analysis of the situation of the revenues collection efficiency highlighting their evolution during the last three years.*

A simple comparison of the percentage increase or decrease as regards a single tax or their sum can't indicate a success or a failure in tax collection and in the function of reducing the informal economy. State revenues should be filtered by rising prices (inflation) and by the GDP growth reaching the first path towards the truth. The second step would be the discounting of purging data by the current price increase of GDP, without forgetting the expected effects of changes in fiscal packages. In this paper we analyzed income data Albanian State Budget for January-April during the 2012-2014 period. The ultimate result will indicate if during the last three years the efficiency in revenue collection in Albania grew or if is the informal economy that expanded its extent in this country. In addition to the new results will be proposed new indicators that will clearly show the results. This results may be published by the same institutions that now indicate the simple increasing or the decreasing of tax revenue.

Keywords: *State Budget, Revenue, Fiscal Package, Taxes and Customs, Tax Efficiency.*

1. Hyrje

Kriza ekonomike nuk ka goditur thjesht sistemet financiare globale, por, mbi të gjitha, jetën e përditshme të qytetarëve. Sidomos në Kontinentin Europian, qeveritë kanë ndërhyrë jo thjesht për të shpëtuar institucionet financiare dhe Bankat nga falimentimi, duke i blerë dhe duke kompensuar humbjet e tyre. Arsyeja tjetër e ndërhyrjes ka qenë ajo e zbutjes së efekteve sociale të krizës ekonomike. Asistencat për te papunët e rinj, kanë rënduar mbi buxhetet e shteteve, duke zgjeruar deficitet fiskale dhe, si pasojë, duke rritur Borxhin Publik në raport me Prodhimin e Brendshëm Bruto (Kuehn, 2014). Në Shqipëri gjithashtu, qeveritë kanë kërkuar të mos futeshin në vorbullën e krizës ekonomike, duke kërkuar që me anë të shpenzimeve kapitale ose të investimeve publike, të vazhdonin të rrisnin P.B.B.-në. Efekti i drejtpërdrejt, ndonëse i pa evidentuar në një kohë të parë ka qenë rritja e Borxhit Publik, jo thjesht si pasoje e deficitit buxhetor, por më së shumti, i detyrimeve të prapambetura ndaj biznesit dhe të pagesës së borxheve/humbjeve që kishin shoqëritë aksionare, me aksionar maxhoritar shtetin. Ndoshta arsyeja më e rëndësishme e rritjes së Borxhit Publik, ka qenë mosarritja e të ardhurave buxhetore të planifikuara. Me ardhjen në pushtet të qeverisë së re, u evidentuan të gjitha problematikat e pranishme, por, gjithashtu zgjidhja për ngushtimin e deficitit buxhetor nuk u gjet tek reduktimi i ekonomisë informale (e cila, është shumë e theksuar në Shqipëri), por u gjet në rritjen e nivelit tatimor. Deklaratat e muajve të parë të vitit 2014, nga organet tatimore dhe doganore, shpallnin suksese fiskale dhe tejkalime objektivash, ndërkohë që si tregues të sukseseve përmendeshin vetëm rritja e të ardhurave nga viti në vit. Nga një pikëpamje ekonomike treguesi i rritjes së thjeshtë nuk tregon nivelin e rritjes së PBB ose atë të inflacionit, të cilat nuk janë meritë e drejtpërdrejtë e qeverisë. Çfarë ka më shumë rëndësi është, se nuk shprehej se sa ishte rritja e të ardhurave, në raport me rritjen e nivelit tatimor në fushat e akcizave, tatimin mbi të

ardhurat personale, tatimin mbi fitimin etj. Tregues i nevojshëm do të kishte qenë, edhe ai i tkurrjes apo zgjerimit të ekonomisë informale, qofte edhe në raport me ecurinë e një viti më parë, si edhe me qeverinë e mëparshme. (Albu, 2007) Për arsye të këtyre mungesave dhe për të reduktuar debatet mbi rezultatet e sukseseve ose dështimeve fiskale, do të ishte e nevojshme të përpunoheshin tregues në të njëjtën kohë të thjeshtë e të qartë, që agjentët ekonomik të dinë të japin interpretime mbi rezultatet.

Në këtë studim do të merren rezultatet e të ardhurave buxhetore në Republikën e Shqipërisë, në katërmujorin e parë të viteve 2012, 2013, 2014. Këto të dhëna do të spastrohen nga efektet e rritjes së PBB dhe të Inflacionit, si dhe do të modifikohen sipas rezultateve të rishikuara, pasojë e ndryshimeve të paketave fiskale ndër vite. Me anë të programit excel do të përpunojmë treguesit e propozuar.

Në tabelën 1, tregohet për katër vitet e fundit, ecuria e të ardhurave, në periudhat Janar-Prill të çdo viti. Të dhënat janë të detajuara për çdo grup të ardhurash. Të dhënat janë të marra nga publikimet zyrtare të Buletineve Fiskale mujore të Ministrisë së Financave. Të ardhurat janë rritur, nga 103,6 miliard lekë (të reja) ose 1036 milion dollarë për vitin 2011, në 1161 milion dollarë për vitin 2014. Rritja është regjistruar sidomos, në grupin e të ardhurave tatimore dhe, në veçanti, nga Tatimet dhe Doganat, të cilat janë kontribueset më të rëndësishme të buxhetit të shtetit.

TABELA 1. ECURIA E TË ARDHURAVE

Janar - Prill te secilit vit				
Viti	2011	2012	2013	2014
TOTALI TË ARDHURAVE	103667	106247	106508	116161
Të ardhura nga ndihmat	589	680	1676	3507
Të ardhura tatimore	94621	97509	94325	103682
Nga Tatimet dhe Doganat	70388	71989	69283	77924
Tatimi mbi Vlerën e Shtuar	34860	35372	32403	40626
Tatimi mbi Fitimin	7707	6348	6451	7950
Akcizat	10321	10363	10368	9083
Tatimi mbi të Ardhurat Personale	8989	8982	9665	8716
Taksa Nacionale dhe të tjera	6357	9151	8753	9842
Taksa Doganore	2154	1773	1643	1707
Të ardhura nga Pushteti Vendor	4880	5077	4522	4462
Taksë mbi Pasurinë(ndertesat)	877	1233	1223	1691
Taksë mbi Biznesin e vogël	961	1039	1052	379
Taksa Lokale	3042	2805	2247	2392
Të ardhura nga fondet speciale	19353	20443	20520	21296
Sigurimi Shoqëror	16943	17256	16954	18429
Sigurimi Shëndetsor	1713	2571	2941	2831
Të ardhura për kompensim në vlerë të pronarëve	697	616	625	36
Të ardhura Jotatimore	8457	8058	10507	8972
Tran.Fitimi nga Banka e Shqipërisë	3210	2143	3623	1871
Të ardhura nga Inst Buxhetore	3435	3427	4299	4818
Dividenti	0	8	5	498
Tarifat sherbimeve	1228	1329	1294	842
Të tjera	584	1151	1286	943

Burimi: Ministria e Financave

Në tabelën e mëposhtme tregohet ecuria e të ardhurave në përqindje nga viti në vit. Nga një vështrim i parë mund të vërehet, se rritja e të ardhurave deri në Prill të vitit 2014, ka qenë me 9.1%. Rezultati në pamje të parë është mjaft pozitiv, dhe i detyrohet dinamikës pozitive të

tatimit mbi fitimin, me +25.4%, nga TVSh +12.5%, si dhe nga Tatimet e doganat me +9.9%. Negativë në krahasim me vitin 2013, i cili ka pasur të gjitha karakteristikat e një viti elektorale, kanë qenë rezultatet e të ardhurave Jo-tatimore, duke marrë këtu parasysh, reduktimin e fitimit të Bankës Qendrore (-14.6%) dhe rezultatet e këqija të Institucioneve Buxhetore. Zhgënjyese kanë qenë edhe rezultatet e të ardhurave nga pushteti vendor, qoftë në vitin 2012, qoftë në vitin 2013. Në vitin 2014, shumë negative kanë qenë rezultatet e mbledhjeve të taksave lokale.

TABELA 2. ECURIA E TË ARDHURAVE NË %

TOTALI TË ARDHURAVE	Rritja në %		
	2012	2013	2014
Të ardhura nga ndihmat	2.5	0.2	9.1
Të ardhura tatimore	15.4	146.5	109.2
Nga Tatimet dhe Doganat	3.1	-3.3	9.9
Tatimi mbi Vlerën e Shtuar	2.3	-3.8	12.5
Tatimi mbi Fitimin	1.5	-8.4	25.4
Akcizat	-17.6	1.6	23.2
Tatimi mbi të Ardhurat Personale	0.4	0.0	-12.4
Taksa Nacionale dhe të tjera	-0.1	7.6	-9.8
Taksa Doganore	44.0	-4.3	12.4
Të ardhura nga Pushteti Vendor	-17.7	-7.3	3.9
Taksë mbi Pasurinë(ndertesat)	4.0	-10.9	-1.3
Taksë mbi Biznesin e vogël	40.6	-0.8	38.3
Taksa Lokale	8.1	1.3	-64.0
Të ardhura nga fondet speciale	-7.8	-19.9	6.5
Sigurimi Shoqëror	5.6	0.4	3.8
Sigurimi Shëndetësor	1.8	-1.8	8.7
Të ardhura për kompensim në vlerë të pronarëve	50.1	14.4	-3.7
Të ardhura Jotatimore	-11.6	1.5	-94.2
Tran.Fitimi nga Banka e Shqipërisë	-4.7	30.4	-14.6
Të ardhura nga Inst.Buxhetore	-33.2	69.1	-48.4
Dividenti	-0.2	25.4	12.1
Tarifat shërbimeve		-37.5	9860.0
Të tjera	8.2	-2.6	-34.9
	97.1	11.7	-26.7

Burimi: Ministria e Financave

Pikërisht, se rezultatet e mësipërme nuk marrin parasysh inflacionin dhe PBB-në për të ndërtuar një kuadër më të qartë të realitetit, kemi ndërtuar një tabelë nga e cila merret rritja në përqindje e Prodhimit të Brendshëm Bruto, në tre vitet e fundit për periudhën e analizuar.

Evolucionin i PBB me cmimet korrente			
2011	2012	2013	2014
1,282,255	1,326,000	1,358,000	1,418,000
	3.4	2.4	4.4
		5.9	6.9
			10.6

Nga tabela e mësipërme vërehet, se rritja e PBB-së me çmime korrente, midis periudhës prill 2011 – prill 2014, është rritur me 10.6%, ndërsa, për shembull, rritja midis vitit 2011 dhe 2012 ka qenë me 3.4%.

Rezultatet e tabelës 1, si pasojë, janë shumëzuar me rezultatet e mbledhjes së të ardhurave të arritura në vitin 2011, nga Shteti Shqiptar. Në tabelën e mëposhtme (tabela 3), janë marrë rezultatet e vitit 2011 dhe janë shumëzuar me normat e rritjes së PBB-së me çmime korrente. Si pasojë formula e përdorur ka qenë:

$$Ar \cdot (1 + \Delta PBB_k)$$

Me akronimin Ar nënkuptojmë të ardhurat reale kurse me ΔPBB_k nënkuptojmë diferencën (rritjen) e Prodhimit të Brendshëm Bruto me çmime korrente, nga viti në vit. Nga tabela e mëposhtme mund të shihet se sasia e të ardhurave në vitin 2014 do të ishte prej rreth 1146 milion USD. Kjo shifër do të shërbente si benchmark ose si element ankorimi, i cili do të tregonte se sa duhet të ishin të ardhurat e grumbulluara pa ndryshimin e kuadrit fiskal. Në të njëjtën kohë, kjo shifër do të ishte një tregues indirekt mbi një barazi të ekonomisë informale, midis vitit 2011 – 2014. E thënë ndryshe, krahasimi midis shifrave të tabelës nr.3 dhe të tabelës nr.1 tregon rritjen ose tkurrjen e ekonomisë informale, me kushtin e mos ndryshimit të paketave fiskale. Për shembull, rezultati hipotetik për vitin 2013 nga të ardhurat tatimore duhet të ishte prej 1001 milion USD, ndërsa realisht ka qenë 943 milion USD. Diferenca prej rreth 58 milion USD të pa mbledhura i ka kaluar ekonomisë informale duke e rritur atë.

TABELA 3 - TË ARDHURAT HIPOTETIKE SIPAS PBB ME ÇMIME KORRENTE

	2011	2012	2013	2014
TOTALI TË ARDHURAVE	103667	107192	109764	114594
Të ardhura nga ndihmat	589	609	624	651
Të ardhura tatimore	94621	97838	100186	104594
Nga Tatimet dhe Doganat	70388	72781	74528	77807
Tatimi mbi Vlerën e Shtuar	34860	36045	36910	38534
Tatimi mbi Fitimin	7707	7969	8160	8519
Akcizat	10321	10672	10928	11409
Tatimi mbi të Ardhurat Personale	8989	9295	9518	9936
Taksa Nacionale dhe të tjera	6357	6573	6731	7027
Taksa Doganore	2154	2227	2281	2381
Të ardhura nga Pushteti Vendor	4880	5046	5167	5394
Taksë mbi Pasurinë(ndërtesat)	877	907	929	969
Taksë mbi Biznesin e vogël	961	994	1018	1062
Taksa Lokale	3042	3145	3221	3363
Të ardhura nga fondet speciale	19353	20011	20491	21393
Sigurimi Shoqëror	16943	17519	17940	18729
Sigurimi Shëndetësor	1713	1771	1814	1894
Të ardhura për kompensim në vlerë te				
Pronarëve	697	721	738	770
Të ardhura Jotatimore	8457	8745	8954	9348
Tran. Fitimi nga Banka e Shqipërisë	3210	3319	3399	3548

Të ardhura nga Inst. Buxhetore	3435	3552	3637	3797
Dividenti	0	0	0	0
Tarifat e shërbimeve	1228	1270	1300	1357
Të tjera	584	604	618	646
Burimi: Ministria e Financave				

Për të sqaruar diferencën midis realitetit të vjeljes së të ardhurave dhe ecuresë hipotetike me benchmark, për vitin 2011 kemi ndërtuar një tabelë (tabela 4), ku tregohen në përqindje diferencat. Për të përlogaritur këtë përqindje kemi përdorur formulën e mëposhtme:

$$(Ar/Ah)*100-100$$

Me Ar nënkuptojmë të ardhurat reale, kurse me Ah të ardhurat hipotetike të përlogaritura me rritjen e PBB-së, me çmime korrente.

Me shenjën minus reflektohet një zvogëlim i efikasitetit të mbledhjes së të ardhurave dhe një zgjerim të ekonomisë informale, në krahasim me vitin 2011. Gjithashtu, shenja minus mund të jetë edhe një efekt i zvogëlimit të barrës fiskale mbi ekonominë e vendit. Vlerat pozitive tregojnë në të kundërt një rritje të formalizimit ekonomik ose rritje të nivelit tatimor. Bazuar në këto rezultate mund të shohim se, që në vitin 2012, të ardhurat e mbledhura janë 0.9% më të ulëta, në krahasim me sa duhet të ishin në po të njëjtën periudhë. Viti më negativ në vjeljen e të ardhurave ka qenë viti 2013, ku të ardhurat e mbledhura kanë rezultuar 3% më të ulëta, krahasuar me rezultatet hipotetike të tabelës 3. Ky rezultat ende nuk mundet të gjykohej plotësisht pasi duhet të kalojë sitën e ndryshimit të paketave fiskale. Sërish mund të vërejmë disa rezultate qartësisht negative nga kjo analizë, nëse do të shihnim ecurinë e Tatimit mbi Fitimin ndër vite, Taksave Doganore dhe Taksave Lokale. Rezultati i këtyre komponentëve të të ardhurave tregon se vitet e fundit, pavarësisht nga paketat fiskale, është rritur informaliteti mbi deklarimin e fitimit nga bota e biznesit, nuk është ulur kontrabanda doganore dhe autoritet vendore kanë dobësuar prezencën e tyre në territor.

TABELA 4 – RAPORT NË % I TË ARDHURAVE REALE ME TË ARDHURAT HIPOTETIKE

	2012	2013	2014
TOTALI TË ARDHURAVE	-0.9	-3.0	1.4
Të ardhura nga ndihmat	11.7	168.7	438.6
Të ardhura tatimore	-0.3	-5.9	-0.9
Nga Tatimet dhe Doganat	-1.1	-7.0	0.2
Tatimi mbi Vlerën e Shtuar	-1.9	-12.2	5.4
Tatimi mbi Fitimin	-20.3	-20.9	-6.7
Akcizat	-2.9	-5.1	-20.4
Tatimi mbi të Ardhurat Personale	-3.4	1.5	-12.3
Taksa Nacionale dhe të tjera	39.2	30.0	40.1
Taksa Doganore	-20.4	-28.0	-28.3
Të ardhura nga Pushteti Vendor	0.6	-12.5	-17.3

Taksë mbi Pasurinë(ndërtesat)	36.0	31.7	74.4
Taksë mbi Biznesin e vogël	4.6	3.4	-64.3
Taksa Lokale	-10.8	-30.2	-28.9
Të ardhura nga fondet speciale	2.2	0.1	-0.5
Sigurimi Shoqëror	-1.5	-5.5	-1.6
Sigurimi Shëndetësor	45.2	62.2	49.5
Të ardhura për kompensim në vlerë të pronarëve	-14.5	-15.3	-95.3
Të ardhura Jotatimore	-7.9	17.3	-4.0
Tran. Fitimi nga Banka e Shqipërisë	-35.4	6.6	-47.3
Të ardhura nga Inst. Buxhetore	-3.5	18.2	26.9
Dividenti	0.0	0.0	0.0
Tarifat shërbimeve	4.7	-0.5	-38.0
Të tjera	90.6	108.0	46.1

Hapi i fundit i analizës spastron nga ndryshimet e paketave fiskale vjetore rezultatet hipotetike, duke i rregulluar ato me pritshmëritë e llogaritura, pasojë e rritjes ose uljes së niveleve tatimore.

**TABELA 5 – REZULTATET HIPOTETIKE TË SKONTUARA
ME NDRYSHIMET E PAKETAVE FISKALE**

	2012	2013	2014
TOTALI TË ARDHURAVE	107192	109654	117089
Të ardhura nga ndihmat	609	624	651
Të ardhura tatimore	97838	100076	110973
Nga Tatimet dhe Doganat	72781	74495	78606
Tatimi mbi Vlerën e Shtuar	36045	36910	38534
Tatimi mbi Fitimin	7969	8160	10869
Akcizat	10672	10928	13939
Tatimi mbi të Ardhurat Personale	9295	9518	9436
Taksa Nacionale dhe të tjera	6573	6654	8227
Taksa Doganore	2227	2281	2381
Të ardhura nga Pushteti Vendor	5046	5167	5464
Taksë mbi Pasurinë(ndërtesat)	907	929	1339
Taksë mbi Biznesin e vogël	994	1018	362
Taksa Lokale	3145	3221	3763
Të ardhura nga fondet speciale	20011	20491	21693
Sigurimi Shoqëror	17519	17940	18729
Sigurimi Shëndetësor	1771	1814	2194
Të ardhura për kompensim në vlerë të pronarëve	721	738	770

Të ardhura Jotatimore	8745	8954	9348
Tran. Fitimi nga Banka e Shqipërisë	3319	3399	3548
Të ardhura nga Inst. Buxhetore	3552	3637	3797
Dividenti	0	0	0
Tarifat shërbimeve	1270	1300	1357
Të tjera	604	618	646

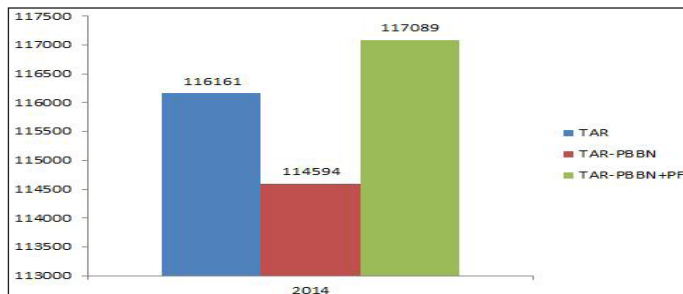
Për vitin 2014, për shembull, qeveria parashikonte që falë rritjes së nivelit të akcizave mbi karburantin, cigareve etj., të fitonte 25.3 milion USD shtesë, në krahasim me katërmujorin e parë të vitit 2013. Gjithashtu, nga heqja e subvencioneve mbi TVSH-në, qeveria parashikonte të arkëtonte rreth 8 milion USD shtesë, si dhe në të kundërt, besonte se do të arkëtonte 5 milion USD më pak nga TAP, si pasojë e adoptimit të taksës progresive.

Në tabelën e mësipërme janë të skontuara të gjitha efektet, pasojë e ndryshimeve të paketave fiskale në vitet e analizuar dhe këto parashikime janë marrë nga shifrat zyrtare të vetë Ministrisë së Financave. Referuar Tabelës 6, janë reflektuar normat e raportit të rezultateve hipotetike të skontuara përfshirë këtu ndryshimet e paketave fiskale me të ardhurat reale. Për përllogaritjen e këtyre normave kemi përdorur formulën e mëposhtme:

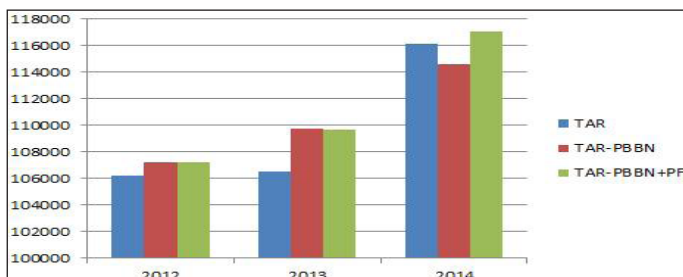
$$(Aspf \setminus Ar) * 100 - 100$$

Me akronimin Aspf nënkuptojmë të Ardhurat të Skontuara nga ndryshimi i Paketave Fiskale. Vetëm në këtë moment kemi një kuadër të qartë të situatës. Përkeqësimi i efikasitetit të vjeljes së të ardhurave në Shqipëri, ka vijuar dhe ka qenë i vazhdueshëm në tre vitet e fundit, për katër mujorët e analizuar, pavarësisht nga ndryshimi i qeverive në pushtet.

GRAFIKU 1- KRAHASIMI I TË ARDHURAVE BUXHETORE NDËR VITE



GRAFIKU 2 – ANALIZA E TË ARDHURAVE BUXHETORE PËR VITIN 2014



Me akronimet TAR nënkuptojmë Totalin e të Ardhurave Reale, për shembull 1.161 milion USD, për periudhën Janar-Prill të vitit 2014, TAR-PBBN nënkupton të Ardhurat hipotetike që derivojnë nga shumëzimi i të Ardhurave reale të vitit 2011 me rritjen e Prodhimit të Brendshëm Bruto Nominal, ose me çmime korrente. Ndërsa me TAR-PBBN+PF nënkuptojmë të ardhurat hipotetike, që duhet të ishin arritur duke përfshirë ndryshimet në paketën fiskale. Në krahasim me vitin 2011 të ardhurat e mbledhura janë ulur me 0.9%. Në vitin 2013 dëshmohet se përkeqësimi i vjeljes së të ardhurave ka qenë i theksuar dhe ka bymyer ndjeshëm ekonominë informale dhe rezultatet nuk mund të quhen suksese fiskale të mirëfillta, pasi ato janë të shkaktuara nga një rritje e përgjithshme e nivelit tatimor. Të ardhurat buxhetore të vitit 2014 janë 0.8% më të ulëta nga ato që duhet të ishin mbledhur me efikasitetin e vitit 2011.

TABELA 6 - RAPORT NË % I REZULTATEVE HIPOTETIKE TË SKONTUARA ME NDRYSHIMET E PAKETAVE FISKALE ME TË ARDHURAT REALE

	2012	2013	2014
TOTALI TË ARDHURAVE	-0.9	-2.9	-0.8
Të ardhura nga ndihmat	11.7	16	438.6
Të ardhura tatimore	-0.3	-5.7	-6.6
Nga Tatimet dhe Doganat	-1.1	-7.0	-0.9
Tatimi mbi Vlerën e Shtuar	-1.9	-1 2.2	5.4
Tatimi mbi Fitimin	-20.3	-2 0.9	-26.9
Akcizat	-2.9	-5.1	-34.8
Tatimi mbi të Ardhurat Personale	-3.4	1.5	-7.6
Taksa Nacionale dhe të tjera	39.2	3	19.6
Taksa Doganore	-20.4	-2 8.0	-28.3
Të ardhura nga Pushteti Vendor	0.6	-1	2.5
Taksë mbi Pasurinë(ndërtesat)	36.0	3	1.7
Taksë mbi Biznesin e vogël	4.6	3.4	4.6
Taksa Lokale	-10.8	-30.2	-36.4
Të ardhura nga fondet speciale	2.2	0.1	-1.8
Sigurimi Shoqëror	-1.5	-5.5	-1.6
Sigurimi Shëndetësor	45.2	62.2	29.1
Të ardhura për kompensim në vlerë te pronarëve	-14.5	-15.3	-95.3
Të ardhura Jotatimore	-7.9	17.3	-4.0
Tran. Fitimi nga Banka e Shqipërisë	-35.4	6.6	-47.3
Të ardhura nga Inst. Buxhetore	-3.5	18.2	26.9
Dividenti	0.0	0.0	0.0
Tarifat shërbimeve	4.7	-0.5	-38.0
Të tjera	90.6	108.0	46.1

Rezultatet më befasuese nga një pikëpamje negative, janë ato të akcizave të cilat janë gati 35% më të ulëta në krahasim me mbledhjen që duhet të kishin, duke marrë parasysh efikasitetin

në vitin 2011 të rregulluar me ndryshimin e paketave fiskale. Zgjerimi i kontrabandës shokon, sidomos, nëse merret parasysh fakti, se nga fillimi i vitit 2014 doganat shqiptare mbikëqyren nga Crown Agents, e kryesuar nga ish-Kryeministri britanik Tony Blair.

Një tjetër rezultat negativ është ai i Tatimit mbi të Ardhurat Personale, ku janë mbledhur 7.6% më pak të ardhura. Ky rezultat lind si pasojë e adoptimit të taksës progresive, në Shqipëri. Rritja e normës së tatimit në 23%, për të ardhurat mbi 1.300 USD mujore (me kurs këmbimi 1USD=100 lekë), në krahasim me 10% të taksës së sheshtë të mëparshme, ka trembur kontribuuesit më të kamur, duke i shtyrë ata të fshehin një pjesë të të ardhurave të tyre. Ky fakt ka zgjeruar hendekun e informalitetit jo thjesht në botën e biznesit, por edhe në deklarimin e të ardhurave personale. Rezultati negativ theksohet akoma më shumë, nëse krahasohet me vitin 2013, ku rezultati i vjeljes së të ardhura ishte më pozitiv në krahasim me vlerën e pritshme, edhe si pasojë e zerimit të normës tatimore, për pagat deri në 300 USD, të adaptuar nga qeveria e mëparshme. Rezultati i vitit 2013 mbështet Teorinë e Kurbës së Laffer, me anë të së cilës demonstrohej se me reduktimin e normës tatimore rritej formalizimi i ekonomisë aq shumë, sa të kompensonte humbjet e pritura dhe të rriste të ardhurat tatimore.

Konkluzione & Rekomandime

Në realitetin Shqiptarë është krijuar një panoramë e përgjithshme, ku në mbledhjen e të ardhurave buxhetore qeveria e radhës reklamon rritje të efikasitetit dhe efencës në arkëtime. Në mënyrë puntuale, opozita e radhës hedh deklarata dëshpërimi mbi rënien e disiplinës fiskale dhe mbi shthurjen e strukturave tatimore dhe doganore. Për këtë arsye, sot më shumë se kurrë nevojiten tregues të cilët kanë aftësinë të japin element të qartë gjykimi objektiv, dhe të pranueshëm për të gjithë. Në rasti se nuk do të kishim ndryshime në paketat fiskale midis viteve, atëherë një tregues domethënës do të ishte RAB (Raporti i të Ardhurave Bruto), i cili do të kishte këtë formulë:

$$(T\grave{e} \text{ Ardhurat sipas PBB-s\grave{e} korrente} / T\grave{e} \text{ ardhurat reale}) * 100 - 100 = RAB$$

Nëse rezultati do të ishte > 0, ky indikator do të tregonte se ekonomia informale është në reduktim e sipër, ndërsa nëse rezultati do të ishte më < 0, do të kishim një rënie të disiplinës fiskale dhe një zgjerim të informalitetit. Nëse rezultati do të ishte > 0, ky indikator do tregonte një zvogëlim të ekonomisë informale, në krahasim me vitin e marrë si benchmark, ndërsa një tregues negativ (RAN < 0) do të sugjeronte një zvogëlim të formalitetit të ekonomisë. Në analizën tone për trevjeçarin 2012 – 2014, ndonëse vetëm për katërmujorin e tyre të parë, rezultatet e disiplinës fiskale në Shqipëri nuk kanë qenë pozitive.

Indikatori	2012	2013	2014
RAB	-0.90%	-3.00%	+1.40%
RAN	-0.90%	-2.90%	-0.80%

Me këto rezultate mund të kuptojmë, se për shembull për katërmujorin e parë të vitit 2014, treguesi RAB i cili është pozitiv, na thotë, se në krahasim me vitin 2011 të marrë si benchmark, do të ishte përmirësuar disiplina fiskale pa marrë parasysh ndryshimet e paketave fiskale. Në treguesin RAN mund të vërejmë se, nëse përfshijmë edhe ndryshimin e paketave fiskale, ky indikator na rezulton negativ. Kjo do të thotë se niveli i efikasitetit të mbledhjes së të ardhurave, ka rënë vazhdimisht, krahasuar me efikasitetin e vitit 2011.

Bibliografia

- Albu, L. L. (2004, Qershor 1). Estimating the Size of Underground Economy in Romania. SSRN. Marrë më Shtator 12, 2015, nga <http://ssrn.com/abstract=1569577>
- Albu, L. L. (2007). A Model to Estimate Informal Economy at Regional Level: Theoretical and Empirical Investigation. International Conference on Regional and Urban Modeling. Brussels. Marrë më Shtator 20, 2015, nga https://mpira.ub.uni-muenchen.de/3760/1/MPRA_paper_3760.pdf
- Bello, M., Cuçellari, F., & Cini, M. (2011). On the Development of the Albanian Informal. Management and Marketing Journal, 9(2), 315-322.
- Charmes, J. (2012, Maj). The Informal Economy Worldwide: Trends and Characteristics. The Journal of Applied Economic Research, 6(2), 103-132.
- Fernández-de-Córdoba, G., & Torres, J. L. (2007, Maj). Fiscal harmonization in the presence of public inputs. Working Paper Series, 7(2). Marrë më Shtator 20, 2015, nga <http://www.aecf.com/RePEC/pdf/defi07-02.pdf>
- Kuehn, Z. (2014, Janar). Tax Rates, Governance, and the Informal Economy in High-Income Countries. Economic Inquiry, 52(1), 405-430.
- Mara, E. R., Inceu, A., Cuceu, I., & Achim, M. V. (2009, Maj). The Impact Of Economic Crisis On The Fiscal Revenues. The Journal of the Faculty of Economics - Economic, 3(1), 252-257. Marrë më 2015, nga <http://steconomice.uoradea.ro/anale/volume/2009/v3-finances-banks-and-accountancy/42.pdf>
- Muça, B., Hoxha, S., & Doraci, G. (2012, Dhjetor). Effects of informality on Albania's labor market. Review of Applied Socio-Economic Research, 4(2), 166-169.
- Olters, J.-P. (2007, Maj 1). Old Curses, New Approaches? Fiscal Benchmarks for Oil-Producing Countries in Sub-Saharan Africa. IMF Working Paper, 7(107). Marrë më Shtator 20, 2015, nga <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=20660>
- Spilimbergo, A. (2005, Dhjetor). Measuring the Performance of Fiscal Policy in Russia. IMF Working paper, 5(241). Marrë më Shtator 20, 2015, nga <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2005/wp05241.pdf>

Menaxhimi i Rrezikut: Analizë statistikore mbi ecurinë e kredive të këqija në Shqipëri

Ermela KRIPA¹

Prof. Asoc. Dr. Arbi AGALLIU

Abstrakt: *Shqipëria si një vend në tranzicion, ka pësuar ndryshime të mëdha gjatë njëzetvjeçarit të fundit. Në sistemin ekonomik shqiptar janë ndërmarrë reforma të rëndësishme, edhe për sa i përket sistemit financiar. Sistemi bankar luan një rol shumë të rëndësishëm në ekonominë reale të një vendi. Rritja ekonomike në vend, si dhe investimet, janë nxitur nga financimi i ekonomisë nëpërmjet kreditimit. Sistemi bankar shqiptar ka pësuar një zhvillim dhe ndryshim shumë të madh, sidomos pas viteve 2000. Aktiviteti i kredidhënies kulmoi në vitin 2008, me një rritje të gjendjes së kredive me 46.77%, krahasuar me të njëjtën periudhë të një viti më parë. Mbas këtij viti, si rezultat i krizës financiare që përfshiu të gjitha vendet e botës, filloi edhe në Shqipëri procesi i frenimit të aktivitetit kreditues të bankave, raporti i rritjes së kredive në 2009, krahasuar me 2008, ra në 14.15 për qind. Që nga ky vit, ritmi i rritjes së kredive ka ardhur duke rënë deri në vitin 2013, vit në të cilin ne kemi për herë të parë rënien e gjendjes së kredive me -1.1 për qind. Në vitin 2014 përsëri kemi një rritje të gjendjes së kredive me 4.85 për qind. Mund të themi se në procesin e kredidhënies është shumë i rëndësishëm procesi i menaxhimit të rrezikut. Qëllimi i këtij punimi është të identifikohen, se cilët janë faktorët që ndikuan në rritjen e rrezikut të kredisë. Një tjetër qëllim i këtij punimi është të identifikojmë, se cili prej këtyre faktorëve ka ndikuar më shumë në rritjen e rrezikut të kredisë dhe cilat janë masat që duhet të merren për zvogëlimin e tij. Metodologjia e përdorur në këtë punim është: rishikimi i literaturës, analizë e situatës reale në vend, si dhe analizë grafike, faktorësh dhe statistikore për të arritur në përfundime të sakta. Rezultatet e këtij punimi janë të dobishme për bankat dhe institucionet mbikëqyrëse në procesin e politikbërjes.*

¹ Universiteti Europian i Tiranës, Fakulteti Ekonomik & IT, E-mail: ermela.kripa@uet.edu.a

Fjalë kyç: *Rreziku i kredisë, Menaxhimi i rrezikut, Procesi i kreditimit, Kriza financiare, Vlerësimi i rrezikut.*

Abstract: *Albania as a country in transition has undergone major changes over the last twenty years. In terms of the financial system many important economic reforms have been implemented. The banking system plays a very important role in the real economy of a country. The process for crediting the economy has influenced the economic growth and investment in the country. The Albanian banking system has marked a lot of development and major changes, especially after years 2000. The activity of crediting culminated in 2008 with an increase in the stock of loans to 46.77% compared with the same period a year ago. After this year, as a result of the financial crisis that impacted all countries in the world, in Albania lending from banks decreased and the ratio of credit growth in 2009 compared to 2008 dropped to 14.15 per cent. Since this year, the rate of credit growth has declined until 2013, year in which we have the first fall of the decrease of stock of loans with -1.1 percent. In 2014 the trend reversed with an increase of credit growth to 4.85 percent. Risk management process is very important in the process of lending. The purpose of this paper is to identify what are the factors that led to the increase of credit risk. Another purpose of this paper is to identify which of these factors has contributed more to the growth of credit risk and what measures should be taken in order to reduce it. The methodology used in this paper includes the literature review, analysis of the real situation in the country, as well as graphical, factorial and statistical analysis. The results of this paper are useful for banks, supervisory institutions involved in policy making process.*

Keywords: *credit risk, management risk, credit process, financial crisis, risk assessment.*

1. Rishikimi i literaturës për procesin e menaxhimit të rrezikut

Menaxhimi i rrezikut filloi të studiohej mbas Luftës së Dytë Botërore. Deri në atë kohë nuk kishte asnjë libër për menaxhimin e rrezikut dhe asnjë universitet nuk ofronte kurse për këtë lëndë. Origjina e menaxhimit modern të rrezikut daton në vitet 1955-1964. Gjatë kësaj periudhe, u publikuan libra me përmbajte për rrezikun klasik. Gjithashtu, rreziku operacional mbulonte pjesërisht vetëm humbjet nga teknologjia. Në këto vite u publikua modeli CAPM, nga një grup kërkuesish (Harrington&Neihaus).

Përdorimi i derivateve si instrumente për të menaxhuar rreziqet e siguruara dhe jo të siguruara, filloi në vitet 70-të dhe u zhvillua shumë shpejt gjatë viteve 80-të. Gjithashtu, në këto vite kompanitë filluan edhe menaxhimin e portofolit të tyre. Menaxhimit të rrezikut financiar iu shtua edhe menaxhimi i rrezikut të zakonshëm në shumë korporata. Institucionet financiare, përfshirë këtu bankat dhe kompanitë e sigurimeve, intensifikuan tregun e tyre dhe aktivitetet për menaxhimin e rrezikut të kredisë gjatë viteve 80-të. Menaxhimi i rrezikut operacional dhe atij të likuiditetit filloi në vitet 90-të. Gjithashtu, në këto vite filluan të hartoheshin edhe rregulloret ndërkombëtare të rrezikut. Institucionet financiare zhvilluan modele të brendshme për menaxhimin e rrezikut si dhe formula të llogaritjes së kapitalit për të mbrojtur veten nga rreziqet e papritura dhe për të zvogëluar kapitalin rregullator. Në të njëjtën kohë, vendimet e menaxhimit të rrezikut u bënë thelbësore, dhe u krijuan pozicionet e para të menaxhereve të rrezikut (Dionne 2013).

Aktivitetet vetëmbrojtëse ndaj rrezikut kanë filluar të bëhen shumë më të rëndësishme. Ky lloj aktiviteti ul probabilitetin dhe ul kostot, përpara se një ngjarje e mundur të ndodhë. Parandalimi i dëmeve është forma më tipike e mbrojtjes, që ndërmerret për ngjarje të panjohura dhe të pasigurta, probabiliteti dhe pasojat financiare të të cilave janë të panjohura. Të gjitha mbrojtjet dhe parandalimet bëjnë pjesë në procesin e menaxhimit të rrezikut (Courbage et al. 2013).

Paqëndrueshmëria e lartë e tregjeve, në fund të viteve 80-të, nxiti bankat e mëdha amerikane të investimeve të krijojnë departamentet e menaxhimit të rrezikut. J. P. Morgan zhvilloi dy modelet më të mira të menaxhimit të rrezikut, të tilla si Risk Metrics për rrezikun e tregut, në 1994, dhe Credit Risk për rrezikun e kredisë, në 1997. Këto dy modele theksojnë idenë e matjes së rreziqeve në formën e portofolit, duke konsideruar varësinë e tyre dhe duke përdorur vlerën në rrezik (të ashtuquajturin VaR²) për të përcaktuar rrezikun e portofolit.

Publikimi i modelit Risk Metrics nxiti shpërndarjen dhe përdorimin e gjerë të këtij modeli (Value at Risk) nga profesionistët dhe akademikët. Gjithashtu, ky model u përdor edhe nga agjentët e sigurimeve, të cilët përdornin të njëjtin model për të llogaritur maksimumin e humbjeve. VaR tregon vlerën maksimale që një portofol ose një kompani mund të humbë gjatë një periudhe kohe, gjatë një intervali të caktuar besimi (Scaillet 2003). Kjo llogaritje lejon matjen e kapitalit optimal të kërkuar për të mbrojtur kompaninë ose portofolin e investimeve, nga humbjet e pritura ose të papritura.

Këto mjete të reja të riskut janë instrumente të rëndësishme për llogaritjen e kapitalit rregullator të bankave sipas Bazel II dhe Bazel III. Ato, gjithashtu, u përdoren për të analizuar humbjet e para të ndodhura në 1994 dhe 1995, si pasojë e keqpërdorimit të derivateve nga Procter and Gamble, Orange County dhe Barings. Tre kriza të kredidhënies ndodhën më pas, kriza aziatike, kriza ruse dhe kolapsi i menaxhimit të kapitalit afatgjatë. Fondi i mbrojtjes së këtij kapitali ishte ekspozuar së tepërmi ndaj rreziqeve të ndryshme. Kur aziatikët dhe rusët humbën në mënyrë konstante nga obligacionet e tyre, menaxhimi i rrezikut të këtij borxhi afatgjatë u bë duke shitur asetet më likuide për të shlyer detyrimet. Kjo mungesë e likuiditeti shpejt u kthye në rrezik falimentimi (Jorion 2000).

Rezervat e përshtatshme të kapitalit u bënë një shqetësim i madh në fillim të viteve 2000, në vazhdim të falimentimeve të mëdha në fund të viteve 90' dhe të kompanisë Amerikane Enron, në fund të vitit 2001. Bazel II dhe më pas Bazel III prezantoi rregulla më rigorozë për bankat.

2. Koncepti i menaxhimit të rrezikut

Menaxhimi mund të përkufizohet thjeshtë si procesi i planifikimit, drejtimit, kontrollit, monitorimit dhe testimit për marrjen e rezultateve të dëshiruara. Apo ajo përbën thjesht procesin, mënyrën, ose praktikën e menaxhimit, për trajtimin, mbikëqyrjen, ose kontrollin (answers.com, 2010). Rreziku është i përfshirë në fusha të ndryshme, që nga sigurimet, te inxhinieria, te teoria e portofolit dhe, për këtë arsye, përkufizohet në mënyra të ndryshme. Ja vlen të shohim disa prej këtyre dallimeve:

- Risku përballë Probabilitetit: ndërsa disa përkufizime të riskut fokusohen vetëm mbi probabilitetin e ndodhjes së një ngjarje, një përkufizim më gjithë përfshirës do t'i përfshinte të dyja, probabilitetin e ndodhjes së një ngjarje si dhe impaktin e ngjarjes.

² VaR: Value at Risk, model sasior për matjen e kategorive të ndryshme të rreziqeve financiare duke u bazuar në të dhëna historike ose duke përdorur metodën e simulimit.

Kështu, probabiliteti i një tërmeti të fortë mund të jetë shumë i vogël, por impaktet janë katastrofike, sa ajo mund të klasifikohet si një ngjarje me rrezik të lartë.

- Risku përballë Kërcënimit: Në disa fusha, ekziston një dallim ndërmjet riskut dhe kërcënimit. Një kërcënim është një ngjarje me probabilitet të ulët, me pasojë shumë të mëdha negative, ku analistët nuk janë në gjendje të vlerësojnë probabilitetin dhe impaktin.
- Të gjitha rezultatet përballë rezultateve negative: disa përkufizime të riskut fokusohen vetëm në skenarët negativë, ndërkohë, të tjerë janë më të shtrirë dhe konsiderojnë të gjitha luhatshmëritë, si risk. Përkufizimi i inxhinierisë financiare të riskut përkufizohet si produkti i probabilitetit të ndodhjes së një ngjarje, që shihet si e padëshirueshme, dhe si një vlerësim i dëmit të pritur nga ndodhja e ngjarjes (Holton, 2004).

Kur kompanitë janë të përfshira në biznes, është e qartë se ato do të jenë të ekspozuara ndaj një rreziku apo ndaj një tjetri, dhe në shumicën e rasteve është e pasigurt koha kur ajo do të ndodhë. Bankat janë një prej tipit të njësive ekonomike që karakterizohen nga një gamë e caktuar rreziqesh, pasi ato nuk funksionojnë të izoluara në sistem, duke pasur parasysh mjedisin dinamik në të cilin ato veprojnë, por preken më së shumti nga luhatshmëritë në tregjet financiare në të cilat ata marrin pjesë, diversifikimi si dhe nga mjedisi konkurrues në të cilin gjenden (Williams & et al. 2006:69). Edhe pse është e sigurt se rreziku do të ndodhë, nuk është gjithmonë e mundur që ai të eliminohet, reduktohet apo përmirësohet (Keith, 1992:16). Pra, mundësia më e mirë për një kompani për t'iu përgjigjur rreziqeve të ndryshme është që ato të përpiqen ta menaxhojnë rrezikun, në mënyrë që të zvogëlojnë mundësinë e shfaqjes së tyre apo për të reduktuar pasojat ekonomike. Këto mundësi për një kompani mund të jenë: ose “të pranohet rreziku siç është”, ose “të përdoren të gjitha mënyrat” në përpjekje për të zbutur efektet e çdo rreziku të identifikuar (William & et al. 2006: 67). Por, për shkak të natyrës së aktivitetit bankar, një bankë nuk mund ta gjejë veten në pozicionin e parë, apo ta eliminojë tërësisht rrezikun, pasi nuk do të përfitonte nga një rrezik me ndikim pozitiv në rezultatin e pritur. Pra, gjithçka që ajo bën është që jetojë me të, por, duke përdorur mjetet për ta menaxhuar.

Duke pasur parasysh rreziqshmërinë e aktiviteteve të saj, një bankë nuk pret që ta përdorë menaxhimin e rrezikut pasi janë ndërmarrë aktivitetet e saj, por e bën këtë që nga fillimi. Kjo bëhet për shkak se, aktivitetet e saj janë të lidhura në një mënyrë, që nëse nuk trajtohen mirë, efekti i pasojave mund të çojë edhe në falimentim. Që të arrihet një menaxhim i mirë i rrezikut duhet që, vendimmarrësit së pari të identifikojnë rrezikun e përfshirë, të matin intensitetin e tij, ta vlerësojnë atë, ta monitorojnë dhe pastaj të shohin përmasat për ta kontrolluar atë. Procesi i menaxhimit të rrezikut është një bashkësi e planifikuar e veprimeve për të zvogëluar rrezikun e një ngjarje që po ndodh dhe për të minimizuar ose përmbajtur efektet pasuese që do të sillte si ngjarje (Keith, 1992). Kjo bashkësi e veprimeve të lidhura, krijon një proces që përfshin një numër të caktuar fazash. Procesi i menaxhimit të rrezikut është shumë i rëndësishëm dhe përbën një pjesë kryesore të aktiviteteve të çdo organizate, sepse qëllimi kryesor i tij është për të ndihmuar të gjitha aktivitetet e tjera të menaxhimit, për të arritur qëllimet e organizatës në mënyrë të drejtpërdrejtë dhe efikase. Menaxhimi i rrezikut është një proces i vazhdueshëm që varet drejtpërdrejt nga ndryshimet e mjedisit të brendshëm dhe të jashtëm të organizatës (Tchankova, 2002).



Duke parë menaxhimin e rrezikut si proces, shihet se rreziku para se të menaxhohet, duhet të identifikohet. Pasi rreziku është identifikuar, bëhen matje për të matur impaktin e tij, apo për të vlerësuar pasojat e rrezikut. Pasi bëhet vlerësimi i pasojave, merren masat e kontrollit për të shmangur ose zvogëluar impaktin e tij dhe pas kësaj bëhet një monitorim i mirë për të parë nëse rezultatet e pritura janë ato të dëshiruara (Keith, 1992).

3. Identifikimi i rrezikut

Menaxhimi i rrezikut nuk mund të zbatohet kur para së gjithash nuk është identifikuar. Kjo do të thotë se, në qoftë se nuk ka rrezik të identifikuar nuk ka nevojë për menaxhimin e tij. Ky identifikim bëhet duke përdorur teknika të ndryshme, në varësi të kompanisë në fjalë për të konstatuar të gjitha format e kërcënimeve me të cilat, ajo mund të përballlet në të tashmen dhe në të ardhmen. Pra, identifikimi i rrezikut është faza e parë e procesit të menaxhimit, i cili zhvillon bazën për fazat e ardhshme. Nëse nuk është arritur sukses në këtë fazë, atëherë rreziku do të jetë i pa menaxhueshëm. Kjo do të thotë se kompania nuk do të llogarisë rrezikun dhe nuk do të marrë asnjë veprim në lidhje me të dhe pasojat mund të jenë shumë më të papritura (Tchankova, 2002:290). Identifikimi i rrezikut në këtë mënyrë ka të bëjë me një analizë të plotë të të gjitha rreziqeve në të tashmen dhe të ardhmen, në operacionet e biznesit, menaxhimit të aseteve dhe në shërbimet mbështetëse (Keith, 1992).

Gjatë procesit të identifikimit të rrezikut, banka është në gjendje të studiojë aktivitetet e saj dhe vendet, ku burimet e saj janë të ekspozuara ndaj rrezikut. Kjo do e ndihmojë atë, sidomos kur do të duhet të kryejë një detyrë në të ardhmen, në drejtim të zhvillimit dhe zbatimit e programeve të reja për kontrollin e rrezikut. Edhe pse të gjitha bankat janë të ndërgjegjshme se janë të ballafaquara me të njëjtin lloj të riskut, teknikat e identifikimit të riskut për secilin prej tyre mund të jenë të ndryshme. Është gjithmonë e rëndësishme për menaxherët të identifikojnë të gjitha rreziqet e mundshme me të cilat ata mund të përballen, sepse çdo rrezik i lënë pas dore mund të ketë pasoja shumë negative në të gjithë sistemin.

Duke pasur parasysh rëndësinë e identifikimit të riskut në procesin e menaxhimit të tij, menaxherët nuk duhet të përqendrojnë vëmendjen e tyre në atë që mund të sigurohet, por duhet të fillojnë me pyetjet e mëposhtme të parashtruara nga (Tchankova, 2002).

- Si mund të kërcënohen burimet organizative?
- Çfarë efekti negativ mund të pengojë organizatën të arrijë qëllimet e saj?
- Çfarë mundësie e favorshme mund të zbulohet?

Fillimi i identifikimit në këtë pikë do të jetë një nisje e mirë për zbatimin dhe s'do ketë pengesë për llojit e risqeve që do të identifikohen (Tchankova, 2002).

4. Matja e rrezikut

Matja e rrezikut vjen pas fazës së identifikimit për të dhënë një kuptim të natyrës, nivelit dhe përhapjes së rrezikut, që të mund të menaxhohet në mënyrë të duhur. Kjo për shkak se pa matjen e rrezikut, intensiteti i efektit apo pasojat që mund të rezultojnë nga lënia pas dore e tij, nuk do të mund të analizohen. Një matje e mirë e rrezikut do të përcaktonte teknikat e menaxhimit të rrezikut që duhet të vihet në përdorim për ta menaxhuar atë. Kjo do të vazhdonte me evidentimin e përmasave dhe kostos së lidhur me rrezikun që mund të ndodhë.

Një matje e mirë e rrezikut dhe të kuptuarit të tij është me rëndësi jetike për bankën, në mënyrë që ajo të jetë e përgatitur mirë ndaj rrezikut, por, gjithashtu do të përmirësonte performancën e saj, në mënyrë që të përmirësonte sigurinë dhe fitimet. Kjo, gjithashtu, do të ndihmonte për të përcaktuar përpjekjet apo shkallën e seriozitetit për të menaxhuar rrezikun. Për arsye konkurruese dhe rregullative, është e nevojshme për të gjitha bankat, që të ketë një kornizë të matjes të shëndoshë të rrezikut. Matja e rrezikut në mënyrë të thjeshtë është vlerësimi i rezultatit të rrezikut, duke përdorur një sërë faktorësh të rrezikut, të cilat mund të vëzhgohen dhe të maten. Një faktor rreziku është diçka që do të rrisë shanset që një ngjarje e veçantë të ndodhë. Për të matur llojet e ndryshme të rreziqeve, përdoren teknika të ndryshme, duke filluar nga më të thjeshtat tradicionale, tek ato më të sofistikuara. Disa prej tyre janë, Vlera në Rrezik (VAR), analiza e kohëzgjatjes (Duration), analiza e ndjeshmërisë, testimin e stresit (Stress Test) dhe analiza e skenarëve. Edhe pse të gjitha bankat mund të ballafaqohet me të njëjtët lloje të riskut, secila mund të përdorë teknika të ndryshme të matjes të rrezikut, në varësi të zgjedhjeve të tyre individuale (Fabozzi 2006).

5. Analiza ose vlerësimi i rrezikut

Detyra e vlerësimit të rrezikut është të kuptojë se çfarë është në rrezik dhe çfarë ngjarje mund të shkaktojë dëm apo përfitime potenciale. Rreziku vlerësohet në lidhje me peshën e ndikimit, gjasat për ndodhjen e ngjarjes si dhe kontrollueshmërinë (Gray & Larson, 2006). Zbatimi i saj e ndihmon bankën të dijë shanset e mundësisë që rreziku të ndodh, dhe nëse ndodh, ndikimin që mund të ketë në bankë, dhe se si ajo mund ta kontrollojnë atë. Vlerësimi i rrezikut bazohet në identifikimin e rreziqeve prioritare, duke përdorur analizën e rrezikut ose vlerësimin e rrezikut (Williams & et al., 2006). Kjo analizë e rrezikut bazohet në gjasat dhe pasojat. Gjasat varen nga probabiliteti që të ndodhë ngjarja dhe se sa shpesh do të ndodhë. Ndërsa, pasojat, nga ana tjetër, mund të maten duke parë efektet mbi rezultatet ose ato efekte që mundësohen nga rezultatet (Williams, 2006). Duke njohur frekuencën e shfaqjes së rrezikut dhe efektin që do të ketë në qoftë se ndodh, i jep bankës bazën e mjaftueshme për të ditur se sa i rëndësishëm është rreziku. Vlerësimi i rrezikut kryhet atëherë kur një analizë e mirë e rrezikut është ndërmarrë. Vlerësimi bëhet kundrejt një kriteri të duhur të pranimit të rrezikut për t'i renditur (Williams, 2006). Për shembull;

- i ulët (i tolerueshëm)
- i mesëm (i ulët, praktikisht i arsyeshëm)
- i lartë (i pa tolerueshëm)

Renditja e mësipërme përcakton vendimin ose pikën ku bazohet banka, por ajo që duhet theksuar është se vendimi varet nga çdo bankë në mënyrë të pavarur (Williams, 2006).

6. Kontrolli i riskut

Kontrolli i riskut përfshin përdorimin e masave fizike, teknikat, mjetet dhe stafin e trajnuar për të shmangur, zvogëluar, parandaluar ose eliminuar kërcënimet e perceptuara, si edhe pasojat e tij financiare dhe rezultatet e tjera të padëshirueshme (Keith, 1992). Natyrisht, rreziku nuk mund të shmanget apo të eliminohet, kështu që, alternativa e vetme është për ta kontrolluar atë. Bankat si organizatat e tjera kanë mënyra të ndryshme të qasjes ndaj rrezikut. Disa mund

të vendosin për të parandaluar rrezikun apo për të lejuar atë të ndodhë dhe pastaj të fillojnë të shikojnë përmasat për ta trajtuar atë, ndërsa të tjerë mund të vendosin, nëse do ta transferojnë apo ta sigurojnë atë (Keith, 1992).

Nuk mund të ketë një dallim të madh në mes të nivelit të kontrollit të mundshëm dhe nivelit të kontrollit që praktikohet. Toleranca ndaj rrezikut është një tjetër fushë, në të cilën bankat mund të ndryshojnë, disa mund të jenë kundërshtuese ndaj rrezikut, ndërsa të tjerët mund të jenë të përgatitura për të menaxhuar rreziqet e llogaritura. Kjo do të thotë, se shumica e rrezikut që një bankë mund të pranojë të tolerojë ndryshon nga një bankë në tjetrën. Pra, është shumë e rëndësishme që të gjitha pikat e lartpërmendura të merren parasysh, kur bëhet vlerësimi i kontrollit të rrezikut (Keith, 1992 : 17).

7. Monitorimi i riskut

Gjithmonë ka një plan për aktivitetet që përdoren për të menaxhuar rrezikun. Për të qenë të sigurt që aktivitetet të arrijnë qëllimin e dëshiruar të biznesit, monitorimi është shumë i rëndësishëm në mënyrë që rezultatet e marra të jenë në përputhje me qëllimet e përcaktuara. Nëse vërehet se rezultatet janë duke shkuar në kundërshtim, rregullimi duhet të bëhet menjëherë. Monitorimi i rrezikut është shumë i rëndësishëm dhe shkon dorë për dorë me kontrollin e rrezikut. Rreziqet në banka duhet të monitorohen, ashtu si çdo projekt në progres. Menaxheri i rrezikut duhet vazhdimisht të bëjë vlerësimin dhe të bëjë përditësimet ku është nevojë, në mënyrë që të jetë i sigurt për të trajtuar rreziqet e paparashikuara në kohën e duhur, para se të jetë shumë vonë. Kjo ndodh për shkak se çdo rrezik i lënë pas dore apo i minimizuar mund të ketë pasoja të mëdha dhe negative e me afat shumë të gjatë, pasi aktivitetet bankare janë shumë të ndërlikura (Gray & Larson, 2006).

8. Një analizë e shkurtër e kreditimit në Shqipëri

Shqipëria si të gjitha vendet në tranzicion, ka përjetuar shumë fenomene të lidhura me tranzicionin, si dhe ka kryer reforma të ndjeshme në sistemin financiar të vendit ndër të tjera dhe me krijimin e sistemit të dy niveleve, Bankën Qendrore dhe Bankat Tregtare. Sistemi ynë bankar përfundoi ndryshime rrënjësore nga viti në vit dhe, ndryshimi më domethënës, ishte dhënia e kredive. Duke qenë sistem i ri bankar në këto ndryshime kishte elementë që e favorizuan, po ashtu dhe elementë negativë, të cilët ndikuan më vonë në krijimin e kredive me probleme. Më e rëndësishmja do të thoshim ishte mungesa e eksperiencës, meqenëse para viteve 1990, ne kishim vetëm një bankë, Bankën Kombëtare, e cila thuafe nuk aplikonte fare dhënie kredie për individë (në raste të rralla, vetëm kredi për shtëpi). Ana pozitive ishte njohja e eksperiencës së vendeve të tjera dhe shfrytëzimi i tyre për të mos përsëritur të njëjtat gabime, duke shfrytëzuar të gjithë legjislacionin bankar të vendeve perëndimore, si dhe të atyre të rajonit, për të hartuar rregulloret dhe procedurat e të gjithë aktivitetit bankar si të kredidhënies, të transfertave, të pastrimit të parave etj. Sidomos kredidhënia, si një aktivitet i ri për bankat shqiptare pati probleme, sidomos në bankat ku shteti shqiptar ishte bashkëpronar. Me privatizimin e këtyre bankave edhe portofoli i tyre u pastrua, duke i grumbulluar të gjitha këto kredi me probleme në Agjencinë e Trajtimit të Kredive (ATK). Me futjen e bankave private në vitet e para, niveli i kredidhënies ishte i ulët dhe cilësia e tyre nuk mund të ndikonte në rezultatin financiar të bankave.

Duke qenë se po krijoheshin banka të reja, për herë të parë në Shqipëri po krijohej edhe kapitali human, term i cili, u përdor për herë të parë nga ekonomisti Theodore Schultz, në 1971. Ai besonte se kapitali human ishte si çdo tip tjetër kapitali, për të cilin mund të investohet në edukim, në trajnime etj. që do të sillnin përmirësimin e cilësisë së punës.

Mbas viteve 2000, me futjen e degëve të bankave të huaja, si Reiffessen Bank, Intesa San-Paolo Bank, General Societe Bank, sistemi bankar pësoi një hop shumë të madh zhvillimi, i cili u reflektua në rritjen e aktivitetit kreditues të bankave. Ky aktivitet kulmoi në vitin 2008, me një rritje të gjendjes së kredive me 46.77%, krahasuar me muajin dhjetor 2007. Mbas këtij viti, si rezultat i krizës financiare që përfshiu të gjitha vendet e botës, filloi edhe në Shqipëri procesi i frenimit të aktivitetit kreditues të bankave, raporti i rritjes së kredive në 2009, krahasuar me 2008, ra në 14.15 për qind. Që nga ky vit, ritmi i rritjes së kredive ka ardhur duke rënë deri në vitin 2013, vit në të cilin, ne kemi për herë të parë rënien e gjendje së kredive me -1.1 për qind. Në vitin 2014 përsëri kemi një rritje të gjendjes së kredive me 4.85 për qind.

Bankat në Shqipëri jo vetëm që zgjeruan portofolin e kredive, por zgjeruan edhe llojet e shërbimeve bankare që ju ofroreshin klientëve si ATM, E-Banking, POS, karta krediti, karta debiti etj., gjë që i dha një hov industrisë bankare në Shqipëri.

Fillimi i krizës financiare në vitet 2007 e këtej, pavarësisht se Shqipëria nuk pati një ndikim të drejtpërdrejtë, pasi nuk ishte e listuar në tregjet ndërkombëtare, në sistemin bankar u reflektua në një tkurje, thjesht nga paniku bankar, që çoi në një rënie të depozitave, nga shtatori i vitit 2008 deri në mars të vitit 2009, me 9.5 për qind. Nga ky muaj filloi rritja e depozitave, dhe në dhjetor të viti 2009, kemi një rritje të tyre krahasuar me muajin shtator të 2008 me 1.6 për qind. Ndërhyrja e Bankës së Shqipërisë ndihmoi në kthimin e besimit të klientëve ndaj sistemit bankar dhe në neutralizimin e panikut.

Karakteristikë tjetër e sistemit tonë bankar, gjatë këtyre viteve, ka qenë zgjerimi i bankave me degë dhe agjenci në të gjithë territorin e Shqipërisë. Kjo çoi në kryerjen e shërbimeve bankare edhe në rrethet më pak të zhvilluara, pra, duke përmirësuar infrastrukturën e brendshme të rrjetit të bankave. Bankat duke u zgjeruar e forcuar përmirësuar strukturën organizative të tyre, duke krijuar departamente të veçanta të menaxhimit të rrezikut, gjë që para viteve 2000 nuk njiheshin, duke krijuar Komitetin ALCO. Kohët e fundit bankat tona janë futur edhe në aktivitetin e leasing, duke krijuar kompanitë në varësinë e tyre për të zhvilluar këtë aktivitet.

Përveç faktorëve të brendshëm, të tillë si korrupsioni, niveli jo i duhur profesional i analistëve të kredisë, ekspansioni i kredisë gjatë periudhës 2006-2008 etj., ndikim mjaft të madh pati edhe fillimi i krizës, dhe rënia e ritmeve të rritjes së GDP, për këtë arsye, qëllimi kryesor i punimit tonë është të evidentojë rëndësinë që kanë faktorët makroekonomikë në normën e kredive me probleme (NPL) dhe evidentojë faktorin kryesor makroekonomik me efekt negativ.

9. Standardet e kreditimit

Analiza e kushteve të kreditimit tregon, se bankat kanë qenë gjithmonë e më shtrënguese, që prej vitit 2009. Më pas gjatë viteve 2010 dhe 2011 u vu re një tendencë lehtësuese e kushteve të kreditimit për bizneset, si për kreditë me qëllime likuiditeti, ashtu edhe për ato të investimeve. Kjo ishte në linjë me përmirësimin e kushteve makroekonomike, si dhe me besimin për përmirësimin e mëtejshëm të tyre. Ndërkohë pas vitit 2011, thellimi i krizës në Eurozonë dhe, në veçanti, rikthimi i një situatë të dytë recesioni në vendet e Evropës Juglindore dhe Qendrore, riktheu tendencën për shtrëngim të kushteve dhe sidomos, për kredinë për investime. Faktorët lehtësues vlerësohen të kenë qenë konkurrenca dhe gjendja e mirë e likuiditetit në banka.

Ndërkohë, kërkesa për kapital është ulur, veçanërisht pas vitit 2011, duke reflektuar kështu, aplikimin e standardeve të reja rregullative të autoritetit bankar evropian (Raporti i Vrojtimit, 2013).

Ndërkohë, në segmentin e kredithënies personale, zhvillimet në standardet e kreditimit janë ndryshe nga ato për bizneset. Kushtet e huamarrjes për individët janë shtrënguar ndjeshëm deri në vitin 2009 dhe, më pas, kanë pasur një tendencë lehtësuese, në veçanti kreditë për shtëpi, deri në vitin 2011 dhe standardet vazhdojnë të qëndrojnë akoma në këto nivele edhe sot. Për tregun e kredithënies për individë, bankat kanë ndjekur politika më lehtësuese në krahasim me bizneset. Kjo ka qenë në përputhje me strategjitë e bankave të mëdha, për të rritur pozitën në këtë treg, gjatë kësaj periudhe. Ndër faktorët kryesorë që kanë përcaktuar ecurinë e këtyre kushteve, bankat përmendin ecurinë e tregut të shtëpive, gjendjen financiare të individëve dhe ecurinë e normës së kredive me probleme ndaj totalit (NPL-të). Nga ana tjetër, likuiditeti, konkurrenca ndërmjet bankave dhe vendimet e Bankës së Shqipërisë kanë ndikuar në lehtësimin e kushteve të kreditimit për individët. Në tërësi, nga analiza e mësipërme, Banka Qendrore konstaton se kushtet e shtrënguara të kreditimit, krahas shqetësimeve që kanë bankat për ecurinë makroekonomike të vendit, reflektojnë edhe situatën e përqësuar të portofolit të kredive me probleme (Raporti i Analizës së Kreditimit Financiar, 2013:4).

10. Analizë statistikore mbi ecurinë e kredive të këqija në Shqipëri

Sistemi bankar shqiptar për shumë vite ka mbështetur ekonominë reale në vend. Financimi i saj përmes kreditimit ka nxitur investimet dhe rritjen e ekonomisë. Por, mbas vitit 2009 ritmet e rritjes filluan të ngadalësohen, kërkesa për konsum ra ndjeshëm dhe investimet u tkurren ose u shtynë për në të ardhmen. Sistemi bankar u prek nga kriza botërore, pasojat e kësaj situate vazhdojnë edhe në ditët e sotme. Kjo pasqyrohet në reduktimin e aktivitetit kreditues dhe në përqësimin e cilësisë së portofolit të kredisë.

Banka Qendrore ndërhyri në disa raste, duke ulur normën bazë të interesit me qëllim nxitjen e investimeve, por edhe kjo ndërhyrje nuk dha rezultatet që priteshin. Edhe kërkesa për kredi është zvogëluar, si pasojë e shtrëngimit të kushteve për dhënien e kredisë nga ana e bankave të nivelit të dytë. Kjo ka sjell reduktimin e nivelit të investimeve në krahasim me vitet e mëparshme, nga që burimet për financim nga kreditimi i ekonomisë u kufizuan (Çera, Doçi 2012).

Qëllimi i këtij hulumtimi është, të përcaktojë një kornizë për të zbuluar disa nga faktorët makroekonomikë që ndikojnë mbi normën e kredive me probleme. Metoda e punës është e bazuar në analizën statistike dhe interpretimin e rezultateve. Dy janë çështjet kryesore: përcaktuesit e normës së kredive të këqija dhe ndikimi i performancës së mjedisit ekonomik.

Si të testojmë normën e kredive të këqija ?

Portofoli i Kredive të këqija është raporti i kredive me probleme ndaj totalit të kredive në vend, të cilat mund të testohen me anë të një analize të regresionit. Modeli që do përdoret është modeli linear dhe të dhënat do jenë në formën e serive kohore. Periudha e vëzhgimeve të variablave të marrë në analizë zgjat, nga janari 2009 në mars 2014, në total 21 vëzhgime 3-mujore. Metodologjia që u përdor në këtë punim konsiston në një model ekonometrik, që mund të studiojë luhatshmërinë e kredive të këqija në Shqipëri. Në paragrafët që vijojnë do përmenden të gjithë karakteristikat e serisë së të dhënave. Të gjithë testet ekonometrike do zhvillohen ndërmjet programit specifik Eviews.

Për të testuar normën e kredive të këqija mund të përdorim modelin e regresit të mëposhtëm:

$$K = \alpha + \alpha_1 i + \alpha_2 n + \alpha_3 r + \alpha_4 g + u$$

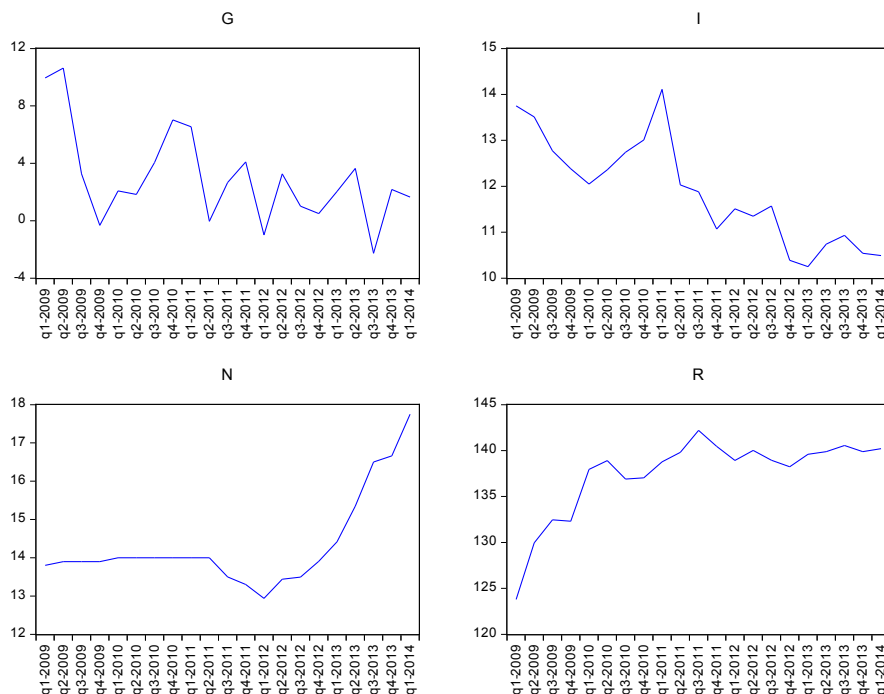
Ku me “k” kemi shënuar normën e kredive e këqija në vend. Me “i” kemi shënuar normën e interesit për kreditë e reja që jepen. Me “n” shënohet norma mesatare e papunësisë në vend. Variabilet e tjerë janë “r”kursi nominal i këmbimit i euros me lekun dhe “g”kemi shënuar nivelin e rritjes së Prodhimit të Brendshëm Bruto vendas, i cili në formulë do merret si diferenca e rendit të parë me vetveten. “u” është zhurma e bardhë me një vlerë të pritshme zero. Regresorët nuk janë të lidhur në mënyrë seriale me termin e gabimit “u”, pra $E(u) = 0$.

Konceptet e përdorura dhe matja e tyre: Variabili i varur: Niveli i kredive të këqija, të dhënat e të cilës janë marrë nga BERZH, INSTAT dhe revista “Monitor”.

TABELA NR. 1: VARIABILET E STUDIMIT

Variabili	Përshkrimi	Burimi
I	Norma e interesit tre-mujore për kredi në Shqipëri e shprehur në përqindje	http://open.data.al/ http://www.monitor.al/
N	Norma e papunësisë tre-mujore në Shqipëri e shprehur në përqindje	http://open.data.al/ http://www.instat.gov.al/
R	Kursi i këmbimit tre-mujore i shprehur në kushtet e lekut për një euro.	http://www.bankofalbania.org/
G	Ndryshimi i Produktit të Brendshëm Bruto	http://www.instat.gov.al/

GRAFIKU : TË DHËNAT E MBLEDHURA



Rritja e GDP-së ka pasur disa luhatje, por në përgjithësi ka ardhur në trend ulës vitet e fundit. Një faktor që ka ndikuar në këtë rënie, janë pasojat që ka kriza botërore në vendin tonë dhe rënia e remitancave të emigrantëve nga vendet e prekura nga kriza. Normat e interesit të kredive të reja kanë ardhur gjithmonë më në rënie, sepse bankat janë përpjekur për të rritur kreditim. Ndikimin kryesor në uljen e interesit e ka pasur ulja e normës bazë të interesit, disa herë, nga Banka Qendrore. Papunësia për disa vite ka qenë në nivel stabil rreth 14%, por, pas vitit 2012 ka njohur veç rritje. Mbyllja e bizneseve si pasojë e krizës dhe ulja e investimeve ka ndikuar në shtimin e papunësisë. Monedha e euros është vlerësuar shumë ndaj lekut gjatë vitit 2009, dhe më pas, ka qëndruar pothuajse në nivele stabil.

Për të testuar format stacionare të serive kohore do të përdoren metodat e zakonshme statistikore. Stacionariteti është mundësia që një goditje “shock” mbi serinë, të jetë e përkohshme. Testet që përdoren janë Augmented Dickey Fuller dhe Phillips Perron. Rezultatet që dalin nga aplikimi i të dy testeve krahasohen me probabilitetin e asocuar. Në qoftë se vlera e testit është më e vogël se vlera e probabilitetit atëherë hipoteza 0 bie poshtë, pra seritë janë stacionare.

$$H_0 : \delta = 0 \text{ (ka rrënjë unitare)}$$

$$H_1 : \delta < 0$$

TABELA : VLERAT E TESTEVE ADF DHE PP

Seria	ADF test		PP test	
	Vlera e testit	Prob. i asocuar	Vlera e testit	Prob. i asocuar
Ndryshimi i GDP-së	-3.53	0.01	-3.72	0.01
Norma e interesit për kredi të reja	-1.63	0.44	-1.57	0.47
Norma e papunësisë	-1.13	0.67	-1.76	0.38
Kursi i këmbimit €/ALL	-4.98	0.00	-4.96	0.00

Në tabelën e mëposhtme jepen statistikatat përshkuese të variabëlve për periudhën të marrë në vëzhgim.

TABELA: STATISTIKA PËRSHKRUESE PËR TREGUESIT MAKROEKONOMIK

Variabli	Shenja	Mesatarja	Mesorja	Maksimumi	Minimumi	Devijimi standard
Ndryshimi i GDP-së	g	2.18	2.99	10.63	-2.27	3.30
Interesi i kredive të reja	i	11.88	11.87	14.11	10.25	1.14
Norma e papunësisë	n	14.00	14.32	17.74	12.93	1.21
Kursi i këmbimit €/ALL	r	138.90	137.46	142.20	123.80	4.36

Për secilin variabël konstant dhe të pavarur programi raporton gabimin standard dhe probabilitetin e asocuar. Në qoftë se marrim një nivel besimi prej 5%, të gjithë probabilitetet poshtë këtij niveli janë statistikisht të rëndësishëm. Nga tabela vëzhgojmë se koeficientet e interesit të kredive të reja dhe të kursit të këmbimit €/ALL janë statistikisht të rëndësishëm.

TABELA: KOEFICIENTET E VARIABËLVE TË MODELIT

Variabili	Shenja	Koeficienti	Gabimi standard	Probabiliteti
Ndryshimi i GDP-së	G	0.18	0.20	0.38
Interesi i kredive të reja	I	-2.21	0.65	0.00
Papunësia	R	0.40	0.44	0.36
Kursi i këmbimit €/ALL	N	0.56	0.15	0.00

Tabela e mësipërme tregon, se lidhja ndërmjet normës së interesit të emetimit të kredive të reja dhe nivelit të kredive të këqija është negative. Kjo vërtetohet edhe nga logjika ekonomike, pasi dihet që kur normat e interesit të kredive të reja bien, atëherë gjithnjë e më shumë rritet numri i kredimarrësve jociësorë, dhe kjo do bënte që në të ardhmen, të rriten kreditë me probleme. Kur ekonomia përjeton rritje, do rritej kërkesa për kreditim, por jo domosdoshmërisht edhe cilësia e kredive, siç tregohet në tabelë, rritja e GDP-së ka ndikim shumë të vogël në nivelin e kredive të këqija. Nga treguesit e mësipërm vëmë re, se lidhja ndërmjet normës së papunësisë dhe kredive të këqija është pozitive. Rritja e papunësisë do sillte pamundësi shlyerje kredie për ata që do humbnin vendin e punës dhe, për rrjedhojë, do rritej portofoli i kredive të këqija. Nga modeli i krijuar rezultojnë gjithashtu, se lidhja ndërmjet kursit të këmbimit dhe kredive të këqija është lidhje pozitive. Kjo do të thotë, se zhvlerësimi i lekut ndaj euros do t'i bënte mallrat e importit më të shtrenjtë. Pjesa më e madhe e bizneseve shqiptare e marrin lëndën e parë nga jashtë vendit, kështu që dobësimi i monedhës vendase do bënte, që lënda e parë për këto biznese të bëhej më e shtrenjtë. Ndaj edhe aftësia paguese e këtyre bizneseve do të ulej, nëse pozitat e lekut ndaj euros do të dobësoheshin.

TABELA: KOEFICIENTI I KORRELACIONIT

R në katror e rregulluar = 0.79	Probabiliteti (F – Statistic) = 0.000003
---------------------------------	--

R^2 tregon pjesën e variacionit të variabilit të varur, që shpjegohet nga variabilet e pavarura. Në rastin tonë $R^2 = 79\%$, pra 79% të variacionit të normës së kredive të këqija i dedikohet interesit të kredive të reja, ndryshimit të GDP-së, normës së papunësisë dhe kursit të këmbimit €/ALL. Sa më afër vlerës 1, aq më e fortë është lidhja. Në rastin tonë vlera e R^2 ka rezultuar e lartë duke qenë se është afër 1, që tregon se modeli është i saktë.

H_0 : për Prob (F-statistic) > 0.05 është e barabartë me inekzistencën.

H_a : për Prob (F-statistic) < 0.05 është e barabartë me ekzistencën.

Në këtë mënyrë, duke qenë se Prob = 0 themi se modeli në tërësi ekziston, pra ka relacion linear.

Modeli matematik i teorisë tonë është si më poshtë:

$$K = -39.75 + 0.18 g - 2.21 i + 0.40 n + 0.56 r + u$$

Në bazë të modelit themi që:

$\alpha_1 = 0.18$ tregon, që me rritjen mesatarisht prej 1% të GDP-së, duke mbajtur të pandryshuar variabilet e tjerë, norma e kredive të këqija pritet të rritet me 0.18%.

$\alpha_2 = -2.21$ tregon, që me rritjen mesatarisht prej 1% të normës së interesit të kredive të reja, duke mbajtur të pandryshuar variabilet e tjerë, norma e kredive të këqija pritet të bjerë me 2.21%.

$\alpha_3 = 0.40$ tregon, që me rritjen mesatarisht prej 1% të papunësisë, duke mbajtur të pandryshuar variabilet e tjerë, norma e kredive të këqija pritet të rritet me 0.4%.

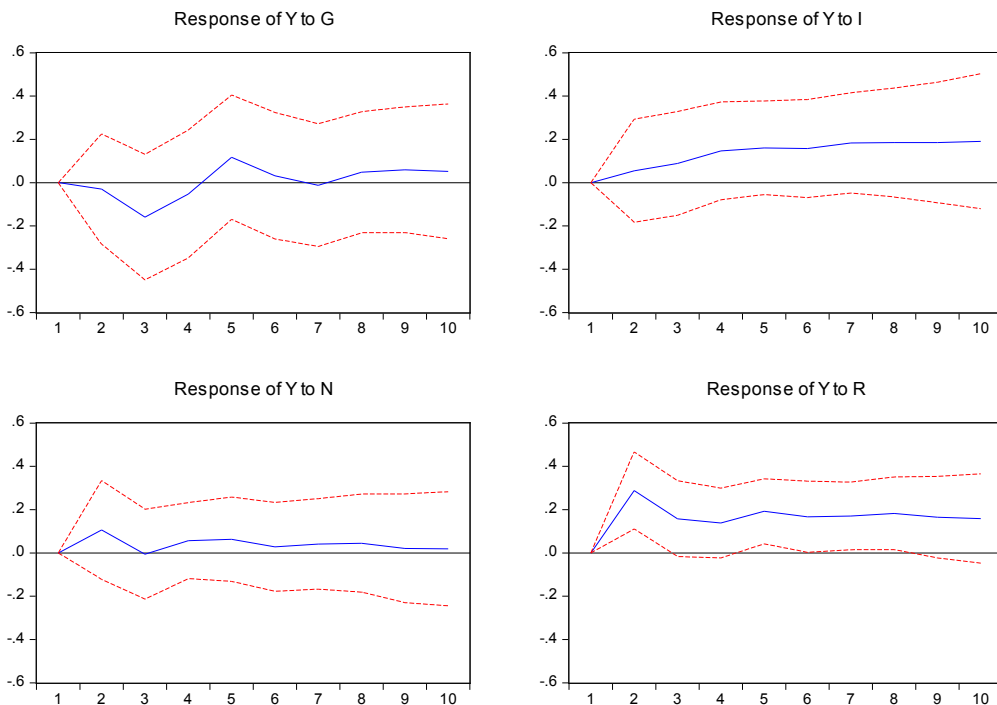
$\alpha_4 = 0.56$ tregon, që me rritjen mesatarisht prej 1% të kursit €/ALL, duke mbajtur të pandryshuar variabilet e tjerë, norma e kredive të këqija do rritet me 0.56%.

Termi i lirë “u” përfaqëson termin e gabimit, i cili është si një ndryshore e fshehtë, që përfshin të gjithë faktorët e tjerë, të cilët ndikojnë në normën e kredive të këqija, përveç ndryshoreve të paraqitura në model më parë.

Për të pasur një pamje më të plotë dhe të qartë të rezultateve të ekuacionit dhe analizës së të dhënave, përveç regresionit, gjithashtu, përdorim edhe modelin VAR. Variabilet e përdorur në modelin e regresionit, u përdorën gjithashtu, në këtë model. Testi impuls – përgjigje lejon vëzhgimin e një goditje “shock” mbi variabilin e pavarur. Nëpërmjet grafikut të mëposhtëm shohim, se ndikimin më domethënës mbi kreditë me probleme e ka norma e interesit të kredive të reja dhe kursi i këmbimit €/ALL. Norma e papunësisë dhe rritja e GDP-së ka ndikim më pak domethënës mbi normën e kredive të këqija.

GRAFIKU: GODITJET “SHOCK”

Response to Cholesky One S.D. Innovations ± 2 S.E.



Përfundime

Kërkesa për kredi në vendin tonë është zvogëluar, si pasojë e shtrëngimit të kushteve për dhënie kredie nga ana e bankave të nivelit të dytë. Kjo ka sjell reduktimin e nivelit të investimeve, në krahasim me vitet e mëparshme. Norma e interesit të kredive të reja kanë arritur gjithmonë më në rënie, sepse bankat janë përpjekur për të rritur kreditim. Ndikimin kryesor në uljen e interesit e ka pasur ulja e normës bazë të interesit, disa herë, nga Banka Qendrore. Norma

e papunësisë dhe rritja e GDP-së, ka ndikim më pak domethënës mbi normën e kredive të këqija. Pjesa më e madhe e bizneseve shqiptare e marrin lëndën e parë nga jashtë vendit, kështu që, dobësimi i monedhës vendase do bënte që lënda e parë për këto biznese të bëhej më e shtrenjtë. Ndaj edhe aftësia paguese e këtyre bizneseve do të ulej, nëse pozitat e lekut ndaj euros do të dobësoheshin. Nga modeli i krijuar rezulton, se lidhja ndërmjet kursit të këmbimit dhe kredive të këqija është lidhje pozitive

Bibliografi

- Alexander, K. (1992). Facilities Risk Management. *Facilities*, 10(4), 14-18.
- BSH. (2004). Buletini Zyrtar. Tiranë: Banka e Shqipërisë. Marrë më Shtator 15, 2015, nga http://www.bankofalbania.org/web/Buletini_zyrtar_2004_2651_1.php
- BSH. (2006-2014). Raportet Vjetore. Tiranë: Banka e Shqipërisë.
- Çera, G., & Doçi, V. (2012). Cilësia e portofolit të kredisë në Shqipëri: Kreditë me probleme dhe parashikimi i sjelljes së tyre. *Ekonomia shqiptare përballë sfidave aktuale të zhvillimit* (pp. 99-116). Tiranë: Fakulteti i Ekonomisë dhe Agrobiznesit.
- Courbage, Y., Fortunat, F., Guedj, P., & Jaulin, T. (2012). *Quelle solutions après le séisme en Haïti, une enquête auprès des déplacés internes*. Bruxelles: OIM; ACP. Marrë më Shtator 19, 2015, nga <http://publications.iom.int/bookstore/free/Quelles.pdf>
- Dionne, G. (2013). *Handbook of insurance* (2nd ed.). New York: Springer.
- Fabozzi, F.J. (2011). *The Handbook of Mortgage-Backed Securities* (6th ed.). McGraw-Hill Education.
- Gray, C., & Larson, E. (2006). *Project Management: The Managerial Process*. New York: McGraw-Hill.
- Harrington, S., & Niehaus, G. (2003). *Risk Management & Insurance* (2nd ed.). McGraw-Hill/Irwin.
- Holton, G. A. (2004). Defining Risk. *Financial Analysts Journal*, 60(6), 19-25.
- Hoxha, B. (2014). Kreditë e këqija, plani për rikuperimin. *Revista Monitor*. Marrë më Shtator 15, 2015, nga <http://www.monitor.al/kreditë-e-këqija-plani-për-rekuperimin/>
- Jorion, P. (2000). *Value at risk: The new Benchmark for Managing Financial Risk*. New York: McGraw-Hill.
- Këshilli Mbikëqyrës. (2008). Rregullore Nr.59 "Mbi transparencën për produktet dhe shërbimet bankare e financiare". Mbikëqyrja Bankare. Tiranë: BSH. Marrë më Shtator 12, 2015, nga http://www.bankofalbania.org/web/Rregullore_Nr_59_Mbi_transparencën_për_produktet_dhe_shërbimet_bankare_e_financiare_3438_1.php?kc=0,28,0,0,0
- Scaillet, O. (2004). No nparametric estimation of conditional expected short-fall. *Geneve*. Marrë më Shtator 12, 2015, nga <http://www.scaillet.ch/pdfs/condes.pdf>
- Tchankova, L. (2002). Risk Identification - basic stage in risk management. *Environmental Management and Health*, 13(3), 290-297.
- Williams, R., Bertsch, B., Dale, B., Wiele, T. v., Iwaarden, J. v., Smith, M., & Visser, R. (2006). Quality and risk management: what are the key issues? *The TQM Magazine*, 18(1), 67-86.

Fugizimi i artizanatit përmes lidhjes së tij me turizmin (Rajoni Shkodër)

Ermira QOSJA¹
Vasilika ZEKA

Abstrakt: *Kultura është një nga pasuritë më të mëdha të çdo vendi, që ka potencialin për t'u kthyer në një burim të ardhurash, nëse menaxhohet me efikasitet. Punimet e Artizanatit Shqiptar janë pjesë e kulturës sonë, por larg të qenit efikase dhe në funksion të zhvillimit të turizmit. Lidhja mes artizanatit dhe turizmit paraqet interes për të sotmen dhe të ardhmen e Rajonit të Shkodrës, dhe jo vetëm, e për këtë arsye studimet në këtë drejtim paraqesin interes. Qëllimi i punimit është të studiojë ndikimin e rritjes së turizmit në rritjen e shitjes së prodhimeve artizanale. Punimi kërkon të hulumtojë, së pari, nëse periudha e pikut të turizmit, sjell më shumë shitje të produkteve artizanale; së dyti, të kuptojë nëse artizanët njohin klientin "turist"; së treti, nëse përshtatin prodhimin dhe shitjen, me kërkesën e këtij të fundit, së katërti, cili është qëndrimi i turistëve ndaj produkteve artizanale dhe, së pesti, hulumtimi i kanaleve të shitjes së produkteve artizanale për të dhënë një pasqyrë të rrugëve që përshkojnë produktet artizanale, që nga prodhuesi, deri te klienti, dhe për të identifikuar, nëse ka rrugë të pashfrytëzuara që do të fuqizonin këtë industri. Punimi është bazuar në të dhëna sekondare, të marra nga faqet zyrtare të organizatave qeveritare dhe joqeveritare dhe në të dhëna primare të siguruar nëpërmjet intervistave gjysmë të strukturuar me ekspertë të artizanatit, si dhe dy pyetësorëve: një drejtuar artizanëve, dhe tjetri, turistëve. Rezultatet e punimit ndihmojnë nga njëra anë për të pasqyruar gjendjen e artizanatit në Shkodër dhe nga ana tjetër jepen disa rekomandime për zhvillimin e vitalizimin e këtij sektori.*

Fjalë kyç: *artizanat, turist, kanal shitjeje, rajoni Shkodër*

¹ Universiteti Europian i Tiranës, Fakulteti i Ekonomisë dhe Teknologjisë së Informacionit, Profili: Ekonomiks, E-mail: ermira.qosja@uet.edu.al

Abstract: *Culture is one of the greatest assets of a country, and it has the potential to become a source of income, if it is managed effectively. The handicrafts of the Albanian artisanry are a part of our culture, but still far from having an effective role in the development of tourism. Associating artisanry with tourism is of great interest for the present, as well as the future of the Region of Shkodra, and studies to this end are important. The objective of this paper is to study the effect of the growth of tourism in the increase of sale of handicrafts. First of all, the paper intends to ascertain whether the tourism peak season brings also higher sales of handicrafts; second, whether the craftsmen recognize the tourist-customer; third, whether the craftsmen try to adjust their handicrafts to the tourist-customer requirements; fourth, what do the tourists think of such handicraft; and fifth, to ascertain the sales channel of the handicrafts in order to have a clear picture of what it takes for the artisanry products to move for the craftsmen to the customers and to identify unexploited potentials that would strengthen this industry. This research is based on secondary data sourced from the official sites of government and non-government organizations, and on primary data sourced through semi-structured interviews with artisanry experts, as well as on two surveys: one conducted with the craftsmen and the other one conducted with tourists. The results presented in this paper would help to recognize and understand the present situation of the artisanry in the Region of Shkodra, as well as serve as basis for some recommendations to further vitalize and develop this industry.*

Keywords: *artisanry, tourist, sales channel, Region of Shkodra*

1. Hyrje

Industria e artizanatit ose ndryshe “industria kreative” është një sektor i veçantë i ekonomisë, së cilës, jo vetëm që nuk i humbën vlerat për shkak të zhvillimit të teknologjisë e shkencës në ekonominë botërore, por iu afirmuan më tej si një sektor që ofron punësim, përgjithësisht, në zonat rurale, por edhe zona të veçanta urbane. Industria kreative është kontribuuese me 7% e PBB-së global, me një normë rritjeje vjetore prej 8.7% (intracen.org, 2015). Pjesa më e madhe e produkteve që lidhen me kulturën, eksportohen nga vendet e zhvilluara, ndërsa vendet në zhvillim eksportojnë vetëm 1% të eksporteve totale, pavarësisht talentit dhe pasurisë kulturore që ato kanë. Industria e artizanatit duhet parë si një sektor që kërkon nxitje për zhvillim, pasi është një promotor i përfshirjes së vendeve në zhvillim në tregtinë globale, por është gjithashtu, një gjenerues i mirë i të ardhurave, hapjes së vendeve të punës dhe fuqizimit të artistëve dhe të qytetarëve (intracen.org, 2015). Natyra e veçantë dekoruese, funksionale, artistike, fetare dhe sociale e produkteve artizanale i lidh këto prodhime me kulturën e vendit dhe me turizmin e tij (Kola, 2013).

Ndërkohë, zhvillimi i turizmit të qëndrueshëm kërkon të kalohet nga turizmi i 3 S-ve (Sea, Sand, Sun) në një turizëm alternativ dhe për këtë duhet garantuar zhvillimi i tij përmes tre kategorive kryesore: zhvillimit ekonomik, qëndrueshmërisë social-kulturore dhe qëndrueshmërisë mjedisore. (Raport mbi Turizmin e Qëndrueshëm në Mesdhe, 2013). Përbërësi më i rëndësishëm i turizmit të qëndrueshëm, nga pikëpamja e kërkesës së turistëve është autenticiteti kulturor (CESD dhe TIES 2005). Trashëgimia kulturore përfshin mënyrën e jetesës, kulturat, si dhe vende historike, fetare, dhe arkeologjike. Turizmi ofron mundësi për të vazhduar, përtërirë apo zhvilluar më tej traditat, dhe për të qenë një mënyrë jetese, për

sa i përket të ardhurave që gjeneron, për këtë mjafton të tregojmë që Mesdheu cilësohet si destinacioni kryesor turistik në botë, 25% e të gjithë të ardhurave nga turizmi global dhe 30% e turistëve botërore priten pikërisht në të (Raport mbi Turizmin e Qëndrueshëm në Mesdhe, 2013).

Lidhja e Artizanatit dhe turizmit mund të rezultojë efektive për të dy sektorët e ekonomisë, nëse iu kushtohet vëmendja e duhur. Nga njëra anë, produktet artizanale tërheqin turistë nga interesi që ngjallin, nga ana tjetër, turistët nxisin prodhimet e këtyre produkteve në mënyrë që t'i blejnë, por, gjithashtu, edhe për përdorim në ambientet e pritjes dhe shërbimit të turistëve (hotele, bar- restorante, shtëpi pushimi etj.).

Qëllimi i punimit është të përshkruajë situatën aktuale të artizanatit në Shkodër, si dhe të argumentojë nëpërmjet hulumtimit, se lidhja e tij me turizmin mund ta fuqizojë këtë sektor, si dhe të bëjë një analizë të kanaleve të shitjes së produkteve artizanale.

Objektivat e punimit janë: së pari, të përshkruajë situatën aktuale të sektorit të artizanatit në Shkodër; së dyti, të identifikojë problematikat me të cilat ndeshen artizanët në këtë rajon; së treti, të paraqesë sjelljen e turistëve ndaj produkteve artizanale; së katërti, të identifikojë kanalet aktuale dhe potenciale të shitjeve.

Në punim ngrihet pyetja kërkimore: A mundet që lidhja e turizmit me prodhimin artizanal të sjellë fuqizimin e artizanatit në rajonin e Shkodrës? Dhe tre pyetje ndihmëse: pyetja 1: A ndikon rritja e numrit të turistëve në rritjen e shitjeve të prodhimeve artizanale?; pyetja 2: A janë produktet artizanale tërheqëse për turistët?; pyetja 3: A ka kanale shitjeje të prodhimeve artizanale të pashfrytëzuara? Dhe mbi këtë bazë ngrihen tre hipoteza: Hipoteza 1. Rritja e turizmit ndikon në rritjen e shitjeve të prodhimeve artizanale; Hipoteza 2. Produktet artizanale janë një mundësi për të rritur blerjet dhe konsumin e turistëve; Hipoteza 3. Format e reja të kanaleve të shitjes së produkteve artizanale, sjellin rritjen e shitjeve të këtyre produkteve. Punimi bazohet në një numër burimesh sekondare, ku bëjnë pjesë libra, katalogë, burime nga interneti të studimeve mbi fushën e turizmit dhe artizanatit, site zyrtare të organizatave qeveritare dhe joqeveritare, informacioni i marrë nga kontaktet direkte me shoqata që merren me artizanatin, si dhe një numër burimesh primare: një intervistë me drejtorin e Shoqatës së Artizanëve të Shqipërisë, z. Zef Gjini; të dhënat e nxjerra nga përpunimi i dy pyetësorëve: pyetësori gjysmë i strukturuar drejtuar artizanëve, gjithsej 24 artizanë, të zgjedhur në mënyrë rastësore gjatë ditëve të një panairi në Shkodër dhe/ose në dyqanet e tyre të shitjes; pyetësori gjysmë i strukturuar për turistët, gjithsej 101 turistë. Analiza e këtyre pyetësorëve nxjerr rezultate, të cilat çojnë në konkluzione e rekomandime që u vlejnë operatorëve privatë e publikë të interesuar në zhvillimin e turizmit, artizanatit dhe ekonomisë së Shkodrës dhe më gjerë.

2. Industria e artizanatit dhe veçoritë për Shkodrën

Përkufizimi i artizanatit dhe vlerësimi për të varion nga një vend në tjetrin, por në samitin ndërkombëtar "CRAFTS AND THE INTERNATIONAL MARKET: TRADE AND CUSTOM CODIFICATION" organizuar nga UNESCO dhe ITC në 1997, produktet artizanale përkufizohen si më poshtë:

"Produktet artizanale janë produkte të prodhuara nga artizanët krejtësisht me dorë, ose me ndihmën e veglave të dorës apo edhe mjeteve mekanike, për sa kohë që komponenti më thelbësor i produktit të përfunduar është kontributi i drejtpërdrejtë i punës me dorë. Produktet artizanale prodhohen duke përdorur lëndën e parë nga burime të qëndrueshme, si dhe pa kufizim në aspektin e sasisë. Veçantia e produkteve artizanale rrjedh nga tiparet e tyre dalluese, ato mund të jenë utilitare,

estetike, artistike, krijuese, bashkangjitur një kulture, dekorative, funksionale, tradicionale, fetare dhe me simbolikë shoqërore dhe të rëndësishme". (UNESCO, 1997, p. 6).

Duke u nisur nga përbërja e tyre, produktet artizanale mund të ndahen në 6 kategori kryesore (Nugue, 1990, p. 4): 1. Shportari (punime me përbërje nga bimët si p.sh. xunkth. Këtu përfshihen edhe punime të tjera si lodra, instrumente muzikore, kostume etj.); 2. Metali (hekur, bakër, metale të çmuara etj.); 3. Lëkurë (Lëkurë nga kafshë të ndryshme); 4. Qeramikë (baltë e pjekur me dhe pa shkëlqim); 5. Tekstile (Qëndisje dhe materiale të endura me origjinë bimët dhe kafshët siç janë lesh, liri, mëndafsh etj.); 6. Dru (punime të ndryshme nga pemë ose bimë të tjera).

Historia e artizanatit në Shqipëri është e vjetër dhe e lidhur ngushtë me historinë e saj, këtui nuk bën përjashtim as Shkodra, që me historinë e saj 2500 vjeçare sjell në vite edhe pasurinë e artizanatit. Lulëzimin, artizanati në Shkodër e pati nga mesi i shek. XVIII, deri në mes të shek. të XIX. Në këtë periudhë, Shkodra ishte kryeqendra e artizanatit me dyqane që mbulonin 80 lloje të ndryshme të zejeve. Artizanët i jepnin forma të ndryshme gurit, drurit e hekurit, qëndisnin veshje të ndryshme kombëtare me fije ari e argjendi, punonin lëkurën etj. Ashtu siç kanë pohuar edhe kronikanë e diplomatë të huaj, artizanët e Shkodrës ishin mjeshtër të vërtetë të artit:

"Terzinjtë dhe qëndistarët e Shkodrës janë të shkëlqyer në qëndisjen e pëlhurave me ar dhe mëndafsh dhe shesin në Bosnje e Rumeli" – Konsulli Austriak në Shkodër Th.Ipen, 1898 (Shkodër, 2007)

"Zanati e ka fundin ar"

"Zanati është byzlyk floriri"(Populli)

Pas vitit 1944, artizanët organizohen në kooperativa të artizanatit e më pas në ndërmarrjen shtetërore artistike, duke shfrytëzuar mundësinë e të punuarit së bashku, duke prodhuar jo vetëm për tregun vendas, por, edhe për atë të huaj.

Me ndryshimet e sistemit të vitit '90, artizanati, si edhe pjesa tjetër e ekonomisë së vendit, u përball me sfida të reja: ndërmarrja artistike e Shkodrës u shpërbë, në forma të ndryshme, në sipërmarrje private. Në rrethin e Shkodrës gjen sot punime të veçanta të filigramës, tekstileve, drurit, mermerit, xunkthit etj., që përfaqësojnë prodhime me vlera funksionale e artistike, për këto arsye Shkodra konsiderohet si qyteti më i pasur me aktivitete të artizanëve, produktet e të cilëve janë aq të veçanta, sa secili mund të konsiderohet si një mikrozinxhir - vlerë (UNDP, CIS, UNOPS, 2011, p. 48). Format e organizimit të artizanëve janë pak vështirë të përcaktohen, pasi një pjesë e tyre punojnë në informalitet (Zef Gjini) për rrjedhojë, puna në të zezë, në pamje të parë duket sikur u shmang taksat, por, nga ana tjetër, u kufizon oportunitet që vijnë nga donatorë të huaj ose qeveritarë.

Duhet theksuar prirja e artizanëve për t'u organizuar në shoqata e fondacione, që lehtëson pjesëmarrjen në panaire brenda dhe jashtë vendit, por dhe fitimin e granteve, p.sh. projekti MADA ka realizuar ndërtimin e faqes web për Shoqatën e Artizanëve, prodhimin e 500 CD-ve për artizanatin në Shkodër, mbështetjen për zhvillimin e Panairit Kombëtar në Velipojë etj.; projekti i USAID-së "Rritje Albania", kishte si qëllim nxitjen dhe krijimin e produkteve të reja artizanale (Shoqata Artizanëve, 2015); projekti i NBS- Nxitja e Biznesit Social, me emërtim "Adresimi në Nivel Lokal i Sfidës së Punësimit të të Rinjve" u fokusua në rritjen e aftësive profesionale të të rinjve në fushën e artizanatit me qëllim punësimin e tyre. 100 artizanë të rinj u trajnuan për të punuar filaturë, pirografi, tezgjah, xunkth, qilima e sixhade, punime me grep, qëndisje, veshje popullore etj. (Nxitja e Punësimit të të Rinjve, 2014). Duhet evidentuar, që ky

sektor ka dhe mbështetjen e politikave qeveritare, së fundmi, (28 Mars 2014) është miratuar plani i dhënies së ndihmës “Për krijimin e fondit të ekonomisë kreative (artizanati)”, i cili ka për objektiv zhvillimin e artizanatit dhe zejtarisë në Shqipëri, me synim krijimin e një mjedisi të favorshëm për aktivitete më të qëndrueshme ekonomike dhe krijimin e vendeve të reja të punës. Gjithashtu, në strategjinë për zhvillimin e turizmit në Shqipëri 2014-2020, pjesë është edhe “Mbështetja e masave për integrimin e zejeve lokale në ofertën turistike” (Ministria e Turizmit, 2014, p. 58-59).

3. Metodologjia e punimit

Për të përmbushur qëllimin e këtij punimi: përshkrimin e situatës aktuale të artizanatit në Shkodër, si dhe argumentimin nëpërmjet hulumtimit se lidhja e tij me turizmin mund ta fuqizojë këtë sektor, si dhe kryerjen e një analizë të kanaleve të shitjes së produkteve artizanale, është ngritur pyetja kërkimore: A mundet që lidhja e turizmit me prodhimin artizanat të sjellë fuqizimin e artizanatit në rajonin e Shkodrës dhe tre pyetje ndihmëse: pyetja 1: A ndikon rritja e numrit të turistëve në rritjen e shitjeve të prodhimeve artizanale?; pyetja 2: A janë produktet artizanale tërheqëse për turistët?; pyetja 3: A ka kanale shitjeje të prodhimeve artizanale të pashfrytëzuara?

Për sa më sipër, ngrihen tre hipoteza: hipoteza 1: Rritja e turizmit ndikon në rritjen e shitjeve të prodhimeve artizanale; Hipoteza 2: Produktet artizanale janë një mundësi për të rritur blerjet dhe konsumin e turistëve dhe Hipoteza 3: Format e reja të kanaleve të shitjes së produkteve artizanale sjellin rritjen e shitjeve të këtyre produkteve.

Sipas përfaqësuesve të dy shoqatave, Shoqata e Artizanëve të Shqipërisë dhe Shoqata e Grave Profesioniste Artizane dhe Zejtare, në rrethin e Shkodrës ka rreth 100 artizanë. Pyetësi gjysmë i strukturuar e i hartuar, për të marrë informacionin e duhur, u shpërnda në një pjesë të artizanëve gjatë panairit të organizuar më 10 Qershor 2015 nga Bashkia Shkodër (Plus, 2015). Ambienti i përshtatshëm dhe koha e përshtatshme në dispozicion krijuan mundësinë e intervistave gjysmë të strukturuar, prej nga evidentoheshin problematikat, sfidat dhe oportunitetet me të cilat haset industria artizane (kreative). Ndërsa pjesa tjetër e artizanëve u kontaktuan në vendin e tyre të shitjes në Shkodër, gjithsej u kontaktuan 24 artizanë, të zgjedhur në mënyrë rastësore

Kampioni i përzgjedhur ka këto karakteristika: sipas gjinisë: 71% femra; sipas moshës: nën 25 vjeç – 13%; 36-45 vjeç – 25%, mbi 45 vjeç – 62%; sipas arsimit: 8-vjeçar – 21%, i mesëm – 67%; i lartë – 4% dhe pasuniversitar 8%; sipas viteve të eksperiencës në punë si artizan: - 5 vjet – 12%; 6-10 vjet –4%; 11-20 vjet –50%; 21- 30 vjet – 13% dhe mbi 30 vjet –21%; sipas formës së biznesit: biznes individual - 88%, ortakëri – 8% dhe informal - 4%; sipas numrit të të punësuarve: 1-3 punëtorë – 71%; 4-7 punëtorë - 21%, 8-10 punëtorë – 8%.

Pyetësi për turistët synonte të analizonte lidhjen e turistit me produktet artizanale dhe faktorët që e influencojnë këtë sjellje. Mostra e turistëve u zgjodh në mënyrë rastësore, u intervistuan 101 turistë të huaj me një pyetësor gjysmë të strukturuar të hartuar në gjuhën angleze. Kampioni i zgjedhur ishte nga vende të ndryshme të botës dhe u kontaktua në qytetin e Shkodrës. Në pyetjet e hapura turistët nuk nguronin të jepnin mendimin e tyre kur kishin dijeni, por shpesh vihej re që me gjithë qasjen bashkëpunuese të tyre, ata nuk kishin dijeni.

Kampioni i turistëve kishte këto karakteristika: vendi nga vijnë: SHBA - 17%; Britani e Madhe - 11%, Rusi 8%; Francë dhe Suedi - 6%; Bjellorusi, Izrael dhe Malajzi 5%, Poloni, Mal i Zi, Zvicër, Austri 4%; Holandë, Gjermani, Çeki, Kosovë 3%, e pastaj disa të tjerë nga 2% dhe

1% gjithsej 24 kombësi; sipas gjinisë: 57% meshkuj dhe 43% femra; sipas moshës: deri 18 vjeç – 1; 18-25 vjeç – 21%; 26-40 vjeç – 31%; 41 -55 vjeç – 25%; sipas statusit civil: beqar – 42%; të martuar 44%, bashkëjetesë -14%; përsëritshmëria e vizitës: për herë të parë në Shkodër – 74%, më shumë se një herë 26%; qëllimi i vizitës: për biznes -14%; për pushime – 69%; për vizitë tek miq/të afërm – 11%, transit – 6%;

4. Gjetjet e punimit nga anketimi i artizanëve

Të gjithë artizanët e intervistuar i shesin produktet e tyre direkt te klienti, ndërsa vetëm 17% e tyre i shesin edhe përmes një ndërmjetësi. Shitja e produkteve direkt nga artizanët, sipas tyre është jo vetëm një mundësi e mirë për të treguar më shumë për historinë e atij produkti, botën e artizanit të derdhur mbi të, por, edhe për të rritur fitimin e tyre. Nga ana tjetër, vihej re që nisur edhe nga arsimimi apo mosha e tyre, teknikat e komunikimit dhe reklamimit të këtyre produkteve ndaj turistëve të huaj apo vendas, duket të jenë të kufizuara, pa folur më pas që nuk mund të rrisësh kontaktet me tregun në këtë formë. Ndërsa 17% që shfrytëzojnë edhe kanalin e tërthortë të shpërndarjes së produkteve përmes kanaleve të tregut të përbashkët të shpërndarjes së shpejtë e të gjerë të produkteve përmes kësaj metode. Pyetja “Ku shitet pjesa më e madhe e produkteve tuaja?” ka marrë përgjigjet si në tab.1

TAB. 1. PARAQITJA GRAFIKE E VENDIT TË SHITJES SË PRODUKTEVE (AUTORET)

Vendi i shitjes së produkteve	Denduria Absolute	Denduria Relative në %
Dyqanin tim.	12	50
Furnizim në dyqane të tjera	3	13
Në panair	11	46
Në qendra pritjeje	0	0
Tjetër	3	13
Totali	24	

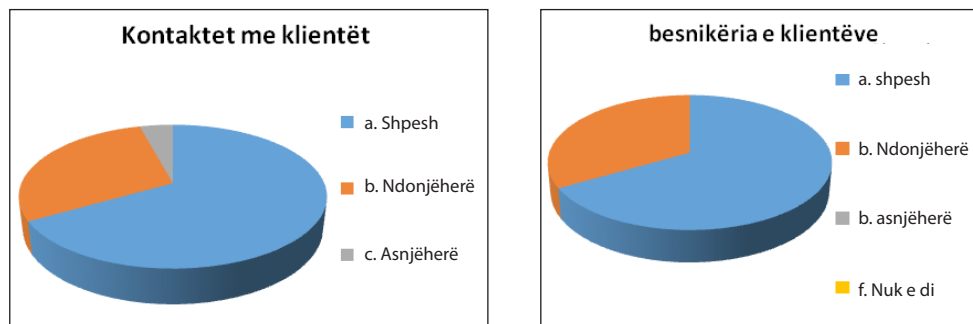
Artizanët shesin në dyqanin e tyre (50%) dhe në panair (46%), por një pjesë e tyre përdorin kombinim të kanaleve të shitjes, si në ambasada, shitje personale tek të njohurit e tyre si brenda, ashtu edhe jashtë vendit, gjithsesi kjo mbetet e kufizuar në numër (13%). Megjithatë nga intervistat del në pah pakënaqësia e artizanëve për nivelin e shitjeve, një pjesë e madhe e produkteve të tyre shiten në panair. Por numri i panairove të organizuara është i pakët, hapësira për reklamimin e produkteve e vogël, si dhe numri i artizanëve që marrin pjesë është 20-30% artizanë (vetëm ata që janë të anëtarësuar në Shoqatën e Artizanëve të Shqipërisë).

Pyetjeve “A kthehen sërish klientët tuaj?” dhe “A mbani kontakte me klientët tuaj”, grafikisht përgjigjet u paraqiten në fig.1.

Ekziston një përputhshmëri në përgjigje, mes kontakteve të artizanëve me klientët e tyre, nga njëra anë, dhe besnikërisë së klientëve, nga ana tjetër (67% klientë kontaktohen shpesh nga artizanët dhe po 67% janë klientët që kthehen sërish për të blerë). Ajo që e forcon lidhjen e artizanëve me klientët e tyre është edhe përshtatja e produkteve të tyre me kërkesat e klientëve.

Pyetjes “A keni bërë ndonjë nga punimet tuaja për herë të parë ose modifikuar atë pas një kërkese të një klienti?”, 63% e artizanëve i janë përgjigjur pozitivisht, madje, ka edhe raste siç është firma e Gjino Mjedës, e cila futi linjën e re të veshjeve, të cilën e bëri

FIG. 1. PARAQITJA GRAFIKE E KONTAKTEVE ME KLIENTËT
DHE E BESNIKËRISË SË KLIENTËVE (AUTORËT)



pjesë të gamës së produkteve të veta pas kërkesave të klientëve; 29% e artizanëve bëjnë rrallë modifikime në produktet e tyre, por kjo sepse nuk kanë kërkesa të klientëve për të modifikuar produktet.

Pyetjes “Keni më shumë klientë vendas se të huaj, baraz, apo më shumë të huaj”, rezulton se 42% kanë vendas, 42% kanë baraz dhe 16% kanë më shumë turistë se vendas, dhe këtu ndikojnë shumë panairët, si dhe shqiptarët që jetojnë jashtë vendit, të cilët blejnë sidomos produkte tekstile për shtëpitë e tyre në vendin e huaj, por, gjithashtu, u dhurojnë këto produkte miqve në këto vende, si një shprehje e krenarisë për vendin nga vijnë. Vihet re, që artizanët nuk i shohin produktet e tyre si një atraksion për turistin dhe nuk angazhohen drejtpërdrejt për të ndërvepruar me ta, por presin që dikush tjetër t’i sjell turistët, në mënyrë që të përfitojnë nga blerjet e tyre. Duket që mungon ndërgjegjësimi, njohja e anglishtes, qoftë dhe në nivelet fillestare, si dhe marrëveshjet me agjencitë turistike, që këto të fundit të bëjnë pjesë të tureve të turistëve edhe dyqanet e artizanëve.

Interes paraqet dhe sezonaliteti i shitjeve. Nga bisedat me artizanët rezultoi, që periudha me shitjet më të larta është stina e verës (83% e artizanëve e pohojnë), për shkak të rritjes së numrit të turistëve në vend. Në lidhje me vendndodhjen e pikës së shitjes, 46% e artizanëve shprehen, se janë në pozicion që arrihet lehtë nga klientët, 29% pak me vështirësi dhe 25% që ka vështirësi të identifikohen. Mund të rezultonte efikas organizimi i artizanëve, me qëllim krijimin e një tregu të përbashkët për shitjen e produkteve të tyre, në këtë mënyrë blerësit mund të tërhiqeshin, pasi në të do të gjenin të gjitha llojet e produkteve artizane.

“Sa i njohin artizanët klientët e tyre” është pyetje që në 50% të përgjigjeve ishte “i njoh shumë mirë” dhe në 50% të tjera “i njoh pak”, por mendohet që përgjigjet e tyre janë më shumë evazive, sesa një reflektim mbi atë që quhet psikologji e konsumatorit. Pyetjes “Nëse artizanët kishin marrë ndonjë mbështetje nga organizmat të ndryshme qeveritare dhe jo qeveritare për zhvillimin e biznesit të tyre, “71% e artizanëve të anketuar iu përgjigjën negativisht. Gjithsesi, pjesa tjetër, 29% pranuan mbështetjen nga disa organizma e organizata si: AIDA, MADA, SHGPAZ, SHASH. Për vetë natyrën e punës që artizanët bëjnë, ishte e pritshme që pyetjes “Si e parashikoni të ardhmen e biznesit tuaj?”, 54% e tyre t’i përgjigjeshin më mirë, 29% njëjloj si tani dhe 17% më keq. Problematika të tjera të shprehura prej artizanëve ishin: mungon mbështetja nga qeveria dhe ka taksa te larta (21%); kosto e lartë e lëndës së parë (17%); ndikimi negativ i rënies ekonomike; informaliteti dhe mungesa e bashkëpunimit me operatorët turistik.

4. Gjetjet e punimit nga anketimi i turistëve

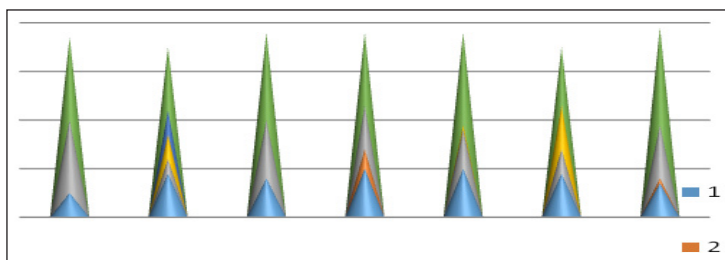
Turisti është një klient i rëndësishëm i artizanatit, por, vëmendja ndaj tij është e pamjaftueshme. Për hipotezat e shtruar, paraqiste interes të kuptonim qëllimin e vizitës së turistit në Shqipëri (Shkodër më specifikisht) dhe na rezultoi, që rreth 70% e tyre vijnë për pushime.

Pyetjes “A kanë parë produkte artizanale të ekspozuara në vendet e pushimit”, 74 % e turistëve iu përgjigjën, se nuk kanë parë askund të ekspozuar produktet artizanale; ndërkohë, 26 %, i kanë parë dhe i kanë blerë produktet artizanale. Përgjigjet e pyetjes, “Si i vlerësoni produktet artizanale, (1- aspak interesante, deri në 5-shumë interesante)” jepen në tab.2 dhe fig.2.

TABELA 2. VLERËSIMI I PRODUKTEVE ARTIZANALE NGA TURISTËT (AUTORËT)

Vlerësimi për produktet	Cilësia	Çmimi	Veçantia	Funksionaliteti	Transporti	Ngjyrat	Shumëllojshmëria
Aspak (1)	5	9	8	10	10	9	7
Pak (2)	4	6	3	14	3	4	8
mesatarisht (3)	20	12	20	23	18	14	19
Shumë (4)	20	17	19	11	19	23	16
Jashtëzakonisht (5)	15	22	13	5	13	16	12
Nuk e di	37	35	38	38	38	35	39
Totali	101	101	101	101	101	101	101

FIG. 2. PARAQITJA GRAFIKE E VLERËSIMIT TË PRODUKTEVE ARTIZANALE NGA TURISTËT



Dukshëm vihet re (tab.2 & Fig.2) që 35–39% e turistëve nuk kanë informacion për produktet artizanale, cilësia vlerësohet nga 40% e turistëve si mesatare dhe pak mbi mesataren (vlerësim 3 dhe 4), 15 % e tyre e vlerësojnë maksimalisht atë; çmimi vlerësohet si jo i lartë nga 22 % e të anketuarve, 29 % e vlerësojnë mesatar dhe mbi mesataren (29%); Veçantia vlerësohet si mesatare dhe mbi mesatare nga 39% e turistëve, por turistët pohojnë, se disa nga këto produkte kanë ngjashmëri me produktet turke apo kineze; Funksionaliteti; me funksionalitet kuptohet veçoria që këto produkte të mund të përdoren për një funksion të caktuar, përveç ekspozimit për zbukurim, 23% e turistëve mendojnë, se produktet që ata kanë parë janë mesatarisht funksionale; ndërsa 24 % e tyre mendojnë, se janë pak ose aspak funksionale; lehtësi për t’u transportuar, (ky është një faktor që lidhet shumë me blerjet e turistëve), 50% e tyre mendojnë se

këto produkte janë të lehta për t'u transportuar (3-5); ngjyrat, 43 % i vlerësojnë mbi mesataren ngjyrat e produkteve tekstile, megjithëse ato kanë dalë nga tradita, ndërsa, pjesa tjetër nuk e pëlqejnë larmishmërinë e tyre; shumëllojshmërinë, 47% e të anketuarve e vlerësojnë mbi mesatare.

Turistët u pyetën “Sa produkte artizanale keni blerë gjatë vizitës në Shkodër” dhe rezultoi që, asnjë -70%; 1 ose 2 produkte – 14%; 3 ose më shumë – 16%. Të pyetur për çmimin e blerjes së produkteve, turistët që kanë blerë rezultoi: - 1.000 lekë – 30%; 1.000 – 2,5000 lekë –23%; 2600 – 5000 lekë-33%; mbi 50 mijë lekë - 13%.

Pyetjes “ Çfarë do të donit të ishte ndryshe në këto prodhime artizanale?”, drejtuar vetëm turistëve që kanë blerë, 23% e tyre iu përgjigjën më shumë varietet dhe të jenë më funksionale dhe më të lehta për transport përkatësisht 9%.

5. Konkluzione dhe Rekomandime

Punimi tregon, se ekziston një lidhje mes turizmit dhe artizanatit, e cila është një mundësi për fuqizimin e tij, por realizimi i këtij ndërveprimi kërkon ndërhyrje të strukturuar dhe të integruar, në mbështetja e këtyre bizneseve nga organet e pushtetit qendror, pushtetit lokal dhe organizatave të tjera.

Artizanët vuajnë mungesën e tregut të shitjes dhe kanaleve të shitjes. Ata i shesin produktet e tyre përmes kanalit të drejtpërdrejtë në dyqanet e tyre dhe në panairë dhe e shohin përdorimin e kanaleve të tjerë, si një pasojë që do të vijë nga zgjerimi i biznesit dhe jo si një shkak i zgjerimit. Turisti është i gatshëm për të qenë një klient i artizanatit, ata që kanë mundur t'i shohin produktet artizanale i kanë blerë. Lidhja e turistit me produktet artizanale do të përmirësohej, nëse do të bëheshin disa ndërhyrje: ekspozimi më i mirë i produkteve artizanale ndaj turistëve; përshtatja e disa produkteve për një transport të tyre më të lehtë, (p.sh. piktura që mbështillen); përmirësimi i shërbimit të shitjes (mësimi i anglishtes nga shitësit); përdorimi i internetit për reklamimin dhe shpërndarjen e informacionit për produktet artizanale; bashkëpunimi me agjencitë turistike për të bërë pjesë të guidave turistike edhe panairët e artizanatit, bashkëpunimi me hotelerinë dhe restorantet.

Sistemi kulturor i një vendi qëndron në këmbë për shkak të disa aktorëve, të cilët bëjnë të mundur që të ruhet e vitalizohet trashëgimia e tij kulturore dhe historike. Artizanët që gjenden në zona të thella malore, janë të vetmit që kanë dije për disa punime të veçanta, rrezikojnë të mos e trashëgojmë mjeshtërinë e tyre e cila do të shuhet bashkë me mjeshtrit. Për shumë arsye merr një rëndësi të veçantë krijimi i një databaze të dhënash mbi artizanët e mjeshtëritë e tyre, dhe kjo duhet bërë në nivel qeveritar.

Ka pasur nisma të ndryshme për të mbështetur artizanatin, është nevojë urgjente miratimi i një ligji mbi artizanatin, krijimi i dhomës së artizanëve në qytete të ndryshme të Shqipërisë, regjistrimi i të gjithë artizanëve sipas specifikave të tyre, gjetjen e tregjeve për shitjen e produkteve artizanale, brenda dhe jashtë Shqipërisë, trajnimin dhe zhvillimin e tyre në përputhje dhe me nevojat e kohës. Mungesa e aksesit në informacion në lidhje me grantet e organizatave qeveritare dhe joqeveritare për artizanët, rrit nevojën e përfshirjes dhe të marrjes së përgjegjësisë nga ana e institucioneve qeveritare për më shumë koordinim, marketing dhe patentimin e produkteve artizanale.

Të ndërmjetësohen skema bashkëpunimi midis artizanëve dhe operatorëve turistike; të ngrihet “Akademia e Artizanatit” - një shkollë profesionale që do vitalizojë këtë trashëgimi të çmuar të kulturës sonë, të gjenden skema të partneritetit publik – privat, që nisin nga lehtësira

fiskale (si p.sh. 5 vjet pa taksë biznesi për artizanët e rinj, çlirim nga detyrimi i pagesës së sigurimeve për artizanët, për 3 vitet e para, për bizneset e hapura rishtazi); ofrimi i kredive të buta për bizneset artizane.

Bibliografia

- intracen.org. (2015, Qershor). International Trade Center. Marrë më Qershor 22, 2015, nga intracen.org: <http://www.intracen.org/itc/sectors/creative-industries/>
- ITC, W. (2003). Marketing Craft and Visual Arts : The Role of Intellectual Property. Geneva: ITC, WIPO.
- Kola, B. (2013). Marketingu i Produkteve Artizananle. Marketingu i Produkteve Artizananle (p. 29-31). Durres: <http://www.uamd.edu.al/>.
- Nugue, J. E. (1990). CrMethodological guide to the collection of data on crafts. UNESCO.
- Nxitja e Punësimit të Rinjve. (2014, Tetor 1). Marrë më Qershor 4, 2015, nga Artizanat.nbs.org.al: <http://artizanat.nbs.org.al/2014/10/nbs-agjencia-nxitja-e-biznesit-social/>
- Plus, S. (2015, Qershor 10). Star plus “10 Qershor Dita e Artizanatit”. Marrë më Qershor 15, 2015, nga Star Plus-Tv: <http://www.starplus-tv.com/sociale/item/6073-10-qershori-dita-e-artizanatit>
- Raport mbi Turizmin e Qëndrueshëm në Mesdhe (2013). Bruksel, Belgjikë: ARLEM.
- SHGPAZ. (2013). Vlerësimi mjedisit për sipërmarrjen femërore në Shqipëri. Tiranë: ILO.
- SHGPAZ. (n.d.). Rrjeti shqiptar i grave sipërmarrëse. Katalog, p. 15.
- Shkoder, D. e. (2007). Artizanati. Shkodër: Ilar.
- Shoqata Artizaneve. (2015). Marrë më qershor 1, 2015, nga artizanati.com: <http://artizanati.com/>
- Turizmit, M. e. (2014). Draft-strategjia e Zhvillimit të Turizmit në Shqipëri 2014-2020. Tiranë: MZHUT.
- UNDP, CIS, UNOPS. (2011, June). Strategic Plan for Sustainable Tourism in Shkodra Region. Marrë më June 23, 2015, nga Slideshare: <http://www.slideshare.net>
- UNESCO. (1997). Internation Symposium "Crafts and the international market: trade and custom codification". Manila, Philippines: unesdoc.unesco.org.

Studim empirik: Roli i shpenzimeve qeveritare në rritjen ekonomike (Rasti i Shqipërisë)

Sara HAFIZI¹

Abstrakti: Objektivi i këtij punimi është që, nëpërmjet një modeli empirik, të aplikojë teorinë e shpenzimeve qeveritare produktive dhe jo produktive, për rastin e Shqipërisë. Vitet e fundit Shqipëria po përjeton një ngadalësim të konsiderueshëm ekonomik dhe rritje ekonomike nën potencial. Niveli i lartë i borxhit publik ka detyruar qeverinë të ndjekë politika fiskale konsoliduese. Në kushtet e ndryshimit dhe reformimit të politikave fiskale, ka gjasa që të ndryshojë edhe struktura e shpenzimeve qeveritare. Problematika që shfaqet në këtë rast është se, nëse ndryshime të tilla nuk analizohen hollësisht, rrezikojnë të kenë impakt negativ në ekonomi. Për këtë arsye, qëllimi i këtij studimi është të paraqesë një vështrim të përgjithshëm të rolit të shpenzimeve publike totale dhe sektoriale në rritjen ekonomike. Regresioni linear i ndërtuar, synon të shpjegojë variabilitetin e rritjes ekonomike, nëpërmjet variabilitetit të shpenzimeve qeveritare. Një analizë deskriptive e strukturës së shpenzimeve do të interpretojë përfundimet, duke i trajtuar shpenzimet si në aspektin e madhësisë, ashtu edhe në atë të efencës.

Fjalë kyç: Shpenzimet qeveritare produktive, Rritja ekonomike, Model empirik, Ekonomia informale, Korrupsion

Abstract: The objective of this study is to apply the productive and unproductive government expenditures theory to an empirical model. During the last several years, Albania has experienced a considerable economic slowdown, as well as a below-potential economic growth. The high level of public debt has forced the government to undertake consolidating fiscal policies. As fiscal policies are changed and reformed, it is probable that the structure of government spending will change. Our predicament now becomes the fact that such changes,

¹ Universiteti Europian i Tiranës, E-mail: sarahafizi@gmail.com

if not properly and closely analyzed, could have a detriment effect on the economy. Thus, the purpose of this study is to present an overview of the role of total and sector-based government expenditures on economic growth. The linear regression presented here aims to explain the variance of economic growth through the variance of government expenditures. A descriptive analysis will then interpret the results considering the size and yield of the expenditures.

Keywords: *Productive government expenditures, Economic growth, Empirical model, Informal Economy, Corruption*

1. Hyrje

Recesioni botëror dhe kriza financiare e viteve 2008-2009, e kanë përqendruar vëmendjen edhe më shumë tek politikat publike dhe paketat e stimulimit fiskal. Ekonomistët modernë kanë filluar të analizojnë efektet dhe efeciencën e politikave publike. Studime të shumta janë fokusuar tek shpenzimet qeveritare dhe aftësia e tyre për të ndikuar në nivelin e prodhimit, nivelin dhe shpërndarjen e të ardhurave, si dhe nivelin e punësimit. Sipas pikëpamjes keynesianiste, qeveria mund të ndryshojë ecurinë e një ekonomie në rënie, duke huazuar para nga sektori privat dhe, duke ia rikthyer më pas paratë këtij sektori, nëpërmjet programeve të shpenzimeve. Ka gjasa që nivele të larta të konsumit publik të rrisin punësimin, përfitueshmërinë dhe investimet, nëpërmjet një efekti shumëfishues në kërkesën agregate.

Kështu, shpenzimet qeveritare mund të kontribuojnë pozitivisht në rritjen ekonomike. Rritja e shpenzimeve qeveritare bëhet duke u bazuar pikërisht tek efekti multiplikues që kanë ato në ekonomi. Por, modelet endogjene të rritjes parashikojnë se vetëm shpenzimet publike produktive do të kenë ndikim në rritjen ekonomike. Gjetjet e studimeve të ndryshme empirike kanë treguar, se lloje të ndryshme të shpenzimeve qeveritare kanë impakte të ndryshme në rritjen ekonomike. Ekonomistë të shumtë kanë aplikuar modele statistikore dhe empirike për të paraqitur efektet e shpenzimeve qeveritare. Aplikimi i modeleve ekonometrike në vende të ndryshme dhe periudha kohore të ndryshme, kanë paraqitur përfundime të ndryshme dhe shpesh të kundërta me njëra-tjetrën. Teoria, së bashku me studimet empirike lënë të kuptohet se riallokimi i buxhetit të shtetit ndërmjet sektorëve të ekonomisë mund të përmirësojë efeciencën e shpenzimeve qeveritare. Por, cila është shpërndarja më efciente e fondeve publike për një ekonomi?

Struktura e shpenzimeve qeveritare varion nga shteti në shtet, bazuar në specifikat ekonomike, politike dhe sociale të çdo vendi. Reflektimet mbi përfundimet e ndryshme të paraqitura nga literatura ekonomike, krijuan dëshirën për të implementuar teoritë e shpenzimeve produktive në një model statistikor për rastin e Shqipërisë duke ngritur kështu pyetjen bazë kërkimore të këtij punimi: “Cili është roli i shpenzimeve qeveritare në rritjen ekonomike?”

Modelet endogjene të rritjes bëjnë dallimin midis shpenzimeve qeveritare produktive, të cilat kanë impakt pozitiv në rritjen ekonomike dhe atyre jo produktive, të cilat kanë impakt negativ. Nisur nga kjo teori një pyetje tjetër që synohet t’i kthehet përgjigje nëpërmjet këtij punimi është: “Çfarë ndikimi kanë shpenzimet publike sektoriale në rritjen ekonomike të Shqipërisë?”

Për t’iu përgjigjur këtyre pyetje, është vendosur të ndërtohet një regresion linear, i cili do të studiojë variabilitetin e rritjes ekonomike të shpjeguar nga variabiliteti i shpenzimeve qeveritare. Pavarësisht përfundimeve mikse të literaturës, disa shpenzime publike pranohen gjerësisht të kenë impakt pozitiv në ekonomi; të tilla janë investimet për zhvillimin e kapitalit

human në arsim dhe shëndetësi, shpenzime infrastrukture, veçanërisht, transport dhe telekomunikacion dhe shpenzimet agrare. Ky model synon të tregojë ndikimin e shpenzimeve qeveritare produktive në ekonominë shqiptare. A janë këto shpenzime, gjithashtu, produktive edhe në Shqipëri? Nisur nga teoria dhe literatura, ajo çfarë pritet të vërtetohet nëpërmjet këtij punimi është: “Ekziston një korrelacion pozitiv midis miksit të shpenzimeve publike dhe rritjes ekonomike të Shqipërisë”.

Qëllimi i këtij punimi është të studiojë dhe analizojë shpërndarjen e shpenzimeve qeveritare dhe ndikimin e secilit përbërës në rritjen ekonomike. Shqipëria po ndjek politika fiskale konsoliduese, të cilat mund të çojnë në ndryshimin e strukturës së shpenzimeve qeveritare. Shpesh politikat fiskale shtrënguese nënkuptojnë uljen e shpenzimeve publike. Në këto raste, qeveria duhet të ndërmarë vendime për kufizimin dhe reduktimin e konsumit dhe të investimit publik. Por, cilët komponentë të shpenzimeve qeveritare duhet të priten? Në cilët sektorë dhe projekte duhet të investojë qeveria dhe nga cilat projekte mund të heqë dorë pa cenuar edhe më tepër stabilitetin ekonomik?

Përgjigja varet nga kontributi që ka secili përbërës i shpenzimeve në rritjen ekonomike dhe ky kontribut ndryshon nga njeri vend në tjetrin.

2. Rishikim i literaturës

Debati mbi shpenzimet qeveritare, nëse shteti duhet të ndërhyjë për të bërë rishpërndarjen e të ardhurave apo duhet të ketë prani minimaliste, ka qenë në qendër të betejave ekonomike të 100 viteve të fundit. Shkolla të ndryshme, kanë debatuar mbi efektivitetin e shpenzimeve publike dhe ndikimin në rritjen ekonomike. Studime të ndryshme thonë se, ndërkohë që në ekonominë industriale, shpenzimet qeveritare janë aciklile, në ekonominë në zhvillim ato janë prociklike (shpenzimet rriten gjatë zgjerimit ekonomik dhe bien gjatë recesionit). Riascos dhe Veigh (2003) kanë treguar, se marrëdhënia midis shpenzimeve publike dhe rritjes ekonomike në vendet me tregje të zhvilluara të kapitaleve, është zero. Ndërkohë për vendet në zhvillim, të cilat kanë akses vetëm në borxhin pa risk, ata kanë treguar, se korrelacioni midis shpenzimeve dhe rritjes është mbi 0.7, duke na sugjeruar se mungesa e larmishmërisë së aseteve financiare është faktor në zgjedhjen e politikës fiskale në këto ekonomi. Talvi dhe Veigh (2000) në një studim me 36 vende në zhvillim gjatë viteve 1970-1994 raportuan, se korrelacioni midis komponentëve ciklikë të shpenzimeve qeveritare dhe rritjes ekonomike ishte 0.53, krahasuar me afërsisht 0 për vendet e G-7. Po ashtu, edhe gjetjet e Braun (2001) mbështesin këtë fenomen. Sipas analizës ekonometrike të tij, në vendet e OECD, rritja e shpenzimeve publike me 1 pikë përqindje, ul raportin e shpenzimeve qeveritare ndaj PBB-së me 0.37 pikë përqindje, ndërkohë që në vendet në zhvillim, ky raport mbetet i pandryshuar. Pra, shpenzimet qeveritare lëvizin në të njëjtin drejtim dhe me të njëjtën masë me output-in e ekonomisë. Në ekonomi, shpenzimet qeveritare klasifikohen në shpenzime zhvilluese dhe jo zhvilluese, dhe është homologia moderne e diferencimit që bënin ekonomistët klasikë, midis shpenzimeve produktive dhe jo-produktive. Shpenzimet, të cilat promovojnë rritjen ekonomike, quhen shpenzime produktive ose zhvilluese. Robert Barro është makroekonomisti, i cili ka dhënë kontributin kryesor në këtë temë. Punimet tij janë fokusuar në rritjen ekonomike dhe kanë për qëllim të evidentojnë faktorët përcaktues të saj. Analiza e tij sugjeron, se lloje të ndryshme të shpenzimeve publike mund të kenë ndikime të ndryshme në rritje. Landau (1983), duke përdorur të dhëna panel-data me 104 shtete, tregoi një lidhje negative midis konsumit publik, e shprehur në përqindje të PBB-së dhe rritjes ekonomike për frymë.

Teoria i klasifikon qartë shpenzimet qeveritare në shpenzime produktive dhe jo produktive. Përgjithësisht, shpenzimet në projektet e ujitjes, masat e kontrollit të përmytjeve, shpenzimet në transport dhe komunikim, si dhe në formimin e kapitalit të sektorëve bujqësore dhe industrialë, janë cilësuar si shpenzimeve zhvilluese. E thënë ndryshe, të gjitha investimet publike në sektorë të ndryshëm të ekonomisë do të kenë një impakt direkt pozitiv në rritjen ekonomike. Megjithatë, testimi i teorisë nëpërmjet analizave empirike nuk ka dhënë evidenca po aq të qarta. Studimet mbi ndikimin e shpenzimeve qeveritare në rritjen ekonomike të aplikuara, në vende të ndryshme dhe kohë të ndryshme, kanë paraqitur përfundime jo të njëjta.

Easterly dhe Rebelo (1993) dhe Canning dhe Pedroni (2004) kanë gjetur evidenca, mbi lidhjen e rritjes afatgjatë me investimet publike në infrastrukturë. Nga ana tjetër, gjetjet e studimeve të tjera, si Devarajan et al. (1996) Patricia dhe Izuchukwu (2013) dhe Christie dhe Rioja (2012), kanë paraqitur një relacion negativ midis rritjes së investimeve publike në infrastrukturë dhe rritjes ekonomike. Përgjithësisht, shpenzimet të cilat zhvillojnë dhe promovojnë kapitalin human, cilësohen dhe pranoen gjerësisht si shpenzime produktive.

3. Rasti i Shqipërisë

Shqipëria arriti të menaxhojë valët e para të krizës financiare globale të 2008-s, por, së fundi efektet e saj kanë ushtruar presion mbi ekonominë shqiptare, duke rezultuar në një ngadalësim të konsiderueshëm ekonomik dhe në një rritje ekonomike nën potencial. Kohët e fundit, Shqipëria po përjeton një përkeqësim të përgjithshëm të treguesve kryesore makroekonomikë. Gjatë këtyre viteve, rritja reale e PBB-së ka rënë nga 7.5% në 2008, në 1.45% në 2014 (Raporti vjetor 2014). Norma mesatare vjetore e inflacionit rezultoi të jetë 1.6%, duke mbetur poshtë objektivit prej 3% të Bankës së Shqipërisë (Raporti vjetor 2014). Vendi po përballlet me sfida të vazhdueshme edhe nga rritja e borxhit publik, duke tejkaluar kufirin e mëparshëm ligjor prej 60% të PBB-së në vitin 2011 dhe duke arritur nivelin 71% në vitin 2014. Niveli i lartë i borxhit publik nuk lë vend për politika fiskale lehtësuese. Kjo ka bërë që gjatë vitit 2014, të ndiqet një politikë fiskale me natyrë konsoliduese.

Nën këto kushte, më 28 shkurt 2014, Shqipëria iu rikthye marrëveshjes me Fondin Monetar Ndërkombëtar dhe politikave të axhustimit strukturor me qëllimin kryesor për të ulur borxhin publik. Ky është programi i shtatë me FMN-në, që nga rënia e komunizmit në vitin 1990-të. Marrëveshja synon mbështetjen e konsolidimit fiskal afatmesëm, lehtësimin e rreziqeve lidhur me borxhin e lartë dhe rregullimin e ekonomisë në periudhën afatshkurtër. Objektivi është ndjekja e politikave fiskale konsoliduese për të ulur borxhin e përgjithshëm, por, njëkohësisht, konsolidimi nuk duhet të jetë aq i fortë sa të ndikojë negativisht ekonominë, e cila tashmë është e dobët. Në këto kushte, politikatat publike në Shqipëri po riformohen me qëllimin për të rritur eficiencën e shpenzimeve qeveritare dhe të mbledhjes së të ardhurave. Objektivi për uljen e borxhit publik dhe politikatat konsoliduese, rrezikojnë të ndryshojnë strukturën e ekonomisë dhe të frenojnë rritjen ekonomike nëse nuk janë efeciente. Fan dhe Rao (2006) shprehet, se për shumë ekonomi në zhvillim, ka gjasa që reforma dhe ndryshime të tilla të buxhetit, të ndikojnë dhe të ndryshojnë strukturën e shpenzimeve qeveritare. Por, si do të ndikojnë këto ndryshime në rritjen ekonomike?

Politikat e shpenzimeve publike jo gjithmonë përputhen me projektet më efeciente për rritjen ekonomike, duke i bërë disa lloje shpenzimesh jo produktive. Në lidhje me këtë Barro (2009) shprehet, se paketat e stimulimit fiskal shpesh përfshijnë shpenzime publike të larta nisur nga parashikimet (ose shpresat), se multiplikatori i shpenzimeve qeveritare do të jetë më i madh se një. Si përgjigje ndaj krizës financiare dhe ndikimit mbi ekonominë, qeveritë zmadhuan shpenzimet publike për të

stimuluar rritjen ekonomike. Megjithatë, në praktikë, jo të gjitha shpenzimet kanë të njëjtin ndikim multiplikues. Disa shpenzime jo produktive çojnë në një faktor shumëfishues më të vogël se 1, i cili ndikon negativisht në rritje. Nisur nga teoritë e ndryshme për shpenzimet publike, qeveritë duhet të marrin vendime mbi madhësinë dhe përbërjen e politikave të shpenzimeve. Sipas Raportit Vjetor të Bankës së Shqipërisë, madhësia e sektorit publik, e shprehur si raport i shpenzimeve totale ndaj PBB-së, u vlerësua në rreth 31% në fund të vitit 2014, nga 28.9% të shënuar një vit më parë. Strategjia fiskale e qeverisë shqiptare ka qenë ajo e ruajtjes së një qeverie relativisht të vogël, me një mesare prej 30% të PBB-së. Shqipëria ka nivelin e shpenzimeve buxhetore ndaj PBB-së më të ulët në rajon: Greqia (50.4%) e ndjekur nga Bosnja dhe Hercegovina (50%), Mali i Zi (47%), Serbia (44%), Kroacia (42%), Turqia (37%), Maqedonia (33%) (Opendn Data Albania). Megjithatë, vendet me model rritje të madhe, si: Korea, Tajlanda, Irlanda etj., karakterizohen nga qeveri të vogla dhe niveli i tyre i shpenzimeve është më i ulët se ai i Shqipërisë. Në fakt, disa nga vendet me rritje më të shpejtë që kanë periudha të zgjatura të rritjes si Shqipëria, kanë qenë në gjendje të arrijnë atë me një koeficient të shpenzimeve në raport me PBB, në nivelin 30 për qind ose me më pak.

Sipas testit ekonometrik i zhvilluar me 38 vende nga Moubayed (2006), për t'iu përgjigjur pyetjes se cila është madhësia e duhur e një qeverie, ka rezultuar se nivelet aktuale të shpenzimeve në Shqipëri, në raport me PBB-në, janë më se të mjaftueshme për të pasur një sektor publik efektiv, dhe për të ruajtur nivelet ekzistuese të rritjes. Megjithatë, rezultatet e këtij studimi mbi eficiencën e sektorit publik tregojnë, se Shqipëria mund të përdorë afërsisht 70 për qind më pak burime për të arritur të njëjtat rezultate, nëse do të ishte plotësisht eficiente. Pra, qeveria mund të arrijë të njëjtat rezultate, duke përdorur më pak burime.

4. Modeli statistikor

Nisur nga kuadri teorik i mësipërm, mbi shpenzimet qeveritare dhe ndikimin e tyre në rritjen ekonomike, ajo çfarë pritet të rezultojë nga analiza e këtij regresioni është, se shpenzimet e cilësuar si produktive do të kenë marrëdhënie të rëndësishme pozitive në rritjen ekonomike të Shqipërisë, ndërsa shpenzimet e cilësuar si jo produktive do të kenë një ndikim të vogël, ose nuk do të paraqesin një marrëdhënie statistikisht të rëndësishme. Pra, hipoteza e ngritur në lidhje me këto variabëlë është: Shpenzimet produktive (për arsim, shëndetësi, bujqësi dhe transport e komunikim) kanë ndikim pozitiv në rritjen ekonomike të Shqipërisë, ndërsa, midis shpenzimeve jo produktive (për mbrojtje) dhe rritjes ekonomike ka një marrëdhënie të vogël ose statistikisht të parëndësishme.

Metoda statistikore, që është përdorur është ajo i regresit linear të shumëfishtë, specifikat e të cilit janë paraqitur në fillim të këtij punimi. Nëpërmjet kësaj metode synohet të shpjegohet ndryshueshmëria e rritjes ekonomike, i cili përfaqëson variabilin e varur, nëpërmjet variabileve të pavarur të mësipërm. Meqenëse të gjitha ndryshoret janë të paraqitura në formë raporti, modeli i regresit linear i formës level-level është kthyer në formën log-log, nëpërmjet logaritmit për të interpretuar ndryshimet në nivel përqindjeje. Rezultatet e të dhënave empirike të asociuara me këtë regresion, paraqiten si më poshtë:

Method: Least Squares				
Date: 08/31/15 Time: 19:40				
Sample (adjusted): 1989 2013				
Included observations: 25 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.

LX1	2.799978	1.321886	2.118169	0.0492
LX2	0.583999	0.599604	0.973975	0.3437
LX3	0.425052	0.608159	0.698915	0.4941
LX4	1.429938	2.317050	3.206637	0.0052
LX5	-0.149945	0.982288	-0.152649	0.8805
LX6	1.371886	0.320694	4.277870	0.0005
LX7	-0.050711	0.183476	-0.276388	0.7856
C	-28.29702	6.938217	-4.078428	0.0008
R-squared	0.892185	Mean dependent var		1.915363
Adjusted R-squared	0.847790	S.D. dependent var		0.671697
S.E. of regression	0.262056	Akaike info criterion		0.413822
Sum squared resid	1.167449	Schwarz criterion		0.803862
Log likelihood	2.827223	Hannan-Quinn criter.		0.522003
F-statistic	20.09675	Durbin-Watson stat		2.625406
Prob(F-statistic)	0.000000			

Burimi: Analiza në E-views e autorit

Variabiliteti i shpenzimeve qeveritare shpjegohet në masën 84.8% nga variabiliteti i shpenzimeve qeveritare të përzgjedhura (shih Adjusted R-squared). Daljet në E-views tregojnë, se modeli ekziston në tërësinë e tij dhe se ka një shpjegueshmëri mjaft të lartë. Analiza e rëndësisë së parametrave, me një nivel besueshmërie 95%, tregon se vetëm variabilet e shpenzimeve qeveritare totale, shpenzimet në edukim dhe shpenzime në bujqësi (variabli i parë i katërt dhe i gjashtë) kanë një lidhje korelative statistikisht domethënëse me variabilin e rritjes ekonomike. Variabilet e tjerë nuk paraqesin rëndësi statistikore për studimin tonë. Shohim se koeficientet e regresit të variablëve të rëndësishëm kanë shenjë pozitive, çka do të thotë, se ndryshueshmëria e tyre ka ndikimi pozitiv në ndryshueshmërinë e rritjes ekonomike.

Duke mbajtur konstant të gjithë koeficientet e tjerë, një për qind rritje e variabilit të shpenzimeve qeveritare totale do të rezultojë në një rritje prej 2.8 për qind të rritjes ekonomike. Duke mbajtur konstantë të gjithë koeficientet e tjerë, një për qind rritje e shpenzimeve qeveritare në arsim, do të rezultojë në rritje prej 1.4 për qind të rritjes ekonomike. Dhe, së fundi, duke mbajtur të pandryshuar koeficientet e tjerë, një rritje prej një për qind e shpenzimeve publike në bujqësi, pylltari etj., do të rezultojë në një rritje prej 1.4 për qind të rritjes ekonomike. Ashtu siç pritej, edhe shpenzimet për mbrojtjen, të cilat konsiderohen si shpenzime jo zhvilluese, rezultuan të kishin një marrëdhënie jo të rëndësishme me rritjen ekonomike.

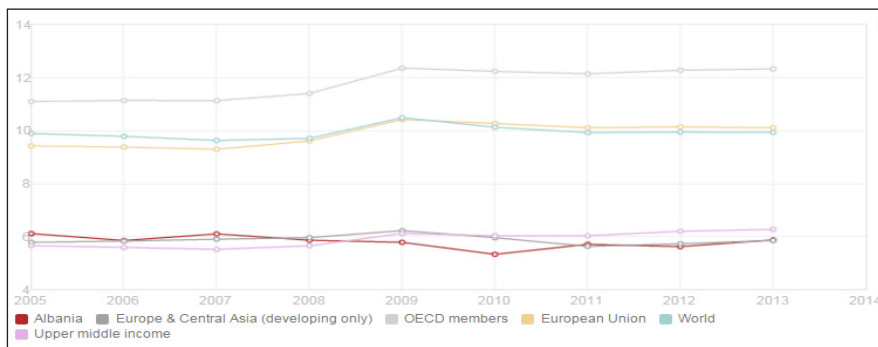
Implementimi i modelit të regresionit linear dhe analiza e tij, rezultoi në përfundime pjesërisht të pritshme dhe që vërtetonte hipotezën e ngritur dhe pjesërisht befasuese, duke hedhur poshtë hipotezën. Këto rezultate janë koherente me kuadrin teorik të mësipërm dhe rezultatet e studimeve të tjera empirike, të ngjashme. Ndryshimet në shpenzimet publike sjellin ndryshime në të njëjtin drejtim të rritjes ekonomike. Duke qenë Shqipëria një vend i vogël në zhvillim dhe me treg të kapitaleve tërësisht të pazhvilluar, koeficienti i shpenzimeve totale është mjaft i lartë, çka vërteton, se mungesa e larmishmërisë së aseteve financiare është faktor në zgjedhjen e politikës fiskale në këto ekonomi. Ky koeficient tregon rëndësinë që kanë përbërja dhe shpërndarja e shpenzimeve publike, në progresin ekonomik të Shqipërisë. Në një

periudhë të reformimit të politikave fiskale, kryesisht me qëllimin e uljes të nivelit të lartë të borxhit publik, njohja dhe dallimi midis shpenzimeve zhvilluese dhe atyre jo zhvilluese janë të domosdoshme për një strukturë sa më eficiente të shpenzimeve.

5. Investimet në kapitalin human

Kapitali human është një nga faktorët kyç i prodhimit në çdo vend, veçanërisht, i ekonomive në zhvillim. Një rritje dhe zhvillim i qëndrueshëm ekonomik kërkon një popullsi të shëndetshme. Punëtorët, të cilët janë më të aftë fizikisht dhe mendërisht, pritet që të kontribuojnë më shumë në prodhim, sesa individët e sëmurë, duke rritur nivelin e produktivitetit dhe duke dhënë një impakt pozitiv mbi rritjen ekonomike. Kur një person është i shëndetshëm, pritshmëria e jetëgjatësisë është më e lartë dhe kjo promovon kursimet dhe investimet individuale të tyre, në sektorë të tjerë të ekonomisë. Rritja e normës së individëve jo të shëndetshëm në një komunitet rrit humbjen e forcës punëtore, duke ulur produktivitetin në shtetet në zhvillim, rritja ekonomike e të cilave është e bazuar tek puna. Kjo krijon një impakt negativ dhe humbje më të mëdha në fuqinë prodhuese të shteteve në zhvillim, sesa në shtetet e zhvilluara (Kurt 2015). Sipas Christie dhe Rioja (2012), një rialokim midis vetë investimeve publike, - duke u zhvendosur nga infrastruktura drejt formimit të kapitalit njerëzor, - mund të rezultojë në rritje të konsiderueshme. Kështu, shpenzimet qeveritare në shëndetësi, në vendin tonë, ngelen shumë të rëndësishme, pasi Shqipëria është një shtet në zhvillim. Në përgjithësi, në Shqipëri, shpenzimet totale në shëndetësi si raport i PBB-së, janë të përafërta me shpenzimet totale të shteteve të rajonit dhe grupit të shteteve me të njëjtin nivel të ardhurash. Kjo mund të shihet edhe nga grafiku 1. Në vitet 2005-2009, shpenzimet totale në shëndetësi kanë qenë më të larta se këto shtete, ndërsa në vitet 2009-2013 kanë qenë më të ulëta. Megjithatë, këto shpenzime janë shumë herë më të vogla sesa mesatarja botërore e OECD-së apo e Bashkimit European.

GRAFIKU 1: SHPENZIMET TOTALE NË SHËNDETËSI (% E PBB-SË)

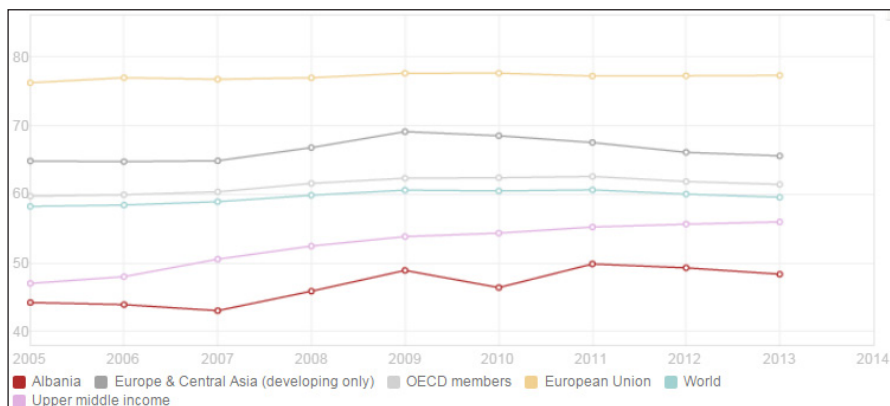


Studimet tregojnë, se niveli i shpenzimeve totale shëndetësore për frymë është në përputhje me jetëgjatësinë mesatare të Shqipërisë (Moubayed 2006). Por, nga cilët përballohet barra e shpenzimeve shëndetësore?

Për sa i përket shpenzimeve publike në shëndetësi, ato përbëjnë një pjesë shumë të ulët të shpenzimeve totale, krahasuar me vendet e mësipërme. Grafiku 2 tregon, se gjatë gjithë periudhës në studim, shpenzimet qeveritare kanë qenë më pak sesa gjysma e shpenzimeve totale në këtë

sektor. Kjo tregon, se shpenzimet shëndetësore në Shqipëri ndahen pothuajse gjysmë për gjysmë midis shpenzimeve private dhe atyre publike. Ky raport është shumë herë më i vogël se në të gjitha shtetet e tjera të marra në shqyrtim, madje edhe më i vogël se mesatarja botërore. Ndërkohë që grafiku 1 tregoi, se shpenzimet totale në shëndetësi të Shqipërisë nuk kishin shumë diferencë me shpenzimet e vendeve të rajonit dhe vendet më të njëjtin nivel të ardhurash, grafiku 5 tregon se shpenzimet publike në këtë sektor janë më ulëta krahasuar me të njëjtat shtete. Diferencat janë akoma më të mëdha, kur ky raport krahasohet me vendet e OECD dhe të Bashkimit European.

GRAFIKU 2: SHPENZIMET PUBLIKE NË SHËNDETËSI
(% E SHPENZIMEVE TOTALE NË SHËNDETËSI)



Burimi: Banka Botërore

Këto dy raporte tregojnë, se pjesa më e madhe e shpenzimeve shëndetësore përballohet privatisht nga individët. Nevoja për shërbime shëndetësore përballohen nga vetë familjarët, duke thelluar edhe më shumë varfërinë e atyre që kanë të ardhura të kufizuara. Studimi i varfërisë i vitit 2003 (Banka Botërore 2003) tregon, se rreth një e katërta e shqiptarëve i kanë të ardhurat për frymë nën nivelin e varfërisë dhe se të ardhurat për frymë për afërsisht 34% të popullsisë bien nën nivelin e varfërisë, pasi t'u jenë hequr nga të ardhurat e tyre, shpenzimet për shëndetin. Kur familjet me të ardhura të ulëta detyrohen t'i nënshtrohen shtrimit në spital, shoku i të ardhurave është katastrofik, sepse pagesa mesatare për spitalin arrin deri në katër herë më shumë sesa të ardhurat për frymë të kuintalit, me nivelin më të ulët të shpenzimeve (Moubayed 2006). Niveli i ulët i shërbimeve publike qoftë në sasi, ashtu edhe në cilësi ndikojnë jo vetëm në varfërimin ekonomik të individëve, por edhe atë shëndetësor. Pamundësia për të përballuar kostot spitalore apo ambulatorike nga familjet e varfra, përkeqëson situatën shëndetësore të tyre, duke ndikuar rrjedhimisht në produktivitetin edhe në aftësinë për të punuar. Gjithashtu, këto rezultate sjellin ulje të moshës së vdekshmërisë dhe, sigurisht, që të gjitha këto kanë një ndikim negativ në ekonomi në tërësi. Rezultatet e modelit treguan një relacion jo domethënës, midis shpenzimeve publike në shëndetësi dhe rritjes ekonomike. Shifrat tregojnë, se niveli shëndetësor në Shqipëri është në përputhje me shpenzimet totale në këtë sektor, por niveli i shpenzimeve publike është i ulët. Ky mund të jetë një shpjegim për marrëdhënien e parëndësishme që rezulton nga modeli statistikor.

Përpara se të bëhet financimi i sektorëve të veçantë të ekonomisë është e rëndësishme, që pushteti qendror të njohë ato projekte, të cilat do të përkthehen në një rritje ekonomike

në të ardhmen. Nisur nga rezultatet e mësipërme të modelit tonë shohim, se shpenzimet në arsim kanë ndikim pozitiv shumë të lartë në ndryshueshmërinë e variabilit tonë të varur. Një koeficient 1.4 do të thotë, se një rritje prej 1% të shpenzimeve për edukim, kur të gjithë faktorët e tjerë mbahen të pandryshuar, do të çojë në rritje të normës së rritjes prej 1.4%. Një studim i bërë nga Sala-i-Martin etj. (2004) me një kampion prej 88 shtetesh, tregon se gjatë periudhës 1960-1996, arsimi ishte variabili që kishte influencë më të madhe në rritjen ekonomike. Ekonomistët kanë besuar për një kohë shumë të gjatë, se investimi në edukimin e kapitalit human, është një burim i rëndësishëm i rritjes ekonomike. Shumë studime ekonometrike kanë treguar, se niveli i arsimit i individëve influencon të ardhurat që ata gjenerojnë gjatë jetës. Duke e parë këtë në një aspekt më të gjerë, ashtu si individët më të arsimuar fitojnë më shumë, edhe shtetet “më të arsimuara” kanë produktivitet dhe të ardhura më të larta.

Në përgjithësi, vlerësimi i edukimit të popullsisë bëhet në dy aspekte, në atë sasior dhe cilësor. Matja më e zakonshme e arsimit të individëve bëhet nëpërmjet mesatares së viteve të shkollimit, aksesit që kanë nxënësit/studentët në institucionet arsimore dhe norma e regjistrimit të popullsisë në të gjitha nivelet e arsimit. Këto parametra përdoren më pas si shpjegues në modelet regresive të rritjes ekonomike. Me kalimin e kohës u bë e nevojshme të kishte një tregues të ri të edukimit të popullsisë. Edukimi duhet parë më tepër në aspektin cilësor, sesa sasior. “Sasia” e shkollës që bën një individ gjatë gjithë jetës nuk është tregues i drejtë për të testuar dijen e diku. Është e qartë, se një student mesatar në një vend të varfër gjatë një viti, nuk fiton të njëjtën sasi dhe cilësi njohurie, si një student mesatar në një vend të zhvilluar e të pasur. Gjithashtu, aftësitë dhe njohuritë nuk fitohen vetëm nëpërmjet shkollimit. Faktorë të tjerë, si familja dhe shoqëria kanë një influencë të madhe në edukimin e individëve. Për këtë arsye analizave të rritjes u janë shtuar edhe variabëlë, të cilat tregojnë cilësinë e edukimit. Sipas Hanushek dhe Wosmann (2007), shtimi i treguesit të cilësisë së edukimit, një modeli ekzistues me vetëm të ardhurat fillestare dhe vitet e shkollës, e rrit shpjegueshmërinë e rritjes ekonomike nga 25% në 73%. Studimi tregon, se ekziston një marrëdhënie statistikisht domethënëse midis sasisë së shkollës dhe rritjes ekonomike. Por ky asocim kthehet në jo domethënëse, madje reduktohet pothuajse në zero, kur cilësia e edukimit përfshihet në model (Hanushek dhe Wosmann 2007).

Arsimi tetëvjeçar, i cili në Shqipëri është i detyrueshëm për të gjithë, dhe arsimi i mesëm është pothuajse universal. Sipas shifrave të vitit 2012, përfshirja në arsim sipas grupmoshave në Shqipëri, është i krahasueshëm edhe me vendet e zhvilluara (INSTAT). Për sa i përket arsimit të lartë shohim, se frekuentimi është më i ulët krahasuar me disa nga vendet e zhvilluara, por, megjithatë, mjaft i përafërt me vendet e tjera. Problematika kryesore lidhet me mundësitë e pabarabarta për akses në shkollë midis fëmijëve dhe të rinjve të familjeve më të varfra, krahasuar me familjet më të pasura. Pjesa më e varfër e shoqërisë ka edukim më të ulët, krahasuar me pjesën më të pasur, duke limituar qasjen e këtyre grupeve në mundësitë që ofron ekonomia edhe në asetet potenciale të saj (World Bank 2014, fq 4).

Për sa i përket cilësisë së arsimit në Shqipëri, ajo nuk plotëson nevojat e tregut. Një nga testet më të njohura për vlerësimin e cilësisë së arsimit është testi i OECD, Programme for International Student Assessment (PISA), i zhvilluar në 65 shtete. Ky test është zhvilluar edhe në Shqipëri në vitet 2000, 2009 dhe 2012. Në vitin 2012, Shqipëria arriti rezultatet më të ulëta se mesatarja në të tre testimet: lexim, matematikë dhe njohuri në lëndë shkencore (PISA 2012)

Përqindja e performancave të dobëta në Shqipëri është ndër më të lartat, 60.7% në matematikë, 52% në lexim dhe 53.1% në njohuri shkencore.

Për më tepër në një anketim të zhvilluar nga Banka Botërore dhe BERZH, mbi Klimën e Biznesit dhe Performancën e Ndërmarrjeve ka rezultuar, se arsimi i punonjësve përbën një nga

problemet e aktivitetit të ndërmarrjeve. Në vitin 2005, rreth 40 për qind e firmave shqiptare janë shprehur, se aftësitë dhe edukimi i punonjësve nuk është pengesë për zhvillimin e aktivitetit, ndërsa në vitin 2008 ky raport ra në vetëm 27 për qind. Por, në këtë vit, mungesa e aftësive dhe arsimimit të duhur të punonjësve u listua në vend të tretë ndër problematikat më të mëdha të ndërmarrjes, në krahasim me listimin në vendin e nëntë, për vitin 2005 (BEEPS 2008).

Nisur nga të gjitha këto rezultate të arritura nga studimet e kryera, kuptohet se investimet publike në arsim janë të një rëndësie të veçantë për rritjen ekonomike, por, edhe për zhvillimin ekonomiko-social. Qeveritë zakonisht kanë përfshirje të fortë dhe të drejtpërdrejtë në financimin dhe ofrimin e niveleve të ndryshme shkollore. Për këtë arsye, politikat publike në këtë sektor janë shumë të rëndësishme pasi kanë ndikim të madh në akumulimin e kapitalit human të një shteti.

Shpenzimet e Shqipërisë për arsim në raport me shpenzimet totale, kanë qenë përgjithësisht të ulëta, gjatë gjithë periudhës të marrë në studim. Në vitin 2005, ky raport ka shënuar nivelin më të lartë prej 11.36 për qind. Në vitet pasuese shpenzimet për arsim kanë pësuar luhatje të vogla, deri sa në vitin 2013 ranë në 9.75 për qind të shpenzimeve totale. Në vitin 2011, shpenzimet në këtë sektor zinin 10.18 për qind të shpenzimeve totale, ndërsa po në këtë vit, mesatarja botërore ishte 13.6 për qind, mesatarja e shteteve në zhvillim të EAQ-së ishte 12.6 për qind, dhe mesatarja e shteteve të OECD-së ishte 12.1 për qind (Banka Botërore). Moubayed (2006) në një analize të bërë mbi shpenzimet publike në arsim, të Shqipërisë, thekson se megjithëse në tërësi sistemi arsimor nuk financohet si duhet, ai është relativisht efikas në përdorimin e inputeve të veta. Përparësi në sistemin arsimor ka pasur zhvillimi i arsimit të detyrueshëm 9-vjeçar. Gjatë dhjetë viteve të fundit, më shumë se gjysma e burimeve publike të sektorit të arsimit kanë shkuar për arsimin e detyrueshëm 9-vjeçar, së bashku me arsimin parashkollor (Ministria e Financave). Konkretisht, në vitin 2008 qeveria reformoi sistemin arsimor të detyrueshëm, duke e zgjatur atë nga 8 në 9 vite dhe duke shkurtuar arsimin e mesëm në 3 vite. Në këtë mënyrë synohet të rritet niveli i arsimit bazë i popullsisë. Megjithatë, sipas një punimi të Departamentit të Bankës Botërore për Vlerësimin Operacional (OED) në literaturën ekonomike haset gjerësisht teoria, se ekzistojnë eksternatilitete pozitive që rrjedhin nga arsimi fillor, por nuk ka studime empirike, të cilat mbështesin fort dhe qartë këtë teori. Pra, e thënë ndryshe, shpenzimet qeveritare të larta në arsimin bazë 9-vjeçar, në rastin e Shqipërisë si vend në zhvillim, mund të mos kenë impaktin e duhur mbi rritjen ekonomike.

Transport dhe Telekomunikacion

Modeli ekonometrik i ndërtuar tregoi, se shpenzimet publike kapitale dhe ato në sektorin e transportit dhe telekomunikacionit nuk kishin relacion të rëndësishëm me rritjen ekonomike. Por, si ka mundësi që shpenzimet për zhvillimin e infrastrukturës, të pranuar përgjithësisht me ndikim pozitiv në rritjen ekonomike, shpesh nuk japin rezultatet e pritura? Një studim i zhvilluar së fundi nga Alessina dhe Ardagna (2009) mbi politikën fiskale të ndjekur nga shtete anëtare të OECD-së, gjatë viteve 1970 -2007, analizoi se cilat paketa të stimulimit fiskal kanë qenë më të suksesshme në promovimin e rritjes. Rezultatet treguan, se paketat stimuluuese më të suksesshme, kanë qenë historikisht ato të bazuara në uljen e taksës së biznesit dhe të të ardhurave, ndërkohë që paketat fiskale të cilat kishin dështuar ishin pothuajse gjithmonë ato të bazuara mbi rritjen e shpenzimeve qeveritare. Mbi këtë fenomen ekonomisti Gary Becker shprehet:

Rritja e shpenzimeve qeveritare për një infrastrukturë të re, bie ndesh me qëllimin për të zhvilluar infrastrukturën që nevojitet më shumë. Të ndërtosh rrugë dhe shkolla në vende me papunësi të

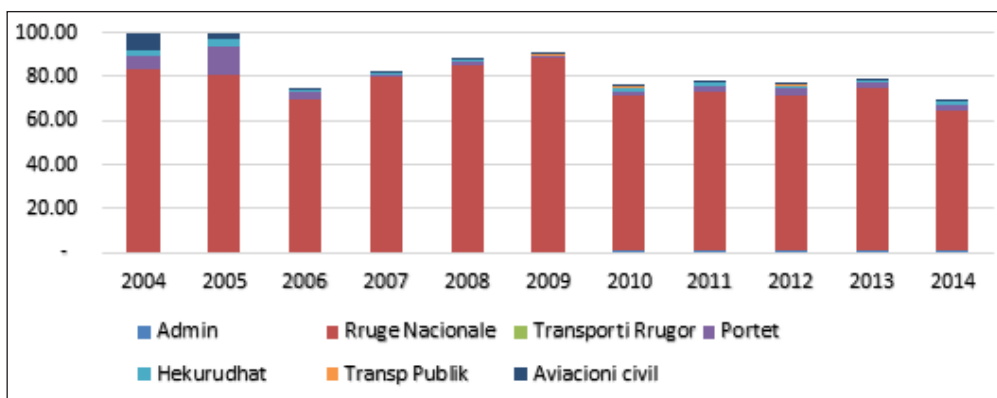
madhe, por me kërkesë të vogël për këto mallra dhe shërbime sjell një vlerë më të vogël sesa po të ndërtoje rrugë dhe shkolla në zona që janë në rritje dhe kane papunësi të vogël, por kërkesë të madhe për këtë infrastrukturë. (Mankiw 2012 fq-314)

Përgjithësisht, në Shqipëri, investimet kryesore bëhen për ndërtimin e rrugëve dhe vetëm një pjesë e vogël e fondeve shkon për zhvillimin e kapitalit human apo për zhvillimin e sektorit agrar. Nga viti 1998-2008 shpenzimet për transport dhe komunikim kanë zënë mesatarisht 11.08% të shpenzimeve totale, duke kapur nivelet maksimale në vitet 2008 dhe 2009, përkatësisht me 19.6 për qind dhe 20.5 për qind (Ministria e Financave). Këtij sektori i atribuohen më shumë fonde, sesa sektorët e tjerë të marrë në shqyrtim në këtë punim. E megjithatë, nga përfundimet e analizës statistikore, shohim se ndikimi në ekonomi i investimeve në transport, është i parëndësishëm. Një punim nga Devarajan et al. (1996) paraqet të njëjtat përfundime me punimin në fjalë; të gjitha shpenzimet të cilësuar si produktive – transport, arsim, shëndetësi – kishin relacion negativ ose të parëndësishëm me rritjen ekonomike. Një hipotezë e avancuar nga Devarajan et al. (1996) është se shpenzimet produktive mund të kthehen në jo produktive, kur ka sasi të tepërta. A mund të aplikohet kjo teori për rastin e Shqipërisë?

Në vendin tonë bëhen investime të larta për zhvillimin e transportit dhe telekomunikacionit, e megjithatë, analiza tregon një marrëdhënie jo domethënëse mes dy ndryshoreve, shpenzimeve dhe rritjes ekonomike. Mos janë këto investime më të shumta sesa nevojitet?

Personalisht nuk mendoj. Teoria që avancoi nuk ka të bëjë shumë me sasinë e shpenzuar, sesa me alokimin e fondeve në projekte jo efeciente për zhvillimin e sektorit. Pavarësisht investimeve të larta që bëhen në këtë sektor, përsëri Shqipëria vuan nga një nivel i ulët i zhvillimit të rrjetit rrugor. Një shpjegim i propozuar për këtë është shpërndarja e shpenzimeve përbrenda vetë sektorit. Pjesën kryesore të investimeve në transport dhe telekomunikacion e zënë investimet në zhvillimin e infrastrukturës rrugore, veçanërisht të rrugëve nacionale. Nga viti 2004 deri në 2014, mesatarisht 76 për qind e fondeve të këtij sektori, është investuar në rrugët nacionale. Kjo shpërndarje ndër vite mund të shihet edhe nga grafiku 3.

GRAFIKU 3: PËRBËRJA FUNKSIONALE E SHPENZIMEVE NË FUSHËN E TRANSPORTIT, SIPAS LLOJIT: 2004-2014 (% E SHPENZIMEVE TOTALE NË TRANSPORT)



Burimi: Ministria e Financave

Investimi i lartë në rrjetin rrugor është në përputhje, edhe me nevojat e Shqipërisë si një vend i vogël dhe i hapur ndaj tregjeve kryesore europiane. Megjithatë, siç u përmend, investimet

e larta në sektorin e transportit dhe komunikimit, bien në kundërshtim me një rrjet rrugor të pamjaftueshëm qoftë në sasi, ashtu edhe në cilësi. Arsye për këtë mund të jenë shpenzimet e konsiderueshme në ndërtimin e rrugëve, por shpenzime të pamjaftueshme ose pothuajse inekzistente për mirëmbajtjen e tyre (Moubayed 2006). Niveli i ulët i këtyre shpenzimeve rrit koston e rrugëve, duke shpenzuar më tepër në rehabilitimin dhe rikonstruksionin e shpeshtë të tyre. Për më tepër, Kripa dhe Spaho (2013) shprehet, se shpenzimet kapitale duhen kryer në mënyrë të integruar, nuk duhet të ndërtohen vetëm rrugë, por edhe kanalizime, kanale vaditëse, qendra grumbullimi dhe prodhimi të produkteve bujqësore, në kuadër të një planifikimi dhe kontrolli të përgjithshëm të territorit. Investimet duhet të jenë gjithëpërfshirëse dhe pjesë të një projekti më të madh dhe afatgjatë. Përgjithësisht, në Shqipëri gjejmë akse rrugore të përfunduara, por të pjesshme. Sistemi rrugor jo uniform përshpejton udhëtimin në pjesë të caktuara, por e ngadalëson dhe e pengon atë në pjesë të tjera të pa ndërtuara, duke mos dhënë kështu rezultatet që priten nga investimet për zhvillimin e infrastrukturës rrugore. Shpërndarja e fondeve për ndërtime gjithëpërfshirëse në këtë sektor, ka rëndësi të madhe në investimet infrastrukturale të transportit dhe të telekomunikacionit. Fondet për zhvillimin e infrastrukturës hekurudhore dhe të rrugëve lokale, janë tepër të ulëta dhe në rënie nga viti në vit. Rrjeti hekurudhor mund të quhet i falimentuar, duke eliminuar kështu një pjesë të rëndësishme të këtij sektori që jep ndikim pozitiv në lidhjet me tregun europian dhe, si rrjedhojë, një ndikim domethënës tërësor në ekonomi. Mos alokimi i mirë i burimeve në investimet për transport dhe telekomunikacion, nuk jep pengesa zhvilluese vetëm përbrenda sektorit, por edhe në sektorë të tjerë. Mungesa e infrastrukturës eficiente përbën pengesë për zhvillimin e tregtisë, për migrimin e popullsisë nga zonat rurale drejt atyre urbane, për zhvillimin e kapitalit human etj. Një vëzhgim i detajuar mbi varfërinë dhe shkaqet e saj, vëren se pas punësimit dhe nivelit të të ardhurave, pjesa më e madhe e të anketuarve i konsiderojnë problemet e infrastrukturës, si faktorë kryesorë që ndikojnë në standardin e tyre të ulët të jetesës (Moubayed 2006). Eficienca e ulët e sistemit rrugor pengon popullsinë rurale në zhvillimin e tregtisë me zonat urbane duke rritur kostot e transportit dhe të kohës së harxhuar.

Gjithashtu, pamundësia për të lëvizur pengon përdorimin e shërbimeve shëndetësore dhe arsimore. Kjo në vetvete rezultoi në pengimin e zhvillimit të kapitalit human, i cili siç e pamë edhe më lart, është shumë i rëndësishëm për rritjen ekonomike të vendit.

Të gjitha këto tregojnë se sa e rëndësishme është të njihet struktura e shpenzimeve qeveritare dhe ndikimi që ka në ekonomi për të bërë një shpërndarje sa më eficiente të burimeve në dispozicion. Megjithatë, nuk ekziston një recetë universale për strukturimin e shpenzimeve qeveritare.

Strategjia më e mirë për financimin publik të sektorëve të ndryshëm të ekonomisë varion nga vendi në vend. Sipas Easterly, Irwin dhe Serven (2007) strategjia e përshtatshme fiskale që duhet të ndjekë një vend, varet nga shteti në shtet, bazuar në faktorë të tillë si niveli i të ardhurave, niveli dhe përbërja e shpenzimeve qeveritare, institucionet fiskale, niveli i borxhit dhe faktorë të tjerë specifikë për çdo shtet. Gjetjet e Christie dhe Rioja (2012) tregojnë, se shpenzimet produktive me borxh shtesë, ulin rritjen ekonomike në afatgjatë. Mbi çështjen e borxhit publik, Patricia dhe Izuchukwu (2013) shprehet, se ka gjasë që rritja e shpenzimeve qeveritare në ekonominë të zhvillim, mund të mos ketë efektin e pritur pozitiv, për shkak të nivelit të lartë dhe shpesh të paqëndrueshëm të borxhit publik. Siç u përmend edhe në seksionin e mëparshëm, Shqipëria vitet e fundit është karakterizuar nga një raport i lartë Borxh publik/PBB. Një punim nga Kripa dhe Spaho (2013) ka analizuar ndikimin e borxhit publik shqiptar mbi rritjen ekonomike. Sipas gjetjeve të këtij punimi, rritja e Borxhit Publik i përdorur për shpenzime kapitale nuk ndikon në rritjen e ekonomisë së Shqipërisë. Pavarësisht se borxhi

është cilësuar si “i mirë”, në rreth 61% të kohës së analizuar nga Kripa dhe Spaho (2006), shpenzimet kapitale nuk kanë stimuluar rritjen e PBB-së.

Një shpjegim tjetër që mund të avancohet për mosndikimin e shpenzimeve produktive në rritjen ekonomike është edhe afati i marrë në shqyrtim. Siç u theksua në karakteristikat e modelit, rezultatet nuk tregojnë një marrëdhënie afatgjatë. Pavarësisht, se koha minimale që nevojitet që një vepër të ndërtohet apo përfundohet është një vit, në disa projekte kjo kohë është e pamjaftueshme. Për sa i përket investimeve në transport apo në bujqësi, ndikimi në ekonomi mund të jetë shumë i shpejtë nga momenti i përfundimit të projektit. Por, disa projekte kërkojnë më shumë kohë për t’u ndërtuar dhe, si rrjedhim, kërkojnë afat më të gjatë për të dhënë ndikim. Investimet e papërfunduara nuk japin rezultatet e pritura. Nga ana tjetër, disa investime të tjera kërkojnë kohë më të gjatë për të dhënë rezultate. Të tilla janë investimet në kapitalin human, si në arsim dhe shëndetësi. “Frytet” e tyre mund të përfitohen në afatgjatë. Për këtë arsye është shumë i rëndësishëm tempizmi i reformave në këto sektorë të ekonomisë.

6. Sektori agrar dhe zhvillimi rural

Kontributi i sektorit agrar për ekonominë nuk mund të jetë i mbivlerësuar, nëse konsiderohet roli i saj në ndërtimin e një ekonomie të zhvilluar të qëndrueshme. Kjo mund të shihet si në aspektin e potencialit për punësim, ashtu edhe në aspektin e eksporteve dhe ndikimi financiar mbi ekonominë. Fan dhe Saurkar (2006) shprehjet, se për vendet në zhvillim, shpenzimet publike në sektorin agrar është një nga instrumentet më të rëndësishme të qeverisë, për promovimin e rritjes ekonomike dhe zbutjen e varfërisë në zonat rurale.

Në Shqipëri, ky sektor është shumë i rëndësishëm, pasi është një burim themelor punësimi dhe të ardhurash duke përfaqësuar 41.5 për qind të të punësuarave dhe duke kontribuar në PBB me 22.7 për qind (Banka Botërore).

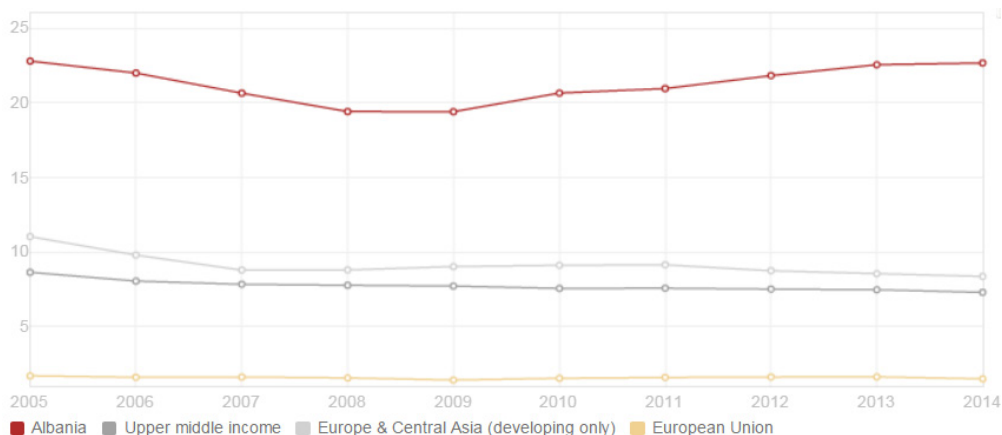
Sipas të dhënave të Bankës Botërore të vitit 2014, rreth 43.6 për qind e popullsisë jeton në zonat rurale. Ky raport është shumë herë më i lartë, krahasuar me ekonomitë e zhvilluara të Bashkimit Europian dhe të OECD-së. Në vendet në zhvillim të rajonit të EAQ-së dhe ato me të njëjtin nivel të ardhurash si Shqipëria, popullsia rurale është më e lartë se vendet e sipërpërmendura, por përsëri më e ulët sesa në Shqipëri. Megjithatë, vitet e fundit rënia e nivelit të popullsisë rurale ka qenë mjaft e lartë. Migrimi i popullsisë, nga zonat rurale në zonat urbane në Shqipëri është bërë me ritme më të shpejta sesa në vendet e tjera, duke rënë nga 52.2 për qind në vitin 2006, në 43.6 për qind në vitin 2014. Ndërsa niveli i popullsisë rurale si raport i popullsisë totale në shtetet e EAQ-së, të Bashkimit Europian dhe të OECD-së ka qenë përgjithësisht i qëndrueshëm gjatë këtyre viteve (Banka Botërore)

Kontributi financiar i sektorit agrar në Shqipëri është më i lartë se në vendet e grupit apo në vendet e zhvilluara të Bashkimit Europian.

Në vitin 2014, vlera e shtuar e sektorit bujqësor, përfshirë këtu pyjësi, peshkim, gjueti etj., ishte 22.7 për qind e PBB-së. Grafiku 4 tregon, se kjo vlerë është shumë herë më e lartë krahasuar me shtetet në zhvillim të EAQ-së, shtetet e Bashkimit Europian apo shtetet me të njëjtin nivel të ardhurash si Shqipëria.

Gjatë vitet 2006-2014, mesatarisht 94.7 për qind e popullsisë rurale, ka akses në burimet e ujit të pijshëm, krahasuar me 82.5 për qind në ekonomitë me të ardhura mesatare të sipërme dhe me 87.4 për qind në ekonomitë në zhvillim të EAQ-së. Megjithatë, Shqipëria është nën nivelin e shteteve të Bashkimit Europian, të cilat, nga viti 2009, 99.7 për qind e popullsisë rurale ka akses në burimet e ujit të pijshëm (Banka Botërore). Pavarësisht se pjesa e popullsisë

GRAFIKU 4: BUJQËSIA, VLERA E SHTUAR (% E PBB-SË)



Burimi: Banka Botërore

rurale me akses në ujin e pijshëm është mjaft e lartë, ky raport ka qenë, pothuajse, konstant gjatë dy dekadave. Duke filluar nga viti 1995 deri në vitin 2008, rreth 94 për qind e popullsisë kishte akses në burimet e ujit të pijshëm. Ky raport, pothuajse nuk ka ndryshuar gjatë gjithë kësaj periudhe. Nga viti 2008, raporti është përmirësuar shumë lehtë, për të arritur në 2014 një raport prej vetëm 1 për qind më të lartë.

Pavarësisht reformave në politikat agrare, që nga viti 1998, shpenzimet qeveritare në projektet e këtij sektori kanë zënë mesatarisht 2.3 për qind të shpenzimeve totale, duke ndjekur një trend zbritës. Në vitin 2013, financimet publike në bujqësi, pyllësi, peshkim etj. zinin vetëm 1.4 për qind të financimeve totale. Sipas raportit të Bankës Botërore mbi Strategjinë Rurale në Shqipëri, rreth një e treta e popullsisë mund të konsiderohet e varfër dhe rreth 50 për qind e të varfërve janë fermerët. Varfëria paraqitet në disa dimensione në zonat rurale: të ardhura të ulëta, risqe më të mëdha shëndetësore dhe mungesë e shërbimeve shëndetësore, nivele të ulëta të arsimit dhe akses të limituar në institucionet vendimmarrëse qeveritare. Pavarësisht kontributit të lartë të sektorit agrar në PBB-në e Shqipërisë, një nga indikatorët për vlerësimin e produktivitetit të këtij sektori tregon, se vlera e shtuar për punëtor në 2014 është mesatarisht 3900\$, përkundrajt 5300\$ të shteteve në zhvillim të rajonit EAQ dhe 24000\$ të Bashkimit Europian (Banka Botërore). Studime të shumta janë bërë për të analizuar ndikimin e shpenzimeve publike agrare në rritjen ekonomike. Fan, Hazell, dhe Thorat (2000) kanë treguar, se rritja e investimeve produktive si Kërkimi & Zhvillimi agrar dhe vaditja, infrastruktura rurale (përfshirë rrugët dhe elektriciteti) dhe zhvillimet rurale, që synojnë veçanërisht shtresat e varfra rurale, kontribuojnë të gjitha në reduktimin e varfërisë rurale dhe gjithashtu, edhe në rritjen e produktivitetit agrar. Investimet e ulëta në sektorin agrar kanë çuar edhe në infrastrukturë rrugore jo të mirë. Rreth 80 për qind e rrugëve rajonale rurale dhe 85 për qind e rrugëve komunale, ndodhen në kushte të këqija (Moubayed 2006 fq-221). Analiza e strukturës së sektorit agrar në Shqipëri, plotëson dhe vërteton më së miri rezultatet e modelit empirik. Sipas gjetjeve, duke mbajtur konstante të gjithë faktorët e tjerë, ndryshueshmëria me 1 për qind e shpenzimeve publike në bujqësi, pyllësi, peshkim etj. do të sillnin 1.4 për qind ndryshueshmëri në rritjen ekonomike të Shqipërisë. Ky ndikim tregon, se shpenzimet qeveritare në këtë sektor kanë qenë mjaft efeciente gjatë viteve dhe mund të cilësohen si shpenzime produktive. Ndikimi

pozitiv në rritjen ekonomike të Shqipërisë, tregon sesa të rëndësishme janë investimet për zhvillimin rural, duke zvogëluar diferencat midis zonave urbane dhe atyre rurale. Por, nga ana tjetër, financimi i një sektori kaq të rëndësishëm për ekonominë shqiptare është shumë i ulët dhe i pamjaftueshëm.

7. Korrupsioni

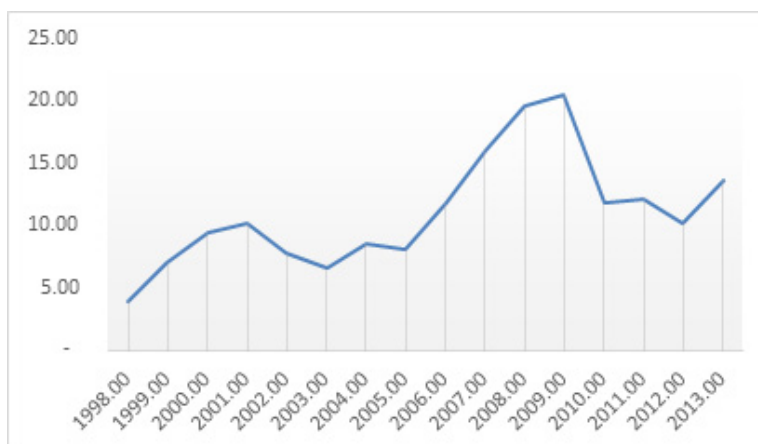
Efektiviteti i sektorit publik rrezikohet nga cilësia e institucioneve dhe qeverisja, korrupsioni administrativ dhe ekonomia informale. Alokimi i shpenzimeve publike është shumë i rëndësishëm për rezultatin afatgjatë që ato do të japin dhe ndikimin afatgjatë që do të kenë mbi ekonominë. Por, shpenzimet qeveritare kanë më pak gjasa të stimulojnë rritjen, në rastet kur projektet në të cilat ato janë më produktive nuk synohen saktë (Stratmann, Okolski 2010). Proceset politike shpeshherë mund të pengojnë zgjedhjen e këtyre projekteve dhe si rezultat edhe rritjen ekonomike. Një studim i hershëm i Wright (1974) tregoi, se përpjekjet politike për të maksimizuar votat shpjegonin ndërmjet 59% dhe 80% të diferencave të shpenzimeve federale për frymë, ndërmjet shteteve të Amerikës gjatë Depresionit të Madh. Analiza e Wright tregon, se në vend që të bëhet shpërndarja e shpenzimeve bazuar në nevojat e ekonomisë gjatë një krize, partia në pushtet mund të shpërndajë fondet, bazuar në perspektivën e kthimeve politike.

Të njëjtin shpjegim jep edhe një punim i Bankës së Italisë, sipas të cilit shpërndarja jo e mirë e resurseve ndërmjet sektorëve produktivë shpjegon një pjesë domethënëse të ndryshimeve që ekzistojnë, në faktorët e prodhimit ndërmjet vendeve të ndryshme. Sipas këtij studimi, niveli ekuilibër i output-it të përgjithshëm varet nga shpërndarja e shpenzimeve publike në të gjithë sektorët. Një rritje në përqendrimin e shpenzimeve publike e zhvendos ekonominë drejt një rruge më të mirë apo më të ulët zhvillimi, për shkak të migrimit të forcës punëtore midis sektorëve të ndryshëm. Individët kanë interes në atë pjesë të buxhetit të shtetit që i takon sektorit ku ata punojnë. Si rrjedhojë, ata votojnë në favor të propozimeve që e rrisin këtë pjesë (Banca d'Italia 2014). Analiza e databases së të dhënave të këtij punimi ka evidentuar këtë fenomen edhe në Shqipëri. Nga grafiku 5 shihet se, duke filluar nga viti 2000 deri në 2013, gjatë viteve elektorale, përgjithësisht ka një rritje të shpenzimeve qeveritare në transport dhe komunikim, krahasuar me vitet para procesit zgjedhor.

Në vitin 2001 shpenzimet për transport dhe komunikim u rritën në 10.24 për qind të shpenzimeve totale krahasuar me 9.43 për qind të një viti më parë. Po ashtu, edhe në vitin 2009 shpenzimet në infrastrukturë u rritën në 20.5 për qind krahasuar me 19.56 për qind të vitit 2008, duke u pasuar nga një rënie drastike vitin pasardhës. Ndërsa në vitin 2013 krahasuar me vitin 2012, kemi një rritje prej 3.4 për qind të investimeve publike në këtë sektor, krahasuar me vitin e mëparshëm. Një shpjegim i mundshëm i kësaj lidhjeje është perspektiva e fitores elektorale.

Siç e pamë më lart, investimet në sektorin e transportit dhe të telekomunikacionit bëhen kryesisht për zhvillimin e infrastrukturës rrugore. Shpenzimet kapitale për ndërtimin e infrastrukturës rrugore japin rezultate në realizim më të shpejta dhe më të dukshme në krahasim me shpenzimet kapitale të bëra në sektorë të tjerë, si për shembull, arsimi dhe shëndetësia. Duke iu referuar shifrave, ky veprim mund të induktojë ta interpretosh si një strategji për të fituar përparësi elektorale. Sipas Moubayed, (2006) shpenzimet për zhvillimin e infrastrukturës rrugore i akordohen atyre rrugëve, që perceptohen se mbajnë trafikun më të rënduar, apo aty ku lobimi politik është më i fortë. Gjetjet e këtyre punimeve tregojnë fuqinë e votës së individëve për të ndikuar në shpërndarjen e shpenzimeve qeveritare. Politikanët dhe

GRAFIKU 5: SHPENZIMET QEVERTARE TRANSPORT DHE KOMUNIKIM



Burimi: Ministria e Financave dhe INSTAT

burokratët mundohen, që të fitojnë sa më shumë kontroll të jetë e mundur mbi ekonominë. Për më tepër, kërkesa për fondet e qeverisë nëpërmjet lobimit nga ana e firmave apo organizatave të ndryshme, çojnë në një alokim të gabuar të këtyre resurseve. Në jo pak raste, paratë nuk shpenzohen apo investohen në projekte të cilat stimulojnë rritjen, por alokohen në favor të grupeve të interesit (Shughart II, 2008).

Cilësia e institucioneve publike dhe niveli i lartë i korrupsionit, shpeshherë mund të bëjnë një shpërndarje jo efeciente të shpenzimeve qeveritare. Delavallade (2006) pohon, se për të njëjtin nivel shpenzimesh dhe për një funksion buxheti të dhënë, shpenzimet qeveritare janë më pak efeciente në vendet me nivele të larta korrupsioni. Punonjësit e administratës publike, të cilët janë të korruptuar, kanë tendencën të favorizojnë ato projekte të cilat gjenerojnë më shumë mite, por jo domosdoshmërisht janë më efeciente (Shleifer dhe Vishny 1993, Shonchov 2010 etj.). Në një botë, ku qeveritë nuk veprojnë gjithmonë në interesat më të mira të qytetarëve, politikanët e korruptuar pritët që të alokojnë resurset publike drejt atyre projekteve, nga të cilat mund të përfitojnë sasi të konsiderueshme mitesh, duke ndikuar negativisht në strukturën e shpenzimeve qeveritare dhe në rritjen ekonomike. Keefer dhe Knack (2007) shprehët, se nëse qeveria është e dobët, investimet publike mund të kthehen në mjet për shpërndarjen e favoreve politike, në vend që të thithë asete produktive.

Modeli cross-section i Mauro (1998) tregon, se korrupsioni ndikon në kompozimin e shpenzimeve qeveritare. Veçanërisht, ky studim tregon, se ekziston një lidhje korrelative e fortë dhe negative midis korrupsionit dhe shpenzimeve publike në arsim, sektor i cili, siç u tregua, është një përcaktues i rëndësishëm i rritjes ekonomike. Shpjegimi që jep Mauro (1998) mbi këtë fenomen është, se mundësitë për të mbledhur ryshfete nga qeveritë e korruptuara janë më të larta në ato sektorë të ekonomisë, të cilat kërkojnë inpute të teknologjive të larta, e që mund të ofrohen nga furnitorët oligopolistikë. Për këtë arsye, sektori i arsimit, i cili nuk ka nevojë për të tilla inpute mund të dëmtohet më shumë nga problemi i korrupsionit.

Indikatorë të ndryshëm ndërkombëtarë, e listojnë Shqipërinë si një vend me nivel të lartë korrupsioni. Sipas Indeksit Ndërkombëtar të Transparencës dhe Korrupsionit, i cili mat nivelin e korrupsionit në sektorin publik, në vitin 2014, Shqipëria renditej në vendin e 110,

nga 175 vende me një Indeks Korrupsioni 33 në një shkallë nga 0 (shumë i korruptuar) në 100 (tërësisht transparent). Sipas Indikatorëve Botërorë të Qeverisjes (WGI), në vitin 2013 Shqipëria renditej në vendet me kontroll të ulët mbi korrupsion. Klasifikimi në përqindje për kontrollin e korrupsionit në nivelin 25,8 tregon, se vetëm 25,8 për qind e shteteve në rang botëror, renditen nën nivelin e Shqipërisë. Korrupsioni në rangun e institucioneve publike, nuk ndikon vetëm në strukturën e projekteve qeveritare por edhe në ambientet e bizneseve, duke ndikuar negativisht në zhvillimin normal të tyre. Në vitet 2005 dhe 2008, Shqipëria është përfshirë në anketimin e Bankës Europiane për Rindërtim dhe Zhvillimi (BERZH) dhe Bankës Botërore, mbi Klimën e Biznesit dhe Performancën e Ndërmarrjeve (BEEPS). Sipas këtij studimi, një nga problematikat kryesore në zhvillimin e biznesit ishte korrupsioni. Rezultatet e vitit 2005 tregojnë, se vetëm 10 për qind e firmave në Shqipëri nuk e cilësonin korrupsionin si problem në zhvillimin e aktivitetit ekonomik të tyre, ndërsa në vitin 2008, ky raport u rrit në 18 për qind (BEEPS 2008). Megjithëse raporti tregon përmirësim të lehtë nga njëra periudhë e studimit në tjetrën, përsëri pjesa e ndërmarrjeve, të cilat pranojnë se nuk kanë probleme nga korrupsioni, është shumë e ulët. Ky raport është i ulët edhe nëse krahasohet me përfundimet e studimit për vendet e Europës dhe Azisë Qendrore dhe Europës Juglindore, në të cilat ky raport ka qenë përafërsisht 35 për qind, në vitin 2008. Pavarësisht rezultateve lehtësisht më të mira në vitin 2008, ndërmarrjet shqiptare, në një renditje të problemeve më të rënda e kanë renditur korrupsionin në vend të dytë, në të dy fashat e anketimit.

8. Përfundime

Në përmbledhje mund të themi, se problematikat kryesore të shpenzimeve publike në Shqipëri lidhen si me madhësinë, ashtu edhe me eficientësinë e tyre. Analiza empirike tregoi, se shpenzimet qeveritare totale dhe shpenzimet sektoriale të arsimit dhe bujqësisë, ndikojnë pozitivisht në rritjen ekonomike të Shqipërisë, rezultate të cilat janë në përputhje me teorinë e shpenzimeve produktive. Por, analiza strukturore tregoi, se madhësia e shpenzimeve publike në këto sektorë është e pamjaftueshme për të arritur rezultatet e kërkuara. Niveli i arsimit shqiptar është ndër më të ulët, sipas vlerësimit të testit PISA i OECD-së. Sipas përfundimeve të modelit, shpenzimet sektoriale në shëndetësi dhe transport/telekomunikacion nuk kanë ndikim domethënës në rritjen ekonomike. Analiza më e hollësishme tregoi, se shpenzimet shëndetësore janë eficientë, por të pamjaftueshme, shpenzimet totale shëndetësore përballohen pothuajse në mënyrë të barabartë nga individët dhe shteti, duke rënduar edhe më tej familjet e varfra. Ndërsa shpenzimet në transport, pavarësisht nivelit të lartë nuk janë eficientë, dhe nuk japin rezultatet e pritura.

Këto përfundime vërtetojnë pjesërisht hipotezën fillestare. Punimi tregoi, se vetëm shpenzimet në arsim dhe shpenzimet agrare kanë ndikojnë pozitivisht në rritjen ekonomike. Ndërsa, midis shpenzimeve në transport dhe shëndetësi nuk ekziston një marrëdhënie statistikisht domethënëse. Karakteristikat ekonomike, politike dhe sociale në Shqipëri, mund të jenë pengesë për ekzistencën e një korrelacioni pozitiv, midis disa prej kategorive të shpenzimeve qeveritare të pranuar si produktive dhe rritjes ekonomike. Për ekonominë në zhvillim dhe me qeveri të dobët, korrupsioni dhe premisat për kthime politike janë ndër elementët më të rëndësishëm që mund të shpjegojnë strukturën e shpenzimeve qeveritare dhe ndikimin në rritjen ekonomike. Shpërndarja e shpenzimeve qeveritare duhet bërë, duke përdorur një teknikë vlerësimi që merr parasysh shumë kriterë, me qëllimin final për të ndikuar pozitivisht në rritjen ekonomike.

Analiza e database-s së këtij punimi paraqiti, se në Shqipëri, gjatë periudhës zgjedhore, shpenzimet në sektorin e transportit dhe të telekomunikacionit ishin më të larta, krahasuar me vitin paraardhës. Meqenëse, shpenzimet kapitale në ndërtimin e infrastrukturës rrugore japin rezultate më të shpejta në realizim dhe të dukshme, ky fakt mund të interpretohet si strategji për të fituar përparësi elektorale. Korrupsioni i administratës publike është një tjetër mundësi e shpërndarjes jo efeciente të shpenzimeve qeveritare. Indikatorët ndërkombëtarë të korrupsionit e cilësojnë Shqipërinë, si një vend me nivel të lartë korrupsioni në sektorin publik, duke ndikuar negativisht jo vetëm në shpërndarjen e shpenzimeve qeveritare, por edhe në aktivitetin e biznesit. Ky nivel i lartë korrupsioni mund të jetë shpjegues për efeciencën e ulët të shpenzimeve qeveritare në sektorët e analizuar më sipër.

9. Rekomandime

Rekomandimi i parë që jepet është, që studimi i mësipërm për rastin e Shqipërisë, të përfshihet në një studim më të gjerë me të dhëna në panel. Në këtë mënyrë mund të eliminohet problemi i mungesës së të dhënave dhe të bëhet një vlerësim më i saktë statistikor. Gjithashtu, qëllimi i këtij studimi ishte të prezantonte strukturën e përgjithshme të shpenzimeve publike sektoriale. Në këtë mënyrë u paraqit analiza e secilit sektor ekonomik, duke theksuar karakteristikat dhe problematikat kryesore. Përfundimet e këtij punimi mund të shërbejnë për studime specifike më të thelluara mbi shpenzimet sektoriale. Rekomandimet e tjera të mëposhtme lidhen me strukturën e shpenzimeve qeveritare.

Modeli i mësipërm paraqiti një relacion pozitiv, midis shpenzimeve publike totale dhe rritjes ekonomike. Kjo tregon për rëndësinë që ka njohja e efektit të shpenzimeve qeveritare, në produktivitetin dhe efeciencën e tyre. Për këtë arsye është e rëndësishme, që qeveria të sigurojë se shpenzimet kapitale dhe shpenzimet korrente janë menaxhuar siç duhet, në mënyrë që ato të rrisin kapacitetin prodhues të vendit. Për këtë duhet të kryhen studime të hollësishme mbi efektin afatgjatë të politikave të shpenzimeve e, më pas, duke favorizuar shpenzimet produktive me ndikim pozitiv në rritjen ekonomike.

Analiza mbi shpenzimet për zhvillimin e kapitalit human tregoi, se financimet në sektorët e arsimit dhe të shëndetësisë janë eficientë, por jo të mjaftueshme. Qeveria duhet të kanalizojë shpenzimet drejt sektorëve më produktivë për ekonominë: si arsimi dhe shëndetësia, duke synuar projekte, të cilat rrisin nivelin e shërbimeve shëndetësore dhe arsimore. Me rëndësi është fillimisht sigurimi i aksesit universal në të dy sektorët. Në këtë mënyrë mund të ulen koston e zhvillimit të biznesit, të rritet niveli i jetesës për shtresën e varfër të vendit dhe të promovohet rritja ekonomike në afatgjatë.

Varfëria është një problem madhor që shfaqet, veçanërisht në zonat rurale. Qeveria duhet të rrisë financimin e projekteve, të cilat investojnë në zhvillimin rural për të zvogëluar diferencat mes zonave urbane dhe atyre rurale. Shpenzimet publike në sektorin agrar duhet të alokohen duke pasur parasysh dy qëllime kryesore: uljen e varfërisë në këto zona dhe zhvillimin e infrastrukturës së nevojshme për promovimin e aktivitetit ekonomik. Me rëndësi në arritjen e këtyre dy qëllimeve është ndërtimi i rrugëve, që lehtësojnë lëvizjen e popullsisë nga zonat rurale drejt atyre urbane për të zhvilluar aktivitetin tregtar, dhe ndërtimi i institucioneve publike përgjegjëse, për ofrimin e shërbimeve shëndetësore dhe arsimore. Qeveria duhet të synojë projekte gjithëpërfshirëse, të cilat shfrytëzojnë maksimalisht mundësitë e ofruara nga hapësirat rurale.

Sektori i transportit dhe telekomunikacionit përfiton sasi të konsiderueshme të fondeve publike, por përsëri efekti i shpenzimeve qeveritare nuk përkthehet në rritje ekonomike.

Studimi i këtij sektori tregoi një disbalancë të financimeve midis projekteve, duke favorizuar më së shumti zhvillimin e infrastrukturës rrugore. Këto rezultate tregojnë ineficiencën e shpenzimeve qeveritare, duke paraqitur nevojën për ristrukturimin e tyre. Qeveria duhet të studiojë më hollësisht efektivitetin e projekteve të përzgjedhura. Në këtë mënyrë mund të përcaktohet, nëse është më shumë e udhës të bëhet një shpërndarje ndryshe brenda përbrenda sektorit, apo të kanalizohen financimet në shpenzime të tjera kapitale më produktive.

Asnjë nga përmirësimet në strukturën e shpenzimeve qeveritare që u rekomanduan më sipër nuk do të ketë vlerë, nëse nuk përmirësohet eficienca e sektorit publik, nëpërmjet eliminimit të korrupsionit administrativ dhe ekonomisë informale. Qeveria mund të përmirësojë përbërjen e shpenzimeve të tyre, duke rritur atë pjesë të kategorive të shpenzimeve, që janë më pak të ndjeshme ndaj korrupsionit (u tregua se arsimi ishte një nga këto kategori). Shpërndarja e shpenzimeve duhet të bëhet në mënyrë të tillë, që zyrtarët e korruptuar të mos jenë të aftë të zëvendësojnë projektet jo produktive për publikun, por personalisht fitimprurëse, me projekte të tjera jo fitimprurëse në rang individual, por produktive për ekonominë.

Bibliografia

- Alessina, A. dhe Ardagna, S. (2009). "Large Changes in Fiscal Policy: Taxes Versus Spending", NBER Working Paper No. 15438
- Banka Botërore, Janar (2010): BEEPS At-A-Glance 2008 Albania
- Banka Botërore - Njësia e Sektorit të Zhvillimit Njerëzor Rajoni i Europës dhe Azisë Qendrore (2003). "Shqipëria: Një vlerësim i varfërisë"
- Barro, R dhe Redlick, C. (2009) "Macroeconomic effects from government purchases and taxes", NBER Working Paper No 15369
- Braun, M. (2001) "Why Is Fiscal Policy Procyclical in Developing Countries?" Harvard University
- Canning, D. dhe Pedroni, P. (2004). "The Effect of Infrastructure on Long Run Economic Growth", Williams College
- Christie, A.L dhe Rioja, K.F (2012). "Debt and Taxes: Financing Productive Government Expenditures", University of the West Indies, Jamaica
- Delavallade, C. (2006) "Corruption and distribution of public spending in developing countries", Journal of Economics and Finance, 30 (2), 222-239
- Devarajan, S. dhe Swaroop, V. dhe Zou, H. (1996). "The composition of public expenditure and economic growth", Journal of Monetary Economics, 37, 314-344
- Easterly, W. dhe Rebelo, S. (1993), "Fiscal Policy and Economic Growth: An Empirical Investigation", NBER Working Paper No 4499
- Easterly, W. dhe Irwin, T. & Serven, L. (2008). "Walking up the down escalator: Public investment and Fiscal stability" World Bank Research Observer, 23(1), 37-56
- Fan, S., Hazell, P. dhe Thorat, S. (2000). "Corruption and the composition of government expenditure", American Journal of Agricultural Economics, 82, 1038-1051
- Fan, S. dhe Rao, N. (2003). "public spending in developing countries: trends, determination, and impact", Environment and Production Technology Division, No 99
- Hanushek, A. E., dhe Wosmann, L. (2007) "Education Quality and Economic Growth", The International Bank for Reconstruction and Development/World Bank
- Keefer, Philip, and Steven Knack (2006): "Boondoggles, rent-seeking and political checks and balances: Public investment under unaccountable governments", Review of Economics and Statistics
- Landau, D. (1983). Government Expenditure and Economic growth: a Cross-Country Study. Southern Economic Journal, 49(3)
- Mauro, P. (1998) "Corruption and the composition of government expenditure", Journal of Public Economics, (69), 263-279

- Mankiw, N.G (2013) "Aggregate Demand I: Building the IS–LM Model" në Mankiw, N.G (2013) "Macroeconomics", Harvard University, Worth Publishers, New York
- Moubayed, A. (2006). "Shqipëria: Një rishikim i shpenzimeve publike dhe i kuadrit institucional. Ristrukturimi i Shpenzimeve Publike për të mbështetur rritjen", Banka Botërore – Grupi Makro i Politikave Ekonomike – Europa Lindore dhe Ballkani
- Patricia, C.N. dhe Izuchukwu, C.N. (2013) "Impact of government expenditure on economic growth in Nigeria", International Journal of Business and Management Review, 1(4), 64–71
- Riascos, A. dhe Vegha, C.A. (2003) "Procyclical Government Spending in Developing Countries: The Role of Capital Market Imperfections", International Monetary Fund
- Shleifer, A. dhe Vishny, R.W (1993) "Corruption" The Quarterly Journal of Economics, 108 (3), 599–617
- Shonchay, A. (2010) "Determinants of Government Consumption Expenditure in Developing Countries: A Panel Data Analysis", Institution of Developing Economies, Discussing Paper No.266
- Shughart, W.F II, "Public Choice", The Library of Economics and Liberty
- Spaho, M. dhe Kripa, E. (2013) "Ndikimi i borxhit publik shqiptar në rritjen ekonomike" Universiteti European i Tiranës
- Stratman, T. dhe Okolski, G.L (2010) "Does Government Spending Affect Economic Growth?", Mercatus on Policy – George Mason University, No. 76
- Talvi, E. dhe Végh, C.A. (2000) "Tax Base Variability and Procyclical Fiscal Policy," NBER Working Paper No. 7499
- Wright, G. (1974). "The Political Economy of New Deal Spending: An Econometric Analysis", The Review of Economics and Statistics, 56, 30–38
- Banka e Shqipërisë – Raportet Vjetore
- Instituti i Statistikave – Statistika mbi Arsimin
- Instituti i Statistikave – Statistikat Fiskale të Qeverisë
- Ministria e Financave – Buxheti në Vite
- OECD, PISA 2012 Results "Albania: Student performance"
- Faqja Zyrtare Banka Botërore, Indikatorë ekonomikë <http://data.worldbank.org/>
- Faqja Zyrtare Transparency International, Indikatorë i Korrupsionit, CPI <http://www.transparency.org>

Lehtësirat e klimës së biznesit Fason (rasti i Krujës)

Florinda HASANI¹

Abstrakti. *Shqipëria vlerësohet si një vend me potenciale të larta zhvillimi, por pak të shfrytëzuara. Vendi ofron kushte për të zhvilluar disa sektorë ekonomik. Vit pas viti, po zhvillohen programe dhe projekte për përmirësimin e klimës së biznesit në Shqipëri, duke u nisur nga infrastruktura, marrëveshjet e ndryshme tregtare, përmirësimi i kuadrit ligjor dhe lehtësimi i procedurave për krijimin e një biznesi. Ndër industritë, në të cilat pretendohet se vendi ynë renditet mirë dhe po performon suksesshëm, duke qenë pjesë e investimeve të huaja direkte në vend, është Industria Fason. Përpos të gjitha rrethanave lehtësuese që gëzon kjo industri në emetimin e saj, falë klimës së biznesit në vend, është për të diskutuar pse kjo industri nuk performon në nivele të dëshiruara. Qëllimi kryesorë i këtij punimi është pikërisht analizimi i faktorëve kushhtëzues të industrisë. Kjo analizë bëhet mbi bazat e masave lehtësuese që merr qeveria, për lehtësimin e industrisë së regjimit të përpunimit aktiv (fason). Qëllimi konsiston në identifikimin e masave të paketës lehtësuese, të cilat nuk kanë arritur akoma të performojnë suksesshëm, por që rezultojnë problematike në injektimin tyre. Duke marrë parasysh të gjitha barrierat që mund t'i kanosen, punimi nxjerrjen në pah kushtet që pengojnë performancën pozitive të industrisë.*

Fjalë kyç: *Industria Fason, masat lehtësuese, paketa fason, joefektivë, formale.*

Abstract: *Albania is regarded as a developing country with high potential but little used. It offers the conditions to develop some economic sectors. Year after year are developing programs and projects to improve the business climate in Albania, ranging from infrastructure, various trade arrangements, improvement of the legal framework, the facilitation of procedures for*

¹ Studente në Universitetin Europian të Tiranës, Master Shkencor Financë-Bankë, Profili Ekonomi-Financë.

establishing a business. Among the industries that claimed that our country ranks performs well and is successful by being part of foreign direct investment in the country, is the industry Fason. Besides all the mitigating circumstances that enjoys this industry in its emissions thanks to the business climate in the country, leave to discuss why this industry is not performing at desired levels. The main aim of this paper is to analyze the factors namely conditional to industry. This analysis is done on the basis of the mitigation measures that the government takes the industry to facilitate the inward processing regime (fason). The aim consists in identifying mitigation measures package, which has not yet arrived to perform successful, but their resulting injection problematic. Given all the barriers that may be posed, the paper highlight the conditions that hinder positive industrisws performance.

Keywords: *The Fason Industry, mitigation measures, fason packages, ineffective, formal.*

1. Hyrje

“Çdo kryefamiljar i urtë vepron sipas parimit që thotë: Kurrë mos u orvat ta prodhosh në shtëpi, atë që kushton më shtrenjtë për ta bërë sesa për ta blerë... Ajo që quhet maturi për çdo familje të veçantë, vështirë të jetë mendjelehtësi për një mbretëri të madhe. Në qoftë se, të huajt arrijnë të na furnizojnë me një mall më të lirë nga ç’mund ta prodhojmë vetë, është më me leverdi nëse e blejmë prej tyre me një pjesë të produktit të industrisë sonë, të cilën e përdorim në një mënyrë që të na jep një farë avantazhi. Kështu, industria e vendit, duke qenë gjithmonë në raport me kapitalin që e mbështet, nuk do të zvogëlohet ...por do t’i krijohet mundësia të gjej një mënyrë shfrytëzimi, me një avantazh më të madh”

Do ta filloja këtë punim pikërisht me fenomenin e kohëve të fundit, siç pohohet edhe në librin “Pasuria e Kombeve” të Adam Smith (1776, faqe-149), ku kryefjala e çdo individi, biznesi dhe qeverie është reduktimi i kostove dhe specializimi në aktivitete të caktuara. Qëllimi i kësaj teme është të paraqes Shqipërinë si një vend në zhvillim, në kuadrin e Industrisë Fason. Për të realizuar këtë studim, kemi analizuar kushtet në të cilat ndodhet kjo industri, duke iu referuar situatës kryesisht mbas vitit 2013. Si për çdo lloj subjekti ekonomik, edhe për Industrinë Fason ekzistojnë një sërë masash, të cilat identifikohen nga drejtuesit e këtyre ndërmarrjeve dhe paraqiten tek organet kompetente, të cilat mund t’i realizojnë. Mbas çdo favor që mund të ofroj Shqipëria për të investuar, koordinuar me sisteme dhe aktivitete të ndryshme, bëhet e nevojshme të analizohen mundësitë që i ofrohen si forma lehtësuese, çdo përgjegjësi për mbarëvajtjen e kësaj industrie. Referuar të dhënave nga Dhoma Fasoniste e Shqipërisë (2015) dimë, se në vend ushtrojnë aktivitetin e tyre rreth 398 kompani, të cilat janë të profilizuara në prodhimin e tekstileve dhe 138 kompani, që janë të profilizuara për prodhimin e këpucëve. Ndërkohë, në rrethin e Krujës, ku edhe është fokusuar për efekt studimi ky punim, ka prezent 23 kompani të prodhimit të këpucëve dhe 8 kompani të prodhimit të tekstileve. Pikërisht, këtyre 31 kompanive të qytetit të Krujës i jemi drejtuar për të vërtetuar, nëse masat që janë marrë për lehtësimin e klimës së biznesit fason janë reale apo imagjinare. Duke u nisur nga fakti që Shqipëria është një vend në zhvillim, investimet e ndryshme bëjnë që ky zhvillim të avancojë edhe më tepër, duke aktivizuar një sërë elementësh ekonomikë. Por, përpos avantazheve që ka ky lloj investimi, përpos risive që mund të ketë injektimi i kësaj industrie në tregun tonë, ekzistojnë faktorë, të cilët e kushtëzojnë performancën pozitive të saj. Rëndësia e këtij studimi është pikërisht, evidentimi i këtyre elementëve, që realisht duhet të ekzistojnë dhe të jenë favorizues për këtë lloj biznesi. Më konkretisht, këta element kanë të

bëjnë me paketat lehtësuese, që përpunohen për t'i ardhur në ndihmë industrisë së përpunimit aktiv (FASON). Pikat e kësaj pakete, të cilat presupozohet se janë tashmë të aplikuara në këtë sektor, lënë vend për të dyshuar, nëse kanë qenë apo jo efektive.

Pyetja kërkimore e këtij studimi

Sa efektive kanë qenë masat e marra për lehtësimin e biznesit fason, gjatë periudhës 2013-2015? Ky punim ka si qëllim pikërisht matjen e këtyre masave, të cilat ndikojnë drejtpërdrejt në performancën ekonomike të këtyre bizneseve e, më pas, në mirëqenien ekonomike të vetë banorëve të vendit. Për lehtësimin e klimës së biznesit në Shqipëri, në vitin 2013, nga Ministria e Zhvillimit Ekonomik, Tregtisë dhe Sipërmarrjes është hartuar një paketë, e cila ka si qëllim, pikërisht lehtësimin e problemeve që kanë këto biznese. Mirëpo, referuar debateve aktuale në media dhe jo vetëm, kuptojmë se ka dyshime nëse është apo jo e injektuar në industritë prezente.

Hipoteza bazë e këtij studimi

Masat që merren për lehtësimin e klimës së biznesit fason janë formale dhe joefektive. Referuar Dhomës Fasioniste të vendit, koordinuar kjo edhe me rezultatet në INSTAT shohim, që përpos performancës së kësaj industrie në vetvete, ka edhe një ndikim të madh në shoqërinë e vendit. Kjo duke u nisur nga fakti se një numër i lartë i banorëve janë të punësuar në këtë industri, sepse, në Shqipëri numri i personave, të cilët janë të kualifikuar është i pakët, krahasuar me numrin e banorëve që i përkasin shtresave të varfra. Kjo shtresë e popullsisë është prezent në çdo qytet të vendit dhe, është pikërisht ky biznes fason ai, i cili i ka dhënë mundësinë kryesisht femrave (95% femra, 5% meshkuj) të kenë një aktivitet ekonomik e të krijojnë disa të ardhura bazike për të jetuar. Nga studimi i bërë nga Dhoma Fasioniste e Shqipërisë rezulton, se në të dy llojet e aktiviteteve janë të punësuar 39,331 punonjës, në aktivitetin e prodhimit të veshjeve dhe 30,706 në aktivitetin e prodhimit të këpucëve (Raporti Përfundimtar, 2015). Ndër avantazhet që ka vendi ynë është pikërisht kapitali human, që përpos prezencës, është edhe shumë produktiv dhe cilësia e ofruar është e dukshme dhe e pranueshme nga drejtuesit e ndërmarrjeve. Numri më i lartë i të punësuarve është i përqendruar në qytetin e Tiranës dhe të Durrësit, ku edhe ka më shumë biznese të tilla.

2. Paketa lehtësuese për industrinë e regjimit të përpunimit aktiv (Industrië Fason)

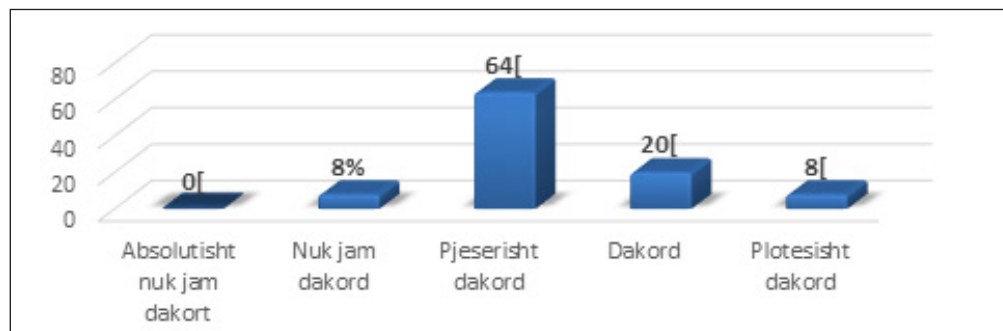
Në vitin 2014, bizneset e industrisë fason hartuan dhe propozuan disa pika, të cilat kishin të bënin drejtpërdrejtë me performancën më lehtësuese të tyre. Ky punim ka si qëllim paraqitjen e këtyre masave në mënyrë të detajuar për çfarë kanë propozuar bizneset, dhe matja e efektshmërisë së tyre. Paketa Fason parashtroi 32 pika. Kjo paketë është prezantuar nga bizneset dhe është publikuar nga Ministria e Zhvillimit Ekonomik, Tregtisë dhe Sipërmarrjes, në Prill të 2014. Ndërkohë, në tetor të po të njëjtit vit, në një shkrim të publikuar (Tetor 2014) lidhur me ecurinë e paketës, përfaqësuesit e kompanive fason u shprehën, se ajo ka qenë një mbështetje për industrinë, kryesisht sa i përket rimbursimit të TVSH-së, kur kishte më shumë se tre vjet, që detyrimet vetëm shtoheshin. Kështu, përjashtimi i makinerive nga TVSH, oraret e zgjatura të punës nga administrata doganore, si dhe programet e punësimit janë disa masa të tjera, që përfaqësuesit e biznesit i konsiderojnë të kryera dhe të suksesshme. Realizimi i pikave të asaj pakete pritej të ishte e mirëpritur nga drejtuesit e kompanive,

pasi qenë propozimet e tyre. Propozimet u mbështetën në tre shtylla kryesore, që kishin në fokus targetimin e varfërisë, uljen e kostove dhe nxitjen e punësimit, që do të sjell rritjen e produktivitetit të punës. Qeveria ka ndërmarrë edhe një sërë nismash të tjera, në përgjigje të kërkesave të industrisë. Miratoi vendimin për qiratë, që parashikohen 1€/kontrata për bizneset fason, nismë e cila llogaritet me një impakt financiar rreth 24 milionë lekë në vit, sikurse thamë me lart, që i mbeten biznesit; apo zgjidhjen e problemit të mbetjeve teknologjike, çka mundëson uljen e kostos administrative dhe reduktimin e kohës për bizneset. Vonesat në rimbursimin e TVSH-së, për periudha tepër të gjata kohe, ishin një nga shqetësimet më të mëdha të shprehura nga bizneset e industrisë fason. Tashmë rimbursimi i TVSH-së bëhet menjëherë, në rastin e tatimpaguesve me risk zero, kategori në të cilën janë klasifikuar bizneset fason, dhe brenda 30 ditëve në rastin e tatimpaguesve eksportues.

3. Metodologjia dhe analizimi i të dhënave

Për të vërtetuar nëse masat e paketës fason dhe jo vetëm janë zbatuar realisht, që prej vitit kur supozohej se duhej të ishin aktive, kemi hartuar një pyetësorë, i cili për efekt studimi është shtrirë në Rrethin e Krujës. Qyteti ndodhet në një pozitë të favorshme, në pjesën qendrore të vendit, shumë afër kryeqytetit. Pozita gjeografike është mjaft e favorshme edhe për zhvillimet ekonomiko-shoqërore. Rol të madh në ekonominë e Krujës, sigurisht luan edhe Industria Fason. Kjo industri punëson një numër të madh kryesisht femra, nga gjithë komunat e rrethit të Krujës. Në vijim është paraqitur një pjese e konkluzioneve të konsideruara si më të rëndësishmet e anketës, por, në përfundim të studimit, janë marrë parasysh të tridhjetë e dy masat e propozuara. Dyshimi, nëse masat e propozuar kanë pasur performancë pozitive, për industrinë fason, përbën objektin e analizës së punimit. Nga 31 sipërmarrje që operojnë në Rrethin e Krujës, në këtë studim vetëm 25 (80%) kanë rezultuar bashkëpunuese. Ndër këto sipërmarrje, 20 janë të përpunimit të këpucëve dhe 5 të përpunimit të tekstileve.

GRAFIKU NR.1 : ÇMIMI I TOKËS DHE QIRASË SË MJEDISEVE
TË BIZNESIT KA PËSUAR ULJE?



Burimi: Autori (2015)

Ndër masat e para të propozuara nga bizneset është ulja e çmimit të tokës dhe të qirasë së mjedisit të biznesit, për investimet ekzistuese dhe ato të reja. Drejtuesit e sipërmarrjeve janë pyetur, duke pasur mundësinë të përgjigjen në formë vlerësimi nga 1-5, ku 64% e drejtuesve janë shprehur, se janë pjesërisht dakord me efektin e kësaj pike. Kjo duke lënë të kuptohet, që efekti i saj është në rritje. 8% prej tyre janë shprehur që nuk kanë pasur asnjë përmirësim, ndërkohë që 20% pohojnë që masa ka qenë e efektshme, ashtu sikurse 8% prej tyre janë plotësisht dakord, që kjo pikë është shumë aktive për sipërmarrjet.

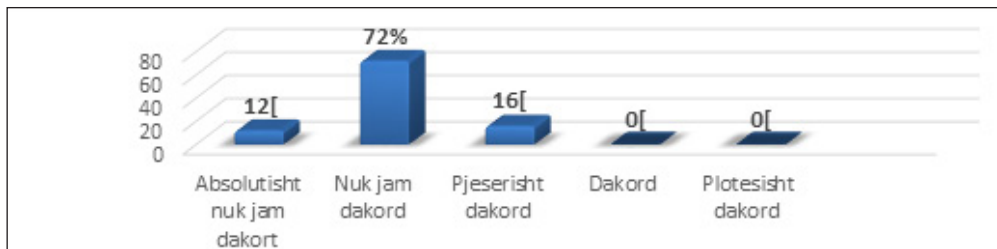
GRAFIKU NR.2 : A ËSHTË PËRMIRËSUAR SHËRBIMI DOGANOR?



Burimi: Autori (2015)

Grafiku i mësipërm tregon përqindjen e rezultatit, ku të anketuarit janë pyetur, nëse shërbimi doganor në pikat e kalimit kufitar ka ofruar shërbimin edhe mbas orarit zyrtar të punës. Pjesa më e madhe e të anketuarve 72%, janë shprehur që kjo situatë nuk ka pasur asnjë përmirësim, përkundrazi mund të shprehen edhe me pakënaqësi. Nga ana tjetër, 28% e drejtuesve janë shprehur, se kjo pike është përmirësuar.

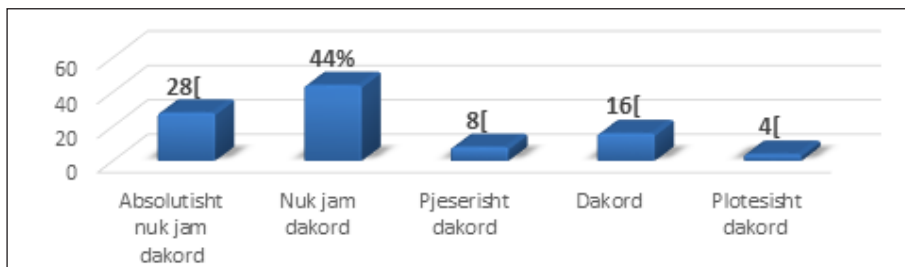
GRAFIKU NR.3: FALJA E KAMAT-VONESAVE PËR PERIU DHËN E PRAPAMBETUR ËSHTË REALIZUAR?



Burimi: Autori (2015)

Sa i përket faljes së kamat-vonesave për mospagim të sigurimeve shoqërore dhe shëndetësore për periudhën 1 janar-31 Mars 2014, 72% e drejtuesve janë shprehur se kjo pikë nuk ka pasur asnjë përmirësim, situata vazhdon të jetë po njëjloj. Ndërkohë që 12 % prej tyre janë shumë të pakënaqur, duke u shprehur se nuk kanë absolutisht asnjë përmirësim. Pjesërisht dakord me një përmirësim të ulët, përgjigjen 16% e të anketuarve.

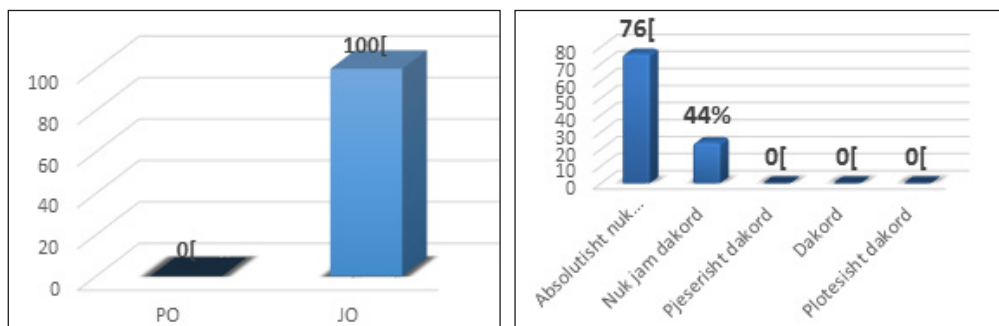
GRAFIKU NR.4: INDUSTRIA FASON KA PËRFAQËSIMIN POLITIK TË DUHUR NË VENDIMMARRJEN E PROBLEMATIKAVE?



Burimi: Autori (2015)

Sa i përket përfaqësimit politik që mund të ketë industria fason, 28% e të anketuarve janë shprehur që nuk janë absolutisht dakord, ashtu si 44% me një vlerësim pak më të zbutur pohojnë se nuk kanë fare ndikim nga përfaqësuesit politik. Ndërkohë, referuar ndoshta edhe paketës, 8% prej drejtuesve bien dakord qw kjo ka një rezultat pozitiv. 16% dhe 4% shprehen shumë të kënaqur me përfaqësimet politike dhe vendimarrjen e problematikave.

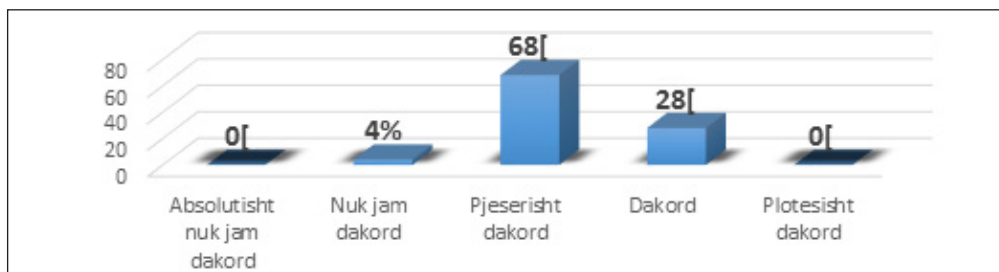
GRAFIKU NR.5: KA PASUR PREZENCË TË ATASHEVE TREGTARË, ME QËLLIM MARKETINGUN AGRESIV NË TREGUN NDËRKOMBËTARË? & GRAFIKU NR.6: FORCIMI I KAPACITETEVE INSTITUCIONALE TË LIDHURA ME HARTIMIN E POLITIKAVE MBËSHTETËSE PËR KËTË SEKTOR (KRIJIMI I NJË AGJENCIE, ANGAZHIMI I NJË PERSONI KONTAKTI, PROMOVIM I IMAZHIT)?



Burimi: Autori (2015)

Grafiku Nr. 5 tregon përqindjet për prezencën e atashëve tregtarë, me qëllim forcimin e rolit të diplomacisë dhe drejt një rruge të promovimit të markës “MADE IN ALBANIA”, por, në formë të prerë ka rezultuar, që sado risi mund të ketë industria, atashetë nuk janë prezent në masën 100%. Lidhur ngushtë me komentin për atashetë, kemi edhe përpjekjet për përmirësimin e imazhit të sipërmarrësve fason, nëpërmjet WEB-siteve të dedikuar. Mirëpo 74% e drejtuesve janë shprehur që kjo pikë nuk ka dhënë rezultatin e duhur akoma dhe 44% kanë renditur në vend të dytë faktin, se nuk ka pasur efekt deri tani në këtë aspekt, ku përfshihen edhe konferencat vjetore për fasonet.

GRAFIKU NR. 7: KENI MBËSHTETJE FINANCIARE PËR PANAIRE DHE EKSPOZITA?

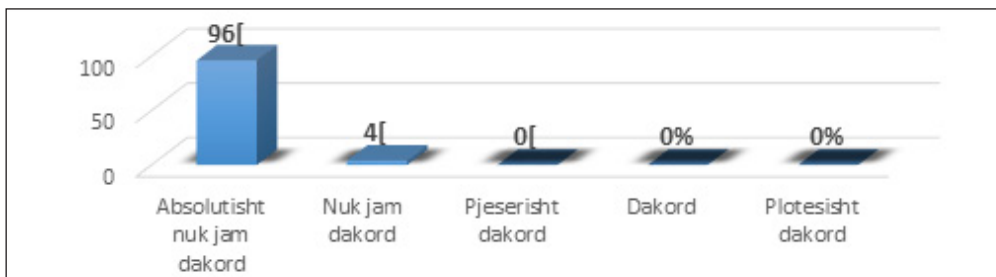


Burimi: Autori (2015)

Kur drejtuesit u pyeten nëse kishin mbështetje financiare për panaire dhe ekspozita, 4% prej tyre u shprehen indiferent, duke kuptuar që mbas miratimit të paketës, situata për ta vazhdon

njëlloj. Nga ana tjetër, 68% e drejtuesve pohojnë që deri diku kanë pasur mbështetje, dhe 28% janë dakord që kjo pikë e paketës ka performuar pozitivisht. Mirëpo, përmend këtu faktin që më datat 2-6 Qershor, ku të Pallati i Kongreseve u mbajt panairi i tekstileve, pra, panairi fason (i qepjeve me porosi, tipike të industrisë) predominonin ndërmarrjet e Kosovës dhe vendaset jo në masën e duhur.

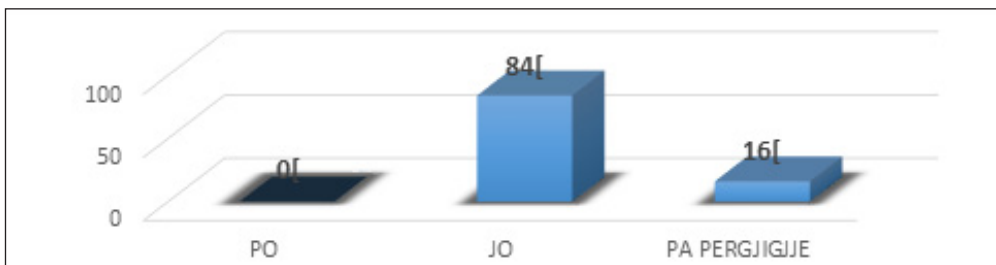
GRAFIKU NR.8: A KA PASUR ZGJIDHJE SA I PËRKET PROBLEMIT TË GJOBAVE DOGANORE PËR DIFERENCËN NË PESHË (KU PËRDORET SI KRITER SASIA FINALE E PRODUKTIT TË POROSITUR)?



Burimi: Autori (2015)

Nëse masa për zgjidhjen e problemit të gjobave doganore për diferencën në peshë do të kishte pasur efektin e pritshëm impakti financiar përllogaritej afro 100 milion lekë. Mirëpo 96% e drejtuesve pohojnë, që kjo situatë vazhdon të jetë në gjendje të njëjtë me vitet e kaluara. Ndërkohe që, 4% e drejtuesve shprehen se nuk njohin deri tani zgjidhje të problemit të gjobave doganore, për diferencën në peshë të produkteve.

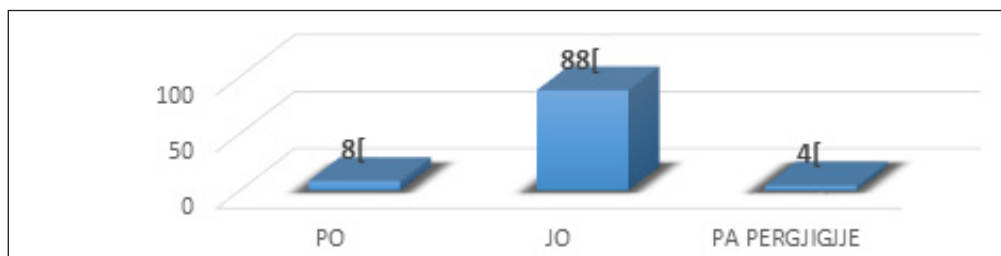
GRAFIKU NR.9: A JANË BIZNESET FASON TË PAJISUR ME CERTIFIKATË EURO-1?



Burimi: Autori (2015)

Nëse ndërmarrjet përbushnin kriteret e përcaktuara mund të aplikonin për certifikatën 1-EURO, mirëpo kur drejtuesit janë pyetur, nëse realisht ata zotërojnë një të tillë, 84% prej tyre janë përgjigjur jo. Vetëm 16% kanë rezultuar që janë afër përbushjes dhe në rrugën drejt pasjes së certifikatës. Element ky që nxit konkurrueshmërinë midis bizneseve.

GRAFIKU NR.10: A KANË BIZNESET FASON NJË SHOW ROOM
PËR RRIJTJEN E AKSESIT NË TREGJET NDËRKOMBËTARE?



Burimi: Autori (2015)

Në grafikun Nr. 10 janë paraqitur rezultatet e drejtuesve në lidhje me pyetjen, nëse industria fason në Shqipëri ka prezent një show-room për rritjen e aksesit në tregjet ndërkombëtare. 88% e të anketuarve janë përgjigjur se jo vetëm që nuk kanë prezent një show-room, por nuk kanë pasur as edhe mbështetjen me asistencë teknike dhe logjistike, për krijimin e të paktën një modeli të ngjashëm. 8% pohojnë që diçka të ngjashme nuk e kanë prej paketës, por prej koordinimit të organizimit të punës së tyre, ku shpesh herë ata mund të promovojnë në ambiente të ngjashme me show-room-et. Nuk kanë pranuar t'i përgjigjen pyetjes rreth 4% e drejtuesve.

GRAFIKU NR.11: A ËSHTË REALIZUAR DHËNIA E ASISTENCËS FINANCIARE/TEKNIKE
PËR ZHVILLIMIN E TEKNOLOGJISË (INFORMACION MBI TREGUN, TEKNOLOGJINË DHE
KONKURRUESHMËRINË E SEKTORIT)?



Burimi: Autori (2015)

Efekti që pritej të jepte dhënia e asistencës financiare për zhvillimin e teknologjisë nuk ka dhënë rezultat deri më tani. Në grafikun Nr.11 duket qartë, se të gjithë të anketuarit janë shprehur, që lehtësira për financimin e bizneseve, për investime në teknologji me kredi të buta, për importin e linjave teknologjike me interesa më të ulëta se ato të tregut, nuk kanë qenë prezentë.

4. Konkluzione dhe rekomandime

Shqipëria, në rajon, renditet si një nga vendet që ka tërhequr më shumë investime të huaja direkte, ndër to edhe Industrinë Fason, që u bë fokusi i punimit tonë. Rikujtojmë se në përfundim të këtij punimi duhet të vërtetonim, nëse masat e marra, për lehtësimin e klimës së Industrisë Fason në vend, janë reale apo formale. Mbas gjithë analizës së bërë nga interpretimi

i rezultateve që u bënë të mundura të siguroheshin në rrethin e Krujës, pamë se situata nuk është ajo që mund të dëshironte çdo sipërmarrje në atë sektor. Për të përmbledhur, në 90% të përgjigjeve të dhëna në pyetësor kanë pasur një vlerësim të ulët, sa i përket supozimit që masat e marra kanë dhënë efektin e dëshiruar. Ndërkohë që një pjesë e vogël, duke argumentuar në pjesën më të madhe, se shumë nga masat janë formalisht ekzistuese dhe njëkohësisht shprehen pozitive (ndonëse të pakët në numër) për të mos pasur keqinterpretime dhe për të mos i përzier gjërat me pikëpamjet politike, kanë preferuar të mbajnë atë qëndrim. Industria Fason, pavarësisht të gjithave, mbetet një industri me potenciale të larta zhvillimi, duke u koordinuar edhe me përmirësimin e një klime biznesi të konkurrueshme në rajon.

Shqipëria ka ende vend për përmirësime për të shkuar më lart në renditjet botërore, duke ulur kostot e hapjes së një biznesi, uljen e numrit të pagesave dhe kohës së harxhuar për pagimin e taksave. Shqipëria ka ndërmarrë një program të gjerë reformash rregullatore, por implementimi i tyre duhet të jetë prioritet kryesor. Mosimplementimi gjeneron një nivel të lartë pasigurie në mjedisin e biznesit, gjë e cila ul të ardhurat e investimeve private në Shqipëri. Mjedisi i paqëndrueshëm politik rrit riskun, të cilin investuesit priren ta shmangin. Përveç kësaj, faktorë të tillë, si: korrupsioni, burokracia etj., janë jo vetëm rrisqe, por edhe prishje e imazhit tek investuesit. Shpërndarja e ndërmarrjeve të investimeve të huaja në Shqipëri, sipas sektorëve të ekonomisë nuk është uniforme. Edhe pse Shqipëria po kalon në një proces ri-industrializimi bazuar tek investimet e huaja, përfshirja e tyre në aktivitete të teknologjive më të larta është ende në nivele të ulëta. Shtrirja e investimeve të huaja, zhvillimi i burimeve njerëzore, drejtimi dhe profesionalizimi i tyre në sektorë që ende ofrojnë mundësi për përthithjen e investimeve të huaja është një sfidë, me të cilën duhet të përballë Shqipëria. Investimet e Huaja “cenojnë” në një farë mase pavarësinë e vendit pritës, veçanërisht kur burimi i investimit vjen nga i njëjti vend. Prandaj duhet pasur kujdes, që raporti “kapital i huaj/kapital vendas” të mos jetë shumë i madh, me qëllim që të mos krijohet varësi nga investimi i huaj. Duhet një plan i ri i orientimit ekonomik në Shqipëri. Duhet të synohet fort jo vetëm përmbytja e nevojave vendase për prodhim, por edhe për të nxitur sa më shumë eksportin, për të përmirësuar bilancin e pagesave dhe të bërë të njohur produktet shqiptare në botë.

Bibliografia

- Anamali, A. (2015). Shqipëria si destinacion i nën kontraktimeve në distancë: industria fasone. Disertacion, Universiteti “Aleksandër Moisiu”, Durrës.
- Beron, R. (2014, Shkurt 25). 2014 Outlook on Asia Apparel and Textile Sourcing. Marrë më Shtator 25, 2015, nga [sourcingjournalonline.com](https://sourcingjournalonline.com/2014-outlook-asia-apparel-textile-sourcing/): <https://sourcingjournalonline.com/2014-outlook-asia-apparel-textile-sourcing/>
- Bregasi, M. (2012). Zbatimet inovatore në sektorin e bujqësisë: mundësi dhe pengesa në rastin shqiptar. *Economicus*(9), 140-150.
- Çela, L. (2014, Janar 25). Fason/ Shqipëria, si po bëhet Kina e Europës. Marrë më Shtator 2015, nga [monitor.al](http://www.monitor.al/fason-shqiperia-si-po-behet-kina-e-europes/): <http://www.monitor.al/fason-shqiperia-si-po-behet-kina-e-europes/>
- Dhoma e Fasonistëve të Shqipërisë. (2010). Krijimi i një database të integruar për industrinë e veshjeve dhe të këpucëve në Shqipëri. Tiranë : Dhoma e Fasonistëve të Shqipërisë; Fondacioni ABC.
- Fernandez-Stark, K., Frederick, S., & Geref, G. (2011, Nëntor). The Apparel Global Value Chain: Economic Upgrading and Workforce Development. Marrë më Shtator 25, 2015, nga [cggc.duke.edu](http://www.cggc.duke.edu/pdfs/2011-11-11_CGGC_Apparel-Global-Value-Chain.pdf): http://www.cggc.duke.edu/pdfs/2011-11-11_CGGC_Apparel-Global-Value-Chain.pdf
- Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*(48), 37-70. Marrë më Shtator 25, 2015, nga http://www.uky.edu/~tmute2/geography_methods/readingPDFs/gereffi.pdf

- Gereffi, G., & Memedovic, O. (2003). The global apparel value chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries. Marrë më Shtator 25, 2015, nga UNIDO Web site: https://www.unido.org/user_media/Publications/Pub_free/Global_apparel_value_chain.pdf
- Gjona, A. (2014, Tetor 6). Paketa 'fason' po funksionon. Marrë më Shtator 25, 2015, nga ata.gov.al: <http://www.ata.gov.al/paketa-fason-po-funksionon-179273.html>
- INSTAT. (2014). Llogaritë Kombëtare Vjetore. INSTAT. Marrë më Shtator 25, 2015, nga <http://www.instat.gov.al/al/themes/llogarit%C3%AB-kombetare.aspx>
- METE. (2013, Prill). Strategjia e Biznesit dhe Investimeve 2013-2020. METE, Drejtorja e Përgjithshme e Politikave. Marrë më Shtator 25, 2015, nga shtetiweb.org: http://shtetiweb.org/wp-content/uploads/2014/02/1_Korrik_2013_draft_strategjia_BI___final.pdf
- MZHETS. (2014). Paketa lehtësuese për industrinë e regjimit të përpunimit aktiv (fason). Tiranë: MZHETS. Marrë më Shtator 25, 2015, nga <http://www.ekonomia.gov.al/al/dokumente/pdf/paketa-fason&page=1>
- Nordås1, H. K. (2004). The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing. Discussion paper Nr.5, World Trade Organization. Marrë më Shtator 25, 2015, nga World Trade Organization Web site: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers5_e.pdf
- Smith, A. (2009). Pasuria e Kombeve. (G. Peçi, Trans.) Tiranë: IPLS&DITA 2000.

SmartGrid- Një vizion i ri për Rrjetin elektro-energjetik shqiptar

Anni DASHO SHARKO¹

Genci SHARKO²

Abstrakt: Kërkesa dhe miratimi i një modeli të ri të liberalizuar, në tregun shqiptar të energjisë, përbën një hap të rëndësishëm drejt konsolidimit dhe zhvillimit të qëndrueshëm të një tregu të liberalizuar të energjisë elektrike në Shqipëri. Sektori i Energjisë Elektrike, po përballet me sfida serioze financiare dhe operacionale, manifestuar nga një deficit i madh i pa financuar, prej rreth 550 milion US\$, dhe një nivel të madh të humbjeve teknike dhe joteknike, prej rreth 42% - më të lartat në rajon - për shkak të mospagesës së faturave të energjisë elektrike nga konsumatorët, si dhe normat e ulëta të mbledhjes së pagesave dhe vjedhjeve të shumta në rrjetin e energjisë elektrike nga konsumatorët e saj.

Për të rritur nivelin e menaxhimit në sektorin e menaxhimit të matjes, ishte domosdoshmëri zbatimi i aplikacioneve "SMART Metering" si: Implementimi i Sistemit "MyAvis" (leximi i konsumit mujor, duke përdorur pajisjet kompjuterike PDA. Transmetimi online i këtij konsumi mujor në sistemin MyAvis realizohet nëpërmjet rrjetit GPRS të telefonive mobile në Shqipëri.); Implementimi i Sistemit Converge (implementuar në të ashtuquajturit konsumatorët e mëdhenj, bazuar në energjinë mujore të konsumuar, të dhënat lexohen online nëpërmjet matësve SMART dhe transmetohen on-line, pa prezencën e lexuesve, nëpërmjet rrjetit GPRS të kompanive mobile në Shqipëri); Implementimi i Projektit Pilot të Matësve me Parapagesë "Prepaid Metering System".

Qëllimi kryesor i zbatimit të Aplikacioneve të Sistemeve si SMART Grid dhe SMART Metering është furnizimi i konsumatorëve me energji elektrike me cilësi dhe në mënyrë sa

¹ Universiteti Europian i Tiranës, Fakulteti Ekonomik & IT, E-mail: anni.dasho@uet.edu.al

² Lektor, FIE, UPT

më ekonomike, ky fakt do të vijë si një domosdoshmëri për nivelin menaxherial të kompanisë OSHEE, për themelimin e Smart Grid dhe Sistemit SCADA, duke e bërë sistemin ekzistues të shpërndarjes të monitorohen dhe operohet nga distanca, në mënyrë që të kryejnë optimizimin, automatizimin e kontrollit dhe menaxhim më të mirë të sistemit të faturimit dhe atij të arkëtimit.

Fjalë kyç: SMARTGRID, Sistemi "Smart Metering", MyAvis, Converge, Sistemi i Matjes me Parapagesë

Abstract: *Approval of the new Albanian Power Market Model, constitutes an important step towards the consolidation and sustainable development of the Electricity Market in Albania. The Albanian Power sector is facing serious financial and operational challenges in Albania, manifested by a large unfunded deficit of about US\$550 million and a large level of technical and commercial losses of about 42 percent – the highest in the region – due to non-payment of electricity bills by consumers, as well as poor collection rates.*

To increase the management level of the whole meter management sector it was necessary the implementation of SMART Metering Applications as: Implementation of MyAvis System (reading all customers from company readers using PDA equipment's reading the actual value of the monthly energy consumed and transmit online to MyAvis System through GPRS mobile companies system); Implementing Converge System(to be implemented on BIG customers, the data(energy consumed) are transmitted online without the presence of the readers through the GPRS mobile companies network); Implementation of Prepaid Metering System, piloting a small zone in Tirana around 2000 clients.

The main goal of implementing SmartGrid and Smart Metering System Applications is supplying costumers with electricity in both quality and economical manner, this fact will come as a necessity for OSHEE management level to establish the Smart Grid and Scada System, making the existing distributed system to be monitored and operated from the distance, in order to carry out optimization, automation of control, and better management of Billing and Collection System.

Keywords: SmartGrid, Smart Metering System, MyAvis, Converge, Prepaid Metering System

1. Hyrje

Sistemi energjetik shqiptar daton fillimin e tij në vitin 1936. Ai sot, kryesisht mbështetet në hidrocentralet që kanë mbi 90% të fuqisë së vendosur dhe japin mbi 95% të prodhimit të përgjithshëm të energjisë elektrike. Tre kaskadat kryesore hidroelektrike përbëjnë bërthamën e këtij sistemi:

- Kaskada e lumit Drin, 1350 MW (90% të totalit të gjenerimit)
- Kaskada e lumit Mat, me një kapacitet total të instaluar prej 52 MW
- Kaskada e lumit Bistrica, kapacitet total të instaluar prej 28.5 MW.

Janë në funksionim një numër i pakët hidrocentralesh të vegjël, me një kapacitet total prej 20MW, të shpërndarë në të gjithë vendin. I vetmi central termik është ai i Fierit. Siguria e

sistemit të energjisë elektrike dhe kushtet e furnizimit, janë përgjithësisht shumë të varura nga kushtet hidrike, veçanërisht nga ato në kaskadën e Drinit. Në funksion të situatës hidrike, prodhimi në këtë kaskadë varion nga rreth 3 TWh deri në 5.5 TWh në vit, në një kohë kur kërkesa për energji elektrike është më shumë se 6.5 TWh në vit, dhe vjen gjithmonë në rritje. Deficiti i krijuar është mbuluar me importe të energjisë elektrike nga vendet e rajonit. Konsumi i vendit pritet të arrijë në 10 GWh nga fundi i vitit 2015, ndërsa kufizimet në sistem në vitin 2006 i kaluan 0.6 GWh.

Rrjeti i ri do të duhet të mbajë një fluks dy-drejtimesh të fuqisë. Sistemi energjetik, tashmë ka filluar të veprojë nën rregullat e modelit tregtar ku gjenerimet janë shpërndarë në bazë të ligjeve të tregut dhe qendrat e kontrollit të rrjetit marrin funksione supervizimi, në drejtim të bilancit të fuqive dhe të stabilitetit të tensionit. Shterimi i burimeve primare të energjisë, në njërin anë, dhe ndryshimet klimatike, në anën tjetër, do të ndikojnë në investimet në gjenerim. Rrjeti i ri do të jetë një kombinim midis burimeve të përqendruara dhe atyre të shpërndara të gjenerimit. Krijimi i një portofoli shumëllojshmërie burimesh të ndryshme energjie, do të jetë një avantazh i ri i rrjetit. Vizioni i ri për një rrjet të ri kalon përmes analizës së pyetjeve themelore që na dalin. Cilat do të jenë karakteristikat e rrjetit të ri? Si janë ato krahasuar me karakteristikat e rrjetit të sotëm? Cilat janë hendeqet që ndajnë rrjetin e sotëm me vizionin e ri të rrjetit të së ardhmes? Cilat do të jenë teknologjitë e reja dhe rrugët që do të plotësojnë këtë boshllëk? Përgjigjia e këtyre pyetjeve themelore ka çuar sot bashkërisht të gjithë aktorët e vizionit të ri në formimin e pesë elementëve parësorë të një vizioni të ri për një rrjet modern:

- Faktorët kyç të suksesit
- Performanca
- Karakteristikat kryesore
- Fushat kyçe të teknologjisë
- Vlerësimi dhe indikatorët

Për të arritur këtë standard të performancës, rrjetit të së ardhmes i duhet të ketë disa karakteristika kryesore. Shtatë janë karakteristikat kryesore të një rrjeti modern:

- Vet-rregullimi
- Motivimi dhe përfshirja e konsumatorit
- Qëndrueshmëria ndaj goditjeve
- Energji cilësore sipas kërkesave të shekullit 21-të
- Përfshirja e të gjitha mundësive të ndryshme të gjenerimit dhe magazinimit të energjisë
- Liberalizimi dhe aktivizimi i tregjeve
- Asete të optimizuara dhe punime eficiente

2. Origjina e SmartGrid, nevojat dhe sfidat e së ardhmes

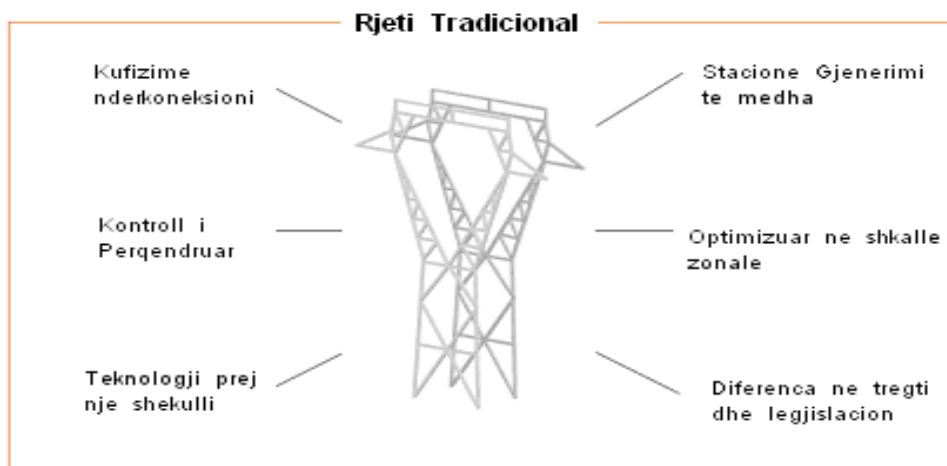
Platforma e Teknologjisë Europiane “SmartGrid”, për një rrjet energjetik të së ardhmes, daton fillimin e vitit 2005. Ky dokument formulon një vizion të ri për zhvillimin e rrjetit të ri europian, drejt vitit 2020 dhe përtej tij. “SmartGrid” është një vizion i ri për rrjetin energjetik europian të së ardhmes. Kjo iniciativë i përgjigjet sfidave dhe oportuniteteve të reja, sjell vlera të reja për konsumatorët dhe aktorët kryesore të tregut për të vepruar në mënyrë efektive dhe eficiente. Kjo sjellje e re do të realizohet nëpërmjet veprimeve integruese në dimensionin teknik, tregtar dhe ligjor. Sektori energjetik ka përpara tij sfida dhe mundësi, të cilat duhen përballuar me një vizion të ri. Sipas Agjencisë Internacionale për Energjinë IEA (2010) konsumi europian i

energjisë parashikohet me një rritje vjetore prej 1.4 %, deri në vitin 2030, dhe pjesa e energjisë së rinovueshme pritet të zërë 26 % të totalit, nga 13 % që zë sot, sipas KE (2006). Sipas po kësaj organizate, investimi botëror i nevojitur për sektorin energjetik, në periudhën 2003–2030, llogaritet të jetë rreth \$16 trilion, vetëm në Europë priten të investohen rreth €500 miliard në infrastrukturën e transmetimit dhe të shpërndarjes. Komuniteti European do të risë shpenzimet në kërkimin për teknologji dhe zhvillim(RTD) nga 1.8 % të GDP, në 3 % të GDP, në fund të 2010, si edhe rritjen e pjesëmarrjes së privatit në këto фонде, nga 55 % në 75 % (KE, 2006).

2.1 Nga e sotmja në të ardhmen

Rrjetet e sotme mbizotërohen kryesisht nga stacione energjie të mëdha, të lidhura në sistemet e transmetimit me tension të lartë, të cilët shpërndajnë energjinë në rrjete me tension të mesëm dhe të ulët. Sistemet e transmetimit dhe të shpërndarjes, kryesisht janë monopole natyrale, në shkallë nacionale apo rajonale, nën autoritetin mbikëqyrës të komisioneve energjetike. Për kontrast, në transmetim-shpërndarje, gjenerimi është në një kompeticion në rritje. Sot, në përgjithësi, burimet e gjenerimit ndodhen pranë lëndëve të para të tyre. Rrjedhja e energjisë është një drejtimëshe: nga burimet gjeneruese nëpërmjet transmetimit e shpërndarjes, në drejtim të konsumatorit. Shpërndarja e fuqisë dhe kontrolli i rrjetit është i përqendruar, kryesisht, në një qendër të vetme. Përgjithësisht, pjesëmarrja e konsumatorit ose nuk ekziston, ose është shumë e kufizuar. Rrjeti është i optimizuar në shkallë rajonale apo nacionale. Interkoneksioni, fillimisht i vendosur për mbështetje të sistemeve në raste emergjence, tani është shndërruar në ambient për shkëmbime tregtare midis shteteve.

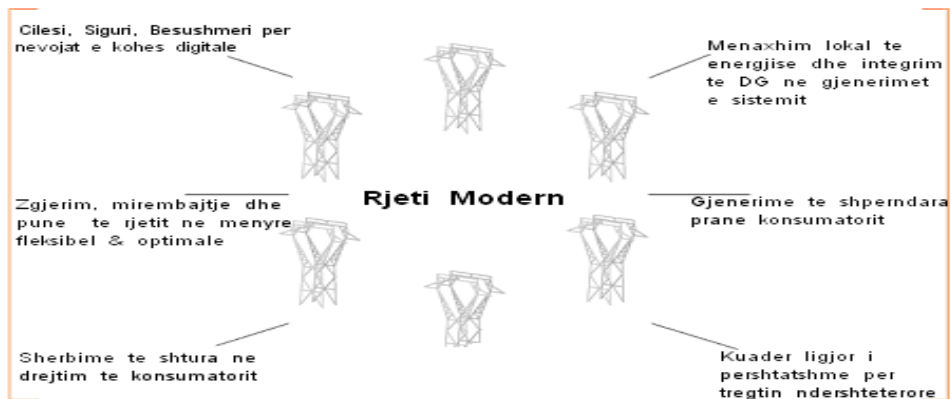
FIGURA 1. RRJETI TRADICIONAL



Rrjeti i ri do të duhet të mbajë dhe lejojë një fluks dy-drejtimesh të fuqisë. Sistemi energjetik tashmë ka filluar të veprojë nën rregullat e modelit tregtar, ku gjenerimet janë shpërndarë në bazë të ligjeve të tregut dhe qendrat e kontrollit të rrjetit marrin funksione supervizimi, në drejtim të bilancit të fuqive dhe të stabilitetit të tensionit. Shterimi i burimeve primare të energjisë, në njërën anë, dhe ndryshimet klimatike, në anën tjetër, do të ndikojnë në investimet

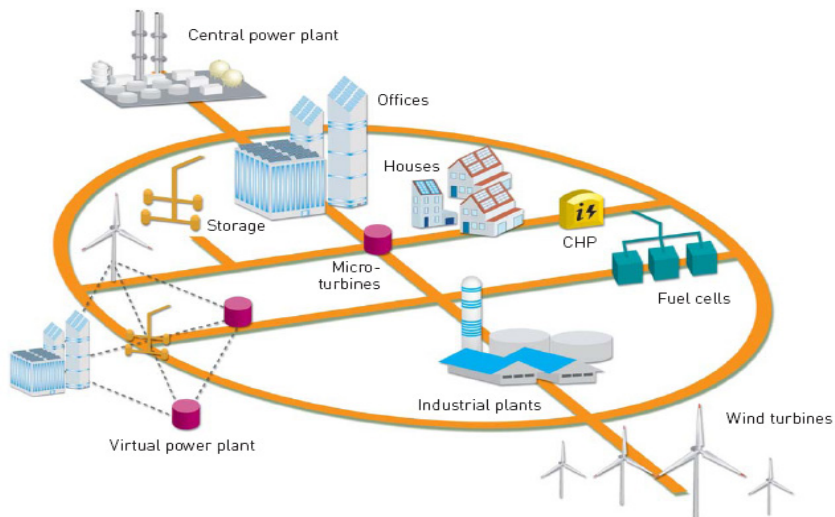
në gjenerim. Rrjeti i ri do të jetë një kombinim midis burimeve të përqendruara dhe atyre të shpërndara të gjenerimit. Krijimi i një portofoli shumëllojshmërie burimesh të ndryshme energjie do të jetë një avantazh i ri i rrjetit.

FIGURA 2. RRJETI MODERN I RI



Puna e sistemit do të jetë një shpërndarje midis burimeve të përqendruara dhe të shpërndara të energjisë (DG). Kontrolli i burimeve të shpërndara të gjenerimit mund të bashkohet për të formuar mikrojetë ose “fabrika fuqie virtuale”, duke lehtësuar integrimin e tyre në sistem, si edhe në treg, njëkohësisht.

FIGURA 3. RRJETI MODERN I RI ME BURIME TË SHPËRNDARA TË ENERGIJË



3. Për një vizion të ri të rrjetit të së ardhmes

Ekspertet e rrjetave dhe ata të teknologjisë, së bashku, tashmë kanë rënë dakord, se nevojitet një përmirësim i madh i rrjetit energjetik. Kalimi në një rrjet të ri plotësisht modern duhet të plotësojë standarde në rritje të besueshmërisë, sigurisë, cilësisë së shërbimit, eficiencës, kostos së shërbimit, veprimit ambiental dhe sigurisë në punë. Rrjeti modern tashmë është një motor i shoqërisë moderne. Rrjeti i sotëm shfrytëzohet përtej mundësive, për të cilat ai u projektua në fillimet e tij. Rrjeti i sotëm vuan kufizimet në shpërndarje, për shkak të kufizimeve në transmetim, mungesë burimesh të reja energjetike, kufizime për shkak të fatkeqësive natyrore. Vizioni i ri për një rrjet të ri kalon përmes analizës së pyetjeve themelore që na dalin. Cilat do të jenë karakteristikat e rrjetit të ri? Si janë ato krahasuar me karakteristikat e rrjetit të sotëm?

Cilat janë problematikat që ndajnë rrjetin e sotëm me vizionin e ri të rrjetit të së ardhmes?

Cilat do të jenë teknologjitë e reja dhe rrugët që do të plotësojnë këtë boshllëk?

Përgjigjja e këtyre pyetjeve themelore ka çuar sot, të gjithë aktorët e vizionit të ri, në formimin e pesë elementëve parësorë të një vizioni të ri për një rrjet modern.

- Faktorët kyç të suksesit
- Performanca
- Karakteristikat kryesore
- Fushat kyçe të teknologjisë
- Vlerësimi dhe indikatorët

FIGURA 4. RRJETI MODERN DHE FAKTORËT E SUKSESIT



Faktorët kyç të suksesit përcaktojnë sjelljen dhe qëllimin e rrjetit. Këta faktorë përbëjnë bazën e suksesit e rreth tyre bashkëveprojnë katër elementët e tjerë.

Performanca e kërkuar nga rrjeti përcakton, se cilat do të jenë karakteristikat e rrjetit. Këto karakteristika përcaktojnë se çfarë funksionesh dhe vetish janë kryesore për të plotësuar kërkesat e performancës. Ato përcaktojnë se çfarë teknologjie do të përdorim për të mbështetur karakteristikat e dëshiruara. Vlerësimi dhe indikatorët na ndihmojnë në vlerësimin e progresit dhe në krahasimin me nivelet e kërkesës së performancës. Në këtë mënyrë mund të përcaktojmë rrejtjen e problemeve, dhe të ndërtojmë një zgjidhje totale në vend të një përmirësimi të pjesshëm të rrjetit. Faktorët kryesor të suksesit të një rrjeti të ri vendosin një bazë të re për kërkesat specifike të performancës, për të matur progresin dhe përfitimet. Këta faktorë kryesorë suksesi mund të klasifikohen si:

Reliable/i besueshëm – Një rrjet i besueshëm siguron energji për konsumatorin, kur dhe ku e kërkon ai. Siguron një bollëk paralajmërimesh për problemet që dalin dhe i qëndron shumicës së shqetësimeve. Ai vepron në eliminimin e problemeve, përpara se përdoruesi të shqetësohet.

I Sigurt/i qëndrueshëm – Rrjeti i sigurt i qëndron, si goditjeve fizike dhe atyre informatike, pa krijuar ndërprerje të mëdha dhe pa kërkuar shpenzime të mëdha në rivendosjen e punës.

Ekonomik – Një rrjet ekonomik vepron në bazë të kërkesës dhe ofertës duke siguruar një çmim të drejtë të energjisë dhe burimin e përshtatshëm të furnizimit.

Eficient – Një rrjet i tillë përfiton nga investimet që çojnë në një kontroll të kostos, ulin humbjet në transmetim dhe shpërndarje, prodhim më efektiv dhe kosto më të ulët të pronësisë së energjisë.

Ambientalisht i pranueshëm – Një rrjet i tillë zvogëlon efektin mbi një ambient, nëpërmjet iniciativave të reja në prodhim, transmetim, shpërndarje, ruajtje dhe konsum.

I sigurt – Një rrjet i tillë mbron konsumatorin dhe personelin, ai gjithashtu, është i ndjeshëm ndaj përdoruesve, ku siguria e jetës së tyre varet prej tij.

4. Kërkesat e rrjetit për performancë

Nëse duam që sistemi i ri të arrijë qëllimin e tij, ai duhet të plotësojë disa standarde. Pesë janë kërkesat kryesore që mund ti rendisim:

Përgjigjja ndaj emergjencave. Një rrjet i ri dhe modern duhet të sigurojë analizë paraprake për të parashikuar problemet përpara se ato të ndodhin, dhe të vlerësojë problemin ndërsa ai shfaqet dhe zhvillohet. Kjo i jep mundësi të minimizojë impaktin në rrjet dhe t'i përgjigjet me eficiencë problemeve.

Rivendosja. Në kohën e sotme, mbas një emergjence në rrjet mund të duhen ditë dhe mbase javë për të kthyer sistemin në punë, në rrjetet e mëdha. Një rrjet i ri duhet të rikthehet në punë më shpejtë dhe me kosto gjithnjë e më të ulët, sa më shumë teknologjia, kontrolli dhe komunikimi përparojnë në vite.

Veprimet e përditshme/rutinë. Në një rrjet modern, personeli i shërbimit duhet të kuptojë gjendjen e rrjetit dhe trajektoren e tij të lëvizjes, të sigurojë rekomandime për një punë të qëndrueshme të sistemit dhe të iniciojë kontrollin e nevojshme të rrjetit. Personeli ndihmohet në misionin e tij, nëpërmjet metodave të avancuara të kontrollit dhe të përpunimit vizual të të dhënave. Sistemet e shpejta të simulimit, si edhe sisteme ndihmëse të marrjes së vendimeve, janë një mbështetje.

Optimizimi. Rrjeti i së ardhmes siguron mekanizma të avancuar për të vlerësuar kushtet, vlerësuar opsionet dhe ushtruar një shumëllojshmëri veprimesh kontrolluese për të optimizuar performancën e rrjetit nën prizmin e besueshmërisë, ambientit, efektivitetit dhe kostos.

Planifikimi i sistemit. Planifikuesit e sistemit duhet të analizojnë rritjen e ardhshme të kërkesës dhe ofertës për energji, për të drejtuar vendimin e tyre në çfarë, ku dhe kur duhet të modernizohet dhe të zhvillohet rrjeti. Sistemet moderne të mbledhjes së të dhënave dhe të modelimit do të lejojnë përgjigjen e saktë të këtyre pyetjeve.

5. Karakteristikat kryesore të një rrjeti modern

Për të arritur këtë standard të performancës rrjetit të së ardhmes i duhet të ketë disa karakteristika kryesore. Shtatë janë karakteristikat kryesore të një rrjeti modern:

- Vetërregullimi
- Motivimi dhe përfshirja e konsumatorit.
- Qëndrueshmëria ndaj goditjeve
- Energji cilësore sipas kërkesave të shekullit 21-të
- Përfshirja e të gjitha mundësive të ndryshme të gjenerimit dhe magazinimit të energjisë
- Liberalizimi dhe aktivizimi i tregjeve
- Asete të optimizuara dhe punime efeciente.

Vetërregullimi

Në kuptimin e një rrjeti të ri modern “vetërregullimi” i referohet një skeme inxhinierike, e cila mundëson që problemet e elementëve të sistemit të izoloohen dhe idealisht të rivendosen në punë normale, me sa më pak apo aspak ndërhyrje të personelit. Këto vetërregullime do të rezultojnë në ndërprerje minimale në konsumatorët, ose aspak të tilla. Vetërregullimi, në esencë, është vetë “sistemi imunitar” i rrjetit. Ky vetërregullim i rrjetit, e ndihmon atë të ruajë besueshmërinë, sigurinë, kostot e ulëta, kualitetin e shërbimit dhe efecencën. Sistemi i ri do të kryejë në mënyrë të vazhdueshme vet-vlerësimin për të parashikuar problemet potenciale, do të përcaktojë problemet aktuale dhe ato që po shfaqen, dhe iniciojë operacionet korrektuese të tyre. Koncepti i ri i vetërregullimit do të jetë një vazhdim natyral i sistemit të mbrojtjes reale të sistemit energjetik, i cili do të përbëjë bërthamën e kësaj teknologjie të re. Një rrjet vetërregullues vazhdimisht do të përdori një arkitekturë në formë rrjeti, e cila do të lidhë burime energjie në mënyrë të shumëfishtë. Dhënsë të avancuar të vendosur në rrjet do të përcaktojnë defektin dhe do ta komunikojnë atë në pajisjen më të afërt. Gjithashtu, këta sensorë do të ndjejnë modele sinjali, që paralajmërojnë probleme në rrjet, duke siguruar në këtë mënyrë kushtet, për zvogëlimin e problemeve përpara se ata të ndodhin. Rrjeti i sotëm i transmetimit ka shumë veti të vetërregullimit, të përfshira që në projektimin e tij. Teknikat e përdorura tashmë për rikycjen automatike dhe ato të autoseksionimit, janë element të vetërregullimit të rrjetit. Arkitektura e përzierë e rrjetit për të siguruar redundancën, bën pjesë gjithashtu, në vetërregullimin e rrjetit. Projektuesit e sistemit historikisht kanë modeluar rrjetin e transmetimit, që të sigurojë furnizimin edhe në kushte të pikut të ngarkesës. Për më shumë, modeli siguron të njëjtin furnizim edhe kur një apo disa linja transmetimi humbasin fluksin.

Rrjeti i sotëm i shpërndarjes, pa burimet e shpërndara energjetike dhe pa një konfigurim inteligjent të konektiviteteve është i kufizuar, për perspektivën vet-rregulluese të sistemit. Sot sistemet e automatikës së shpërndarjes ose DA (Distribution Automation) dhe të nënstacioneve SA, veprojnë në nivel lokal dhe shfrytëzojnë të dhëna lokale, në marrjen e vendimeve. Teknologjitë e reja të automatikës së shpërndarjes DA do të sigurojnë një punë efeciente të sistemit, duke e rikonfiguruar atë pas një avarie. Shumë pajisje të komutimit automatik të shpërndarjes, të kombinuara me teknologjitë e kontrollit të kërkesës së konsumatorit siç është kontrolli i kërkesës DR apo burime energjetike të shpërndara DER, do të përmirësojnë vetërregullimin në rrjetin e shpërndarjes. Vetia e vetërregullimit të rrjetit në të dy nivelet, transmetim dhe shpërndarje, do të përmirësohet duke përfshirë aftësi të reja:

Parashikimi. Analiza në kohë reale e gjendjes së sistemit do të përcaktojë “shëndetin” e përgjithshëm të rrjetit dhe do të identifikojë nevojat për kontrole apo veprime të menjëhershme.

Vlerësimi probabilitar i rrezikut. Bazuar në matjet në kohë reale, do të identifikojë pajisjet, gjeneruesit e energjisë apo linjat e transmetimit, të cilat janë gati për të kaluar në regjim avarie.

Parashikimi i ngarkesës. Do të përmirësohet dukshme për të mbështetur simulime më të sakta parashikuese. Këto simulim të bëra për intervale kohe të shkurtra, deri ditore, do të ndihmojnë aktivitetet ditore të punës, ndërsa ato të kryera në intervale mujore apo vjetore do

të ndihmojnë aktivitete e planifikimit të investimeve.

Monitorimi. Mbledhja e të dhënave në kohë reale, komunikimet me pajisjet të vendosura pranë dhe në distancë, dhënësit e rinj inteligjentë do të mundësojë analizën e defekteve, mundësojnë marrjen e vendimeve bazuar në këtë analizë.

Teknologjitë e monitorimit të gjendjes së pajisjeve do të sigurojnë informacione mbi gjendjen e pajisjeve e, në veçanti, të atyre afër gjendjes së avarisë.

Teknikat e avancuara vizuale do të ndihmojnë në paraqitje e përshtatshme, për personelin të informacionit të mbledhur.

Teknologji të shpërndara. Gjenerime të shpërndara dhe magazinime energjetike të shpërndara do të vendosen gjerësisht, veçanërisht, në rrjetin e shpërndarjes. Këto burime të sistemit do të shpërndahen, në funksion të nevojave për vetërregullim të rrjetit.

Sistemi i transformimit dhe shpërndarjes do të duhet të ndryshojë, nga një arkitekturë radiale në një *network* inteligjent i kombinuar, radial e horizontal. Kombinuar me DER dhe DR, ky rrjet do të krijojë infrastrukturën për një sistem të ri vet-rregullues.

Protokolle të standardizuara të komunikimit janë kryesore në bërjen e rrjetit modern. Vetërregullimi i rrjetit do të minimizojë ose eliminojë ndërprerjet e furnizimit, duke aplikuar teknologji që mund të mbledhin të dhëna e duke ekzekutuar algoritme, që ndihmojnë në marrjen e vendimeve.

Vetërregullimi do të bazohet në disa funksione të projektit të ri:

- Teknikat e ruajtjes së qëndrueshmërisë – Teknika të tilla do të kërkojnë sinjalizime të hershme për mundësi blackout-i zinxhir dhe në mënyrë automatike do të zvogëlojnë rrezikun me shpejt, sesa ndërhyrja manuale e personelit. FACTS (Flexible Alternating Current Transmission System) dhe WAMS (Wide Area Measurement System) janë teknikat, nëpërmjet të cilave, ndihmohet në qëndrueshmërinë e sistemit.
- Proceset e Vetë-rivendosjes – Qarqet e distribucionit do të përmbajnë elementë të rinj të mbrojtjeve, të komunikimit dhe të automatikës në gjendje që të ndjejnë parametrat e qarkut, të izolojnë defektet dhe të rivendosin gjendjen, automatikisht, sa më shpejtë të sistemit.

Besueshmëria e sistemit, ulja e kostos në konsumatorët dhe prodhuesit, janë të gjitha përfitime të vetërregullimit të rrjetit të ri. Treguesit e sotëm të performancës, CAIDI dhe MAIFI të rrjetit, pritet të kenë përmirësime të ndjeshme:

- CAIDI (Customer Average Interruption Duration Index), i cili përcakton vlerën mesatare të zgjatjes së ndërprerjes për konsumatorin, pritet të përmirësohet me një rend. Shumica e ndërprerjeve që do të ndodhin te konsumatori, priten të rivendosen në furnizimi brenda disa minutave.
- Përmirësim do të ketë MAIFI (Momentary Average Interruption Frequency Index) Treguesi mesatar i shpeshtësisë së ndërprerjeve momentale i llogaritur, si numër total i ndërprerjeve për konsumator (më pak se pesë minuta) kundrejt numrit të përgjithshëm të konsumatorëve.

Duke minimizuar ose eliminuar ndërprerjet e rrjetit mund të kursejë industrisë dhe konsumatorit vlera të konsiderueshme monetare. Zbutja e pikut të ngarkesës dhe akumulimi i rezervave mund të përmirësojë bilancet financiare të përdoruesve të pajisjeve që mundësojnë këto cilësi.

6. Konkluzione

Rrjeti i sotëm energjetik vepron në përputhje me strukturën e çmimeve të aprovuara nga entet rregullatore shtetërore. Si pasojë e ndikimit shumë të vogël në çmim të konsumatorit, në tregun e rishitësve të energjisë ekzistojnë vetëm dy tarifa çmimi energjie: tarifa e pikut dhe ajo jashtë pikut. Raporti i tarifës së pikut me atë jashtë pikut, qëndron zakonisht dy deri në tre herë. Në tregun e shitjes me shumicë të energjisë ekziston një lëvizshmëri më e madhe e çmimeve, ato janë të ndryshueshme në intervale një orëshe. Raporti 1/10 i çmimit ditor më të ulët me atë të pikut është një ndodhi e zakonshme në tregjet e shumicës.

Rrjeti i ri do të aktivizojë aktorë të tjerë në tregun e energjisë, nëpërmjet shtimit të rrugëve të gjenerimit, iniciativave më efeciente të përgjigjes ndaj kërkesës dhe vendosjen e kapaciteteve magazinuese të energjisë, brenda një sistemi shpërndarës më të besueshëm. Përgjigjja e konsumatorit kundrejt rritjes së çmimit, do të zvogëlojë kërkesën e tyre për energji. Kjo do të çojë në zgjidhje me kosto më të ulët dhe do të stimulojë zhvillimin e teknologjive të reja.

Sfida e rrjetit të ri është të lejojë sa më shumë të mundet entet rregullatore, prodhuesit, operatorët dhe konsumatorët për të ndryshuar rregullat e biznesit, për t'iu përshtatur rregullave të punës dhe të tregut.

Duke reduktuar ngushtimet në linjat e transmetimit, rrjeti i ri do të zgjerojë tregun, duke afruar me shumë blerës dhe shitës të energjisë. Produkte të reja dhe të pastra ndaj ambientit do t'i afrohen konsumatorit si një opsion i tregut.

Bibliografia

- National Energy Technology Laboratory. (2009). Accommodates All Generation and Storage Options. U.S. Department of Energy, Office of Electricity Delivery and Energy Reliability.
- Amin, M. (2005, Mars/ Prill). Powering the 21st century : we can—and must—modernize the grid. IEEE power & energy magazine, 93-96. Marrë më Shtator 14, 2015, nga http://massoud-amin.umn.edu/publications/PE_In_My_View_Mar_April2005.pdf
- Amin, S. M., & Wollenberg, B. (2005, Shtator 12). Toward a smart grid: power delivery for the 21st century. Power and Energy Magazine, IEEE, 3(5), 34-41.
- Conducted by the National Energy Technology Laboratory. (2007). Provides Power Quality for 21st Century Needs. U.S. Department of Energy, Office of Electricity Delivery and Energy Reliability.
- European Commission. (2006). European SmartGrids Technology Platform: Vision and strategy for Europe's electricity networks of the future. EUR 22040, European Commission, Directorate-General for Research Sustainable Energy Systems.
- National Energy Technology Laboratory. (2007). Anticipates and Responds to System Disturbances (Self Heals). US Department of Energy, Office of Electricity Delivery and Energy Reliability.
- National Energy Technology Laboratory. (2007). Motivativates and Includes the Customer. U.S. Department of Energy, Office of Electricity Delivery and Energy Reliability.
- National Energy Technology Laboratory. (2007). Resists Attack. U.S. Department of Energy, Office of Electricity Delivery and Energy Reliability.

Analiza e dispersionit kromatik në linjën optike backbone

Besim LIMANI¹
Mimoza DURRËSI
Arben SYLEJMANI

Abstrakt: *Me rritjen e vazhdueshme të kapaciteteve transmetuese në rrjetat e komunikimit, sistemet e transmetimit me fibra optike kanë zënë një pjesë shumë të rëndësishëm edhe në vendin tonë. Në këtë punim do të trajtojmë faktorët dhe karakteristikat e transmetimit të sinjaleve, në linjën me fibër optike, Prishtinë-Shkup. Fokusimi kryesor do të jetë në shkaqet dhe arsyet e humbjeve dhe shpërndarjes kromatike (Chromatic Dispersion) në këtë linjë. Dispersioni kromatik është një fenomen evolues, pra, vonesë për gjatësi të ndryshme valore dhe për gjatësi të fije optike. Në realitet, sinjali optik nuk është monokromatik, pra, posedon një grumbull të gjatësive valore dhe shpërndarja nuk është fenomen linear, por, varet nga frekuencat optike. Dispersioni kromatik konsiderohet seriozisht në komunikimet optike për të gjitha nivelet e bartjes së të dhënave. Në përgjithësi, dispersioni negativ bën, që gjatësitë valore më të shkurtra të udhëtojnë më ngadalë sesa gjatësitë valore më të gjata. Këtë efekt mund të shohim në DCF (dispersion compensated fiber).*

Ky punim do të bazohet në llogaritjet e humbjeve, gjithashtu, do të bëhen simulime në linjën backbone të transmetimit Prishtinë-Shkup. Do të përdoret simulatori OptiSystem për të analizuar shpërndarjen kromatike (Chromatic Dispersion). Analiza është bërë në dy raste; njëri rast është i implementuar në vitin 2007, ndërsa tjetri në vitin 2012. Në rastin e dytë, humbjet dhe shpërndarja kromatike janë me të vogla. Do të shohim sesi humbjet dhe shpërndarja kromatike në total, ndikojnë në kualitetin e transmetimit në linjën optike backbone.

Fjalë kyç: *kabulli optik, humbjet, DCF, dispersioni kromatik*

¹ Universiteti i Prizrenit, E-mail: besim.limani@uni-prizren.com

Abstract: *In my country the continuing growth in the transmission capacity of communication networks, transmission systems with optical fibers have occupied a very important place. In this paper I will address the factors and characteristics of the transmission of signals in optical fiber line Prishtina-Skopje, the main focus will be on the causes of losses and chromatic distribution in this line. Chromatic dispersion is an evolving phenomenon, is different length delay wave and optical string length. In reality, the optical signal is not monochromatic, therefore he possesses a multitude of wavelengths and also the distribution is not a linear phenomenon and it depends on optical frequencies.*

Chromatic dispersion in optical communications will be considered seriously for all levels of data transfer. Negative dispersion generally does that shorter wavelengths travel more slowly than longer wavelengths. This effect can be looked at DCF (dispersion compensated fiber). This paper will be based on calculations of losses, will also be simulation backbone transmission line Prishtina-Skopje. A OptiSystem Simulator will be used to analyze the Chromatic Dispersion. The analysis is done in two cases; the first case is implemented in year 2007 and the second in 2012. In the second case the losses and chromatic distribution are smaller than in the first case. We will see how Losses and chromatic distribution in total will impact on the quality of fiber optic in transmission backbone line.

Key words: *optical cable, losses, DCF, chromatic dispersion*

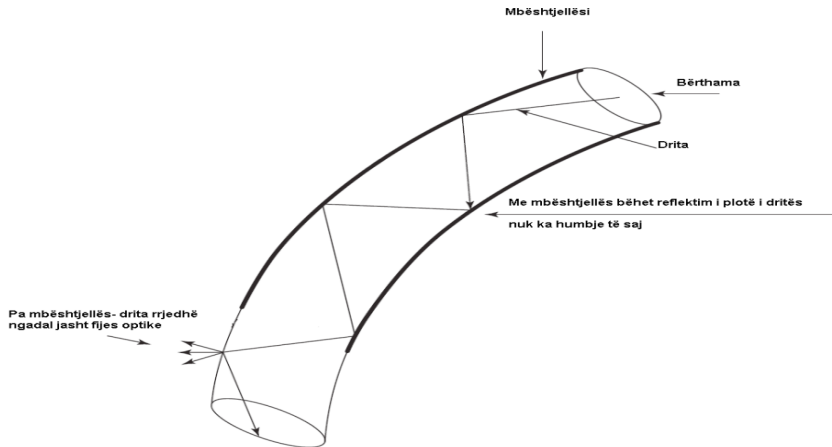
1.1 Historia e zhvillimit të rrjeteve optike

Komunikimi me anë të dritës ka filluar të përdoret që nga kohët e lashta, kur është zbuluar qelqi dhe pasqyra. Shumë shkencëtarë janë munduar të zbulojnë metoda të ndryshme të përdorimit të dritës për çështje shkencore, duke filluar që nga shkencëtari Daniel Colladon, në vitin 1841, i cili provoi të bëj reflektimin e dritës përmes një tubi të mbushur me ujë, pastaj, vazhduan më 1870, John Tyndall, i cili demonstroi bartjen e dritës së diellit nëpërmes një tubi, i cili barte ujë nga një enë në tjetrën dhe vërejti se drita përshkonte një rrugë zigzage brenda këtij tubi, më 1880 William Wheeling e patentoi këtë metodë të bartjes së dritës, duke e quajtur piping light, gjithashtu, më 1880, Alexander Graham Bell bëri bartjen e zërit të tij si sinjal telefonik deri në 200 metra në hapësirë të lirë (ajër), përmes një rrezeje drite, të cilën e përdori si bartës të sinjalit të zërit, ai e emërtoi këtë eksperiment si fotofon (photophone).

Kabulli i parë optik është krijuar nga një gjerman, student i mjekësisë, Heinrich Lamm më 1930, ai bëri të mundur, përmes këtij kabulli optik, të bartë pamje të figurave dhe qëllimi i tij ishte të bëjë të mundur pamjen e brendshme të pjesëve të trupit. Në gjysmën e dytë të shekullit XX-të, teknologjia e fijos optike mori hov të madh zhvillimi, më 1958 Arthur L. Schawlow dhe Charles H. Townes zbuloi rrezën laser dhe botoi “Rrezet Infra të kuqe dhe Laserat Optik”, në American Physical Society’s. Të gjitha këto i motivuan shkencëtarët për të zbuluar kabllon optike me bërthamë qelqi, duke qenë e mbështjellë me një tjetër mbështjellëse qelqi, siç shihet në Figurën 1, e cila shërbente për të mbrojtur nga rrjedhja e dritës “ (Racca, 2007).

Më 1957 Gordon Gould, student i diplomuar në Universitetin e Columbia-s, përhap ideën e përdorimit të laserit, akronimi për Light Amplification by Stimulated Emission of Radiation (Përforcimi i Dritës nga Emitimi i Simuluar i Rrezatimit). Ai e përshkroi laserin si një burim të fortë drite, pastaj, Charls Kao propozoi mundësinë e përdorimit praktik të fijos optike për telekomunikim, duke shpjeguar mundësinë e kapacitetit të bartjes së informacionit, 10.000 herë më të madhe se radio-frekuencat më të larta, të përdorura deri atëherë. Veprimet e

FIGURA 1. FIJA OPTIKE ME MBËSHTJELLËS TË QELQIT



ambientit rrethues të jashtëm, siç janë: shiu, bora, breshëri dhe mjegulla bëjnë që laseri të jetë i papërshtatshëm për përdorim në transmetimet ajrore të hapura.

Më 1966 Charles Kao dhe Charles Hockham propozuan, se mund të bartin sinjal të dritës përmes fjes optike, nëse fuqia e sinjalit të dritës dobësohet në 20dB/km. Edhe me këtë lloj dobësimi, prapë, 99% e dritës humbiste në 1000 metra gjatësi. Kërkimet e mëtejshme zbuluan, se këto humbje shkaktohen nga ndotjet e brendshme të fjes optike.

Më 1970, Robert Maurer, Donald Keck dhe Peter Schultz, nga Corning, patën sukses në prodhimin e qelqit të pastër, i cili e kaloi testin e dobësimit prej 20dB/km dhe kjo ishte një hap për të bërë fjet optike, një teknologji të suksesshme. Me fjalë tjera, Robert Maurer dhe ekipi i tij dizenuan dhe prodhuan fjen e parë optike (Racca, 2007).

Në kohën kur u zbulua fja e parë optike, burimet e dritës për fje optike nuk ishin të avancuara. Me rritjen e kërkesave u zhvilluan edhe burimet e dritës për fje optike, të cilat ofruan shpejtësi të madhe të ndryshimit (zhvendosjes), të përshtatshme për gjatësitë valore. Këto burime të dritës, së pari, kanë përdorur sistemin më të hershëm, i cili ka punuar në gjatësinë valore 850nm. Kjo gjatësi valore korrespondon me të ashtuquajturën dritare e parë e fjes optike të bazuar në silic. Sido që të jetë, kjo gjatësi valore filloi të bëhet më pak atraktive për arsye të humbjes relative të madhe 3dB/km.

Me një humbje më të vogël të fuqisë së dritës prej 0.5 dB/km, shumë kompani kaluan në të ashtuquajturën dritaren e dytë, në gjatësinë valore 1310 nm. Më 1977, Nippon Telegraph and Telephone (NTT) zhvilloi dritaren e tretë, e cila operonte në gjatësinë valore 1550nm dhe, teorikisht, ofron humbjet më të vogla prej 0.2dB/km në fjet optike të bazuara në silic.

Kështu, më 1977, shkencëtarët në laboratorin e Bell-it në AT&T janë interesuar për përdorimin e valëve të dritës, për komunikim në telefon. Ata instaluan sistemin me valë të dritës në kompaninë operatore të telefonisë. Ky instalim ishte sistemi i parë në botë me valë drite, e cila ofronte komplet rangun e shërbimeve të telekomunikacionit (voice, data, video) në një rrjetë publike. Sistemi shtrihej nën qendrën e qytetit të Çikagos me gjatësi 2400 m, duke përdorur fje optike qelqi, ku secila barte në vete 672 kanale të zërit (Racca, 2007).

Më 1988, është kompletuar instalimi i fjes optike të parë transatlantike, midis Evropës dhe Amerikës së Veriut, me gjatësi 5100 km, e cila barte 120,000 thirrje telefonike njëkohësisht në formë simulant. Sot, sistemet përdorin gjatësitë valor të dukshme rreth 660nm, 850nm, 1310nm, 1550nm. Çdo gjatësi valore ka përparësitë e veta, por vlen të theksohet se sa më e

gjatë të jetë gjatësia valore ka rendiment më të mirë, veçse, gjithmonë çmimi është më i lartë (Racca, 2007).

Me kalimin e kohës, kah fundi i viteve'90, rrjetat optike gjetën zbatim të madh tek operatorët e telefonisë, por, të gjithë këta operatorë ballafaqoheshin me kërkesa të mëdha, për rritjen e brezit të komunikimit. Më 1990 Laboratori i Bell-it arriti që të transmetoj 2.5Gb/s, në gjatësi 7500 km, pa rigjenerim të sinjalit. Për të ruajtur formën dhe dendësinë e gjatësisë valore të dritës, sistemi përdorte soliton-laser² dhe erbium-xhelatinë, si përforcues të dritës brenda fjes optike (EDFA)³. Më 1998, ata si hulumtues arritën të transmetojnë 100 sinjale optike njëkohësisht, secila prej tyre bartte në vete kapacitete të të dhënave prej 10Gb/s, në një distancë 400km. Këtë e bënë përmes teknologjisë së avancuar DWDM⁴ (Dence Wavelength Division Multiplexing) (Racca, 2007).

1.2 Çfarë është rrjeta optike?

Rrjeta Optike është një grumbull i elementeve (pajisjeve) optike, të lidhura në mes tyre me linja komunikuese, duke përdorur fije optike. Këto lidhje kanë mundësi të bartjes së të dhënave me kapacitete të larta, mund të themi se deri më sot, nga të gjitha mediumet e tjera të cilat përdoren për transport të të dhënave, fjetet optike kanë nivelin më të lartë të transportit.

TABELA 1. SHPEJTËSIA E TRANSMETIMIT TË TË DHËNAVE (GBIT/S)
NË KABLLON OPTIKE SIPAS ITU-T

Sinjali	Shpejtësia e transmetimit Gbps të të dhënave (Gbit/s)	Kanalet Optike (Optical Channel-OC)	Protokollet
ODU0	1.24416	OC-24	Ethernet, MPLS, IP
ODU1	2.498775126	OC-48	Ethernet, MPLS, IP
ODU2	10.03727392	OC-192	Ethernet, MPLS, IP
ODU3	40.31921898	OC-768	Ethernet, MPLS, IP
ODU4	104.7944458	40 x ODU1 ose 80 x ODU0	Ethernet, MPLS, IP

Sipas ITU-T⁵ janë paraqitur disa të dhëna nga kapacitetet bartëse të fijeve optike në tabelën 1. Aty janë paraqitur kapacitetet dhe teknologjitë përkatëse, për bartjen e të dhënave, duke përdorur fjetet optike. Si teknologji më të avancuara në ditët e sotme llogariten teknologjia WDM dhe DWDM, të cilat më shumë kanë gjetur përdorim në lidhjet Backbone (linjat kryesore optike).

² Soliton-Laser – Në matematikë dhe fizikë, soliton është valë e vetme e rirforcuar nga vetja (puls), e cila e mban formën gjatë udhëtimit të tij në medium me shpejtësi konstante

³ EDFA – është një xhel (lëng i mpiksuar) me një element të rrallë të tokës, erbium, i cili mund të përforcojë dritën në gjatësinë valore 1550nm kur ajo dritë rrjedhë nga një burim i jashtëm i saj.

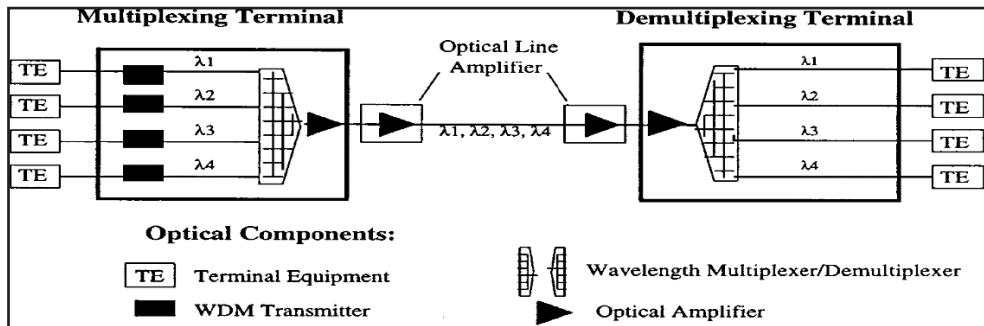
⁴ DWDM – është transmetimi i disa gjatësive valore në një fije të vetme optike, me hapsirë të ngushtë në mes tyre, në brezin 1550nm. Hapsirat e gjatësive valore zakonisht janë 100 ose 200 GHz, të cilat korrespondojnë në 0.8 ose 1.6 nm. Brezat DWDM përfshijnë C-brezin, S-brezin dhe L-brezin (C-band, S-band, L-band).

⁵ ITU-T- (International Telecommunication Union- Telecommunication Standardization Sector)

1.3 Teknologjia WDM

WDM është një teknologji, që mundëson bartjen e të dhënave, duke përdorur disa gjatësi valore të ndryshme të dritës, të cilat multipleksohen në një të vetme, dhe kjo reze e dritës mund të transportohet me një fije të vetme optike (Davis, Smolyaninov, Milner, 2003).

FIGURA 2. TRANSMETIMI POINT-TO-POINT I KATËR KANALEVE WDM



Qëllimi i përdorimit të kësaj teknologjie është shfrytëzimi maksimal i një fije optike për bartjen e të dhënave me kapacitete të larta, p.sh. duke shfrytëzuar 48 kanale OC-48 të gjatësive valore mund të barten të dhëna me kapacitet deri në 2.5 Gbit/s, në OC-192 kapaciteti do të jetë 10Gbit/s, ndërsa në OC-768 mund të barten të dhëna me kapacitet deri në 40Gbit/s d.m.th. për çdo kanal mund të bartet 51.84 Mbit “Christopher C. Davis, Igor I. Smolyaninov & Stuart D. Milner, (2003), Flexible Optical Wireless Links and Network”.

1.4 Metodat e hulumtimit

Në këtë temë jam fokusuar më shumë në rrjetat optike backbone të cilat në ditët e sotme i kushtojnë rëndësi të veçantë humbjeve të sinjalit në kabllon optike, humbje këto të cilat ndikojnë drejtpërdrejt në zvogëlimin e mundësisë së bartjes së të dhënave me kapacitet të lartë. Për të kuptuar më mire humbjet në backbone kam filluar të shpjegoj, së pari, historinë e zhvillimit të kabllove optike (Racca, 2007), e cila shpjegon brendinë e kabllos dhe mënyrën e të funksionarit të saj, përbërjen, e cila na ndihmon shumë më vonë për të shpjeguar, shpërndarjen e sinjalit të dritës në gjatësi të ndara valore, përmes teknologjisë WDM dhe DWDM (Murthy, Guruswamy, 2002), si dhe humbjet e sinjalit të dritës gjatë rrugëtimit të saj nëpër kabllon optike. Optical Signal analyzer tregon vlerat e matjeve dhe këto matje krahasohen më vonë, duke analizuar ndikuesit në humbje, siç janë vlera e zhurmave (OSNR) (Ab-Rahman, Mastang, Jumari 2012), vlera e humbjes së bitëve, dobësimi optik (BER), Dobësimi Optik (Optical Attenuation), dispersioni kromatik, por ekziston edhe mundësia e përforsimit të sinjalit të dritës, duke përdorur përforsuesit RAMAN dhe EDFA (Kartalopoulos, 2008).

Për të arritur deri te këto matje dhe analiza kam përdorur metodën e hulumtimit të bazuar në studimin e rasteve (Case Study), ku si rast studimi kam hulumtuar shtrirjen e kabllos optike backbone, Prishtinë-Shkup, të cilin e shpjegojmë në detaje, duke krahasuar 3 raste të ndryshme, forma ideale e simulatorit, rasti i parë nga projekti i implementuar në vitin 2007 dhe rasti i dytë nga projekti i implementuar në vitin 2012. Në fund nxjerrim konkluzionin, duke krahasuar rezultatet e këtyre hulumtimeve.

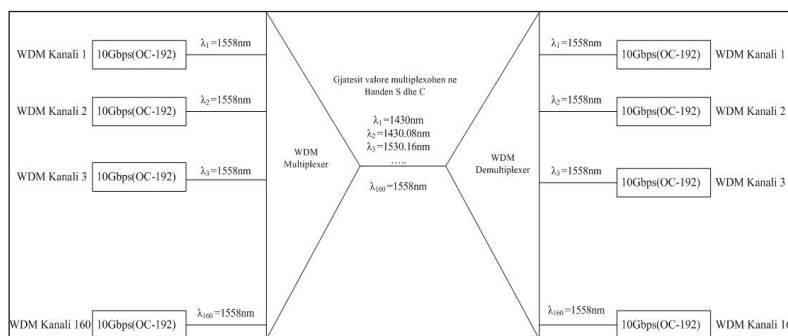
2. Rrjetat Optike Backbone

2.1 WDM dhe DWDM

WDM-Wavelength Division Multiplexing është një teknologji, e cila bashkon (multiplekson) një apo më shumë bartës të sinjalit optik (optical carrier) në një sinjal të vetëm, duke shfrytëzuar gjatësi të ndryshme valore (ngjyra të ndryshme) të dritës së laserit (Murthy, Guruswamy 2002).

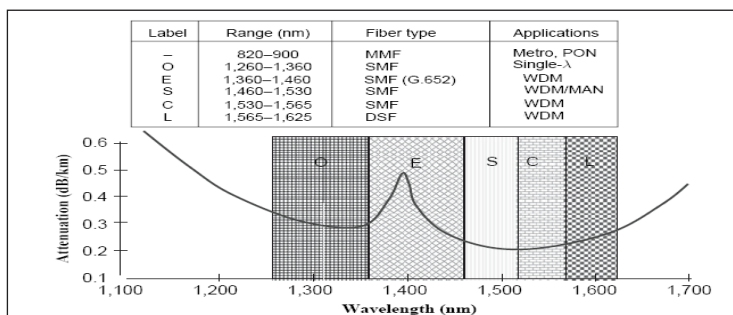
Shpjeguar më me detaje, një kanal WDM në vetvete mund të përmbajë disa kanale optike (Optical Channel), ku secili kanal optik mund të bart 51.84 Mbps, disa kanale të tilla WDM mund të bashkohen në multiplekser, i cili i bashkon këto kanale dhe i transporton në një rreze laser, por duke e ndarë për secilin kanal nga një gjatësi valore të ndryshme; p.sh.: nëse kemi një kabllo optike me 96 fije, secila fije mund të bartë maksimum 160 kanale me nga 10 Gbps, kur dihet se një WDM kanal, i cili bart 10 Gbps përbëhet nga 192 kanale optike (OC) me nga 51.84 Mbps, nëse llogaritim në tërësi 96 fije x 160 kanale x 10 Gbps, në total 150 Tbps, këtë shembull mund ta shihni në figurën 3, pra, kapaciteti maksimal i trafikut që mund të gjeneroj kjo kabllo është 150Tbps (Chochliouros, Heliotis, 2010).

FIGURA 3. MULTIPLEKSIMI I 160 WDM KANALEVE NGA 10 GBPS PËR SECILIN KANAL.



Transmetuesit WDM mund të transmetojnë vetëm një kanal të vetëm apo munden edhe më shumë, por, nëse transmetojnë në shumë kanale atëherë ato multipleksohen. WDM përdor rangun e gjatësive valore të bazuar në 1550 nm, si në figurën 4 (Kartalopoulos 2008), e këtë gjatësi valore e përdor për arsye të humbjeve të vogla të sinjalit në kabllo optike (Roychoudhuri, Nick Massa, 2000).

FIGURA 4. BANDAT WDM NË SPEKTRIN E KOMUNIKIMIT OPTIK.



Duke analizuar figurën 5 mund të themi, se brezat më të përdorura nga WDM teknologjia janë brezi C dhe L (Mukherjee, 2006).

Momentalisht janë duke dominuar dy standarde të kësaj teknologjie, ato janë (DWDM) dhe (CWDM). DWDM - Dense Wavelength Division Multiplexing është përcaktuar përgjatë rrjetit të frekuencave 25, 50, 100 dhe 200 GHz të ndarjes së kanaleve. Pika e frekuencës referuese është 196.10 THz ose 1528.77 nm në të cilën $n \times 50$ GHz ($n = 1, 2, 3, \dots$) janë shtuar apo hequr për të gjeneruar rrjetin. Momentalisht banda C dhe L përdoren me gjithsej, 320 kanale optike. DWDM është definuar që të aplikohet në vendet ku nevojitet performancë e lartë, trafik i madh i të dhënave dhe distanca të gjata, siç janë backbone etj. Në figurën 5 është paraqitur DWDM. CWDM - Coarse Wavelength Division Multiplexing është përcaktuar në 18 frekuenca të rrjetës optike prej 1280 nm deri në 1640 nm me 20 nm hapësirë (ndarje). CWDM është përcaktuar për vendet ku nevojitet kosto e ulët apo distancë e shkurtër, siç është LAN⁶, në figurën 6 është paraqitur CWDM (Kartalopoulos, 2008).

FIGURA 5. DWDM-DENCE WAWLENGTH DIVISION MULTIPLEXING

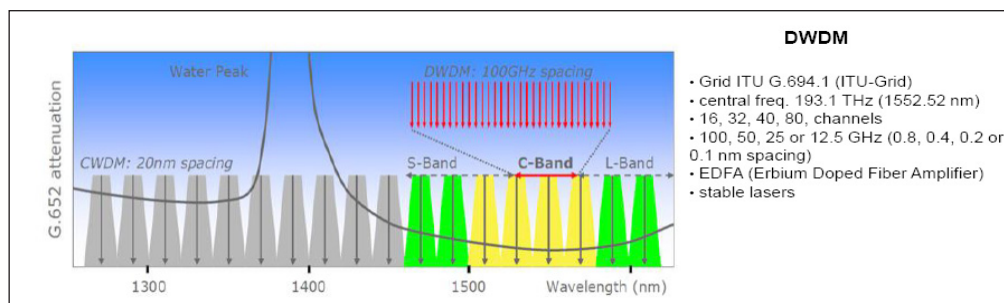
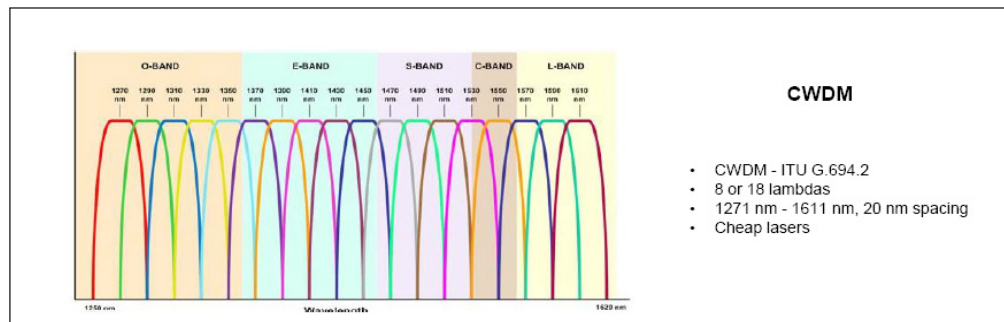


FIGURA 6. CWDM- COARSE WAVELENGTH DIVISION MULTIPLEXING



2.2 Llojet e kablllos optike

Kabulli optik sipas mënyrës së veprimit (Mode-it) ndahet në dy lloje: single mode (një rrugëshe apo single path) dhe multi-mode (shumë rrugëshe apo multi path). Një dallim praktik në mes të këtyre dy llojeve të kabullit varet nga burimi i dritës i përdorur për të emetuar dritën nëpër bërthamën e kabullit. Në figurën 7 (Racca, 2007), është paraqitur forma e kabullit optik, ndërsa në tabelën 2 është paraqitur dallimi i kabullit optik, single-mode dhe multi-mode në disa pika.

⁶ LAN-Local Area Network (Rrjeti lokal kompjuterik)

FIGURA 7. SHTRRESAT E KABULLIT OPTIK

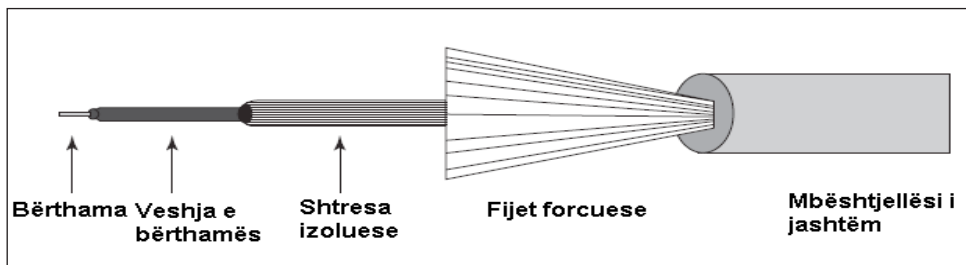


TABELA 2. DALLIMI I KABULLIT OPTIK MULTI-MODE NGA AI SINGLE-MODE

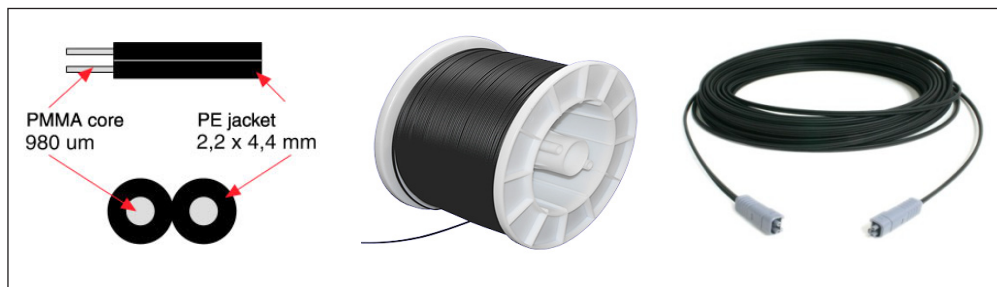
Multi-Mode	Single-Mode
Gjerësia e brendshme e bërthamës është 50µm--100µm-1500µm mesatare 62.5µm	Gjerësia e brendshme e bërthamës është 5µm-10µm mesatare 8.3µm
Në përgjithësi përdor burimin e dritës së lirë siç është LED-light emitting diode	Përdor burimin e dritës shumë të shtrenjtë
Rrugë të shumta që përdor drita	Drita përdor një rrugë të vetme në bërthamë
Përdoret për distanca të shkurtra < 8000 m	Përdoret për distanca të gjata >8000 m
Fuqia e dritës shpërndahet 100% në bërthamë dhe mbështjellës (Veshje të bërthamës)	Fuqia e dritës shpërndahet vetëm në bërthamë

Kështu sipas materialit prodhues kabllot optike ndahen në disa lloje, por do cekim vetëm disa prej tyre.

2.2.1 Kabllot optike të plastikës

Kabllot optike të plastikës janë një kompozim i plastikës së tejdukshme, që mundëson bartjen e dritës nga një pikë në tjetrën, me humbje minimale. Këto fije optike janë të njohura edhe si fije të konsumit të gjerë, për arsye të kostos së lirë të implementimit dhe të prodhimit të tyre. Në krahasim me fijet optike të qelqit, ky lloj i fijeve posedon dispersion më të madh, vlera e transmetimit është më e ulët, limitohet në 100 Mbps, distancë të limituar të transmetimit më të vogël se ai i qelqit dhe është më fleksibël, shiko në figurën 8 (Racca, 2007).

FIGURA 8. KABLLOT OPTIKE TË PLASTIKËS



2.2.2 Kabllot optike të mbushura me xhel (Gel)

Ky lloj kabulli është relativisht i ri. Ai i ul gabimet në transmetim të sinjalit të dritës, (siç janë shtrembërimet kur vala e dritës ngrihet shumë lart), por nuk mund të bëjë përf forcimin e tyre. Përderisa ky lloj kabulli nuk mund të bëjë përf forcimin e valëve të dritës, atëherë është përmirësuar në disa pika. Kabulli i përmirësuar posedon një rrjet të vrimave e cila mbështillet në bërthamën solide.

FIGURA 9. KABLLLOT OPTIKE TË MBUSHURA ME XHEL

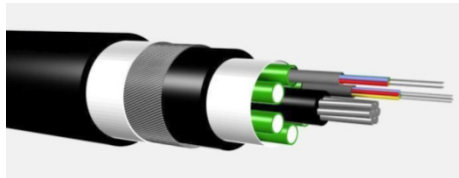


2.2.3 Kabllot optike të prodhuara me qelq të siliciumit

Kabllot optike të prodhuara me qelq të siliciumit janë kabllot, të cilat kanë përdorim të gjerë në teknologji informative.

Në vazhdim do të fokusohemi më tepër në llojin e kabllave optike me përbërje siliciumi, të cilat, siç e cekëm më herët, ndahen në dy grupe (Racca, 2007).

FIGURA 10. KABLLLOT OPTIKE TË BAZUARA NË SILICIUM



2.2.4 Single Mode

Burimi i dritës në këtë tip të kabullit është drita e laserit, e cila bartet apo kalon nëpër bërthamën e ngushtë, që e bën ideale bartjen apo transmetimin e dritës në distanca të mëdha, këtu, bërthama është aq shumë e vogël, sa thyerjet e dritës pothuajse janë eliminuar. Kabulli single-mode është një fije e hollë e qelqit me diametër $8.3\mu\text{m}$, e cila bartë sinjalin e dritës në një rrugë të vetme. Kur një dritë e ndritshme monokromatike dërgohet nëpër bërthamë, drita tenton që të udhëtoj vijëdrejtë, por sido që të jetë drita shpeshherë lakohet apo përdridhet, prandaj vështirë është të përshkroj në vijë të drejtë. Nëse fija optike lakohet, atëherë drita kalon në mes të bërthamës dhe mbështjellësit të bërthamës. Sa herë ndodh kjo sinjali dobësohet gradualisht dhe ky proces quhet shtrembërim kromatik (chromatic distortion). Përveç kësaj, sinjali dobësohet duke humbur një pjesë të energjisë, të cilën e thith qelqi (Racca, 2007).

2.2.5 Multi-Mode

Fija optike multi-mode është shumë e popullarizuar, duke përdorur burimin e dritës LED për të transmetuar sinjale. Valët e dritës transmetohen në shumë rrugë apo mode, me fjalë tjera, ky tip i kabllot mund të bartë më shumë se një frekuencë të dritës në të njëjtën kohë dhe posedon bërthamë të qelqit me diametër 62.5µm, e cila mund të jetë deri në 100 µm. Kur rrezet e dritës godasin mbështjellësin e bërthamës ato kthehen prapë në bërthamë, mirëpo nëse këto rreze godasin në një kënd kritik, ato humbin jashtë fijes optike. Përderisa valët e dritës udhëtojnë në rrugë të ndryshme, grupe të ndryshme të rrezeve arrijnë veç e veç në destinacion apo në pikën pranuese të tyre, të cilat ndahen nga pranuesi (Racca, 2007).

2.3 Humbjet e sinjalit në rrjetin optik

Rëndësi të veçantë në bartjen e sinjaleve (dritës) optike, në kabllot optike kanë humbjet e shkaktuara gjatë kësaj bartje. Në shumicën e rasteve, në humbjet e sinjalit, rol të veçantë luajnë karakteristikat e llojit të kabllot të dhëna nga prodhuesi, mënyra e vendosjes së kabllot, saldimit apo vazhdimi (splice) i kabllot, përdorimi i përforcuesve në gjatësi të mëdha të kabllot, kualiteti i sinjalit të dërguar me rreze laser nga Interface (Moduli) Optik etj. Të gjitha këto raste do të kuptohen më mirë duke shpjeguar OSNR, BER, RAMAN dhe EDFA, Optical Attenuation, Chromatic Dispersion, si dhe instrumentet që shërbejnë për matjen e sinjaleve optike.

2.3.1 OSNR

Kualiteti i sinjalit reprezentohet fillimisht nga OSNR, BER etj., dhe ndikohet nga pajisjet transmetuese, ky është problemi që paraqitet në të gjitha rrjetat optike.

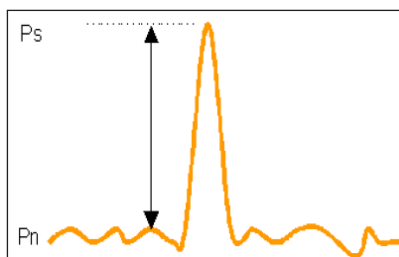
OSNR-Optical Signal to Noise Ratio është raporti në mes të fuqisë së sinjalit dhe fuqisë së zhurmës në një brez (bandwidth) të dhënë, figura 11 (Kartalopoulos, 2008), shprehur në formulë është:

$$\text{OSNR} = 10 \log_{10} (P_{s(w)} / P_{n(w)}) \quad (1)$$

$P_{s(w)}$ – Niveli i fuqisë së sinjalit në Wat

$P_{n(w)}$ – Niveli i fuqisë së zhurmave në Wat

FIGURA 11. NIVELI I SINJALIT PS DHE NIVELI I ZHURMAVE PN



$$\text{OSNR} = P_{n(\text{dBm})} - P_{s(\text{dBm})} \quad (2)$$

$P_{s(\text{dBm})}$ – Niveli i fuqisë së sinjalit në dBm

$P_{n(\text{dBm})}$ – Niveli i fuqisë së zhurmave në dBm

OSNR është vlera e zhurmave të cilat ndikojnë në sinjalin optik. Zakonisht për të llogaritur më saktë vlerën e këtyre zhurmave matjet llogariten me Q-factor. Q faktori është vlera absolute e kualitetit të sinjalit dhe shprehet me formulën

$$Q = \sqrt{\frac{B_0}{B_e}} \times \frac{2OSNR}{\sqrt{4OSNR + 1} + 1} \quad (3)$$

B_0 – Brezi (Bandwidth) Optik

B_e – Brezi (Bandwidth) Elektrik

Sikurse OSNR ashtu edhe Q-factor varet drejtpërdrejt nga humbjet në kablo, nëse humbjet rriten atëherë Q-factor zvogëlohet d.m.th. sa më të mëdha janë humbjet, Q-factor është më i dobët (Ab-Rahman, Mastang, Jumari, 2012).

2.3.2 BER (*Bit Error Rate*)

Shprehjen BER nganjëherë e gjejmë si BERatio-Bit Error Ratio, i cili definohet si numri i pranuar i bitëve me gabime nga një numër i madh i bitëve të transmetuar. Termi i dytë është BERate- Bit Error Rate, i cili definohet si vlera apo raporti i bitëve me gabime nga totali i bitëve të transmetuar në një interval kohor, këtë mund ta ilustrojmë edhe në shembullin si vijon: Për dy vlera të ndryshme 1Mbps dhe në 10 Gbps, nëse kemi 10 gabime në sekondë atëherë për vlerën e parë do të kemi 10/1,000,000 ose 10^{-5} dhe për vlerën tjetër prej 10 Gbps do të kemi 10/10,000,000,000 ose 10^{-9} (Kartalopoulos, 2008).

BER është në raport reciprok me Q-factor, sa më e madhe të jetë vlera e Q-factor aq më e vogël është BER apo gabimet janë më të vogla kur vlera absolute e kualitetit të sinjalit është e lartë. Krahasuar me humbjet në kablo, kuptojmë se sa më të mëdha të jenë humbjet, aq më të mëdha do të jenë bitët me gabime.

2.3.3 Dobësimi Optik (*Optical Attenuation*)

Dobësimi optik (Optical Attenuation) është humbja totale e sinjalit optik gjatë kalimit të tij nga transmetuesi deri te pranuesi i këtij sinjali, gjatë kësaj rruge ky sinjal kalon në kablo optike, konektor, patch panel, vendet ku është vazhduar (ngjitur) kabulli optik etj. Të gjitha këto shkaktojnë humbje të sinjalit optik përgjatë rrugëtimit të tij.

Humbja në kabllon optike shkaktohet nga mos reflektimi i plotë i dritës brenda gypit të qelqtë të kabullit, këtë e kemi shpjeguar në kapitullin e parë, se si humbet një pjesë e sinjalit optik kur takohet me muret e gypit të qelqtë të mbështjellë me izolatorë. Këto humbje ndryshojnë në bazë të gjatësisë valore p.sh. në gjatësinë valore $\lambda=1310\text{nm}$, humbjet janë më të mëdha sesa në $\lambda=1550\text{nm}$, kabllot optike single-mode në tregun e sotëm kanë përafërsisht këto humbje për $\lambda=1310\text{nm}$ Attenuation~0.33dB/km dhe për $\lambda=1550\text{nm}$ Attenuation ~ 0.22dB/km, sa më i gjatë kabulli, humbjet apo dobësimi i sinjalit është më i madh. Në vazhdimin e kabullit, këto humbje janë më të mëdha për arsye të reflektimit më të madh të dritës.

2.3.4 Shpërndarja Kromatike (*Chromatic Dispersion*)

Në realitet, sinjali optik nuk është monokromatik, por posedon një grumbull të gjatësive valore. Për arsye të konstantes së dielektrikut dhe indeksit pas thyerjes, të cilat janë funksione

të frekuencave optike, atëherë ç'do gjatësi valore në një grumbull nuk përhapet me shpejtësi të njëjtë. Ky grumbull i frekuencave, i cili shpërndahet nëpër fijen optike do të jetë më i hapur (gjerë) në fund të fijes optike, sepse çdo gjatësi valore e këtij grumbulli arrin në kohë të ndryshme. Kjo formë e përhapjes së gjatësive valore të grumbulluar në një sinjal quhet shpërndarje kromatike. Shpërndarja kromatike matet me pikosekonda për nanometër ps/(nm*km) (Maier, 2008)

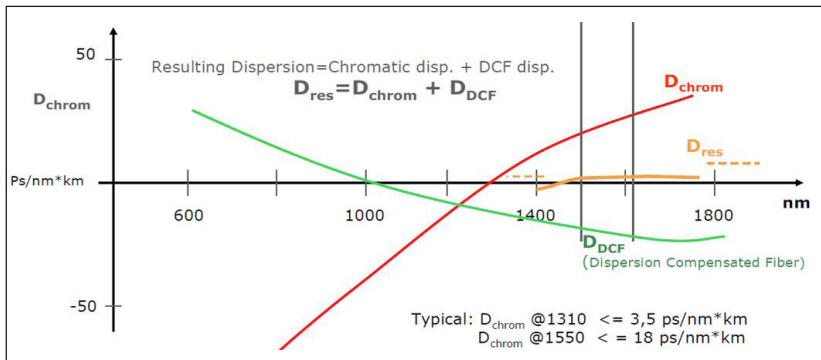
Për arsye se shpërndarja kromatike është një fenomen evolues (zhvillues), atëherë koeficienti i shpërndarjes kromatike definohet si D dhe matet në pikosekonda për nanometër- kilometër (vonesë për gjatësi të ndryshme valore dhe për gjatësi të fijes optike) $\Delta\tau = |D|L\Delta\lambda$ (Kartalopoulos, 2008).

Koeficienti i shpërndarjes kromatike mund të llogaritet edhe me formulën:

$$D = D_m + D_w + D_p \quad (4)$$

D_m – Material Dispersion; D_w – Waveguide Dispersion; D_p – Profile Dispersion

FIGURA 12. SHPËRNDARJA KROMATIKE DHE KOMPENSIMI I SHPËRNDARJES KROMATIKE



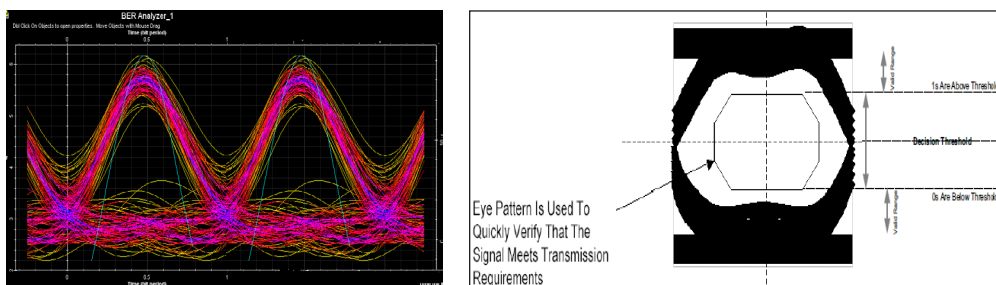
Pasi që shpërndarja nuk është fenomen linear dhe varet nga frekuencat optike, atëherë janë disa gjatësi valore apo frekuenca të caktuara, për të cilat shpërndarja (dispersion) bëhet zero dhe ato njihen si zero-dispersion wavelength (gjatësi valore me dispersion zero). Mbi këto gjatësi valore dispersioni është pozitiv dhe poshtë këtyre gjatësive valore dispersioni është negativ. Një kablllo tradicionale single-mode me bërthamë rreth 8.3µm dhe me indeksin e thyerjes, e cila varion rreth 0.37%, posedon zero-dispersion wavelength rreth gjatësisë valore 1.3µm. Fija optike me pikën zero të shpërndarjes, e zhvendosur në gjatësinë valore 1550nm quhet dispersion-shifted fiber (DSF). Ky lloj kabulli është kompatibël me përforcuesit optik, të cilët përforcojnë shumë mirë në gjatësinë valore 1550nm. Për të plotësuar kërkesat për transmetimet specifike optike janë prodhuar disa lloje të fibrave speciale, siç janë: dispersion-compensated fiber (DCF) etj. (Kartalopoulos, 2008).

Shpërndarja kromatike konsiderohet seriozisht në komunikimet optike për të gjitha nivelet e bartjes së të dhënave. Në përgjithësi, dispersioni negativ bën që gjatësitë valore më të shkurtra të udhëtojnë më ngadalë sesa gjatësitë valore më të gjata. Këtë efekt mund të shohim në DCF (dispersion compensated fiber) ose ODC (Optical Dispersion Compensation) të paraqitur në figurën 12.

Një shembull tjetër se si duket shpërndarja kromatike e sinjalit 10Gbps, në gjatësinë valore 1550 nm është paraqitur në figurën 13. Në këtë figurë vërejmë, se shpërndarja kromatike merr formën e syrit, prandaj hapësira në mes quhet eye pattern (model i syrit).

Modeli sy është paraqitje vizuale e formës valore të transmetuar për të parë dëmet. Ky model përmban formën valore për secilën gjatësi valore të rreshtuar në një ekran. Modeli sy na mundëson verifikimin e shpejtë të sinjalit, që përmbushë performancat e specifikuar. Në figurën 18 mund të shohim, se sinjalet me vlerë 1 janë mbi pikën qendrore (Decision Threshold) dhe sinjalet me vlerë zero janë nën pikën qendrore. Një Model sy i hapur korrespondon në shtrembërim minimal të sinjalit optik “Telecom Slovenia Group, Joze Zaren, (2012) The Ballkan DWDM Training Course, Prishtina”.

FIGURA 13. MODELI SY (EYE PATTERN) I SINJALIT OPTIK



2.3.5 Përforsuesit RAMAN dhe EDFA

Humbjet e sinjalit optik në kablo mund të jenë edhe si rezultat i absorbimit të fotoneve nga shtresat e brendshme izoluese të kabullit optik, prandaj, në shumicën e rasteve të tilla duhet të përdoret përforsimi fotonik (photonic amplification), përforsimi fotonik nuk mund të jetë i njëjtë për të gjitha materialet në kushte të njëjta. Ekzistojnë tre tipa të përforsimit fotonik (RAMAN, EDFA, SOA), por, ne do të shpjegojmë dy tipa të përforsimit fotonik të sinjalit optik: përforsimi RAMAN dhe përforsimi EDFA (Kartalopoulos, 2008).

Për arsye të aspektit mekanik kuantik (quantum) të përforsimit optik dhe emetimit statik spontan të fotoneve, gjithashtu, edhe emetimit të simuluar (simulation emission), përforsuesit optik prodhojnë zhurma optike, të cilat njihen si emetimi spontan i përforsuesit (amplifier spontaneous emission ASE).

Kontribuuesit e zhurmave ASE varen nga materiali dielektrik, pastërtia e materialit, distanca në të cilën udhëton drita, gjatësia valore, fuqia optike, gjendja polarizuese e pompës dhe sinjalit etj.

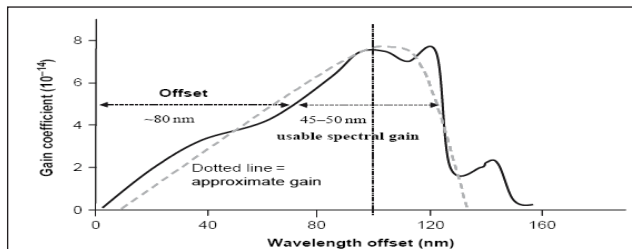
Karakteristikat bazë më të shpeshta të përforsuesve optikë janë:

- Gain (përforsimi) është raporti në mes fuqisë dalëse dhe asaj hyrëse (dB).
- Gain efficiency (efikasiteti i përforsimit) është gain si funksion i fuqisë hyrëse (dB/mW).
- Bandwidth (brezi) është funksion i frekuencës.
- Gain Bandwidth është brezi i frekuencave, në të cilat përforsuesi është efektiv.
- Gain Saturation është fuqia maksimale dalëse e përforsuesit, e cila nuk mund të rritet, përkundër fuqisë hyrëse.
- Noise (ASE) është zhurma karakteristike inherent e përforsuesve optik.
- Polarization sensitivity është gain e varur e përforsuesve optik në polarizimin e sinjalit.
- Output saturation power është e definuar si niveli i fuqisë dalëse, për të cilën gain i përforsuesve bie për 3dB (Kartalopoulos, 2008).

2.3.5.1 Përforcimi RAMAN

Një burim laser me një valë të vazhdueshëm me fuqi mesatare që pompon në një çift të fijeve optike single-mode, për arsye të jolinearitetit në mediumin e fijeve optike, shkakton eksitim të atomeve. Nëse atomet e eksituara nuk janë stimuluar, pas një kohe të shkurtër, ato spontanisht do të “bien” në një nivel mesatar, duke liruar energji të dritës në gjatësi valore më të gjatë se burimi i pompës. Përfundimisht, të gjitha atomet në nivelin mesatar, do të bien në nivelin e energjisë së tyre fillestare (apo zero), duke liruar energjinë e mbetur në formë të fotoneve, kjo është e njohur si Shpërndarja e stimuluar Raman (stimulated Raman scattering SRS). Shpërndarja Raman ndodh në të njëjtin drejtim (para ose mbrapa), duke respektuar drejtimin e pompës në fijen optike. Nëse atomet e eksituara janë stimuluar nga fotonet e sinjalit optik të dobët, që është në një gjatësi valore të kompensuar me 70-100 nm nga pompa e gjatësisë valore (wavelength pump), atëherë atomet e eksituara janë stimuluar dhe emetojnë fotone në gjatësi të njëjtë valore, me burimin e stimuluar. Sinjali i dobët tani është i përforcuar dhe kjo është e njohur si Përforcimi Raman (shiko figurën 14).

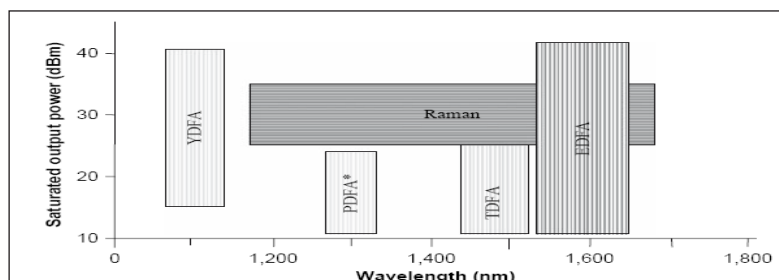
FIGURA 14. KARAKTERISTIKAT E PËRFORCIMIT RAMAN



2.3.5.2 Përforcuesi EDFA

Përforcuesit Optik janë të mbushura me elemente të rralla të tokës. Këto mbushje absorbojnë (thithin) energjinë optike të një spektri dhe emitojnë atë në një spektër tjetër. Sidoqoftë, secili element posedon karakteristikat e veta të absorbimit dhe emetimit. Disa elemente të rralla të tokës për përforcim të sinjalit optik në DWDM përforcues janë ato, në të cilat përforcimi spektral (spectral gain) përputhet me spektrin e humbjeve minimale të fibrës, këto janë Nd_{3+} dhe Er_{3+} , të cilët emitojnë në rangun 1310nm dhe 1550nm. Elementet tjera të përshtatshme për përforcim optik janë Ho, Te, Th, Tm, Yb dhe Pr ose në kombinime p.sh. Er/Yb, secila operon në breza të ndryshëm të spektrit, si në figurën 15.

FIGURA 15. TEKNOLOGJITË E PËRFORCIMIT TË SPEKTRIT OPTIK TË KOMUNIKIMIT



Përforcuesi optik më i popullarizuar është EDFA (Erbium-doped fiber amplifier), erbiumi eksitohet në disa frekuenca (gjatësi valore) optike, siç janë 514, 532, 667, 800, 980 dhe 1480 nm, dhe prodhon emetimin e stimuluar në brezin 1530nm-1565nm, kjo është rreth brezit (bandës) C të DWDM-it. Principi i punës është i tillë, që gjatësitë valore më të shkurtra eksitojnë jonet e erbiomit në nivel të lartë të energjisë, ku atomet e eksituara bien në njërën nga katër nivelet mesatare të qëndrueshme (metastable). Fotonet e rrezatuara prej nivelit më të ulët të qëndrueshëm, përfundimisht bien në nivelin fillestar (zero) të emetimit të gjatësisë valore rreth 1550nm (Kartalopoulos, 2008). Për arsye se EDFA lejon që sinjali optik të rigjenerohet, duke mos e konvertuar atë në sinjal elektrik, sistemet janë më të shpejta dhe më të sigurta. Kur përdoren në lidhje me WDM apo DWDM, sistemet optike mund të transmetojnë kapacitete të larta të informatave, në distanca të largëta, me një siguri shumë të lartë (Roychoudhuri, Massa, 2000).

3. Testimi dhe Analiza

3.1 Problemi

Duke analizuar në thellësi rrjetat optike vërejmë se, këto rrjeta kanë diapazon shumë të gjerë të paraqitjes së problemeve në natyra të ndryshme dhe nëse mundohemi të përshkruajmë problemet e paraqitura në rrjetat optike nuk do të arrijmë të përfshijmë të gjitha, prandaj ne do të fokusohemi në problemin e paraqitur në kabullin optik, i cili përdoret si backbone për të lidhur qytetin e Prishtinës me qytetin e Shkupit. Problemi, i cili më së shumti paraqitet te kablloptike, që përdoren në gjatësi të mëdha si backbone, është humbja e fuqisë së sinjalit të dritës, gjatë bartjes së saj prej një pike në tjetrën.

Humbjet kryesisht shkaktohen në pika të cilat saldohen (ngjiten, vazhdohen) fijet e kabullit optik, në patch panel, në konektorë dhe në vendet ku mund të ndrydhet kabulli apo merr ndonjë hark më të ngushtë, sesa preferohet sipas standardeve. Për të shpjeguar më mirë dhe për të analizuar këtë lloj problemi do të marrim në krahasim projektin e projektuar në simulator dhe dy raste të studimit nga projektet e implementuara në teren nga operatorët e telefonisë mobile, njëri është kabulli optik i implementuar në projektin e realizuar në vitin 2007 në Kosovë, në relacionin Prishtinë-Shkup dhe, rasti tjetër, është kabulli i implementuar në projektin e realizuar në vitin 2012, në drejtimin e njëjtë.

Nëse bëjmë matjet me BER Analyzer në kanalën 1, 11, 22 dhe 44 në dalje të Resiverve Rx të lidhur në kanalet përkatëse të Demultipleksorit WDM ES, atëherë do të shohim shpërndarjen kromatike si në figurën 16, e cila ka një formë të rregullt, duke formuar formën e eye patternit në mes, dhe vërejmë se në spektër, valët kanë pothuajse shpejtësi të njëjtë të përhapjes.

Në vazhdim, po i paraqes në tabelat 3 dhe 4 rezultatet e matjeve në Simulator në rastin ideal si dhe vlera mesatare e nxjerrë nga matjet e kanaleve WDM 1, 11, 22 dhe 44.

TABELA 3. REZULTATET E MATJEVE NË SIMULATOR NË RASTIN IDEAL

Përshkrimi	Vlera	Njësia
Numri total i WDM Kanaleve	44	
Fuqia e transmetimit të sinjalit nga WDM Tx	7	dB
Gjatësia valore	1558	Nm
Spektri i gjatësisë valore të Multiplexerit WDM ES	1523.9447 deri 1558	Nm

FIGURA 16. MATJET E DISPERSIONIT KROMATIK TË KANALEVE 1, 11, 22, 44 ME BER ANALYZER(SIMULATOR)

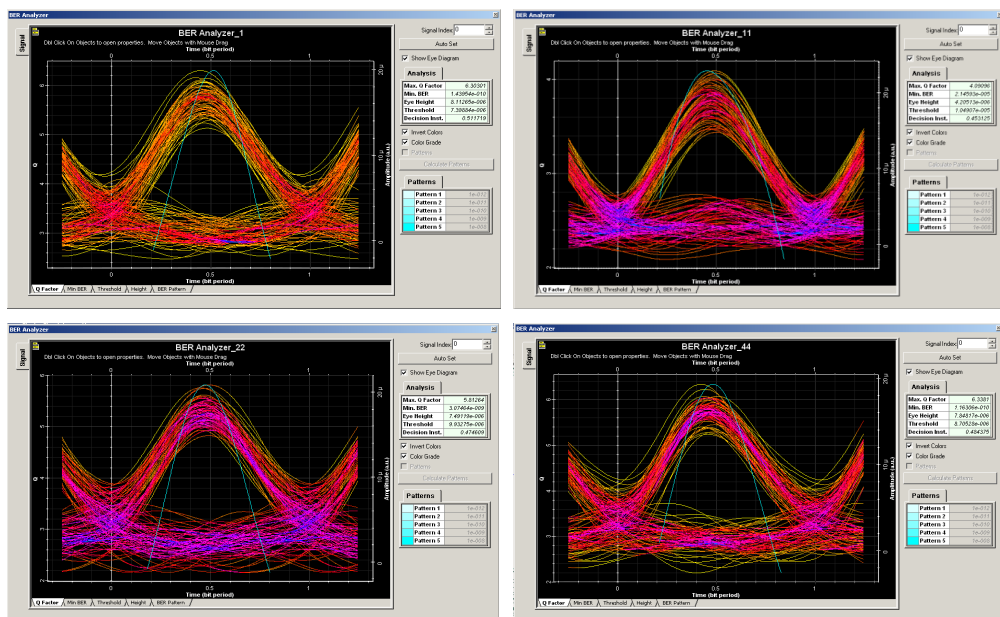
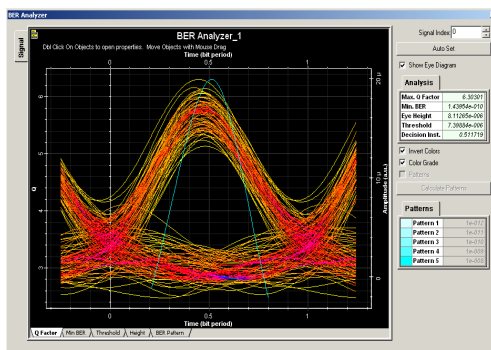


FIGURA 17. DISPERSIONI KROMATIK I KANALIT TË PARË NË RASTIN E SIMULATORIT.



Gjatësia e kabullit optik	107.56	Km
Humbjet totale të kabullit optik	22.587	dBm
Dispersioni Kromatik i kabullit optik	16.85	ps/nm*km
Kompensimi I Dispersionit Kromatik (DCF)	-165	ps/nm*km
Maximum Q Factor	5.6361775	
Minimum BER	5.36566E-06	
Eye Patern Height	6.91429E-06	
Threshold	9.13189E-06	
Decision Inst.	0.480957	

TABELA 4. VLERA MESATARE E NXJERRË NGA MATJET E KANALEVE WDM 1, 11. 22 DHE 44.

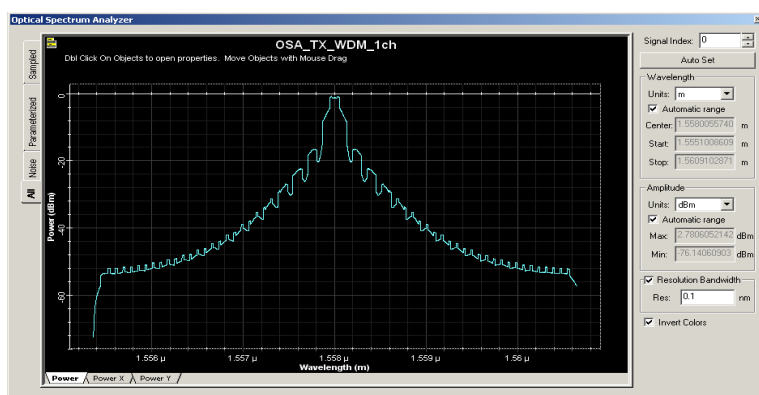
	Kanali 01	Kanali 11	Kanali 22	Kanali 44	Vlera mesatare
Maximum Q Factor	6.30301	4.09096	5.81264	6.3381	5.6361775
Minimum BER	1.43954E-10	2.14593E-05	3.07464E-09	1.16306E-10	5.36566E-06
Eye Patern Height	8.11265E-06	4.20513E-06	7.49119E-06	7.84817E-06	6.91429E-06
Threshold	7.39884E-06	1.04907E-05	9.93275E-06	8.70528E-06	9.13189E-06
Decision Inst.	0.511719	0.453125	0.474609	0.484375	0.480957

3.5 Rezultatet e Rastit të parë

Nëse transmetuesi WDM transmeton sinjalin optik me një fuqi prej 7 dB në 44 kanale optike (OC), duke përdorur kabullin optik me vlera të humbjes, sipas tabelës 10 dhe 11 dhe, duke përdorur DCF (Dispersion compensaiting Fiber) për të kompensuar dispersionin kromatik e për të paraqitur humbjet e shkaktuara në vazhdimin (ngjijtjen) e kabullit në 22 pika, prej të cilave 17 pika janë vazhdim apo ngjitje e kabullit dhe 5 tjera janë Patch Panel (ura), në të cilat vetëm kalohet me një patch kabllo nga një fije në tjetrën, duke mos përdorur asnjë pajisje aktive ndërmjetësuese si përforsues.

Nëse shikojmë vlerën e humbjes (Attenuation) në tabelën 11, vërejmë se, vlerës së përgjithshme 0.21 dB/km të humbjes në kabllo i shtohet edhe vlera totale e humbjes në vazhdim të kabllos, e kjo vlerë është 0.039 dB/km ose në gjatësinë e plotë të kabullit $L=107.56$ km është total 4.2dB, këtë vlerë e pjesëtojmë me 10 km të DCF-se fitojmë vlerën 0.42 dB e cila i shtohet vlerës së përgjithshme të humbjes në kabllo 0.21dB dhe fitojmë vlerën totale prej 0.63dB/km. Nga matjet e bëra në simulator do të kemi këto rezultate siç janë paraqitur në figurat në vijim.

FIGURA 18. MATJA E KANALIT TE PARË WDM ME
OPTICAL SPECTRUM ANALYSER (RASTI I PARË)



Ne Figurën 18 shihet se secili WDM kanal nga Transmetuesi Tx WDM transmetohet në gjatësinë valore $\lambda=1558\text{nm}$.

FIGURA 19. MATJET E FUQISË SË SINJALIT OPTIK ME POWER METER (RASTI I PARË)

Nëse bëjmë matjet me BER Analyzer në kanalën 1, 11, 22 dhe 44 në dalje të Resiverve Rx të lidhur në kanalet përkatëse të Demultiplexerit WDM ES, atëherë do të shohim shpërndarjen kromatike në figurën 20, e cila ka një formë të çrregullt, duke mos arritur të krijoj një formë të rregullt të eye pattern-it në mes dhe vërejmë se, në spektër valët përhapen apo shpërndahen me shpejtësi të ndryshme.

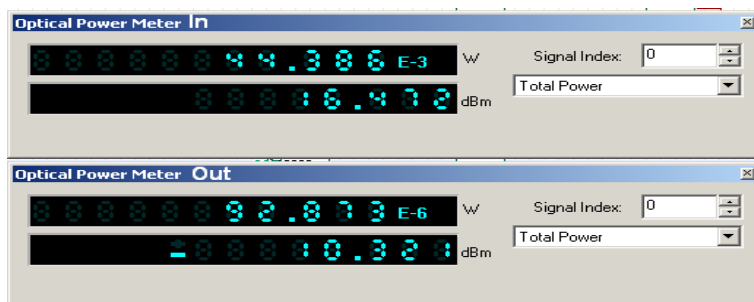


FIGURA 20. MATJET E DISPERSIONIT KROMATIK TË KANALEVE 1, 11, 22, 44 ME BER ANALYZER (RASTI I PARË)

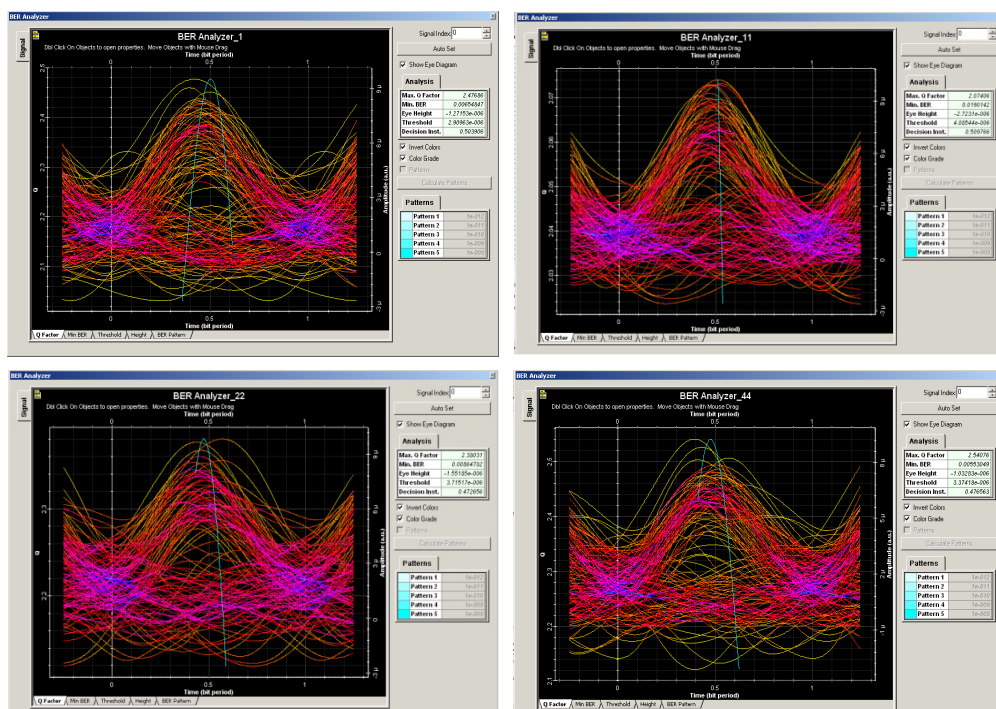
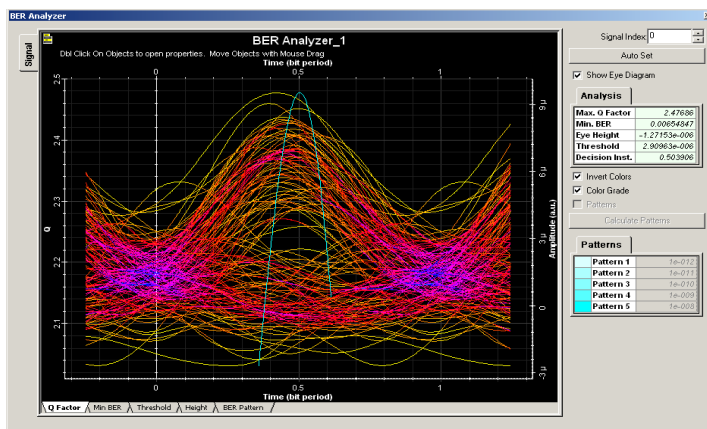


FIGURA 21. DISPERSIONI KROMATIK I KANALIT TË PARË NË RASTIN E PARË



Ndërsa në tabelat e mëposhtme 5 dhe 6 kemi të dhënat e matjeve të simuluar në rastin e parë. Vlera mesatare e nxjerrë nga matjet e kanaleve WDM 1, 11, 22 dhe 44 te rastit të parë. Si dhe matjet e fuqisë së sinjalit optik me Power Meter (rasti i dytë)

TABELA 5. REZULTATET E MATJEVE NË SIMULATOR TË RASTIT TË PARË

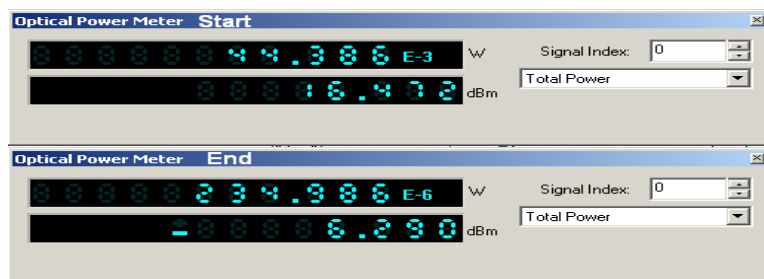
Përshkrimi	Vlera	Njësia
Numri total i WDM Kanaleve	44	
Fuqia e transmetimit te sinjalit nga WDM Tx	7	dB
Gjatësia valore	1558	Nm
Spektri i gjatësisë valore të Multiplexerit WDM ES	1523.9447 deri 1558	Nm
Gjatësia e kabullit optik	107.56	Km
Humbjet totale të kabullit optik	26.793	dBm
Dispersioni Kromatik i kabullit optik	16.85	ps/nm*km
Kompensimi i Dispersionit Kromatik (DCF)	-165	ps/nm*km
Maximum Q Factor	2.3679975	
Minimum BER	0.03974098	
Eye Patern Height	-1.64483E-06	
Threshold	3.52111E-06	
Decision Inst.	0.49072275	

TABELA 6. VLERA MESATARE E NXJERRË NGA MATJET E KANALEVE WDM 1, 11, 22 DHE 44 TE RASTIT TË PARË.

	Kanali 01	Kanali 11	Kanali 22	Kanali 44	Vlera mesatare
Maximum Q Factor	2.47686	2.07406	2.38031	2.54076	2.3679975
Minimum BER	0.00654847	0.0190142	0.00864782	0.00553049	0.03974098

Eye Pattern Height	-1.27153E-06	-2.7231E-06	-1.55185E-06	-1.03283E-06	-1.64483E-06
Threshold	2.90963E-06	4.08544E-06	3.71517E-06	3.37418E-06	3.52111E-06
Decision Inst.	0.503906	0.509766	0.472656	0.476563	0.49072275

FIGURA 22. MATJET E FUQISË SË SINJALIT OPTIK ME POWER METER (RASTI I DYTË)



Nëse bëjmë matjet me BER Analyzer, në kanalën 1, 11, 22 dhe 44, në dalje të Reservere Rx të lidhur në kanalet përkatëse të Demultiplexerit WDM ES, atëherë do të shohim shpërndarjen kromatike si në figurën 23, e cila ka një formë të rregullt, duke mos arritur të krijoj një formë të rregullt të eye patternit në mes dhe vërejmë se, në spektër valët përhapen apo shpërndahen me shpejtësi të ndryshme.

FIGURA 23. MATJET E DISPERSIONIT KROMATIK TË KANALEVE 1, 11, 22, 44 ME BER ANALYZER (RASTI I DYTË).

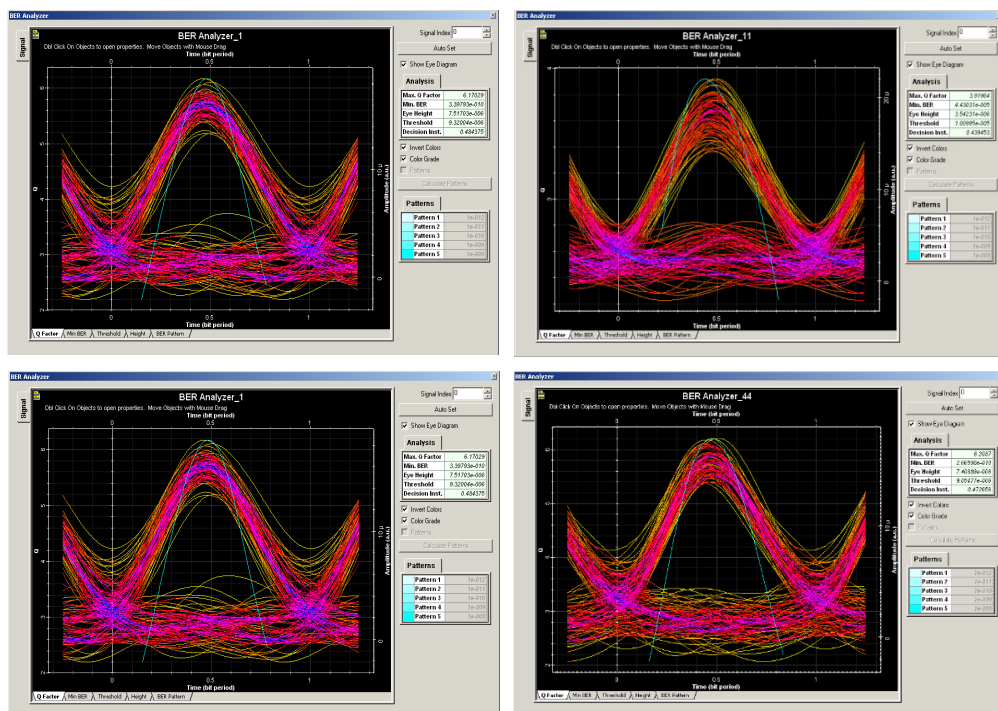
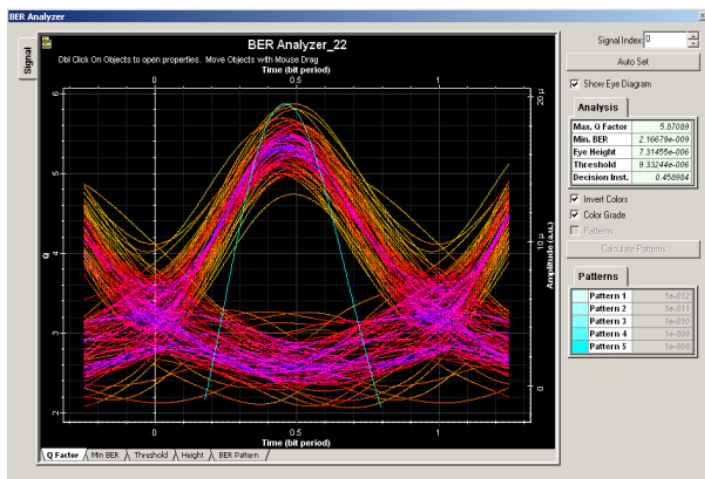


FIGURA 24. DISPERSIONI KROMATIK I KANALIT TË PARË NË RASTIN E DYTË



Në vazhdim, në tabelat 7 dhe 8 do të paraqesë edhe rezultatet e matjeve në simulator të rastit të dytë, si dhe vlerat mesatare të nxjerra nga matjet e kanaleve WDM 1, 11, 22 dhe 44 të rastit të dytë.

TABELA 7. REZULTATET E MATJEVE NË SIMULATOR TË RASTIT TË DYTË

Përshkrimi	Vlera	Njësia
Numri total i WDM Kanaleve	44	
Fuqia e transmetimit te sinjalit nga WDM Tx	7	dB
Gjatësia valore	1558	Nm
Spektri i gjatësisë valore të Multiplexerit WDM ES	1523.9447 deri 1558	Nm
Gjatësia e kabullit optik	107.56	Km
Humbjet totale të kabullit optik	22.762	dBm
Dispersioni Kromatik i kabullit optik	16.91	ps/nm*km
Kompensimi i Dispersionit Kromatik (DCF)	-165	ps/nm*km
Maximum Q Factor	5.54238	
Minimum BER	1.10765E-05	
Eye Patern Height	6.4457E-06	
Threshold	9.45169E-06	
Decision Inst.	0.463867	

TABELA 8. VLERA MESATARE E NXJERRË NGA MATJET E KANALEVE WDM 1, 11, 22 DHE 44 TË RASTIT TË DYTË.

	Kanali 01	Kanali 11	Kanali 22	Kanali 44	Vlera mesatare
Maximum Q Factor	6.17029	3.91964	5.87089	6.2087	5.54238

Minimum BER	3.39793E-10	4.43031E-05	2.16679E-09	2.66598E-10	1.10765E-05
Eye Patern Height	7.51703E-06	3.54231E-06	7.31455E-06	7.40889E-06	6.4457E-06
Threshold	9.32004E-06	1.00995E-05	9.33244E-06	9.05477E-06	9.45169E-06
Decision Inst.	0.484375	0.439453	0.458984	0.472656	0.463867

4. Konkluzioni

Për të arritur deri në një konkludim rreth humbjeve në kablllo optike dhe efekti i tij në përdorimin e teknologjisë WDM në rrjetat backbone, ne do të krahasojmë rezultatet e nxjerra nga 3 rastet e studimit. Në tabelën 9 janë paraqitur rezultatet e humbjeve të sinjalit optik në kablllo të 3 rasteve.

**TABELA 9. KRAHASIMET E HUMBJEVE (DOBËSIMIT)
TË SINJALIT OPTIK NË KABLLON OPTIKE BACKBONE.**

	Gjatësia e kabullit optik (km)	Humbjet standarde të kablllos në gjatësinë valore 1550nm (dB/km)	Humbjet totale në vazhdim dhe patch panel (dB)	Totali i humbjeve të sinjalit optik në kablllo (dB)
Simulator	107.56	0.21	0	22.587
Rasti i parë	107.56	0.21	4.206	26.793
Rasti i dytë	107.56	0.21	0.174464	22.762

Nga tabela 9 vërejmë, se implementimi i kablllos në projektin e rastit të dytë i afrohet rastit ideal dhe kjo është arritur duke eliminuar humbjet në vazhdim (splice) dhe duke mos përdorur patch panel gjatë tërë gjatësisë së kabullit. Rasti i parë, duke përdorur minimumi 4 patch panel brenda gjatësisë së kabullit dhe nga numri i madh i vazhdimëve të cilat kanë humbje, reflektime dhe thyerje të dritës arrin humbjen, e cila dallon për ~4.03 dB më shumë se rasti i dytë.

Këto humbje kanë efekt negativ edhe në shpërndarjen e sinjalit optik (dispersionit kromatik) brenda kabullit optik këtë mund të vërejmë në krahasimin e figurave 17, 21 dhe 24, në të cilat është paraqitur matja e kanalit të parë WDM.

Duke analizuar figurat 17, 21 dhe 24, njëkohësisht edhe duke u bazuar në të dhënat e tabelës 10, vërejmë se humbjet apo dobësimet e sinjalit kanë një rol të rëndësishëm në kualitetin e sinjalit, sa më të vogla të jenë humbjet aq më i pastër do të jetë dispersioni kromatik.

**TABELA 10. KRAHASIMET E MATJEVE TË KANALIT TË PARË
WDM ME BER ANALYZER NË RRJETAT BACKBONE**

	Simulatori	Rasti i parë	Rasti i dytë
Maximum Q Factor	6.30301	2.47686	6.17029
Minimum BER	1.43954E-10	6.54847E-3	3.39793E-10
Eye Patern Height	8.11265E-06	-1.27153E-06	7.51703E-06
Threshold	7.39884E-06	2.90963E-06	9.32004E-06
Decision Inst.	0.511719	0.503906	0.484375

Nga Tabela 10 vërejmë, se rasti i dytë është shumë më afër me rastin ideal të paraqitur në simulator, kjo vërehet në kualitetin absolut të sinjalit Q-factor, në vlerën minimale të bitave me gabime (BER), në lartësinë e modelit sy (Eye Pattern), pragun (threshold) e sinjalit dhe Decision Instant⁷.

Nga këto analiza të bëra arrijmë në konkluzionin, se kabulli optik backbone i implementuar në rastin e dytë, në vitin 2012, është punuar me standarde dhe i ofrohet formës ideale, humbjet në kablo i ka të eliminuara maksimalisht, prandaj planifikuesit dhe implementuesit e rrjetit optik backbone, të cilët duan të përdorin teknologjinë WDM apo DWDM duhet t'i kushtojnë rëndësi të veçantë llojit të kabullit të cilin përdorin për kapacitete të caktuara të trafikut të të dhënave, duhet të ketë kujdes të veçantë në pikat vazhduese të kabullit (të jenë sa më pak vazhetime dhe cilësia e vazhdimet të jetë sa më e mirë, duke ju afruar 0 dB humbje në ato vazhetime), në vendet ku vazhdohet fja optike duhet të eliminohen papastërtitë, mundësisht nuk duhet të përdoren patch panel përgjatë kabullit backbone, por, nëse është i domosdoshëm përdorimi i patch panelit, atëherë duhet patjetër të përdoret edhe përforcuesi optik.

Bibliografia

- Antony, T., Gumaste, A., (2012), WDM Network Design, Marrë në Prill 2012 nga: <http://www.ciscopress.com/articles/article.asp?p=30886&seqNum=12>
- Chochliouros, I. & Heliotis, G., (2010). Optical Access Networks and Advanced Photonics: Technologies and Deployment Strategies. IGI Global. Hershey, USA. ISBN 978-1-60566-707-2 (hardcover). ISBN 978-1-60566-708-9 (ebook).
- Drazin, R., & Johnson, R., (1989), Solitons: an Introduction, Cambridge University Press, NY, USA, ISBN 0-521-33655-4.
- Davis, C., Smolyaninov, I., & Milner, S. (2003). Flexible Optical Wireless Links and Networks. IEEE Communications Magazine. Vol. 41. No. 3. 51–57.
- FOFS Wiki. Fiber Optics For Sale Co.. (2007). Fiber Optic Cable Splicing. Marrë më Maj 2012 nga : <http://www.fiberoptics4sale.com/Merchant2/fiber-optic-splicing-tutorial.php>,
- Kaminow, I., Li, T., & Willner, A., (2008). Optical Fiber Telecommunication V B: Systems and Networks. Elsevier Inc.. UK & USA. ISBN: 978-0-12-374172-1.
- Kartalopoulos, V., (2008). Next Generation Intelligent Optical Networks: From Access to Backbone. Springer Science & BusinessMedia LLC. New York. USA. ISBN: 978-0-387-71755-5.
- Maier, M., (2008). Optical Switching Networks. Cambridge University Press. NY. USA. ISBN: 978-0-511-38801-9 (ebook).
- Mitschke, F., (2009). Fiber Optics: Physics and Technology. Springer Heidelberg Dordrecht London New York. ISBN 978-3-642-03702-3. e-ISBN 978-3-642-03703-0.
- Mukherjee, B., (2006). Optical WDM Networks. Springer Science & BusinessMedia Inc..New York. USA. ISBN 978-0387-29055-3.
- Murthy C, S., Guruswamy, M., (2002). WDM Optical Networks. Concepts. Design. and Algorithms. Prentice Hall India. ISBN-81-203-2129-4
- PCOM Inc, (2012), Mechanical Splice Connection Theory, Marrë më Maj 2012 nga: <http://pcom.cc/resources/glossary.asp?cat=31&cha=O>
- Racca, J., (2007). Optical Networking Best Practices Handbook. John Wiley & Sons. Inc. Hoboken. New Jersey. ISBN-13: 978-0-471-46052-7. ISBN-10: 0-471-46052-4
- Roychoudhuri, C., Massa, N., (2000). Fundamentals of Photonics: Fiber Optic Telecommunication. modul 1.8.
- Syuhaimi, M., Mastang, A., & Jumari, K., (2012). The Influences of Connectors and Adaptors to Fiber-To-The-Home Network Performance. American Journal of Applied Sciences 9 (2).186-195.
- Telecom Slovenia Group, Joze Zaren, (2012) The Ballkan DWDM Training Course, Prishtina, RKS.

⁷ Decision Inst.- Decision Instant është një pikë e përcaktuar në simulator për analizimin e Modelit sy siç është kalkulimi i çrregullimit, histogramit dhe grafikut të probabilitetit në një Bit periode të caktuar.

Vështrim i përgjithshëm mbi Data Mining, lidhja e saj me teknologjitë Machine Learning, DBMS, statistikat

Esmeralda HOXHA¹
Llambriini SOTA

Abstrakt: *Të dhënat dhe informacionet luajnë një rol të rëndësishëm në aktivitetet e njeriut. Data Mining (DM) është procesi i nxjerrjes së njohurive, duke analizuar vëllime të mëdha të dhënash nga perspektiva të ndryshme dhe duke e përmbledhur atë në informacione të dobishme. Për shkak të rëndësisë që ka nxjerrja e informacionit nga magazina të mëdha të dhënash, DM është bërë një komponent thelbësor në fusha të ndryshme të jetës njerëzore. Avancimet në Statistika, Learning Machine, Inteligjencën artificiale etj. dhe zbatimet e DM në ditët e sotme kanë evoluar dhe këto zbatime kanë pasuruar fusha të ndryshme të jetës njerëzore, duke përfshirë biznesin, arsimin, mjekësinë, shkencën etj. Ky dokument diskuton për Data Mining; çfarë është DM; teknologjitë DM; qëllimet për përmirësime të ndryshme në fushën e DM nga e kaluara në të tashmen dhe shqyrton prirjet e ardhshme. Ky artikull hedh një vështrim të përgjithshëm dhe mbi DBMS dhe-statistikat.*

Fjalë kyç: *Data Mining, KDD, Learning Machine, DBMS, Statistikat, Black-box*

Abstract: *Information and Data play an important role in human activities. Data Mining (DM) is the process of extracting knowledge by analyzing large volumes of data from different points of view and summarizes it into useful information. Due to the importance of extracting information from large data warehouses, DM has become an essential component in various fields of human life. The advances in Statistics, Machine Learning, Artificial Intelligence etc... and DM applications nowadays have evolved and these applications have enriched various fields of human life including business, education, medicine, science etc. This paper*

¹ Universiteti "Pavarsësia", Vlorë, E-mail: esmeralda.hoxha@unipavaresia.edu.al

discusses about Data Mining, what is DM, DM technologies, goals, various improvements in the field of DM from the past to the present and examines future trend. This article takes an overview on the DBMS and statistics.

Keywords: *Data Mining, KDD, Learning Machine, DBMS, Statistics, Black -box*

1. Hyrje

Data Mining (Heikki, Mannila, 1996) është duke depërtuar në të gjitha fushat e jetës njerëzore, si p.sh biznes, industri, edukim, mjekësi dhe shkencë. Ardhja e teknologjisë së informacionit në fusha të ndryshme të jetës njerëzore ka çuar në magazinimin e vëllimeve të mëdha të të dhënave në formate të ndryshme, si në formë dokumentesh, imazhesh, regjistrime zanore, video, të dhënash shkencore, dhe formate të reja të dhënash. Të dhënat e mbledhura nga aplikime të ndryshme kërkojnë mekanizma të duhur të nxjerrjes së njohurive/ e informacionit nga magazinat e mëdha (ku ato janë grumbulluar) për marrjen e vendimeve më të mira. Zbulimi i njohurive në bazat e të dhënave KDD-Knowledge Discovery in Databases (Zbulime Njohurish në Bazën e të dhënave), i quajtur shpesh Data Mining, synon zbulimin e informacionit të dobishëm nga koleksionet e mëdha të të dhënave. Funksionalitete kryesore të DM janë duke aplikuar metoda të ndryshme dhe algoritme për të zbuluar dhe nxjerr modelet e ruajtura të të dhënave. Fusha e DM kanë përparuar dhe janë paraqitur edhe në fusha të reja të jetës njerëzore me integritet të ndryshme dhe avancimet në fushën e statistikave, Bazën e të dhënave (Data base), Machine Learning (Zbulime Njohurish në Bazën e të dhënave), inteligjencën artificiale dhe kapacitetet e llogaritjes (fuqitë llogaritëse) etj.

Fushat e ndryshme të aplikimit DM janë: Shkencat Humane (LS), CRM (Menaxhimi i marrëdhënieve të klientëve (Customer Relationship Management), Aplikimet Web, Prodhim, Financë/Bankare, Kompjuteri/Rrjeti/Siguria, Monitorim /Survejim, Mbështetja në Mësimdhënie, Modelet klimatike, Astronomi etj.

Në aspektin statistikor, DM do të shihet si një analizues automatik kompjuterik i informacionit nga një grup i madh dhe kompleks të dhënash. Statistika ka një ndikim të madh në industri, biznes dhe shkencë. Ajo, gjithashtu, ofron mundësi të mëdha kërkimore për zhvillimet e reja metodologjike. Statisticienët duhet të kenë interes të madh në DM. Statistika potencialisht mund të ketë një ndikim të madh në DM.

Shumë i rëndësishëm është dhe zhvillimi i sistemeve që përdorin të dyja, si të dhënat, ashtu edhe modelet për t'i qasur një kuptim më të pasur dhe të plotë kompleksitetit të botës reale, si dhe të mbështesë vendimet e marra prej botës reale. Ky model dhe orientimi i të dhënave kërkon zgjerime të konsiderueshme të teknologjive të bazës së të dhënave, siç janë integrimi i të dhënave, optimizimi i query-it dhe përpunimi, bashkëpunuesit analitikë.

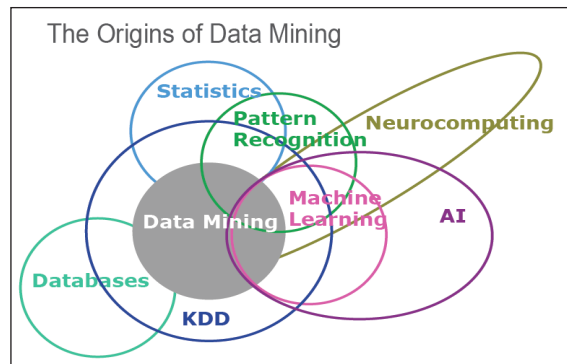
Çfarë është Data Mining?

Koncepti i DM është duke u bërë gjithnjë e më popullore si një mjet informativ i menaxhimit të biznesit, ku ai pritet të zbulojë strukturat e njohurive, që mund të udhëheqin vendime në kushtet e një sigurie të kufizuar. Kohët e fundit, është rritur interesi në zhvillimin e teknikave të reja analitike, projektuar posaçërisht për të adresuar çështjet relevante të DM të biznesit (p.sh.: Pemë e klasifikimit), por DM bazohet ende në parimet konceptuale e statistikore, përfshirë analizën tradicionale eksploruese të të dhënave, EDA. Analiza e të Dhënave Eksplorues (EDA) është një përjasje për analizimin e të dhënave, mbledhjen e karakteristikave të tyre kryesore, shpesh me metoda vizuale.

Megjithatë, një ndryshim i rëndësishëm ndërmjet DM dhe (EDA) është që DM është më shumë i orientuar drejt aplikimeve të natyrës së dukurive themelore (bazë). Me fjalë të tjera, Data Mining është relativisht më pak e interesuar për identifikimin e marrëdhënieve të veçanta, si ajo midis variabileve. Për shembull, zbulimin i natyrës së funksioneve themelore ose llojeve të veçanta të tyre, si dhe varësit interaktive midis llojeve të ndryshme të variabileve nuk janë qëllimi kryesor i DM. Në vend të kësaj, fokusi i DM është në gjetjen/prodhimin e një zgjidhje që mund të gjenerojë parashikime të dobishme. Prandaj, DM pranon, mes të tjerash, një “Black box” (Ky testim është një metodë e testimit të Software-it, që shqyrton funksionalitetin e një aplikimi, pa u marrë me strukturat apo punët e brendshme), për eksplorimin e të dhënave ose zbulimin e njohurive dhe përdor jo vetëm teknikat (EDA), por edhe teknika të tilla, si: rrjetet nervore, të cilat mund të gjenerojnë parashikimet e vlefshme, por nuk janë të aftë për të identifikuar natyrën specifike të ndërlidhjes mes variabileve, në të cilat janë bazuar parashikimet.

DM është konsideruar shpesh të jetë “një përzierje e statistikave, AI (inteligjencës artificiale), dhe Data base” (Pregibon, 1997, f. 8), e cila deri para pak kohësh nuk është njohur zakonisht si një fushë me interes për statisticienët.

FIGURA 1 ORIGJINA E DATA MINING



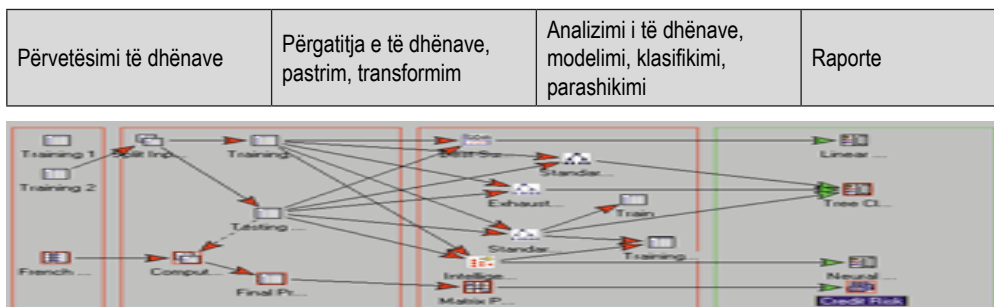
Data Mining është një proces analitik i projektuar për të shqyrtuar të dhënat (zakonisht sasi të mëdha të të dhënave - në mënyrë tipike të biznesit ose tregut - që njihen gjithashtu, si “të dhëna të mëdha”) në kërkim të modeleve të qëndrueshme apo marrëdhënie sistematike ndërmjet variabileve dhe, pastaj, duke aplikuar modelet për të zbuluar nëngrupe të reja të dhënash. Qëllimi përfundimtar i DM është parashikimi – DM parashikues, është lloji më i zakonshëm i DM dhe ka kërkesat më të drejtpërdrejta të biznesit.

Procesi i DM përbëhet nga tri faza:

1. Eksplorim fillestar
2. Ndërtimi i modelit të identifikimit me miratim/verifikimin
3. Shpërndarja (d.m.th, zbatimi i modelit të të dhënave të reja në mënyrë që të gjenerojnë parashikimet).

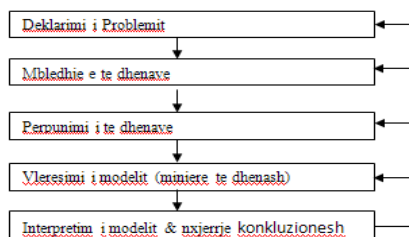
Faza 1: Exploration. Kjo fazë, zakonisht, fillon me përgatitjen e të dhënave, që mund të përfshijë pastrim të të dhënave, transformime të dhënash, zgjedhjen e nëngrupeve të të dhënave - në rast se të dhënat përcaktohen me një numër të madh variabëlësh (“fusha”) - kryerjen e disa operacioneve paraprake. Kjo fazë është zgjedhja për të sjellë numrin e variabileve për një gamë të menaxhueshme (në varësi të metodave statistikore, të cilat janë duke u konsideruar).

FIGURA 2. FAZAT NE PROCESIN E DATA MINING



Faza 2: Ndërtimi, Modeli dhe Miratimi. Kjo fazë ka parasysh modele të ndryshme dhe zgjedhjen e njërit prej më të mirëve, të bazuar në performancën e tyre parashikuese, (d.m.th., duke shpjeguar ndryshueshmërinë në fjalë dhe prodhimin e rezultateve të qëndrueshme të të gjithë mostrave). Kjo mund të tingëllojë si një operacion i thjeshtë, por në fakt, ai ndonjëherë përfshin një proces shumë të përpunuar. Ka një larmi të teknikave të zhvilluara për të arritur këtë qëllim - shumë prej të cilave janë bazuar në të ashtuquajturin “vlerësimin e modeleve konkurruese” d.m.th. duke aplikuar modele të ndryshme për të njëjtin grup të dhënash dhe pastaj, duke krahasuar performancën e tyre për të zgjedhur më të mirin. Këto teknika - të cilat janë konsideruar shpesh thelbi i DM parashikuese të dhënave - përfshijnë: Votimin, Kritjen, Stacking (Përgjithësime të stivosura), dhe Meta-Learning (Biggs,1985)

Faza 3: Shpërndarja. Në këtë fazë të fundit përdoret modeli i zgjedhur si më i mirë në fazën e mëparshme, duke e aplikuar atë për të dhëna të reja, në mënyrë që të gjenerohen parashikime lidhur me rezultatin e pritur.



Interpretimi i fazave të figurës së mësipërme është kryer më poshtë:

1. Deklarimi i problemit: Në këtë hap, një modelues zakonisht përcakton një sërë variabëlësh, por pa njohur varësinë dhe formën e përgjithshme të kësaj varësie si hipoteza fillestare. Ky hap kërkon ekspertizë të kombinuar prej një fushë të aplikimit dhe një model datamining.
2. Mbledh të dhënash: Hapi i dytë është i përqendruar në atë, se si të dhënash janë të krijuara dhe grumbullimin apo mbledhjen.
3. Përpunimi i të dhënave (bazuar dhe në karakteristikat e tyre): Të dhënash zakonisht “të mbledhen” nga bazat e të dhënave ekzistuese, depo e të dhënave, dhe tregu i të dhënave. Përpunimi i të dhënave përfshin zakonisht, së paku, dy detyra të përbashkëta:
 - a. Zbulimi i veçuar (dhe largimi) – Veçimi, është një karakteristikë e jashtëzakonshme e të dhënave, që nuk janë në përputhje me pjesën më të madhe të vëzhgimeve.
 - b. Shkalla, shifrimi dhe përzgjedhje e karakteristikave.

4. Vlerësimi i modelit: Zgjedhja dhe zbatimi i teknikës së duhur të DM është detyra kryesore në këtë fazë. Ky proces nuk është i hapur, zakonisht, në praktikë, implementimi është i bazuar në modele të ndryshme, dhe zgjedhja e modelit më të mirë është një detyrë shtesë..
5. Interpretimi i modelit dhe nxjerrja e konkluzioneve: Në shumicën e rasteve, modelet DM duhet të ndihmojë në vendimmarrje. Prandaj, të tilla modele duhet të jenë të interpretueshme, në mënyrë që të jenë të dobishme, për shkak se njerëzit nuk mund të bazojnë vendimet e tyre në modele komplekse “black-box”.

Zakonisht, modelet e thjeshta janë më të interpretueshme, por ata janë edhe më pak të sakta. Metodat moderne të DM pritet të japin rezultate shumë të sakta, duke përdorur modele me dimensione të larta. Problemi i interpretimit të këtyre modeleve, theksojmë, shumë i rëndësishëm, është konsideruar si një detyrë e veçantë, me teknika të veçanta për të vërtetuar rezultatet.

Koncepte Data Mining

Kompjuterët e sotme dhe mjetet përkatëse software, mbështetur në përpunimin e të dhënave, përcaktojnë me miliona mostra dhe qindra karakteristika. Grupet të mëdha të dhënash, duke përfshirë ato me lloje të dhënash të përziera, janë një mjedis tipik fillestar për zbatimin e të dhënave të teknikave DM. Kur një sasi e madhe të dhënash është ruajtur në një kompjuter, dikush nuk mund të nxitojë drejt e tek teknikat e DM, sepse, më parë duhet të zgjidhet problemi kryesor, i cilësisë së tyre. Gjithashtu, është e qartë se një analizë manuale e cilësisë nuk është e mundur në atë fazë. Prandaj, është e nevojshme për të përgatitur një analizë të cilësisë së të dhënave në fazat e hershme të procesit DM, zakonisht kjo është një detyrë që duhet të ndërmerret në fazën e përpunimit të të dhënave. Cilësia e të dhënave ka një efekt të thellë në imazhin e sistemit dhe përcakton modelin përkatës, që është përshkruar në mënyrë implicite, por, gjithashtu mund të kufizojë aftësinë e përdoruesit për të marrë vendime të informuara. Duke përdorur teknikat e DM, do të jetë e vështirë për të ndërmarrë ndryshime të mëdha cilësore në një organizatë, nëse të dhënat janë të një cilësie të dobët.

Ka një numër të treguesve të cilësisë së të dhënave:

1. Të dhënat duhet të jenë të sakta. Analisti duhet të kontrollojë se emri është shkruar drejt, kodi është në një gamë të caktuar, vlera është e plotësuar etj.
2. Të dhënat duhet të ruhen sipas tipit të të dhënave. Analisti duhet të sigurojë, se vlera numerike nuk është paraqitur në formën e karaktereve, se numrat e plotë nuk janë në formën e numrave reale etj.
3. Të dhënat duhet të kenë integritet. Updates nuk duhet humbur për shkak të konflikteve në mesin e përdoruesve të ndryshëm; backup-e të fuqishme dhe procedurat e shërimit duhet të zbatohet, në qoftë se ato nuk janë tashmë pjesë e Sistemit të Menaxhimit të Bazës së të dhënave (DBMS).
4. Të dhënat duhet të jenë të përputhshme (ose pajtueshme). Forma dhe përmbajtja duhet të jetë e njëjta pas integritetit të grupeve të mëdha të të dhënave nga burime të ndryshme.
5. Të dhënat nuk duhet të jenë me tepri. Në praktikë, të dhënat e tepërta duhet të minimizohen dhe të jenë të kontrollueshme. Rekordet e dublikuara duhet të eliminohen.
6. Të dhënat duhet të jenë më koherente. Komponenti kohë i të dhënave duhet të njihet në mënyrë të qartë nga të dhënat, apo të jetë i nënkuptuar nga mënyra e organizimit të tij.

7. Të dhënat duhet të jenë mirëkuptuara. Emërtimi i standardeve është i nevojshëm, por jo i vetmi kusht që të dhënat të kuptohen mirë. Përdoruesi duhet të dijë mirë, se të dhënat korrespondojnë me një domain (Një emër domain është një string identifikimi, që përcakton një fushë të autonomisë administrative, autoritet, ose kontrolli në internet) themelor.
8. Vendosja ose grumbullimi i të dhënave duhet të jetë i plotë. Humbja e të dhënave, siç ndodh në realitet, duhet të minimizohet. Humbja e të dhënave ul cilësinë e modeleve globale. Nga ana tjetër, disa teknika të DM janë të fuqishme mjaftueshëm për të mbështetur analizën e të dhënave me vlerat e zhdukura.

Cfarë realizon Data Mining për ne?

DM është përdorur për një shumëllojshmëri qëllimesh: si në sektorin private dhe atë publik, në industri të tilla, si: shërbimet bankare, sigurime, mjekësi dhe zakonisht një pakicë e përdorin DM për të zvogëluar shpenzimet, rritjen e kërtimeve dhe shitjeve. Për shembull, industritë e sigurimeve bankare përdorin aplikimet e DM për të zbuluar mashtrimin dhe për të ndihmuar në vlerësimin e rrezikut (p.sh., duke shënuar besueshmërinë). Nga përdorimi i të dhënave të konsumatorëve të mbledhura gjatë disa viteve, kompanitë mund të zhvillojnë modele që parashikojnë, nëse një klient gjykon, nëse është një kredi e mirë për të rriskuar, ose nëse një kërkesë mund të jetë mashtruese dhe duhet të hetohet më nga afër. Komuniteti mjekësor, mund të përdor DM për të ndihmuar të parashikojnë efektivitetin e një procedure apo ilaçi. Firmat farmaceutike përdorin DM për përbërësit kimik dhe materiale gjenetik, për të ndihmuar kërkime që udhëzojnë për trajtime të reja për sëmundjet. Shitësit me pakicë mund të përdorin informacionin e mbledhur nëpërmjet programeve të ngjashme (p.sh. kartat e blerësit të klubit, konkurse, etj.)

Data Mining:

- Identifikon perspektivat tuaja më të mira dhe më pas, i mban ose përdor ato si konsumatorë.
- Parashikon mundësit e shitjeve (cross-sell) dhe më pas bënë rekomandimet.
- Na ndihmon për të mësuar parametrat që ndikojnë në prirjet në shitje dhe kufijtë.
- Ndan në sektorë tregjet dhe personalizon komunikimet.

Kufizimet e DM

Edhe pse produktet DM mund të jenë mjete shumë të fuqishme, ato nuk janë aplikacione të vetëmjaftueshme. Për të qenë i suksesshëm, DM kërkon teknikë të kualifikuar dhe specialistë analitikë, që të mund të strukturojnë analizën dhe interpretojnë prodhimin që është nxjerrë (krijuar). Si rrjedhojë, kufizimet e DM janë kryesisht të dhënat apo ndërvaresitë me to, sesa tek lidhja me teknologjinë.

Megjithëse DM-ja mund të ndihmojë në zbulimin e modeleve dhe marrëdhënieve, ajo nuk i tregon përdoruesit për vlerën ose rëndësinë e këtyre modeleve. Ky lloj vendimi ngelet të bëhet nga ana e përdoruesit. Në mënyrë të ngjashme, vlefshmëria e modeleve që janë zbuluar varet se si ato krahasohen me rrethanat e «botës reale». Për shembull, për të vlerësuar vlefshmërinë e DM-së, një aplikim i projektuar për të identifikuar të dyshuarit e mundshëm terrorist në një grumbull të madh individësh, përdoruesit mund të testojnë modelin e përdorur të të dhënave, që përfshin informacionin rreth terroristëve të njohur. Megjithatë, derisa të ri-afirmohet një profil i veçantë, nuk do të thotë se aplikimi do të identifikojë një të dyshuar, sjellja e të cilit devijon dukshëm nga modeli origjinal.

Një tjetër kufizim i DM është se, ndërsa ajo mund të identifikojë lidhjet ndërmjet sjelljeve dhe variabileve, nuk është e thënë të identifikojë një marrëdhënie rastësore. Për shembull, një aplikim mund të identifikojë modelin e një sjelljeje, si p.sh., prirja për të blerë bileta avioni vetëm pak para fluturimit, kur avioni është planifikuar të niset, kjo është e lidhur me karakteristikë (arsye) të tilla, si: të ardhurat, niveli i edukimit, dhe përdorimi i internetit. Megjithatë, kjo nuk tregon se sjellja për blerjen e biletave është shkaktuar nga një ose më shumë prej këtyre variabileve. Në fakt, sjellja e individit mund të ndikohen nga disa arsye shtesë, si: përkushtimi (nevoja për të bërë udhëtime në një njoftim të shkurtër), statusi i familjes (një i afërm i sëmurë që ka nevojë për kujdes) etj.

Aplikimet e Data Mining

1. Kujdesi shëndetësor
 - Lufta kundër drogës: ka ndihmuar për të zbuluar trajtime më pak të shtrenjtë, por po aq efektive kundër drogës.
 - Mjekësi, Imazhe-diagnostifikim, monitorimi i tyre në kohë reale (p.sh., duke parashikuar gratë në rrezik të lartë...)
 - Identifikimin e klientëve të mundshëm për të blerë politika të reja, të përcaktojnë modelet e sjelljes së klientëve të 'rrezikshëm'.
2. Biznesi dhe Financa
 - Bankat - për të zbuluar çfarë produktesh janë duke përdorur klientët, në mënyrë që ata të mund të ofrojnë përzjerje të duhur të produkteve dhe shërbimeve për të përmbushur më mirë nevojat e konsumatorëve.
 - Kompanitë që përdorin kartë kredit, e-mail dhe materiale promovuese për njerëzit që kanë më shumë gjasa për t'u përgjigjur.
 - Huadhënësit, për të përcaktuar se cilët aplikantë kanë më shumë gjasa për t'u paracaktuar mbi një kredi.
3. Sport dhe bixhoz(lojëra fati)
 - Ekipet e Sportit – analizojnë të dhënat për të përcaktuar lojtarin më të favorshëm në ndeshje dhe quan atë si lojtarin më të mirë.
 - Industrinë e Lojërave - analizojnë trendet e konsumatorëve kumarxhinj në kazino.
 - Tifozët e Sportit - parashikojnë se cilat ekiye do të zgjidhen për turneun, parashikojnë fituesit e lojës.
4. Arsim
 - Menaxhimi i regjistrimit - cilët prej studentëve do të marrin pjesë
 - Ruajtja / Diplomimi Analiza - cilët nxënës do të mbeten të regjistruar pas vitit të parë dhe / ose nëpërmjet diplomimit.
 - Parashikimi i Dhurimit- Donatorët dhe sa mund të dhurojnë ata.

2. Teknologjitë- Machine Learning, Dbms, Statistics. (Heikki, Mannila. 1996)

Që prej viteve 1980, teknika të bazuara në njohuri janë përdorur gjerësisht nga hulumtuesit e shkencës së informacionit. Këto teknika janë përpjekur të tërheqin kërkues, specialist të informacionit njohës të domain-ve, skema të klasifikimit të njohurive, strategji efektive kërkimi, query heuristikw (deduktiv, orientues, ndihmues), mundësitë e përpunimit të gjuhës

natyrale në rikuperimin e dokumentit, në dizajn sistemesh. Pavarësisht nga përdorueshmëria e tyre, sisteme të këtij lloji janë quajtur sisteme të performancës, pra, këto sisteme mund të performojnë vetëm për atë që janë programuar.

Machine Learning, teoria kompjuterike e të mësuarit, dhe të ngjashme si këto janë përdorur shpesh në kontekstin e DM, për të treguar zbatimin e algoritmeve të gjenerimit model-montim apo klasifikimin për DM të parashikuesve të të dhënave. Ndryshe nga analizat statistikore tradicionale të të dhënave, e cila zakonisht merret me vlerësimin e parametrave të popullsisë nga konkluzione statistikor, theksi në DM (dhe Machine Learning) është zakonisht në saktësinë e parashikimit, në klasifikimin e simbolit parashikues, pavarësisht, modeleve ose teknikat që janë përdorur për të gjeneruar parashikim, nëse është e interpretueshme apo e hapur për shpjegim të thjeshtë. Shembuj të mirë të llojeve të teknikave që aplikon DM, janë ato që përdoren në rrjete neutrale apo teknikat meta-learning, të tilla si: nxitja (simulimi) etj. Këto metoda, zakonisht përfshijnë montimin e shumë modeleve komplekse “gjenerike”, që nuk janë të lidhura me ndonjë arsytim apo teori të të kuptuarit të proceseve themelor.

Data Mining kombinon metoda dhe mjete nga të paktën tri fusha: Machine Learning, Statistika, dhe Bazat e të Dhënave. Ndonjëherë mund të dëgjojmë komentet e mëposhtme:

- DM është vetëm machine learning!
- DM është vetëm statistikë!
- Çfarë ka të bëjë DM me bazat e të dhënave?

Lidhjet e ngushta ndërmjet Machine Learning, statistikës dhe DM janë mjaft të dukshme. Të tre fusha synojnë gjetjen e rregullsisë interesante, modeleve, apo koncepteve nga të dhënat empirike. Metodat e Machine Learning (ML) formojnë thelbin e DM: pemët e vendimit ose rregulli i induksionit është një nga komponentët kryesorë të algoritmeve të DM.

Shumica e machine learning supozon se ka diçka për të mësuar. Në zbulimin e njohurive, nga ana tjetër, të dhënat janë gjëja primare, dhe ne nuk do të supozojmë se nuk do të ketë ndonjë strukturë të ndjeshme pas të dhënave.

- ML është aplikimi i algoritmeve kompjuterike që përmirësohen automatikisht nëpërmjet përvijës.
- ML mundëson analizë inteligjente të të dhënave, jashtëzakonisht të mëdha / magazinat e njohurive.
- ML mundëson kërkime të automatizuara për varësi shumë faktorësh kompleks në të dhëna. Makinat dhe software-et janë më të lira se ‘njerëzit’, procesi ML është i përsëritshëm, i përputhshëm dhe i fuqishëm në trajtimin e shumë detyrave në analizën e të dhënave.

Sistemet KDD zakonisht kanë synime mjaft modeste, në aspektin e kompleksitetit të njohurive të fituara. Në disa machine learning metodat e KDD mund të jenë të dobishëm edhe në mbledhjen e të dhënave të vogla. Për më tepër, burimi thelbësor i kompleksitetit në DM është zakonisht, jo numri i objekteve në bazën e të dhënave, por numri i attributeve: numri i modeleve të mundshme zakonisht rritet të paktën në mënyrë eksponenciale të numrit të attributeve.

Një term tjetër në modë është analiza eksploruese e të dhënave (EDA), e cila theksoi epërsinë e të dhënave si udhërrëfyese për procesin e analizës. KDD dhe EDA kanë qëllime dhe metoda shumë të ngjashme. Sipas perspektivës interesante statistikore mbi KDD, nga Plaku dhe Pregibon (J. Elder IV and D. Pregibon, p.83), fokusi i statistikave ka lëvizur gradualisht nga vlerësimi i modelit të zgjedhur. Në vend që të kërkonte për vlerat parametër që e bëjnë një model të të dhënave, edhe struktura model është pjesë e procesit të kërkimit. Përveç këtyre teknikave, komuniteti KDD ka shumë për të mësuar nga statistikat, p.sh., në trajtimin e pasigurisë.

Diferenca kryesore ndërmjet KDD dhe statistikës është ndoshta në përdorimin e gjerë të metodave të machine learning në KDD, në vëllimin e të dhënave, dhe në rolin e çështjeve kompjuterike komplekse në KDD. Për shembull, edhe metodat QTM & PKF kanë vështirësi në trajtimin e dhjetëra mijëra vlerave parametër; renditja e disa lloj preprocesorësh kombinator është e nevojshme për të bërë zgjedhjen e modelit për përpunimin e detyrës. Duket se kombinime të tilla të metodave mund të jenë të dobishme: teknika kombinatorë janë përdorur për të krasitur hapësirën e kërkimit dhe metodat statistikore janë përdorur për të shqyrtuar pjesët e mbetura në detaje (Galil & Ukkonen,1995).

Duke përdorur Statistikat në Data Minierave

Data Minierave është një proces i centralizuar i të dhënave, kështu karakteristika e të dhënave përcakton se si duhet hartuar algoritmi. Ka gjithmonë probleme me të dhënat e botës reale, të cilat duhet të përballen data mining, ato mund të klasifikohen në pesë grupe:

- të dhëna ultra të mëdha
- të dhënat e zhurmshme (Noisy)
- të dhëna të paplota
- të dhëna të tepërta
- të dhëna dinamike

Teknikat e data driven, ose mbështeten në heuristics për të udhëzuar kërkimin e tyre nëpër hapësirën e madhe të marrëdhënieve të mundshme, ndërmjet kombinimeve të vlerave atribut, ose miratojnë një lloj metode reduktim - të dhënë për të bërë algoritëm më efikas.

Fokusi aktual i statistikave ka lëvizur gradualisht nga vlerësimi modelit te përzgjedhja e modelit. Pra, nuk fokusohemi vetëm tek kërkimi për vlerat e parametrut që e bëjnë një model t'i përshtat mirë të dhënat, por edhe te struktura model si pjesë e procesit të kërkimit. Ky trend i përshtat bukur qëllimet e Data Mining, kur njeriu nuk dëshiron të rregullojë paraprakisht strukturën e modelit. Në përparimet e fundit thuhet, se metodat Markov chain Monte Carlo (MCMC), bëjnë të mundur marrjen në konsideratë hapësira shumë më të mëdha të modelit sesa më parë.

Bazat e të dhënave dhe DBMS (Grup programesh që mundëson ruajtjen, modifikimin dhe nxjerrjen e informacionit nga një bazë të dhënash)

Në sistemet e menaxhimit të bazës së të dhënave, SQL ishin në dispozicion vetëm pas futjes së të dhënave krahasuese në vitet 1970. Nga administratorët e data bazave nuk mund të pritët që të monitorojnë ngarkesën e punës dhe të reagojnë me akordimet e duhura, prandaj automatizimi është thelbësor. Prandaj, këtu do të përdorim DBMS, i cili përdor machine learning për të modeluar dhe parashikuar ngarkesën e punës, si dhe hamendëson për të ardhmen.

DBMS-et shumë relacionale sigurojnë menu ose formojnë ndërfaqet bazë, të cilat nuk i kërkojnë përdoruesit të lëshojnë komanda të qarta si [SELECT]; [NGA]; [KU]. Me ndërfaqen është operuar, duke zgjedhur artikujt nga një menu ose plotësimit të artikujve në një formë, p.sh., “query-nga-formë” (QBF). Duke e quajtur një formular në ekran dhe mbushjen në vlerat atribut të dëshiruara, një përdorues mund të përdori këtë formular për të formuluar pyetje të thjeshta në lidhje me tabela të veçanta. Të tilla menu drejtuar ndërfaqes kërkojnë trajnim të përdoruesve, por ata ende kanë nevojë të kenë një ide të qartë se çfarë ata duan. Kështu DBMS kanë hulumtuar dizajne të ndryshme për gjuhët natyrore query në DBMS.

Arkitektura e sistemit të bazës së të dhënave po pëson ndryshime revolucionare (Rationale and Architecture for a Compelling Application, 2005). Më e rëndësishmja, algoritmet dhe të dhënat janë duke u bashkuar me integrimin dhe gjuhët programimit me sistemin e bazës së të dhënave. Kjo i jep një sistem të zgjeruar objekt-relativ, ku operatorët relativ jo-procedurale manipulojnë grupe objektesh.

Duke u nisur nga kjo, çdo DBMS tani është një shërbim web. DBMS-të tani janë kontejnerët objekt. Radhët janë objektet e para që do shtohen. Sipas Mitchell (1982), këto radhë janë baza për përpunimin e transaksionit dhe rrjedhshmërisë të aplikim site-tit. Përtej kësaj, DBMS të ketë një kornizë për algoritme të DM dhe ML. Pemët e vendimit, rrjetat, platforma grumbullimi dhe analizat seri - kohë janë ndërtuar dhe shtuar në algoritmet e rinj. Algjebra e krahasuar (relative) është një mënyrë e përshtatshme për programimin e këtyre sistemeve. Sistemi i bazës së të dhënave pritet tani të jetë vetë-drejtesues, vetë-shëruese, dhe gjithmonë lartë(up). Tabela e mëposhtme tregon teknikat dhe fushat aktuale të DM, për formate të ndryshme.

TABELA. 1 TEKNIKAT DHE FUSHAT AKTUALE TE DM

Tipat e Data Mining	Fushat e Aplikimit	Formati i të dhënave	Teknikat Data Mining/ Algoritmat
Hipermedia data mining	Aplikacionet Internet dhe intranet	Të dhëna Hyper Text	Teknika të klasifikimit dhe grupimit
Data mining i kudogjendur	Aplikime të telefonave Mobile, PDA, Camera digitale	Të dhëna të kudogjendura	Teknikat tradicionale të data mining të dizenuara prej Statistikave dhe Machine Learning
Data mining multi-mediale	Aplikacionet Audio/Video	Të dhëna multimediale	Rregulla të bazuara në Algoritme pemë vendimi
Data mining hapësinor	Rrjeti, Aplikimet GIS dhe sensorët në distancë	Të dhëna hapësinore	Teknikat hapësinore të grupimit, OALP hapësinore.
Data mining seri kohore	Aplikime financiare dhe biznesi	Të dhëna seri kohore	Algoritme me rregulla induksioni

DM Hyper text/Hypermedia: HyperText dhe Hypermedia e të dhënave është një përmbledhje e të dhënave nga Katalogët on-line, biblioteka digjitale, dhe bazat on-line të të dhënave informative, të cilat përfshijnë hyperlinks tekst, markup-s dhe format e tjera të të dhënave.

DM Multimedial: Të dhënat multimediale përfshijnë imazhe, video, audio dhe animimet.

DM Hapësinor: Të dhënat hapësinore përfshijnë të dhënat astronomike, të dhënat satelitore dhe të dhëna artizanale hapësinore.

DM Seritë-Kohore: Një seri kohore është një sekuençë e pikave të të dhënave, e matur në mënyrë tipike në raste të njëpasnjëshme, e shpërndarë në intervale kohore uniforme. Shembuj tipike përfshijnë çmimet e aksioneve, normat e këmbimit valutor, vëllimi i shitjeve të produktit, të matjeve bio-mjekësore, të dhënat mbi motin etj., të mbledhura gjatë kohës(rritëse monotone).

Roli i statistikës si një lojtar në atë që e quajmë “informacion relativ ose krahasues”, në mënyrë të vazhdueshme do të zvogëlohet me kalimin e kohës (Elder & Pregibon, p.83).

Data Mining = Analizë Statistikore

DM mori një emër të keq fillimisht, sepse ajo u pa si “pastrim statistikor” ose një “ekspeditë peshkimi”. DM u bë një praktikë e pranueshme, sepse përdoruesit e saj ushtruan rigorozisht statistikën në analizat e tyre.

“DM është procesi i përzgjedhjes, duke eksploruar dhe modeluar sasi të madhe të të dhënave për të zbuluar modele, të panjohura më parë, të të dhënave për avantazhin e biznesit.” (Sas Instituti Inc).

“DM thjesht do të thotë të gesh modele në të dhënat tuaja të biznesit, të cilat ju mund t’i përdorni për të bërë biznesin tuaj më të mirë” (SPSS Inc).

“DM është përdorimi i analizës statistikore dhe teknikave machine learning në një mënyrë gjysmë automatike, në koleksionet e mëdha të të dhënave”. (Jorgensen & Gentleman, 1998).

Qëllimet Data Mining

DM është një mënyrë inovative për të fituar njohuri të reja dhe të vlefshme të biznesit, duke analizuar informacionin e mbajtur në data bazën e kompanisë tuaj. Këto njohuri mund t’ju mundësojnë për të identifikuar vendet më të mira të tregut, dhe kështu mbështesin dhe lehtësojnë marrjen e vendimeve të mirë informuara në biznese. Në thelb, DM është një mënyrë për të lëvruar informacionin që kompania juaj tashmë ka, në mënyrë që të planifikojnë një strategji të biznesit për të ardhmen.

DM futet dhe zbulon në thellësi të biznesit, duke përdorur analitikë të avancuar dhe teknikat e modelimit. Me DM, ju mund të bëni pyetje (query) shumë më të sofistikuar për të dhënat tuaja, sesa mund t’i bënit me metodat query-in konvencionale. Informacioni që DM ofron mund të çojë në një përmirësim të madh në cilësi dhe siguri të vendimmarrjes në biznes.

Vetëm DM i mundëson një banke krijimin e profileve të konsumatorëve, të cilët tashmë kanë një lloj profili llogarie bankare. Banka pastaj mund të përdorni DM për të gjetur konsumatorë të tjerë, që përputhen me këtë profil, në mënyrë që ajo të mund të synojë saktë një fushatë marketingu për ta.

DM mund të identifikojë modelet në të dhënat e kompanisë, për shembull, në regjistrat e blerjes në supermarket. Nëse, për shembull, konsumatorët blejnë një produkt, lindin pyetje cilin produkt do të blejë A, B apo C? Produkti C mund të ketë gjasa që të blihet më shumë? Përgjigjet e sakta të këtyre pyetjeve dhe pyetjeve të tjera si këto, janë ndihmë e paçmuar për strategjitë e marketingut.

DM mund të identifikojë karakteristikat e një grupi të njohur të klientëve, për shembull, ata që kanë një biografi të dëshmuar si rrezik të kreditit të varfër. Kompania pastaj mund të përdori këto karakteristika të klientët e rinj për të parashikuar, nëse edhe ata do të jenë rreziqet e kreditit të varfër.

- Parashikimi: DM mund të tregojnë se si attribute të caktuara brenda të dhënave do të sillen në të ardhmen. Në aplikime të tilla, logjika e biznesit është përdorur së bashku me të dhënat e minierave.
- Identifikimi: modelet e të dhënave mund të përdoren për të identifikuar ekzistencën e një artikulli, një ngjarje, ose një aktivitet. Për shembull, ndërhyrës, duke u përpjekur për të thyer një sistem, të mund të identifikohen nga programet e ekzekutuara, fotografitë që arrihen dhe koha e CPU për seancë.
- Klasifikimi: DM të ndarjes së të dhënave në mënyrë që, klasa të ndryshme apo kategori mund të identifikohen në bazë të kombinimit të parametrave.

- Optimizimi: Një qëllimi eventual DM mund të jetë për të optimizuar përdorimin e burimeve të kufizuara të tilla, si: të kohës, hapësirës, parave, ose materialeve dhe për të maksimalizuar variabile të prodhimit, të tilla, si: shitja apo fitimet sipas një grup të caktuar të kufizimeve.

Konkluzione

DM po del si një nga karakteristikat kryesore të sigurisë së shumë iniciativave. Shpesh përdoret si një mjet për zbulimin e mashtrimeve, vlerësimin e rrezikut dhe të produktit të pakicës. DM përfshin përdorimin e analizës së të dhënave në mjete të zbuluar, të panjohura më parë, në modelet e vlefshme dhe marrëdhëniet në grupe të dhënave të mëdha.

Në kontekstin e sigurisë së atdheut, DM është parë shpesh si një potencial për të identifikuar aktivitete terroriste, transfertat e parave dhe aktivitete të komunikimit, si dhe për të identifikuar dhe ndjekur vetë terroristët individuale, si nëpërmjet udhëtimit, ashtu edhe të dhënave të emigracionit.

Ndërsa të dhënat e DM përfaqësojnë një përparim të rëndësishëm në llojin e mjeteve analitike aktualisht në dispozicion, ka kufizime në aftësinë e saj. Një kufizim është, se edhe pse të dhënat e DM mund të ndihmojnë të zbulojnë modelet dhe marrëdhëniet, ajo nuk i thotë përdoruesit vlerën apo rëndësinë e këtyre modeleve. Këto lloj vendimesh duhet të bëhen nga ana e përdoruesit. Një kufizim i dytë është se, ndërsa të dhënat e minierave mund të identifikojnë lidhjet mes sjelljeve dhe/ose variabileve, ajo nuk do të identifikojë një marrëdhënie shkakësore. Për të qenë i suksesshëm, DM ende kërkon specialistë të aftë teknikë dhe analitikë, të cilët mund të analizojë strukturën dhe interpretimin e prodhimit që është krijuar.

Të dhënat e minierave është duke u bërë gjithnjë e më e zakonshme në të dy sektorët private dhe publike. Industri të tilla, si: shërbimet bankare, sigurimeve, mjekësi dhe pakicë zakonisht përdorin të dhënat e minierave për të zvogëluar shpenzimet, rritjen e kërtimeve dhe rritjen e shitjeve. Dy përpjekjet që kanë tërhequr një nivel të lartë të interesit të kongresit përfshijnë, ndërgjegjësimin e informacionit në lidhje me terrorizmin (TIA) të projektit (Stop Now) dhe e ndihmuar nga kompjuterët pasagjer para kontrollit të Sistemit II (Capps II) e projektit Cancel Now (që zëvendësohet nga Safe Flight).

Një çështje është e cilësisë së të dhënave, që i referohet saktësisë dhe plotësisë së të dhënave të analizuar. Një çështje e dytë është ndërveprimi të softuerit të dhënave të minierave dhe bazat e të dhënave, duke u përdorur nga agjenci të ndryshme. Një çështje e tretë është zvarritje e misionit, apo përdorimi i të dhënave, për qëllime të tjera nga ato për të cilat, të dhënat janë mbledhur fillimisht. Një çështje e katërt është 'vetësia'. Pyetjet që mund të konsiderohen të përfshijnë shkallën në të cilën agjencitë qeveritare duhet të përdorin dhe përzierjen e të dhënave tregtare me të dhënat e qeverisë, nëse të dhënat e burimeve janë duke u përdorur për qëllime tjera, nga ato për të cilat fillimisht ishin dizenuar dhe zbatimin e mundshëm të 'Aktit të Fshehtësisë' në këto nisma.

DM dhe zbulimi i njohurive janë aktualisht mjaft popullore. Ne përmbledhim disa nga drejtimet e lidhura të bazës së të dhënave kërkimore.

1. Zhvillimi i gjuhëve query me teknikat për të optimizuar pyetje model.
2. Përfaqësim që konsiderohen për klasa të ndryshme të modeleve.
3. Caching(Teknika efektive për të përmirësuar performancën e file-ve të sistemeve) strategji për përpunimin pyetje të lidhura mirë (fortë).
4. Kombinimet e DM dhe teknikave statistikore.

5. Duke përdorur fond njohurish (p.sh., metadata) (Biggs, 1985) në procesin e KDD.
6. Mjetet për zgjedhjen, grupim, dhe shfaqur e zbuluar njohuri.

Bibliografia

- Biggs, J. B. (1985, Nëntor). The role of meta-learning in study process. *British Journal of Educational Psychology*, 55(3), 185-212.
- Fayyad, U. M., Weir, N., & Djorgovski, S. (1993). Automated cataloging and analysis of sky survey image databases: the SKICAT system. *CIKM '93 Proceedings of the second international conference on Information and knowledge management* (pp. 527-536). New York: ACM.
- Fayyad, U., Piatetsky-Shapiro, G., & Smyth, P. (1996). From Data Mining to Knowledge Discovery in Databases. *AI Magazine*, 17(3), 37-54.
- Galil, Z., & Ukkonen, E. (1995). *Combinatorial Pattern Matching*. 6th Annual Symposium, CPM 95., Espoo: Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
- John F. Elder, I., & Pregibon, D. (1995). A Statistical Perspective on KDD. *KDD-95 Proceeding* (pp. 87-93). AAAI.
- Krishnaswamy, S., Seng Wai, L., Rakotonirainy, A., Horovitz, O., & Mohamed Medhat, G. (2005). Towards situation-awareness and ubiquitous data mining for road safety: Rationale and architecture for a compelling application. *Intelligent Vehicles and Road Infrastructure*, (pp. 16-17). Melbourne.
- Madras, N. (2002). *Lectures on Monte Carlo Methods*. Toronto: American Mathematical Society.
- Mannila, H. (1996). Data mining: machine learning, statistics, and databases. *Proceedings of 8th International Conference on Scientific and Statistical Data Base Management* (pp. 2-9). Stockholm: IEEE.
- Mitchell, T. (1982). Generalization as Search. *Artificial Intelligence*, 18(2), 127-134.
- Piatetsky-Shapiro, G. (1999, Dhjetor). The Data-Mining Industry Coming of Age. *Intelligent Systems and their Applications*, IEEE, 14(6), 32-34.
- Quinlan, J. R. (1993). *Programs for machine learning*. San Francisco: Morgan Kaufmann Publishers Inc.
- Raedt, L. D., & Dehaspe, L. (1997). Clausal discovery. *Machine Learning*, 26(2), 99-146.
- Raedt, L. D., & Džeroski, S. (1994, Tetor 31). First-order $\mathcal{JK}$ -clausal theories are PAC-learnable. *Artificial Intelligence*, 70(1), 375-392.

Mbështetja e qeverisë për nxitjen e sipërmarrjes sociale në vendet ish-komuniste, mjet efektiv për realizimin e përgjegjshmërisë sociale

Arlinda YMERAJ¹

Abstrakt: *Nevoja emergjente për ndryshim dhe thellësi e reformave, kushtëzuan ndërveprimin e faktorëve pashmangshmërisht të kundërt, veçanërisht, me ndikim të fuqishëm e të njëkohshëm mbi rritjen ekonomike e zhvillimin shoqëror. Për rrjedhojë, pikëpamjet e reja të mënyrës së konceptimit të biznesit, këmbimit, tregtisë dhe shpërndarjes së shërbimeve sfidojnë teoritë konvencionale mbi shtetin, shoqërinë dhe ekonominë. Ky artikull ka në qendër të vëmendjes, rolin e qeverisë në gjetjen e mënyrave për të harmonizuar rritjen ekonomike me politikat sociale. Ndërsa qeveritë kudo në botë përpigën të shfrytëzojnë hapësirat fiskale për të mbështetur qytetarët më në nevojë, shoqëria jonë, ndonëse dëshmitare e krijimit të burimeve të konsiderueshme në sektorin privat, ende është e “ngurtë” në gjetjen e mundësive që harmonizojnë objektivat e grupeve të ndryshme të interesit. Sidoqoftë, aktiviteti ekonomik shpesh ndodhet në “shinën”, në vend të “rrugës një kalimëshe” të izoluar nga sektori publik dhe shoqëria civile. Individualizmi brutal dhe i egër i shumë aktiviteteve ekonomike të kohës së sotme është në konflikt të hapur me interesat sociale të shtetit dhe të shoqërisë në përgjithësi (Zamagni, 1997).*

Ndryshimi i mënyrës së të menduarit dhe arsyetimit mbi politikën sociale, parashikon veçimin e pikëpamjes së “kapitalit social”, në bashkësinë e politikave që trajtojnë përjashtimin social. Përqendrimi tek “kapitali social” kërkon mobilizimin gjithëpërfshirës të komunitetit, duke përfshirë aktorët e biznesit dhe të shoqërisë civile së bashku, të udhëhequr nga qëllimi jo vetëm i “reduktimit të përjashtimit social”, por i harmonizuar me “fuqizimin e anëtarëve më të përjashtuar të shoqërisë”.

Modeli i “sipërmarrjes sociale”, siç është zhvilluar në Shqipëri, me krijimin dhe funksionimin e Youth Albanian Parcel Service (YAPS), i cili punëson ekskluzivisht të rinj

¹ Universiteti Europian i Tiranës, Fakulteti Ekonomik & IT, E-mail: arlinda.ymeraj@uet.edu.al

të grupeve të përjashtuara, është shembull i qartë i konceptimit të ri të mënyrës se si mund të luftohet përjashtimi social dhe varfëria, duke nxitur në të njëjtën kohë idetë krijuese të përdorimit të efenciens së tregjeve të qëndrueshme, të afta për të prodhuar mirëqenie shoqërore.

Sipërmarrja sociale po shihet gjithnjë e më shumë një mundësi e përshtatshme, si nga sektori publik, ashtu edhe nga ai privat e jo-fitim prurës. Në të vërtetë, njerëzit etnshëm presin nga qeveria, objektiva të reja e qartësisht të formuluar. Është një pikëpamje e trashëguar nga e kaluara, se qeveria mund të luajë rol në nxitjen dhe këshillimin e organizatave, nëpërmjet rrjeteve të sipërmarrjes, si edhe mekanizmave të tjerë. Shteti disponon një rrjet të gjerë mundësish për të ndërhyrë, nëpërmjet mekanizmave të ndryshëm. Ai mund të luajë një rol të trefishtë. Këto role janë paevitueshmërisht të lidhura, meqenëse reflektojnë sistemin e ri politik, social dhe ekonomik, në të cilin ne jetojmë, dhe që përcakton marrëdhënien e re ndërmjet qytetarit dhe shtetit, në një shoqëri post-komuniste.

Fjalë kyç: Sipërmarrje sociale, roli i shtetit, shoqëria civile, konflikti industrial, mirëqenie sociale, përgjegjësi sociale, mbrojtje sociale, përjashtim shoqëror.

Abstract: *The radical nature and rapid pace of change in the former communist countries has unleashed new forces for both positive and negative change, particularly in the fields of economic growth and social development. New approaches to commerce and service delivery are thus forcing us to challenge some of our conventional theories on the state, society and the economy. This paper tackles the government's role on finding ways to harmonize economic growth with social policies. While states struggle to take on the fiscal burden of supporting their most vulnerable citizens, societies such as Albania have paid witness to a dramatic growth in resources in a fledgling private sector. However, economic activity often operates in a binary rather detached and isolated from both public sector and civil society. The brutal and predatory individualism encountered in many enterprises is in sharp conflict with the social interests of the state and society at large.*

A shift in thinking on social policy foresees the emergence of a social capital approach to social exclusion. This approach involves the mobilization of the entire community—including business actors and civil society leaders—in tackling social exclusion and empowering disadvantaged members of society.

The social business model, as developed in Albania in the creation of the Youth Albanian Parcel Service (YAPS), which employs exclusively disadvantaged youth, is an innovative example of new thinking on tackling social exclusion and reducing poverty. It promotes the novel concept of using efficiency and in-built sustainability of free markets to generate social wealth.

Social business is beginning to be seen as relevant by the public sector and the not-for-profit sector as well as the private sector. As a matter of fact, people are looking for a clear lead and articulated objectives and priorities from the government. It is a general view, inherited from the past that government has a role in signposting organizations to tools and giving direct advice through business links. State has a range of possibilities to intervene, using different channels. It may play a triple role. These three roles are inextricably linked as they reflect the new political, social and economic order in which we live and secondly because they determine a new, post-communist relationship between citizen and state.

Keywords: *Social business, state's role, civil society, industrial conflict, social welfare, social responsibility, social protection and inclusion, social exclusion.*

1. Hyrje

Reforma sociale është mbase sfida më e rëndësishme e transformimit politik, ekonomik e social të vendeve të Europës Qendrore e Lindore. Literatura perëndimore është përpjekur dhe mbase ende përpiket që të argumentojë, se shpërndarja e të ardhurave në vendet ish-komuniste ishte avantazh thelbësor i sistemit, mbështetur në supozimin, se kjo shpërndarje ishte tregues i “barazisë” së të gjithë anëtarëve të shoqërisë. Përtej teorisë marksiste, mungesa e informacionit të të dhënave të sakta statistikore mbi këto vende, linte shteg për keqinterpretime politike e ideologjike. Zyrtarisht, varfëria në këto vende nuk ekzistonte, megjithatë “reformat ekonomike të filluara në 1989 nxorën në pah problemet e thella të shoqërisë, që kishin gërryer shoqërinë socialiste prej kohësh e që kushtëzuan thellimin e pabarazisë” (Veçernik, 1995).

Qeveritë e vendeve post-socialiste, qysh në hapat e parë të transformimit, u angazhuan në hartimin e kuadrit të plotë ligjor që synonte zbatimin e politikave rregullatore të ekonomisë së tregut të lirë e shpërndarjes së të ardhurave. Edhe Shqipëria, me rënien e sistemit diktatorial në 1991, ndërmori reforma të thella dhe gjithëpërfshirëse, të cilat, pas 45 vjet izolimi dhe shtypjeje i hapën rrugën ndërtimit të një sistemi të ri, të mbështetur mbi lirinë politike e ekonomike të individit.

Në të gjithë procesin e reformës, të udhëhequr nga respekti për të drejtat e njeriut, një vend i veçantë i është rezervuar politikave sociale, jo vetëm për të siguruar mbrojtjen ekonomiko-sociale të grupeve më të përjashtuara, por edhe për të kontribuar në ri-integrimin shoqëror të tyre.

Nevoja emergjente për ndryshim dhe thellësia e reformave, kushtëzuan ndërveprimin e faktorëve pashmangshmërisht të kundërt, veçanërisht, me ndikim të fuqishëm e të njëkohshëm mbi rritjen ekonomike e zhvillimin shoqëror. Për rrjedhojë, pikëpamjet e reja të mënyrës së konceptimit të biznesit, këmbimit, tregtisë dhe shpërndarjes së shërbimeve sfidojnë teoritë konvencionale mbi shtetin, shoqërinë dhe ekonominë.

Ndryshimi i mënyrës së të menduarit dhe arsyetimit mbi politikën sociale parashikon, veçimin e pikëpamjes të “kapitalit social” në bashkësinë e politikave që trajtojnë përjashtimin social. Përqendrimi tek “kapitali social” kërkon mobilizimin gjithëpërfshirës të komunitetit, duke përfshirë aktorët e biznesit dhe të shoqërisë civile së bashku, të udhëhequr nga qëllimi jo vetëm i “reduktimit të përjashtimit social” por i harmonizuar me “fuqizimin e anëtarëve më të përjashtuar të shoqërisë”.

Modeli i “sipërmarrjes sociale”, siç është zhvilluar në Shqipëri, me krijimin dhe funksionimin e Youth Albanian Parcel Service (YAPS), i cili punëson ekskluzivisht të rinj të grupeve të përjashtuara, është shembull i qartë i konceptimit të ri të mënyrës se si mund të luftohet përjashtimi social dhe varfëria, duke nxitur në të njëjtën kohë idetë krijuese të përdorimit të eficiencës së tregjeve të qëndrueshme, të afta për të prodhuar mirëqenie shoqërore. Sipërmarrja sociale po shihet gjithnjë e më shumë si një mundësi e përshtatshme, si nga sektori publik, ashtu edhe nga ai privat e jo-fitim prurës. Në të vërtetë, njerëzit ethshëm presin nga qeveria, objektiva të reja e qartësisht të formuluar. Është një pikëpamje e trashëguar nga e kaluara, se qeveria mund të luajë rol në nxitjen dhe këshillimin e organizatave, nëpërmjet rrjeteve të sipërmarrjes, si edhe mekanizmave të tjerë. Shteti disponon një rrjet të gjerë mundësish për të ndërhyrë, nëpërmjet mekanizmave të ndryshëm. Ai mund të luajë një rol të trefishtë. Këto role janë paevitueshmërisht të lidhura, meqenëse reflektojnë sistemin e ri politik, social dhe ekonomik, në të cilin ne jetojmë dhe që përcakton marrëdhënien e re ndërmjet qytetarit dhe shtetit, në një shoqëri post-komuniste.

Ky artikull ka në qendër të vëmendjes rolin e qeverisë në gjetjen e mënyrave për të harmonizuar rritjen ekonomike me politikat sociale. Ndërsa qeveritë kudo në botë përpiqen

të shfrytëzojnë hapësirat fiskale për të mbështetur qytetarët më në nevojë, shoqëria jonë, ndonëse dëshmitare e krijimit të burimeve të konsiderueshme në sektorin privat, ende është e “ngurtë” në gjetjen e mundësive që harmonizojnë objektivat e grupeve të ndryshme të interesit. Sidoqoftë, aktiviteti ekonomik shpesh ndodh në “shina”, në vend të “rrugës një kalimëshe” të izoluar nga sektori publik dhe shoqëria civile. Individualizmi brutal dhe i egër i shumë aktiviteteve ekonomike të kohës së sotme është në konflikt të hapur me interesat sociale të shtetit dhe të shoqërisë në përgjithësi (Zamagni, 1997).

Në funksion të qëllimit të këtij artikulli, argumentet e zhvilluara paraqiten në pesë çështje, sipas kësaj renditje: (po çështja e parë?) Çështja e dytë paraqit evolucionin e Politikave të Mbrojtjes dhe Përfshirjes Sociale në Shqipëri, së bashku me mekanizmat institucionalë të domosdoshëm për zbatimin e tyre. Çështja e tretë, që përbën edhe pjesën më të rëndësishme të punimit argumenton, se eksperiencia e deritanishme e zhvillimit të Sipërmarrjes Sociale mund të shërbejë për të formuluar një pikëpamje të re të mbrojtjes sociale. Çështja e katërt përpunon më tej rolin e qeverisë në mbështetje të politikës së re, ndërsa çështja e pestë paraqet konkluzionet e përgjithshme të punimit.

2. Mbrojtja dhe Përfshirja Sociale në Shqipëri

Studime të ndryshme të literaturës perëndimore konsiderojnë marrëdhëniet shoqërore të sistemit socialist, si një nga avantazhet themelore të atij sistemi. Këto vende, edhe ato më të voglat (ndërmjet tyre edhe vendi ynë), përfshihen midis shoqërive moderne vetëm nëse merret në konsideratë kapitali fizik dhe njerëzor. Përhapja e arsimit, urbanizimi, mjetet moderne të komunikimit dhe informimit etj., karakterizojnë shumicën e këtyre vendeve sot. (Ymeraj, 2011). Megjithatë, çështjet kritike të tranzicionit, si edhe krizat e herëpashershme kanë treguar pamjaftueshmërinë dhe pavërtetësinë e informacionit mbi “kapitalin social” të këtyre vendeve.

I ashtuquajturi “njeriu i ri i komunizmit” në të vërtetë ishte një qenie njerëzore e shfytëruar, në të cilin vështirë të njihje dhe identifikojë vlera shoqërore, të ndrydhura nga shtypja dhe frika e regjimit. Gjatë tranzicionit, shteti dhe tregu mbetën të influencuara nga ideologjia e së kaluarës dhe trashëgimia e zhvillimit historik. Polarizimi i shpejtë i shoqërisë dhe grumbullimi i pasurisë në disa duar, në të vërtetë, thelluan procesin e “zhvlerësimit”, sepse klasa e mesme mbajti barrën më të rëndë të papunësisë, pamjaftueshmërisë së të ardhurave, varfërisë, emigracionit dhe shthurjes të komunitetit e marrëdhënieve sociale. Kështu, etja për zhvillim të lirë e mirëqenie vazhdon të përballlet me brishtësinë e bazës sociale. (Ymeraj, 2011).

Shumica e analizave mbi “vendet në zhvillim” i referohen progresit të treguesve makroekonomikë, duke lënë mënjanë konceptin e “përfshirjes shoqërore”. Me lehtësi pranohet, se një ekonomi e fuqishme krijon terren të përshtatshëm e pjellor për përparim shoqëror, e cila deri diku është e vërtetë. Megjithatë, kur i referohemi eksperiencës të vendeve post-komuniste, vërejmë dy realitete të ndryshme. Ndërsa modeli tradicional dëshmon për mundësitë e pakufishme të ekonomisë së tregut të lirë që nxit mirëqenie sociale, modeli i vendeve ish-komuniste përfaqëson një eksperiencë të kundërt me të parën: e ashtuquajtura “ndërgjegje dhe solidaritet shoqëror” duhet të transformohet në atë drejtim e kah, që të inkurajojë zhvillimin e tregjeve, të cilat në përfundim do të kontribuojnë në rritjen e mirëqenies sociale.

Vendet e Europës Qendrore e Lindore ndryshojnë nga njeri tjetri jo vetëm në drejtim të treguesve ekonomikë e shoqërore, por në përgjithësi. Disa kanë përparuar me shpejtësi (Republika Çeke, Sllovakia, Polonia, Hungaria dhe Sllovenia), e për rrjedhojë ndodhen në një nivel më të lartë ekonomik e social në krahasim me të tjerët. Disa të tjerë, përfshirë

Shqipërinë, janë përballur e vazhdojnë të përballen me sfida kritike ekonomike dhe shoqërore. Qysh në fillim të shekullit të kaluar, Shqipëria, një vend i vogël në Ballkan, me një sipërfaqe prej 28,748 km² dhe popullsi 3,187,384 banorë (INSTAT, 2015), është karakterizuar nga qeverisje heterogjene, të njohura për kapërcimet e fuqishme të fazave të zhvillimit, të cilat kanë ndikuar mbi natyrën dhe zhvillimin e kapitalit social. Pavarësisht rritjes prej 4-5 për qind të viteve të fundit, varfëria dhe përjashtimi social mbeten kritike, ndërsa vendi është ende midis më të varfërve në rajon, në të cilin rreth 14,3% (WB, 2014) e popullsisë jeton nën nivelin e varfërisë.

Sot, rasti i Shqipërisë përfaqëson një shoqëri tradicionale, që përpiqet të modernizohet, ndonëse ende në mëdyshje mes kaosit e rregullit. Kjo mund të konstatohet si në segmentet e tregut, ashtu edhe në sektorët shtetërorë, ku organizata të mëdha, burokratike, me përfaqësi anonime, thyejnë rregullat e ligjit në veprimtarinë e tyre të përditshme operacionale. (Rose, 1998). Përtej saj, rrjetet jo zyrtare i mbivendosen organizimeve të ligjshme në politikë, nëpërmjet korrupsionit e ryshfetit, ndërsa komunitetet e grupet e qytetarëve janë të pafuqishme që të kundërshtojnë. Për rrjedhojë, mungesa e përgjegjshmërisë sociale është burim dhe rezultat njëherazi, duke ndikuar në rrjedhjen, humbjen e vazhdueshme të kapitalit social.

Trashëgimia e varfër ekonomike e së kaluarës si edhe vështirësitë e tranzicionit ekonomik kanë shkaktuar paqëndrueshmërinë e vendit, ndërsa pabarazitë ekonomike dhe sociale ndërmjet qytetarëve në zonat urbane dhe rurale janë thelluar. Si rrjedhojë e drejtpërdrejtë e ndryshimeve strukturore, e gjithë popullsia është e ekspozuar ndaj një sërë rreziqesh të lidhura me gjendjen ekonomike të individëve dhe familjeve, dhe mundësisë së kufizuar në përdorimin e shërbimeve të domosdoshme shoqërore. (UNICEF, NCSS, URI, 2011).

Mekanizmi shqiptar i mbrojtjes sociale, i krijuar nga themeli në 1992-1993, synon të trajtojë në të njëjtën kohë, edhe dimensionet ekonomike, edhe ato sociale të përjashtimit. Sidoqoftë, i hartuar në kushtet e një buxheti të kufizuar të shpenzimeve publike dhe i udhëhequr nga kriteret e ruajtjes së ekuilibrit makroekonomik, mekanizmi i mbrojtjes sociale dështon në sigurimin e përfitimeve të atilla, që t'u mundësojnë të varfërve një jetesë dinjitoze, si edhe t'u krijojë kushtet e integritimit shoqëror. Politika ekzistuese e mbrojtjes shoqërore, e quajtur politikë e "zbutjes të pabarazive" nuk është e mjaftueshme të inkurajojë zhvillimin social të shoqërisë shqiptare në përgjithësi, e aq më pak, të atyre që janë më të përjashtuarit. Ata vuajnë përjashtim të shumëfishtë, sepse nuk mund të sigurojnë standardet minimale të jetesës për shkak të pamundësisë për të plotësuar nevojën për ushqim, strehim, arsim, kujdes shëndetësor, mbrojtje shoqërore, pjesëmarrje e kontakte shoqërore. Përtej varfërisë ekonomike, konceptimi i përkufizimit të përjashtimit shoqëror pranon, se të drejtat e njeriut mund të kërcënohen më tej nga pasiviteti i detyruar i "tipit" të përkujdesit që shoqëria jonë iu ofron më të përjashtuarve, përkujdes që nuk iu lejon atyre të shfrytëzojnë efektivisht, potencialet e tyre fizike e mendore, si edhe të ndërtojnë marrëdhënie shoqërore të atilla, që t'i udhëheqin drejt pjesëmarrjes aktive qytetare.

Pikëpamja tradicionale e mbrojtjes sociale nuk është më e përshtatshme për realitetin shqiptar. Një strategji e re e reduktimit të varfërisë të harmonizuar me rritjen ekonomike është e nevojshme, e ndërtuar mbi konceptet e reja të nevojës për të trajtuar shumëdimensionalitetin e varfërisë, gjë që kërkon hartimin e politikave të tilla, që së bashku me varfërinë ekonomike, të konsiderojnë edhe treguesit e shëndetit, arsimit, mirushqyerjes, si edhe përjashtimin, mungesën e pjesëmarrjes dhe fuqisë. Kështu që, çështja e radhës në interesin tonë është, nëse e gjitha kjo duhet të pasqyrohet në një teori të re të mbrojtjes sociale dhe si duhet të zbatohet në kuadrin e politikave sfiduese ekonomike e sociale të Shqipërisë?

3. Sipërmarrja sociale, një pikëpamje e re përballë politikës tradicionale të mbrojtjes sociale

Sipërmarrjet sociale janë aktivitete ekonomike të ndërtuara mbi objektiva sociale, në të cilat përfitimet rikthehen tek komuniteti për t'i shërbyer interesave shoqërore. Këto aktivitete iu nënshtrohen rregullave e ligjeve të tregut, për rrjedhojë duhet të jenë të afta të gjenerojnë përfitime e të ardhura. Për shkak të natyrës së tyre, sipërmarrjet sociale operojnë në një hapësirë të gjerë të problemeve mjedisore e sociale dhe funksionojnë në shumë sektorë të ekonomisë.

Evolucioni i sipërmarrjeve sociale është nxitur më tej, nga vetë evolucioni i marrëdhënieve ndërmjet sektorit publik e privat. Në të vërtetë, në kohën e sotme, kufijtë ndërmjet këtyre dy sektorëve thuajse nuk ekzistojnë, sepse ekspansioni ekonomik, globalizimi dhe revolucioni teknologjik kanë rritur ndërveprimet midis sektorit publik e privat në atë shkallë, sa që është e vështirë të veçohen nga njeri-tjetri. Korporatat shumëkombëshe përballen çdo ditë me aktivitetin në rritje të shoqërisë civile, që kërkon më shumë vëmendje ndaj problemeve të interesit të përbashkët, gjë që ka ndikuar në rritjen e përgjegjësisë së tyre ndaj shoqërisë, për rrjedhojë, në ndryshimin e pikëpamjeve të tyre në konceptimin e qëllimit të aktivitetit ekonomik e përdorimit të përfitimeve të tij. Në të njëjtën kohë, donatorët ndërkombëtarë dhe qeveritë nuk shpresojnë më, se “vetëm” politikat sociale mund të zgjidhin problemet sociale që brejnë shoqërinë. Kështu që zgjidhja e vetme është solidariteti e bashkëpunimi ndërinstitucional e ndërsektorial për të arritur objektiva të përbashkëta sociale.

Sipërmarrjet sociale po lulëzojnë në një numër vendesh, në mjedisë të ndryshme aktiviteti biznesi e ekonomik. Kjo eksperiencë e re që kërkon të harmonizojë efeciencën e sipërmarrjes private me ndjeshmërinë sociale synon të realizojë objektivat e një bote që ndryshon me shpejtësi, duke kapërcyer “ndarjet” ndërmjet biznesit e publikut, që gradualisht fillojnë të “ecin në një drejtim”. Modeli i sipërmarrjes sociale hap horizonte të reja, si për zhvillimin ekonomik, ashtu edhe për atë social, duke mbivendosur objektivat e mirëqenies sociale mbi suksesin e biznesit.

Sipërmarrja sociale mund të organizohet në forma të ndryshme dhe t'i shërbejë shumë objektivave. Modeli më i vjetër është sipërmarrja, që synon zhvillimin e forcave të punës nëpërmjet projekteve të mikrokredive, i mbështetur nga organizma ndërkombëtare. Modeli më bashkëkohorë dëshmojnë për organizata jo fitimprurëse, që transformohen në ndërmarrje biznesi për të arritur objektiva sociale me ndikim afatgjatë. Sipërmarrja sociale më e re, e konceptuar si një bashkëpunim unik ndërmjet biznesit të zhvilluar në sektorin privat dhe aktorëve të tjerë socialë në Shqipëri, ka rezultuar në krijimin dhe funksionimin e një biznesi të pastër social, të ndërtuar për herë të parë në një terren të pashkelur dhe jo në vazhdimësi të ndonjë iniciative jo fitimprurëse të mëparshme.

Sipërmarrja rinore është konsideruar kurdoherë, si një përgjigje ndaj papunësisë të lartë ndërmjet të rinjve në vendet e industrializuara. Ristrukturimi i shpërndarjes së punës, transferimi tek prodhimi i vogël dhe sektori i shërbimeve në vend të prodhimit industrial të përqendruar, si edhe rishpërndarja e kompanive drejt vendeve, në të cilat kosto e punës është e ulët, ndikoi në rritjen e papunësisë. Edhe ata të rinj që kanë mundësi të gjejnë punë përballen me kushte shumë pak të favorshme, sepse shpesh iu ofrohen kontrata afatshkurtra, pa përfitime.

Papunësia e të rinjve nuk ka goditur vetëm vendet e industrializuara, por është identifikuar si një çështje kritike e zhvillimit në të gjitha vendet e Europës Qendrore e Lindore gjatë tranzicionit. Në këto vende, papunësia ndërmjet të rinjve të grupeve të përjashtuara dhe grave, është më e lartë se ajo e përgjithshme. Dobësimi i rrjetit të mbrojtjes shoqërore dhe mundësitë e kufizuara, së bashku me nepotizmin tradicional të punësimit në sektorin publik, kanë pasur

pasoja shkatërruese. “Mpakja e trurit” dhe emigrimi masiv, gjithashtu, shkaktuan humbje kolosale në kapitalin njerëzor. Papunësia afatgjatë e të rinjve do të vazhdojë të jetë problem kritik, me pasoja të rënda për të gjithë shoqërinë. Ajo ndikon në rritjen e rreziqeve për të rinjtë, që me lehtësi mund të përfshihen në aktivitete ilegale, ose edhe të bien pre e rrjeteve kriminale të përdorimit të drogës, dhunës apo prostitucionit..

Qeveritë në përgjithësi inkurajojnë idenë e vetë-punësimit dhe zhvillimit të aftësive sipërmarrëse, me qëllim reduktimin e rrezikut të përjashtimit ndërmjet të rinjve të papunë. Programet shkollore janë zgjeruar, duke përfshirë edhe formimin profesional, si edhe zhvillimin e aftësive të vetë-punësimit, administrimit të biznesit, njohurive mbi ekonominë etj. Legjislacioni i ka kushtuar vëmendje krijimit të mjedisit të favorshëm për nxitjen e sipërmarrjes rinore, nëpërmjet mundësimit të mbështetjes financiare, këshillimit, dhënies të kredive të favorshme për fillimin e aktivitetit etj. Qeveritë kanë ofruar stimuj për organizatat që punësojnë të rinjtë.

Disa përpjekje janë ndërmarrë gjithashtu, edhe nga sektori privat dhe organizatat ndërkombëtare dhe jo-qeveritare. Sektori privat organizon vizita në organizata të ndryshme të suksesshme, nxit pjesëmarrjen në “ditët e karrierës” dhe mbështet edhe financiarisht të rinj të talentuar. Organizatat ndërkombëtare e jo qeveritare e kanë përqafuar idenë e sipërmarrjes sociale, me qëllim zbulimin, veçanërisht të të rinjve me nivel të ulët arsimor, e për rrjedhojë të konsideruar në rrezik përjashtimi.

Në 2001, koalicioni i aktorëve të sektorit publik e privat, nën drejtimin e UNICEF, zhvilloi modelin e Sipërmarrjes Sociale për të reduktuar përjashtimin social të të rinjve, sidomos të atyre me aftësi të kufizuar ose jashtë kujdesit prindëror. Organizata e quajtur “Youth Albanian Parcel Service (YAPS)” përfaqëson një model klasik të sipërmarrjes sociale, sepse përdor krijimin e të ardhurave për të arritur qëllimet sociale. Fondet dhe ekspertiza teknike u siguruan nga sektori privat, me qëllim ngritjen e një shërbimi postar, që realizohet nga punonjës të rekrutuar, ekskluzivisht, nga të rinj të grupeve të përjashtuara.

Komponenti i biznesit i ndërmarrjes përbëhet nga të ardhurat që sigurohen, si rezultat i shërbimit brenda vendit, si edhe ofrimit të disa grup shërbimesh të tjera, sipas çmimeve konkurruese të tregut. Komponenti social i biznesit përfaqësohet nga rekrutimi dhe formimi profesional i të rinjve, viktimat të përjashtimit social, siç edhe u përshkruan më lart. Përfitimet e siguruar nga ky aktivitet, rikthehen në “procesin e prodhimit” për të zgjeruar dhe zhvilluar mundësitë e sipërmarrjes sociale, për grupe gjithnjë e më të konsiderueshme të të rinjve në nevojë kritike. Ky qark i mbyllur i krijon të rinjve mundësi, jo vetëm të ndryshojnë jetën e tyre, por të ndikojnë edhe në ndryshimin e jetës së të tjerëve, për rrjedhojë të shndërrohen në iniciatorë ndryshimesh (UNICEF, 2001).

UNICEF mundësoi krijimin e fondit prej US\$300.000, nëpërmjet kontributit kryesisht të Bankës Intesa, një bankë e njohur në vend dhe në Itali. Studimi i tregut, i zhvilluar nga KPMG në mbi rreth 114 banka, organizata dhe institucione në Tiranë, konfirmoi kërkesën emergjente për shërbim postar, për më tepër që në 2001, ky shërbim thuajse mungonte krejtësisht. Njëkohësisht me studimin e tregut, një konsulent i pavarur u kontraktua për të realizuar studimin paraprak dhe përgatitur planin e biznesit. Sipas këtij plani, qarkullimi monetar vjetor neto, parashikohet ndërmjet US\$17,005 dhe US\$27,716, përgjatë tre viteve të para të aktivitetit. Ky parashikim mbështetet në analizën, si të kërkesës së tregut, ashtu edhe të kapacitetit sipërmarrës, që kontributi i Bankës Intesa do t’i mundësonte YAPS-it.

Këto llogaritje parashikojnë shpërndarjen e shërbimeve në rritje, nga 69.873 shpërndarje në vit, gjatë tre viteve të para, në 232,910 (UNICEF, 2001). Ndonëse një parashikim i qarkullimit monetar nuk është një informacion shkencor i një rezultati të dhënë, ai shërben

për të hulumtuar dhe formuluar treguesit që përcaktojnë drejtimin strategjik të ndërmarrjes. Në sajë të kërkimit të kujdesshëm, që i parapriu të dy studimeve, UNICEF dhe themeluesit e tjerë konkluduan, se ishte e vlefshme dhe e dobishme që të investonin paratë në krijimin e YAPS në Shqipëri, të udhëhequr nga ideja, se, edhe nëse përfitimet do të ishin më të ulëta sesa parashikohej, përsëri një investim i tillë ishte i vlefshëm, sepse do të ndikonte në punësimin e një numri të konsiderueshëm të të rinjve të grupeve të përjashtuara. Fondi prej US\$308.679 u investua drejtpërsëdrejti në krijimin e YAPS. Kjo shumë u përdor për të mbuluar koston e rekrutimit, formimit, rikonstruksionit të ambienteve të punës (1/3 e koston së përgjithshme), prokurimit të pajisjeve, studimit të tregut, marrëdhënieve me publikun, si edhe shpenzimeve fillestare të menaxhimit. Mundësia e përdorimit të një fondi relativisht të konsiderueshëm, lehtësoi procesin gradual nga krijimi i ndërmarrjes tek funksionimi me kapacitet të plotë, nëpërmjet sigurimit të shërbimeve cilësore.

Pas më pak se 15 vjet, YAPS është ende në treg, me një paketë komplekse shërbimesh, përveç shërbimit postar, si shërbime për mirëmbajtje e riparime të rrjeteve e pajisjeve elektrike e hidraulike, shërbimeve të pastrimit, komunikimit e programimit, si edhe shërbime të tjera të kërkuara nga tregu. Gjatë vetëm pesë viteve të fundit, numri i të punësuarve është thuhetse dyfishuar, nga 70 në 120. Gjatë dekadës së fundit, nga 2005 në 2015, vëllimi i shërbimeve i siguruar nga YAPS është rritur 8 herë (nga 15.000 shërbime në vit në 2005 në 120.000 shërbime në 2015), ndërsa numri i klientëve vetëm për shërbimin e pastrimit dhe atë të mirëmbajtjes, është rritur rreth 3, 5 herë (nga 25 klientë në 2005 në 84 klientë në 2015). Të ardhurat neto janë rritur gjithashtu 3 herë, nga US\$250.000 në 2005, në US\$800.000 në 2015.

Çfarë tregon eksperiencia e YAPS? Pa dyshim që YAPS ka ndikuar në jetën e të rinjve, duke e ndryshuar rrënjësisht e tërësisht atë. Tashmë ata të rinj janë persona që jetojnë një jetë të re, me të ardhme, me atë të ardhme që nuk do ta kishin pasur kurrë dhe që as ata vetë s'mendonin se do ta kishin. YAPS iu dha atyre të tashme dhe të ardhme. Pra, ndikimi i drejtpërdrejtë dhe i njehershëm i YAPS vërehet në këputjen e ciklit të pasivitetit dhe rifitimin e shpresës për një qytetari aktive. Por, me gjithë rëndësinë, përtej ndikimit individual qëndron roli i sipërmarrjes sociale në raport me shoqërinë: YAPS është ndërmarrje me investim të lartë, por edhe me koeficient po aq të lartë të rikthimit të investimit.

Në të vërtetë, eksperiencia e sapo përshkruar është treguesi më domethënës, se një pikëpamje e re e mbrojtjes sociale, krejtësisht e ndryshme nga ajo ekzistuese, është më se e nevojshme. Mekanizmi i ri i mbrojtjes sociale, ndërsa duhet të ndihmojë individët që të shpëtojnë nga varfëria, njëherazi duhet të nxisë edhe përfshirjen sociale të tyre. Natyrshmërisht, transformimi i sistemit të sotëm në një mekanizëm të "mbrojtjes sociale, integritit dhe përfshirjes" duhet të zhvendoset në krye të axhendës politike të qeverisë.

Por eksperiencia e YAPS gjithashtu tregon, se një model i ri bashkëpunimi është më se i nevojshëm, në të cilin pavarësisht natyrës dhe organizimit institucional, grupet e interesit janë të bashkuar nën misionin dhe objektivat e përbashkëta të mbështetjes së atyre që janë më në nevojë, për të përballuar goditjet e tranzicionit dhe transformimit, përmes sigurimit të shërbimeve sociale gjithëpërfshirëse dhe bashkëkohore. Ajo provoi, se bashkëpunimi efektiv ndërmjet aktorëve dhe partnerëve vendas e të huaj, si edhe ndërmjet partnerëve e përfituesve, ka qenë faktori themelor i suksesit të deritanishëm. Eksperiencia e YAPS ndihmon për të kuptuar, se sigurimi i mirëqenies sociale nuk është as produkt dhe as detyrë e një institucioni të vetëm, për rrjedhojë, nuk mund të ketë "një sigures". Mirëqenia është rezultat i shumë "aktorëve", qeveritarë e jo qeveritarë, të qeverisjes qendrore e lokale, aktorëve publikë e jo publikë, të cilët, mund e duhet të ndërmarrin përgjegjësitë e tyre, për të mirën e të gjithë shoqërisë.

4. Rolet e rejat të shtetit

“Detyrat e shtetit janë... së pari... të mbrojnë shoqërinë nga dhuna dhe sulmi i shoqërive të tjera të pavarura;... së dyti... të mbrojnë sa të jetë më shumë e mundur çdo anëtar të shoqërisë;... së treti... atë të mbajtjes dhe zhvillimit të atyre institucioneve dhe punëve publike, të cilat, megjithëse janë të një natyre të tillë, që përfitimi nuk mund kurrë të zëvendësojë koston, janë në interes të lartë të pjesës më të madhe të shoqërisë” (Barr, 1987). Një nga liberalët më të fuqishëm të mendimit njerëzor, Adam Smith, në këto fjalë nënvizon tre detyra të rëndësishme të qeverisë, megjithëse, ai ishte një nga përkrahësit më të fuqishëm të “laissez faire” dhe konsideronte lirinë dhe iniciativën individuale, alternativat më të mira për të zhvilluar botën në harmoni.

Pavarësisht ndryshimeve, të ambientit në të cilin zhvillohet ekonomia politike ndërkombëtare dhe shoqëria njerëzore, këto tre përgjegjësi themelore të qeverisë përbëjnë themelin e çdo sistemi shoqëror. Megjithatë, fenomenet e reja politike, ekonomike dhe shoqërore, që shoqërojnë fazat e ndryshme të zhvillimit shpesh nxisin debatet mbi ndryshimet që duhet të pësojë roli i qeverisë. Çështja e rolit të qeverisë në një ekonomi tregu ka qenë dhe vazhdon të mbetet kontraktore. Ka shumë studiues që mbështesin ndërhyrjen e shtetit, duke dhënë edhe arsytet përkatëse. Por ka edhe studiues që kundërshtojnë këtë mendim dhe pretendojnë se roli i shtetit duhet të jetë i kufizuar. Pavarësisht nga debatet, teoria moderne e shtetit jep disa arsye pse shteti duhet të ndërhyjë në ekonominë e tregut. Cila është situata në vendet ish-socialiste? A ekziston ndonjë arsye e veçantë për ndërhyrjen e shtetit, apo trashëgimia e së kaluarës të dështuar kërkon që shteti të luajë një rol të kufizuar?

Ndërsa teoria mbi rolin e shtetit në kapitalizëm është e njohur dhe e argumentuar, roli i shtetit në vendet post-komuniste është ende i paqartë. Gjatë periudhës së socializmit, shteti socialist ishte modeli më i përkryer i një regjimi autoritar, në të cilin qeveria drejtonte vendin përmes një sistemi hierarkik vendimmarrje, rigorozisht të përcaktuar. Pavarësisht kontrollit të rreptë e të egër politik mbi zbatimin e të gjitha politikave ekonomike e sociale, sistemi dështoi. Pas dështimit të sistemit komunist, çështja e rolit të shtetit në vendet e Europës Qendrore e Lindore, përfshirë Shqipërinë, është e debatueshme dhe kontraktore. Disa politikanë nuk e kuptojnë, se sistemi socialist nuk dështoi sepse shteti kishte shumë fuqi, por sepse ishte i keqorganizuar. Disa politikanë të tjerë argumentojnë, se roli ekonomik i shtetit duhet të ndahet nga roli i tij politik, duke nënvizuar, se shteti në të kaluarën dështoi për shkak të paafësisë së tij për të ndarë sferën e aktivitetit ekonomik nga ajo politike. Contending that the state in the past failed because of its inability to separate economic and political spheres. Por, nëse fuqia politike buron nga fuqia ekonomike, atëherë nuk është e mundur që këto dy funksione themelore të ndahen. Kjo ishte e vërtetë më parë dhe është e vërtetë edhe sot. “Ekonomia do të mbesë thellësisht politike, jo vetëm sepse kjo është kështu në çdo sistem politiko-ekonomik, por sepse në kontekstin specifik të vendeve të Europës Lindore dhe Qendrore, detyra e transformimit ekonomik përfaqëson sfida politike të pakrahasueshme.” (Batt, 1991).

Ndërsa transformimi politik është i dëshirueshëm për qytetarët, transformimi ekonomik dhe social është i dhimbshëm. Zbatimi i reformave të tranzicionit kërkon politika të qarta dhe të prera makroekonomike, të cilat zbatohen njëkohësisht me privatizimin, liberalizimin e çmimeve dhe tregtinë, politikat fiskale dhe monetare, reformën bankare dhe financiare, që të gjitha së bashku plotësojnë kuptimin e një ekonomie të hapur. Dhimbja sociale që shoqëron zbatimin e këtyre politikave është një pasojë e pashmangshme e tranzicionit. Fatkeqësisht, qytetarët nuk janë të përgatitur për të toleruar këtë situatë. Ajo që ata presin është krejtësisht diçka tjetër. “Për një pjesë të konsiderueshme të shoqërisë, kuptimi dhe pranimi i rregullave

të ekonomisë së tregut mbaron tek niveli i pritshmërive për një sukses të shpejtë, në arritjen e standardeve të konsumit të vendeve perëndimore” (Barr, 1991). Për më tepër, pritshmëritë janë më të larta, sepse mendohet, se “qeveritë e reja demokratike” do të jenë më të përgjegjshme sesa qeveritë e vjetra, në raport me nivelin e jetesës së qytetarëve. Në një kontekst të tillë të zhvillimit social qëllimet ekonomike të qeverisë mund të arrihen, vetëm nëpërmjet një qeverie të fortë, të aftë për të ndërmarrë vendime të guximshme dhe ndërhyrë për të krijuar, rregulluar dhe përmirësuar.

Shteti është përgjegjës për suksesin e periudhës së tranzicionit. Nga ky mision i vështirë rrjedh edhe roli i qeverisë në vendet post-komuniste: shteti ka rol “ekonomik”, sepse ai krijon rregullat e funksionimit të mekanizmave të tregut, si edhe përmirëson vazhdimisht ato, duke inkurajuar zhvillimin e tregjeve dhe të konkurrencës, kështu shteti krijon rendin e ri ekonomik; Shteti luan rol “social”, sepse themelon sistemet e mekanizmat që mbrojnë qytetarët nga varfëria e përjashtimi; shteti ka edhe rol “zhvillues”, sepse mundëson e nxit edukimin e qytetarëve me rregullat e demokracisë e të respektimit të lirisë e të drejtave të individit. Këto tre detyra janë pashmangshmërisht të pandashme, sepse në një anë ato reflektojnë rolin e shtetit në ushtrimin e përgjegjësisë së tij përballë qytetarit e shoqërisë, në anën tjetër, ato ndikojnë në krijimin e një marrëdhënie të re ndërmjet qytetarit e shtetit, që është thelbësore për suksesin e reformave. Megjithatë, mënyra e realizimit mbetet një çështje e hapur për diskutim e zgjidhje.

5. Konkluzione

Reformat e tranzicionit në të gjitha vendet e Europës Qendrore dhe Lindore, pavarësisht ndryshimeve ndërmjet tyre, kanë treguar, se procesi i transformimit të shpejtë nga centralizimi në liberalizëm nuk mund të realizohet pa ndërhyrjen e fuqishme të qeverisë, sepse sukcesi i reformës varet nga politikat që qeveria do të hartojë dhe zbatojë. Qeveria është fija lidhëse ndërmjet privatizimit, investimeve të huaja, politikave financiare etj. dhe administratës, e cila i realizon ato në praktikë. Roli i qeverisë nuk qëndron vetëm në hartimin e kuadrit ligjor, por barazisht me të, në marrjen e të gjitha masave që kuadri ligjor të zbatohet siç është hartuar, duke decentralizuar shërbimet dhe rritur përgjegjësinë individuale. Në të kundërt, kuadri ligjor nuk do të ishte efektiv, ndërsa të tre rolet e qeverisë: ekonomik, social dhe zhvillues nuk do të mund të zbatoheshin.

Jo rastësisht këto reforma janë quajtur “reforma tranzicioni”. Kjo do të thotë, se sistemi i vjetër nuk mund të shkatërrohet menjëherë. Procesi i evolucionit duhet të ndjekë rrugën e tij graduale dhe të natyrshme, duke zëvendësuar marrëdhëniet e vjetra, gradualisht dhe vetëm atëherë, kur marrëdhëniet e reja janë krijuar. Sistemi socialist erdhi në fuqi nëpërmjet dhunës, duke shkatërruar të gjitha vlerat e shoqërisë së mëparshme, ndërsa sistemi i ri, i cili mbështetet në respektimin e lirisë dhe të drejtave të individit nuk mund të diktojë ndryshimin. Nëse qeveria është e aftë dhe dëshiron të respektojë këtë parim, kjo varet nga vetë qeveria, por edhe nga shkalla e ndërgjegjësimit të qytetarëve. Kështu qarku është i mbyllur: institucionet ligjore, shërbimet publike dhe qeveria pasqyrojnë vullnetin e qytetarëve, nëpërmjet të zgjedhurve të tyre. Por elementi më i rëndësishëm në këtë qark është marrëdhënia ndërmjet shtetit dhe qytetarit, sepse ajo ndikon në mirëqenien e individëve, e cila mund dhe duhet të jetë më e mirë, nëse të dy së bashku, qeveria dhe qytetari punojnë për këtë qëllim.

Sa më shumë zhvillimi përparon, aq më shumë vihen në dukje kontradiktat e tij. Rritja ekonomike nuk prodhon vetëm pasurim, por edhe papunësi. Ajo ofron mundësi të pakufizuara, gjithashtu, ende çon drejt vështirësive dhe pabarazive. Debati ekonomik-politik ka disa vjet që

është bazuar mbi problemet që ka krijuar globalizimi i tregjeve, dhe debati lidhur me mirëqenien sociale duket se është shfuqizuar nga ndryshimet të cilat kanë ndodhur në sferën ekonomike.

Konflikti social, në epokën e djeshme, ishte një konflikt midis atyre të vendosur sipër dhe atyre të vendosur poshtë të ardhurave të sigurta dhe/ose pragut të mirëqenies. Konflikti në shoqërinë e sotme është, në të kundërt, më shumë i tipit “nga brenda” se “nga jashtë”, me fjalë të tjera, është konflikti midis përfshirjes dhe përjashtimit. Dikush mund të përjashtohet edhe pse është i vendosur mbi atë prag; kjo nuk është aspak një e re e parëndësishme. Dhe kështu pyetja e radhës është: a kemi më shumë detyrim moral për të ruajtur ata që janë “nën” ose ata që janë “jashtë”? Në fakt nuk mjafton të garantosh të drejtën për të jetuar. Secili ka nevojë të garantojë të drejtën për të jetuar në shoqëri, me çdo gjë që kjo përfshin. Sot, në botën e zhvilluar dhe të qytetëruar, faktorët përjashtues më të fuqishëm janë, nga njëra anë, pabarazia në shpërndarjen e mirëqenies (jo vetëm në shpërndarjen e të ardhurave) dhe, nga ana tjetër, sistemi i trajnimit dhe formimit si një i tërë, i cili dështon në lejin e fryteve të teknologjive të reja të informimit, të ndahen në mënyrë të barabartë midis të gjithë qytetarëve. Që shoqëria të plotësojë detyrimet e saj, në lidhje me mbrojtjen e atyre “që janë jashtë” duhet në radhë të parë të ndërgjegjësohet për misionin e saj. Ashtu si A.Margalit observon, “nuk është e mjaftueshme të kërkojsh një botë të drejtë; ajo çka duhet të dëshirojmë akoma më me forcë është një shoqëri e denjë, një shoqëri që nuk i poshtëron anëtarët e saj, duke u shpërndarë atyre mallra dhe shërbime gjatë kohës që mohan njerëzinë e tyre”. (Zamagni, 1997).

Gjetja dhe krijimi në praktikë i mekanizmave ligjore, institucionalë e socialë, që nëpërmjet ofrimit të ndihmës dhe mbështetjes sociale gjithëpërfshirëse e zhvilluese, jo vetëm sigurojnë mirëqenien sociale të individit, nëpërmjet garantimit të së drejtave dhe lirisë së tij, por edhe kontribuojnë në zhvillimin e qëndrueshëm ekonomik e shoqëror të vendit. Ky synim duhet të shërbejë si motiv udhëheqës për organizatat, pavarësisht nga misioni apo lloji i organizimit, të cilat janë të afta të përballen me përgjegjësitë shoqërore. Në procesin e tranzicionit, si edhe në çdo proces zhvillimi, faktori njeri, mentaliteti, kultura dhe tradita e tij janë të një rëndësie të veçantë. Njeriu është në të njëjtën kohë edhe objekt edhe subjekt i marrëdhënieve ekonomike dhe shoqërore. Për këtë arsye, investimi në kulturën e tij profesionale dhe sociale, investimi në mirëqenien e tij është gjithashtu investim tek e ardhmja e çdo kombi. Harmonizimi dhe kombinimi i tyre përbën edhe kuadrin e plotë të strategjisë së partneritetit e bashkëpunimit të “së ardhmes” në vendet post-komuniste. Kësisoj, krijimi dhe nxitja e funksionimit të sipërmarrjeve sociale, jo vetëm që shërben për të ndërtuar në praktikë mekanizmat e reja të partneritetit ndër institucional e sektorial, por është edhe një mënyrë efektive për të realizuar përgjegjshmërinë sociale.

Bibliografia

- Barr, N. (1987), *The Economics of the Welfare State*, Great Britain, Biddles Ltd.
- Barr, N. (1994), *Labour markets and Social Policy in Central and Eastern Europe*, New York: The IBRD.
- Batt, J. (1991), *East Central Europe nga reform to transformation*, London: Pinter.
- Bird, G. (1992), *Economic reform in Eastern Europe*, E. Elgar: UK.
- Blaas, W. and Foster, J. (1992), *Mixed Economies in Europe*, UK: Elgar Edward.
- Elberly, D. (1992), *the Essential Civil Society Reader*, USA.
- Grootaert, C. (1998), *Social Capital: The missing link*, Social Capital Initiative, The World Bank, Working Paper No. 3.
- Offe, C. (1975), *The theory of the capitalist state and the problem of policy formation*, In “Stress and contradiction in modern capitalism”, ed. L. Lindberg et al, London and Lexington, Mass-D.C. Heath.

- Rose, R. (1998), Richard, Getting things done in an anti-modern society: Social Capital networks in Russia, Social Capital Initiative, Working Paper No.6, The World Bank.
- Shamia, A. (Maj 2015). YAPS. (A. Ymeraj, Intervistuese)
- Stiglitz, J. (1986), Economics of the Public Sector, USA.
- Tomesh, I. (1997), The Social Right; Published by MLSAEO, Tiranë.
- UNICEF Archive, YAPS Feasibility Study and Business Plan, 2000.
- UNICEF, Globalization with a Human Face, RL/alba001, 2001
- UNICEF, NCSS and URI. (2011), Reformation of social assistance: nga survival to investment in poverty reduction,
- Vecernik, J (1995), Incomes in Central Europe, Institute of Sociology, Academy of Sciences, Prague.
- Ymeraj, A. (2011), E drejta e Punës dhe e Mbrojtjes Sociale, Tiranë.
- Ymeraj, A. (2011), Ndihma Ekonomike, Përrjashtimi Shoqëror dhe Kapitali Shoqëror, Tiranë.
- Ymeraj, A.(1998), The old and the new changes in social care in Central and Eastern Europe – chapter Albania” Edited by the European Institute of Social Services, University of Kent at Canterbury, UK.
- Ymeraj, A.(2003), Civil society and social care, European Institute of Social Services, University of Kent, Caunterbury, UK.
- Zamagni, S.(1997), The crisis of Welfare state: Government and social welfare nga the paper “Economia civile come forza di civilizzazione della societa italiana” Milan; Mondadori.

Dogana në periudhat e integrimit, që nga fillesat e saj gjer në vitin 1991

Arjan HOXHA¹

Abstrakt: Ky punim ekzaminon arkitekturën e sistemit doganor, duke u fokusuar në rolin që ka luajtur shteti në krijimin, organizimin, veprimtarinë dhe evoluimin e sistemit doganor, natyrën dhe rolin e detyrimeve doganore në periudhat e zhvillimit historik. Qëllimi specifik i punimit është që të japë një tablo sa më të plotë analitike të evoluimit të teorive dhe politikave në sistemit doganor, efikasitetit të atyre politikave ekonomike që ka ndërmarrë shteti me rolin aktiv të tij, në funksion të përmirësimit dhe zhvillimit të veprimtarisë së tyre, që nga lindja e deri në vitet 1991, kjo e parë në planin e brendshëm dhe në planin e jashtëm. Në këtë mënyrë punimi nxjerr në pah rolin shumëdimensional të shtetit, që nga krijimi i këtyre detyrimeve, si një lloj i veçantë i taksave indirekte/tërthorta dhe si një ndër taksat më të vjetra që ka njohur njerëzimi. Gjithashtu, në punim do të shtjellohet edhe rëndësia e trajtimit të këtyre detyrimeve apo tagrave doganore, në raport me politikat ekonomike që ka zbatuar shteti ynë, në varësi të zhvillimit të ekonomisë vendase apo e detyruar nga marrëdhëniet, marrëveshjet a traktatet tregtare e doganore me shtetet e huaja. Metoda bazë e punimit konsiston jo vetëm në analizën përsëkruese të mënyrës së krijimit dhe zhvillimit të këtyre detyrimeve doganore, por edhe në trajtimin historiko-ideologjik në kohë, si dhe trajtimi krahasimor i evoluimit dhe i ekzistencës së këtyre detyrimeve.

Fjalë kyç: Detyrime doganore, taksat doganore, tregtia e jashtme, politika doganore, traktat.

Abstract: This paper examines the architecture of the customs system, focusing on the role played by the state in the creation, organization, activity and the evolution of the customs system, the nature and role of customs duties in periods of historical development. The purpose

¹ Doktorant pranë Universitetit Europian të Tiranës dhe Avokat i Dhomës Kombëtare të Avokatisë Tiranë: E-mail: arjanhoxha1975@yahoo.com

of this paper is specific to give a picture more complete analysis of the evolution of theories and policies in the customs system, the efficiency of those economic policies undertaken by the state, with the active role of his, in view of improvement and development of the operation of their own, since their birth up in 1991, the first in the internal and the external plan. In this way, the paper highlights the role of the state Multidimensional, from the creation of these obligations as a special type of indirect taxes / indirect taxes and as one of the oldest recognized njerëzimi. Gjithashtu, the paper will be elaborated importance The treatment of these liabilities or customs duties in relation to the economic policies that our country has implemented depending on the development of the national economy or forced by the relation, trade agreements or customs treaties with countries huaja. Motoda paper base consists not only Descriptive analysis of the way of formation and development of these duties, but also in historical and ideological treatment in time and comparative treatment of evolution and existence of these obligations.

Key words: Customs duties, customs fees, foreign trade, customs policy, treaty.

1. Hyrje

Përpara se të fillojmë ta trajtojmë historikun e lindjes së doganave dhe detyrimeve doganore, le të rikujtojmë definicionin themelor të doganës. Në esencë, dogana është një autoritet dhe agjenci qeveritare e një vendi, e cila ka për detyrë mbledhjen e detyrimeve të importit, si dhe kontrollin e mjeteve dhe mallrave që hyjnë dhe dalin nga territori doganor i atij shteti/vendi.

Dogana ka lindur dhe është zhvilluar së bashku me shtetin, megjithatë, roli dhe misioni i saj kanë ngelur për mijëra vjet i pandryshuar. Por në kohët e sotme kur liberalizimi dhe integrimi i tregjeve i kanë zënë vendin proteksionizmit, dogana ka marrë një rol të ri që ka të bëjë me;

1. lehtësimin e tregtisë dhe
2. mbrojtjen e komunitetit

Në përgjithësi, doganat dallohen nga autoritetet e imigracionit, të cilat kanë për detyrë të mbikëqyrin dhe kontrollojnë personat që hyjnë apo largohen nga territori i një vendi. Në gjuhën shqipe fjala “doganë” duket e huazuar nga italishtja “la dogana”. Akoma nuk është shume e saktë, se ku dhe kur ka lindur për herë të parë koncepti doganë. Adam Smith në veprën e tij të madhe “The Wealth of Nations” (Pasuria e kombeve), tregon se dogana si një pagesë e zakonshme detyrimesh, ka ekzistuar qysh prej kohëve që nuk mbahen mend. Edhe fjala në anglisht “costums”, me të cilën anglezët thërrasin doganën rrjedh nga “customary payments”, që do të thotë “pagesa të zakonshme”.

2. Fillesat e doganave

Thuhet që dogana ka ekzistuar qysh prej Mbretërisë së vjetër të Egjiptit të Lashtë, rreth viteve 2700-2200 para Krishtit. Gjenden fakte të cilat dëshmojnë, se “drejtuesit e karvanëve”, (titull ky për një nga postet e administratës së asaj kohe), të cilët ishin përgjegjës për regjistrimin e mallrave që hynin dhe dilnin nga Egjipti, përveç statistikave, ata mblidhnin dhe përgjigjeshin për mbledhjen e detyrimeve doganore, duke pasur kështu funksione të ngjashme me drejtorët, që drejtojnë dhe administrojnë sot doganën e një vendi. Shumë libra i referohen tregtisë dhe

doganave në Egjiptin e Lashtë. Do të veçoja njërin prej tyre, dhe pikërisht, atë të shkrimtarit dhe arkeologut britanik, Leonard Cotrell, të titulluar “Jeta nën sundimin e Faraonëve”, ku ndër të tjera, ai e përshkruan kështu gjendjen në portin e Tebës (Thebes) (Luxori i sotëm); “Që nga anija, ndërsa hidhje sytë nga bregu mund të shihje një numër të madh ndërtesash me mure prej tullash argjile, që nuk ishin gjë tjetër veçse, hangarët e portit, magazina, zyrat e doganës, dyqane, taverna, shtëpi publike dhe kasollet e lagjeve të varfra”.

Pavarësisht nga këto dhe shumë fakte të tjera, e vërteta është se nuk ka dokumente historike që të vërtetojnë ekzistencën e doganave në kohën e mbretërive të vjetra të Faraonëve të Egjiptit. Vetëm disa dokumente që i përkasin periudhës së Mbretërisë së re, në Egjiptin e Lashtë, janë gjetur gjurmë të ekzistencës së doganave që në atë kohë. E tillë është, për shembull, pllaka prej guri e varrit të mbretit Necho, që daton në vitet 609-594 para Krishtit. Megjithatë, duhet thënë se nga të gjitha të dhënat që vijnë nga ajo periudhe historike është provuar, se doganat nuk zinin ndonjë vend të rëndësishëm në administratën e Egjiptit të Lashtë, kjo sepse pjesa dërrmuese e të ardhurave vinin nga taksat mbi tokën dhe prodhimet bujqësore, si dhe nga fakti tjetër se shumica e tregtisë së jashtme (siç ishte për shembull importimi i bredhave Libanez) ishte ekskluzivitet i vet shtetit Egjiptian.

3. Fakte Biblike

Interesante janë edhe një sërë faktesh që mund të gjenden me shumicë në faqet e librit më të lexuar në faqe të dheut, Biblës. Në këtë libër, përveç rrënjëve të traditës mund të shohim edhe ato probleme që na shqetësojnë edhe sot e kësaj dite, siç mund të jenë tendencat për të mos paguar taksa dhe korrupsioni i atyre individë që merren me mbledhjen e këtyre taksave doganore.

Kur Jezusi shkoi të predikonte fjalën e perëndisë në Jeruzalem, krerët e priftërinjve dhe Skribët deshën ta provokonin, duke e pyetur: “A është e lejueshme për ne t’i paguajmë taksë Çezarit apo jo?”. Por, ai duke kuptuar ligësinë e tyre, iu përgjigj: “Përse më provokoni, më tregoni një monedhë, e kujt është fytyra dhe mbishkrimi që ka?”. Dhe ata i thanë: “E Çezarit”. Atëherë, ai u tha atyre: “Jepini Çezarit atë që i takon Çezarit dhe Perëndisë atë që është e Perëndisë”. Njëri prej dishepujve të Jezusit, Mateus, kishte qenë doganier dhe në kujtim të këtij fakti, edhe sot e kësaj dite, dita e Shën Mateut celebrhet si dita e doganierëve.

4. Historiku

Detyrimet janë taksat më të vjetra që janë mbledhur historikisht. Ato kanë lindur, siç tregojnë edhe faktet historike, qysh në rendin skllavopronar, por zhvillimin dhe rolin e duhur ato e morën në fazën e dytë të rendit feudal dhe, sidomos, në fazën e parë të marrëdhënieve kapitaliste.

Natyra dhe roli i detyrimeve doganore nuk ka qenë i njëjtë në të gjitha periudhat e zhvillimit historik. Duke filluar nga shekulli XV, kur roli i tyre filloi të marrë një rëndësi të veçantë, i cili është përcjell deri në shekullin e XVIII, ku roli i detyrimeve përqendrohej në rregullimin e bilancit tregtar të vendit, me qëllimin e vetëm atë të futjes së arit në vend, që në atë kohë konsiderohej si e vetmja pasuri. Kjo ishte edhe si pasojë e mbizotërimit, në atë kohë, të politikave dhe teorive merkantiliste në ekonomi. Gjatë gjithë kësaj kohe mbizotëruan detyrimet doganore që synonin, mbrojtjen e prodhimit vendas, dhe për këtë arsye, ajo mund të quhet edhe periudha e proteksionizmit në doganë.

Në shekullin e XIX, filluan të zënë vend idetë e Adam Smith-it për tregtinë e lirë, duke ndryshuar në këtë mënyrë edhe qëllimi se përse mblidheshin detyrimet doganore. Tashmë, ato filluan të konceptohen jo më si pengese për futjen e mallrave të huaja në tregun e brendshëm, por si një mjet për të mbledhur të ardhura për financat publike, duke profilizuar kështu, rolin fiskal të detyrimeve doganore.

Në vigjilje të shekullit të XX dhe, sidomos, në dekadat e para të tij, filloi të ridimensionohej roli që duhej të luante dogana, duke i dhënë një profil ekonomik dhe, në kuadër të saj, edhe vet detyrimeve doganore, ide kjo që pas luftës së dytë botërore mbështeti gjithë frymën e integritimit ekonomik dhe tregtar që ka arritur kulmin në konceptin e ekonomisë globale dhe shprehjen e vet në Organizatën Botërore të Tregtisë.

5. Dogana shqiptare – një vështrim historik

Për të eliminuar varfërinë e tmerrshme, për të sendërtuar çdo lloj parimi në Shqipëri, pike s'ka parë duhej reformuar sistemi financiar i shtetit, në një mënyrë të tillë që, të ardhurat të zhvilloheshin shkallë- shkallë, aq sa t'iu bëjnë ballë gjithë nevojave, që lyp një qytetërim i lartë. Mehdi Frashëri, politikani dhe sociologu i viteve 20-30, shkruan në librin e tij "Financat e Shtetit", se financat e shtetit shqiptar, duke i krahasuar ato me trupin, "i ngjajnë një stomaku që nuk punon në një trup njeriu dhe për rrjedhojë, dobësia e organeve të tjera duket menjëherë, dhe kjo sjell aneminë; anemia shkakton kollën e keqe dhe sëmundje të tjera, që sjellin më pas vdekjen e njeriut".

Problemi financiar shqiptar, është paraqitur historikisht i komplikuar, veçanërisht nga pushtimet e huaja, të cilat e kanë shkatërruar vendin tonë disa herë. Tronditje të mëdha pësoi vendi ynë gjatë pushtimit Otoman, luftës ballkanike, anarkisë së viteve 20, Luftës së Dytë Botërore dhe në mes të viteve 90-të. Po ashtu, duke qenë izoluar për afro 5 shekuj, nuk kishte sesi të përparonte drejt civilizimit dhe zhvillimeve të mëdha, kur pushtuesit e huaj jo vetëm e skllavëruan, por i vunë edhe pengesa të atilla, që ta zhduknin si komb. Shqipëria e asaj kohe përfaqësonte një vend me popullsi të paarsimuar, me prapambetje të theksuar ekonomike dhe kulturore, pa asnjë lloj infrastrukture, një vend i lënë pas dore e në harresë të plotë, me qeverisje anarkike dhe, në thelb, antishqiptare dhe e nënshtuar ndaj interesave të shteteve të huaja. Qytetarët e saj nuk ishin të edukuar me ndjenjën e respektimit të ligjit, dhe aq më pak, të ishin të edukuar për të paguar taksa një qeverie, që nuk u përkiste interesave të tyre.

6. Taksa doganore në periudhën e pushtimit otoman

Taksa doganore në periudhën otomane quhej "Zeqati Ashir" dhe ka qenë një nga bazat e ndihmesave fetare. Kjo taksë u vendos, mbi mallrat tregtare, ku 1/40 është marrë nga tregtarët vendas dhe 1/20 nga tregtarët e huaj. Ka qene e ndarë në katër lloje:

1. Importim
2. Eksportim
3. Konsum
4. Transit

Kurse veprimet doganore ndaheshin në dy lloje:

- Veprime doganore të jashtme = taksë doganore, që vlej mbi bazën e traktateve dhe dispozitave të tjera të lidhura me shtetet e huaja, dhe

- Dogana të brendshme = një sërë taksash, që perandoria otomane vendoste herë pas here dhe i nxirrte në bazë të ligjeve të posaçme me tarifa të veçanta, për çdo vend të perandorisë.

Administrimi i tyre bëhej, duke i ndarë në:

- Dogana porti
- Dogana kufiri
- Dogana porti

Tregtia e jashtme varej nga autorizimi që jepej nga qeveria Turke, ku duhet theksuar, se e drejta e tregtimit në atë perandori u ishte dhënë nënshtetasve të huaj si një privilegj i veçantë, madje në traktatet e lidhura në fillim, mallrat e lejuara për eksport dhe import ishin të shkruara emër për emër, duke lënë të kuptohet, se mallrat e papërmendura në atë listim, ishin të ndaluara për eksport e import. Këto privilegje që në fillim kuptoheshin si një vepër madhështie e Sulltanit, më vonë morën formën e kapitulacioneve, të cilat ende më vonë u bënë shkak ndërhyrjesh ushtarake. Perandoria otomane, duke hyre në lidhje tregtare me botën e jashtme, pranoi në një farë mase, edhe parimin e tregtisë së lirë. Këto marrëdhënie u bënë edhe më të mëdha, kur Sulltani i dha privilegje Venedikut dhe, më vonë, edhe Austrisë.

Ky parim u forcua edhe më tepër me firmosjen e traktit midis Sulltan Mehmetit IV dhe Mbretit të Francës, Luigjit XV, duke dalluar mallrat që ndalohehin për eksportim. Në këto traktate që firmosur, që taksa doganore të zbriste në 3% nga 5 % që ishte para firmosjes së tyre (Shkoza, 1935.)

Në mars 1840, një vit pas reformës së Tanzimatit, u ngrit sistemi i pajtimit dhe u vendos që taksa doganore të administrohej në ekonomi, nëpërmjet nëpunësve doganore. Administrata doganore u reformua edhe me tarifa të reja, të veçanta nga doganat e brendshme e atyre të jashtme).

Sipas këtij sistemi, Administrata Qendrore e doganave i dorëzonte të hollat e mbledhura në Thesarin e Qendrës, kurse zyrat doganore të qarkut, i dorëzonin nëpër arkat financiare të vendit. Për eliminimin e çdo lloj vështirësie, në zbatimin e tarifave të reja, në vitin 1841, u hartua një rregullore me 14 pika, e cila shpjegonte në mënyrë të detajuar mënyrën e veprimit dhe kontabilizimit të veprimeve.

Nxjerrja e taksës së gjësë së gjallë, të cilat mund të transportoheshin nga një vend në një tjetër, shkaktoi në atë kohë mjaft pakënaqësi dhe, për këtë, në vitin 1857, u hartua ligji mbi tregjet e jashtme, me të cilin u hodh hapi i parë i përparimit dhe zhvillimit.

Ky ligj rregullonte nxjerrjen e taksës, lëshimin e dëftesave përkundrejt saj, përdorimin e vulës së plumbtë e të tjera. Në vitin 1859 dhe 1861 dolën disa ligje, siç ishin: ligji mbi detyrat dhe kufijtë e katër lloj doganave, për mënyrën e nxjerrjes së taksës doganore nga të gjitha kafshët e gjalla që eksportohen dhe importohen, bazat e klasifikimit dhe për detyrat e nëpunësit të doganave etj. Po ashtu, në këto vite u shpall ligji që rregullonte veprimet mbi mallin pa zot, ligji që organizonte veprimet doganore të Stambollit dhe të zyrave të varura, duke caktuar gradimet, ndëshkimet e nëpunësve, regjistracionin, veprimet kontabël, mënyrën e ruajtjes dhe shitjes me ankand të gjërave në natyrë dhe dispozitat mbi mallrat e legatave të huaja.

U lidhën disa traktate tregtare me shtete të huaja, si: Anglia, Franca, Rusia, Spanja, Amerika dhe, më vonë, Portugalia dhe Prusia. Sipas këtyre traktateve, përgjithësisht, taksa doganore e importimit u pranua të ishte në masën 8% dhe e eksportimit të zbritet nga 12% në 8%, me kusht, që kjo e fundit, të ulej për çdo vit derisa të stabilizohej në masën e 1%. Me aplikimin e këtyre masave shteti turk arriti të marrë informacion të plotë mbi të ardhurat dhe shpenzimet reale të doganave. Me këto masa u hodh hapi i dytë i zhvillimit të administratës doganore.

6.1. Organizimi i Doganave

Duke marrë parasysh rëndësinë e madhe të këtyre taksave, u bë i domosdoshëm rregullimi i tyre me anë të ligjeve të posaçme dhe, për këtë arsye, kërkohej një njeri i aftë, kompetent dhe që t'i kishte të gjitha cilësitë e duhura. Nga ky shkak, administrata e doganave mori titullin "Rysumat emaneti", që mund të përkthehet, Krye-drejtori. Në krye të saj erdhi Qani Pasha, një personalitet i njohur nga më të aftët e vendit. Me një rregullore u organizuan zyrtat doganore, kriporët dhe administrata e duhanit. Në vitin 1864, u hartua ligji "Mbi ndalimin e kontrabandave", "Për përdorimin e vulave të plumbta", "Për ndalimin e mashtrimeve", "Për përjashtimin e klerit" etj.

Po ashtu, rol të rëndësishëm në drejtim të zhvillimit të doganave luajtën edhe ligjet e viteve 1870, 1875 "Për taksën e magazinimit" dhe ligji "Për anulimin e taksave të doganave tokësore", që ishin mjaft të dëmshme për zhvillimin e vendit.

Po ashtu u bë nxjerrja e taksave në dy lloje;

1. në sistemin ad-valorem (sipas vlerës, të cilët llogariten në një përqindje të caktuar në tarifën doganore të mallrave që taksohen. Këto lloj taksimesh janë shprehje e parimit të taksimit sipas "Barazisë vertikale")
2. me atë të tarifës, të cilat do të krijonin çrregullime dhe, veç kësaj, do të vinte në kundërshtim edhe me Kapitulacionet (parimin e kombit më të favorizuar), në të cilin bazoheshin traktatet në fjalë.

Në mbarim të këtij afati, qeveria turke i lajmëroi edhe një here shtetet e interesuara, se pas kësaj, ajo do të ishte e lirë në veprimet e veta, mbi nxjerrjen e taksave të reja doganore.

Shtetet e Europës nuk e pranonin veprimin e saj, duke pretenduar se traktatet tregtare që kishin nënshkruar me Turqinë i anulonin përkohësisht kapitulacionet dhe me skadimin e afateve të traktateve të nënshkruara, kapitulacionet merrnin sërish fuqinë e tyre. Pas kësaj, qeveria Turke i njoftoi Fuqitë e Mëdha përsëri për nevojën e rilidhjes së taksave, në një realitet tjetër, siç ishin p.sh.:

- Importimet, t'i nënshtrohen taksës mbi peshë ose volum të mallit, me një tarifim të përgjithshëm.
- Mallrat e çmueshme, të cilat mund të kondrabortoheshin lehtësisht, të taksoheshin 3% ose, edhe më pak.
- Artikujt e tregtisë të ndaheshin në dy lloje, një pjesë me taksë minimale dhe, tjetra, taksën maksimale dhe kjo e fundit të mos ishte mbi 20%.
- Pijeve alkoolike dhe prodhimeve të tjera të vendit t'u vendosej një taksë konsumi, sa ajo e Ihtisabit (akcizës).
- Letrat e lojës e të cigareve, shkrepëset dhe vajguri të monopolizoheshin.
- Për kundërt ngarkim-shkarkimeve, të merrej një taksë e veçantë.

Perandoria osmane, sa herë që e shikonte të nevojshme, u drejtohej shteteve të mëdha për marrëveshje tregtare. Ajo realizoi me sukses, në vitin 1907, taksën e importimit nga 8% e rriti në 11%, kurse taksa e eksportimit ngeli sërish 1%.

Në vitin 1909, u shpallën një sërë ligjesh dhe rregulloresh, si: ligji "Mbi nxjerrjen e mallrave nga anijet", "Rregullorja e tregtisë së brendshme", "Rregullorja mbi veprimet e përgjithshme" prej 253 nenesh, ligji "Mbi përjashtimin e sendeve që iu vijnë diplomatëve", Ligji "Mbi përjashtimet doganore", Ligji "Mbi përjashtimin doganore të mallrave të klerit vendas e të huaj". Ky është legjislacioni doganor, që shteti ynë ka trashëguar prej regjimit otoman, në vitin 1912, kur u shpall pavarësia në Vlorë.

7. Politika doganore e qeverisë së Vlorës

Shpallja e pavarësisë kombëtare e gjeti qeverinë e re para vështirësish të mëdha organizative, në drejtim të ngritjes së administratës dhe legjislacionit. E vërteta është, se kjo administratë u organizua, në fillim, me anën e rregullave dhe ligjeve që trashëguam nga qeveria otomane. Kjo ndodhi edhe në organizimin e doganave, por, ndërsa u zhdukën shpejt gjurmët e sistemit turk në administratën doganore, rregulloret dhe ligjet doganore otomane mbetën edhe për disa vite në fuqi.

Për sa u përket tagrave doganore, trashëgimia turke nuk mund të përdorej më tek ne, pasi perandoria otomane i nënshtrohej, siç e përmendëm edhe më sipër, sistemit të kapitulacioneve dhe nuk gëzonte pavarësinë e saj, në shkëmbimet tregtare me shumë shtete të huaja. Qeverisë otomane i mungonte tërësisht tarifa doganore, mbasi ajo merrte vetëm një taksë 11% ad-valorem, mbi mallrat e importuar. Me t'u shpallur pavarësia, qeveria e Ismail Qemalit e hodhi poshtë sistemin e kapitulacioneve, duke vendosur sovranitet të plotë juridik dhe fiskal. Po ashtu, shihen përpjekjet për një organizim të domosdoshëm të aparatit të përhershëm administrativ, në mënyrë që të kryente misionin e mbrojtjes së interesave të qytetarëve shqiptarë dhe pasurisë së tyre, mbikëqyrjen e interesave të tyre në kuadër të interesave të përgjithshme dhe disiplinimin e tij nën idenë kombëtare. Kështu bënë përpjekje për të zhdukur pushtetin e disa personave privat të pleqësive të kuvendeve, të bajraktarëve, të pronarëve feudalë dhe klerikëve, të cilët ushtronin influencë dhe njëfarë mbikëqyrjeje të drejtash dhe interesave të popullit, veçanërisht, në ato krahina, ku fuqia e pushtetit otoman nuk kishte arritur të penetronte mirë. Qeveria e Ismail Qemalit, vijoi me veprimet e saj ligjore, duke vepruar me taksat doganore si me parë, d.m.th. 11% mbi vlerën e mallrave që importoheshin dhe 1% mbi vlerën e atyre mallrave që eksportoheshin, pra, u mbajt në fuqi sistemi ad-valorem. Në qeverinë e Vlorës së viteve '12-'13 nuk u bë ndonjë ndryshim mbi këto taksa, përveç taksës së importimit të duhanit, që u shtua përkohësisht deri në 30%, por kjo e mbështetur në një urdhër të Ministrit të Financave nr.472, datë 15 Korrik 1913.

8. Politika doganore gjatë periudhës së Zogut

Në Janar 1926 u bënë një sërë ndryshimesh në legjislacionin doganor, si p.sh.: ishte miratimi i një ligji, i cili urdhëronte të merrej një taksë mbi taksën doganore 3% për bashkinë e kryeqytetit dhe 7% për bashkitë e tjera të qyteteve. Gjatë këtyre viteve, për shërbimin doganor përdorej një trupë rojesh civile, këmbësore dhe kalorësiake. Kjo trupë u zhduk dalëngadalë, duke e zëvendësuar me rojën mbretërore të kufrit, e cila u krijua me ligjin e datës 25 shkurt 1929. Roja mbretërore ka qenë e organizuar dhe ka marrë pjesë në dorëzimin dhe shërbimin e rojës doganore, në atë ligj cilësohej shprehimisht, se Roja mbretërore e kufrit krijohet:

- Për të ndaluar, shtypur dhe paditur kontrabandën dhe kundërvajtjet, mosbindjet ndaj ligjit dhe rregulloreve të financës.
- Për të ndihmuar në mbrojtjen dhe rregullin, si dhe qetësinë publike, edhe në rast lufte, për operacione fushore. Me qëllim që të mëkëmbet industria e vendit, duke zhvilluar dhe mbrojtur ekonominë, u vendos me ligj që të zbritet taksa doganore e lëndës së parë për disa artikuj, të cilët më pas do të prodhoheshin në vend. Po ashtu, ligjet e kohës përjashtonin nga taksa doganore sendet dhe veshjet ushtarake, të cilat i nevojiteshin entit kombëtar.

Gjatë viteve 1932-1934, u vunë 17 dispozita doganore si: ligji “Për përjashtimin e misrit nga taksa e konsumit vetëm për popullsinë e prefekturave të Dibrës dhe Kosovës, me kusht importimin nga doganat e kufirit”, ligji “Mbi ndalimin e eksportimit të arit”.

Duhet theksuar, se kuadri ligjor në periudhën e Mbretit Zog ishte serioz dhe i mbështetur në përvojën më të mirë perëndimore. Gjithashtu, duhet theksuar se ligjet ishin hartuar në mënyrë të atillë që të respektoheshin dhe zbatoheshin nga të gjithë shtetasit. Për të hartuar ligje bashkëkohore, mbreti Zog futi në Shqipërinë e asaj kohe përvojën franceze, italiane, austriake, angleze etj. Ai lidhi disa traktate me shtete të huaja, duke lejuar liri të plotë tregtie dhe lundrimi në mes shteteve kontaktuese pa paguar taksa dhe tatime më të rënda sesa shtetasit e kombit më të favorizuar dhe vuri tatimin mbi konsum ndaj sheqerit dhe kafesë.

Në krahinat e çliruara nga pushtuesi fashist, këshillat nacional-çlirimtarë kryenin funksionet e pushtetit. Fashistët dhe bashkëpunëtorët e tyre, në mënyrë që të pengonin veprimtarinë politiko-ekonomike në këto krahina, jo vetëm krijuan bllokadë ndaj këtyre zonave të çliruara, por nxitën eksportin për në Greqi të mallrave të konsumit të gjerë, nëpërmjet njerëzve në shërbim të tyre. Si kundërveprim i këtyre përpjekjeve dhe pengesave, lindi nevoja e hapjes së doganave nga rojet partizane në të gjitha pikat e kalimit kufitare me Greqinë. Këshilli i Përgjithshëm Antifashist, qysh në verën e vitit 1943, filloi të jepte udhëzime të veprimtarisë doganore dhe, me datë 15 gusht 1943, u quajt edhe dita e fillimit të doganave shqiptare. Që nga ajo ditë, filluan herë pas here të lëshohen urdhra dhe udhëzime të ndryshme doganore, që formojnë edhe normat e para juridike të këtij institucioni.

9. Funksionet e doganave pas LANÇ

Fill pas Luftës Nacional-çlirimtare, qeverisë së re të kryesuar nga gjeneral-kolonel Enver Hoxha, i dolën përpara shumë detyra të reja dhe urgjente, në lidhje me ekonominë dhe doganat.

Populli ishte shumë i varfër dhe një pjesë e tregtarëve filluan të sabotojnë ekonominë e vendit. Ata kishin në duart e tyre shumë flori dhe mallra të tjerë me vlerë, të cilat filluan t'i eksportonin jashtë kufijve, gjë që dëmtoi mjaft ndjeshëm ekonominë financiare të Bankës së Shtetit të sapo krijuar.

Për t'i prerë hovin kësaj veprimtarie, Këshilli Antifashist nxori një ligj nr. 20, datë 15 dhjetor 1944, “Mbi ndalimin e eksporteve të monedhave me vlerë ar, argjend, platin, gurë të çmuar etj.”.

Ndalohet eksportimi dhe importimi i çdo lloj malli, qofshin prodhime të tokës apo prodhime të fabrikuar, përveçse kur kanë një leje të posaçme nga Ministria e Ekonomisë. Për kundërvajtësit u vendosën masa ndëshkuese nga Gjykata Ushtarake si: burgim nga 1 deri në 10 vjet, ose burgim të përjetshëm a me vdekje, konfiskim të sendeve të zëna dhe gjithë pasurisë së tundshme e të patundshme, si dhe humbje të përhershme të të drejtave civile e politike. Ky ligj, megjithëse tepër represiv e ndëshkues në raport me veprën e kryer, solli një frenim të përpjekjeve sabotatore, spekulative dhe të kontrabandës, të cilat dëmtonin ekonominë e vendit, por, në të njëjtën kohë, edhe zbatimi i saj kishte karakter revolucionar (pra shndërrues) dhe hapte premisat për një kontroll të plotë mbi gjithë tregtinë e jashtme.

Në atë kohë doganat e mbështesnin veprimtarinë e tyre në Ligjin nr. 20, datë 15 dhjetor 1944, “Mbi ndalimin e eksporteve të monedhave me vlerë: ar, argjend, platin, gurë të çmuar etj.”, ndërsa për sa u takon tarifave, ata zbatonin Ligjin e vjetër të 9 janarit 1926.

Meqenëse këto tarifa nuk përputheshin tashmë me situatën e re ekonomike në vend, Presidiumi i Kuvendit Popullor miratoi më datë 2 korrik 1946, Ligjin nr. 262, “Mbi modifikimin e tarifës së tagrës doganore”. Në mbështetje të këtij Ligji doli edhe dekreti i

Ministrisë së Financave nr. 10, datë 13 mars 1947, i cili bënte fjalë për përjashtimin nga tagri doganor i sendeve: veshmbathje e ushqimore në masën e nevojshme personale dhe familjare. Gjithashtu, thuhej se për sendet e përjashtuara nga tagri doganor nuk lejohej shitja e tyre dhe se kundërvajtësit i nënshtroheshin ndjekjes penale në gjykata kompetente. Këto dispozita patën rëndësi, sepse u vunë në zbatim tarifat e reja doganore të pushtetit të ri demokratik. Por duhet të theksojmë, se një traktat “Mbi koordinimin e planeve ekonomike, ku përfshihej barazimi i monedhës, njehsimi i çmimeve dhe bashkimi i doganave i nënshkruar midis qeverisë shqiptare dhe asaj jugosllave, më datë 27 Nëntor 1946, i solli dëme shumë të mëdha ekonomisë shqiptare. Pranë Ministrisë së Ekonomisë u krijua një seksion doganor i përbashkët shqiptaro-jugosllav, i cili ushtroi veprimtari të gjerë doganore. Ky seksion lëshonte leje përkatëse dhe merrej efektivisht me kontrollin e eksportimeve dhe importimeve të mallrave të ndryshme. Me këtë traktat doganat u paralizuan, duke përfituar nga ky traktat jugosllavët nëpërmjet komisionit miks doganor, që e dëmtuan edhe më tepër ekonominë e vendit tonë, në drejtim të lëshimit të licencave të pakufizuara në favor të tregtareve spekulant jugosllav, të cilët tërhiqnin nga Shqipëria të gjitha mallrat industriale, artizanale etj. Me dekretin nr. 447, datë 8 korrik 1947, të Presidiumit të Kuvendit Popullor vartësia e Doganave kaloi nga Ministria e Financave në atë të Tregtisë.

Për funksionimin dhe organizimin e administratës doganore krijohen pranë Ministrisë së Tregtisë (dega e tregtisë së jashtme), seksionet e doganave në Durrës, Shkodër, Vlorë, Sarandë, Shëngjin, Tiranë. Po ashtu, në bazë të ligjit të mësipërm u bë riorganizimi i doganave, me organ drejtues seksionin e doganave, kurse në zyrat doganore në bazë u vendos personeli përkatës, që merrej vetëm me veprimtari doganore.

Pas kësaj organet ushtarake të kufirit dhe të policisë nuk ushtronin më funksionin doganor. Institucioni doganor u fokusua në arritjen e zbatimit të parimit: “mbrojtja e monopolit të tregtisë së jashtme nga ana e shtetit”. Nga kërkimi në arkivin e Drejtorisë së Përgjithshme të Doganave gjendet një material arshivor, në të cilin thuhet: “Një nga masat që mori shteti i ri i dalë nga Lufta Nacional-çlirimtare ishte nxjerrja e Ligjit nr. 682, datë 11 mars 1949, në të cilin thuhej: Të gjitha mallrat, që hyjnë në tokën e Republikës Popullore të Shqipërisë në emër të privatëve, kooperativave dhe të organizatave të tjera ekonomike e shoqërore, do t’u nënshtrohen tagrave doganor”. Po në bazë të këtij ligji qeveria autorizohet që të nxirrte urdhëresa të posaçme në lidhje me tarifat e tagrave doganor, si dhe të përjashtonte nga tagri doganor të gjithë ato mallra, të cilat do të çmoheshin të nevojshme për zhvillimin ekonomik, kulturor dhe politik të vendit. Sa më sipër qeveria nxori urdhëresën nr.25, datë 13 korrik 1949, “Mbi tarifat doganore bashkë me një tabelë të normave”, në të cilën përfshiheshin dy shtylla kryesore: 1. “Tarifa për mallra jashtë normativës” dhe “norma vjetore për familjarët”. Në këtë urdhëresë bëhej fjalë për nxjerrjen e tagrës sipas normativës, duke caktuar çmimet e mallrave në bazë të atyre të tregut shtetëror. Neni 15 i urdhëresës sanksiononte, se: “Ata që do të shkelnin dispozitat e nenit 7 të kësaj urdhërese, si dhe ata që bashkëpunojnë në shkeljen e tyre do të dënohen në bazë të nenit 2 të Ligjit nr.373, datë 12 dhjetor 1946, “Mbi ndjekjen e tregtisë së ndaluar, spekulimit dhe sabotimit ekonomik”.

Kjo urdhëresë pati një rëndësi tepër të madhe pasi forcoji monopolin e tregtisë së jashtme, ndikoi në rritjen e veprimtarisë doganore dhe lajti afërsisht rolin e Kodit Doganor, i cili ende nuk kishte dalë në vendin tonë. Në shoqërinë socialiste doganat vepronin si mjet kontrolli të monopolit të tregtisë së jashtme dhe, për hir të së vërtetës, duhet thënë, se ato luftonin pamëshirë kontrabandën dhe spekulatorët. Po ashtu, duhet theksuar se në shumicën e rasteve veprimtaria e doganave ka funksionuar në bazë të urdhëresave dhe rregulloreve që nxirrte Ministria e Tregtisë. Për t’i vënë doganat në gjendje që të plotësojnë më mirë funksionin e tyre,

mbi kontrollin dhe zbatimin me rreptësi të monopolit të tregtisë së jashtme, u hartua Kodi i Doganave, i cili u aprovua me 16 nëntor 1956, nga Kuvendi Popullor.

Aprovimi i Kodit Doganor pati rëndësi edhe për faktin, se ai do të legalizonte të gjitha veprimet doganore, do të shërbente si bazë për nxjerrjen e dispozitave të tjera për rregullimin e vazhdueshëm të doganave tona, do të ndihmonte në stabilizimin e eksport-importit në kuadrin e tregtisë së jashtme, do të mënjanonte keqkuptimet dhe konfondimet e kompetencave me organet e tjera dhe do të harmonizonte veprimet doganore me ato të vendeve të tjera (Gazeta Zëri i Popullit, 1956).

Zhvillimi ekonomiko-kulturor e shoqëror, pas vitit 1956, bëri që të rishikoheshin disa ligje për t'iu përshtatur situatave të reja, siç ishte rasti i prishjes së marrëdhënieve me ish-Bashkimin Sovjetik. Herë pas here dolën edhe dispozita plotësuese, ndryshimi i këtyre dispozitave ligjore, në kodin doganor të vitit 1956 interpretohej me faktin, se në to ekzistonin shfaqje burokratike të marra shabllon nga sovjetikët, të cilat krijonin fërkim ndërmjet masave të popullit dhe organeve doganore. Kështu që, më 30 shtator 1970, Presidiumi Kuvendit Popullor nxori dekretin nr.4743, "Mbi Doganat", i cili zëvendësoi Kodin Doganor të vitit 1956. Duhet thënë, se puna edukative dhe organizative në sistemin doganor, në shtetin monist ishte e disiplinuar. Për here të parë në historinë e doganave shqiptare u organizua në Tiranë, më datë 22 tetor 1970, një sesion shkencor lidhur me organizimin dhe veprimtarinë doganore. Shteti i atëhershëm kishte ligje, që sanksiononin dënime maksimale (të përgjeshme ose me vdekje), për veprat penale të kontrabandës dhe kontrabandistët, vepër e cila konsiderohej me rrezikshmëri të lartë e që drejtohej kundër marrëdhënieve shoqërisht të rëndësishme, të cilat ishin vendosur për të siguruar monopolin e tregtisë së jashtme. Ky monopol garantohej me Kushtetutë dhe mbrohej posaçërisht nga legjislacioni Penal.

Me ardhjen e demokracisë në Shqipëri, në vitin 1991, në kuadër të ndryshimeve themelore që bëri shteti dhe shoqëria shqiptare, legjislacioni doganor ishte pjesë kryesore e këtyre ndryshimeve politike, ekonomike dhe shoqërore dhe, për rrjedhojë, në mbështetje të Dispozitave Kryesore Kushtetuese të vitit 1991, në vitin 1992 u miratua Kodi Doganor, me një numër të vogël dispozitash vetëm 74. Ky numër justifikohet me zhvillimin e vogël të ekonomisë, tregtinë e pakët me vendet e tjera dhe, sidomos, edhe me emergjencën për nxjerrjen e një kodi në kushtet e vakancës ligjore, pas ndryshimit të drejtimit politik të atyre viteve.

Bibliografia

Cottrell, L. (2006). *Lost Pharaohs*. Londer: Kegan Paul Limited.

Dekreti Nr. 4748, datë 30.09.1970 "Mbi doganat".

Dekret nr. 364, datë 08.07.1947. Shpall: Dekret Ligj Nr.447, datë 8.7.1947 mbi kalim t' Administratës Doganore prej Ministrisë së Financave në Ministrinë e Tregtisë. - Gazeta Zyrtare Nr. 68, E Hënë 28 Korrik 1947, f. 1. 4 nene

Dispozita doganore (1932-1934). Ligji "Për përjashtimin e misrit nga taksa e konsumit vetëm për popullsinë e prefekturave të Dibrës dhe Kosovës, me kusht importimin nga doganat e kufirit"; Ligji "Mbi ndalimin e eksportimit të arit".

Gazeta "Zëri i Popullit". (1956, Nëntor 17).

Kodi Doganor, datë 16 Nëntor 1956.

Ligjet e viteve 1870, 1875; "Për taksën e magazinimit" dhe Ligji "Për anulimin e taksave të doganave tokësore".

Ligji nr. 682, datë 11 Mars 1949.

Ligji nr. 262, datë 2 Korrik 1946.

Ligj nr. 20, datë 15.12.1944. Mbi ndalimin e eksportimit të metaleve me vlefë (ar dhe argjend, platin

- dhe gurë të çmuar) në çdo trajtë monedhe, shufre, sende stolie etj. dhe mbi ndalimin e eksportimit të prodhimeve të tokës dhe të prodhimeve të fabrikueme. - Gazeta Zyrtare Nr. 2, e Shtunë 23 Dhjetor 1944, f. 2. 5 nene
- Legjislacioni i vitit 1909, "Mbi nxjerrjen e mallrave nga anijet", Rregullorja e tregtisë së brendshme, Rregullorja mbi veprimet e përgjithshme prej 253 nenesh, Ligji "Mbi përjashtimin e sendeve që iu vijnë diplomatëve", Ligji "Mbi përjashtimet doganore", Ligji "Mbi përjashtimin doganore të mallrave të klerit vendas e të huaj".
- Ligjet e vitit 1864 "Mbi ndalimin e kontrabandave", "Për përdorimin e vulave të plumbta", "Për ndalimin e mashtrimeve", "Për përjashtimin e klerit".
- Shkoza, H. (1935). Financat e Shqipërisë 1839- 1934. Tiranë.
- Smith, A. (2009). Pasuria e Kombeve. (G. Peç, Trans.) Tiranë: IPLS&DITA 2000.
- Urdhëresa nr. 25, datë 13 Korrik 1949, "Mbi tarifat doganore bashkë me një table të normave".
- Urdhër i Ministrit të Financave, nr. 472, datë 15 Korrik 1913.

Rrjetet sociale – Mundësi marketingu për kompanitë shqiptare

Manuela MEÇE¹
Borona TAHIRAJ

Abstrakt: *A vlejë Mediat Sociale për të komunikuar me klientët tuaj? Të synosh këtë duhet, pikësepari, të identifikoni profilin e konsumatorit shqiptar, si dhe preferencat e tij për kanalet e informimit për produkte, kënaqësi, edukim, apo teka për të shpenzuar. Media sociale mund të jetë një mjet i vlefshëm për komunikimet marketing, edhe për tregun shqiptar. Por, për ata që duan të bëjnë biznes me këto instrumente marketing, pyetja: “A përbëjnë mediat sociale interes për konsumatorin shqiptar si kanale marketingu?”, është aktuale. Argumentet kryesore për të arritur në zbërthimin e përgjigjes, për hipotezën e mësipërme janë: mjedisi i mediave sociale dhe identifikimi i profilit të konsumatorit shqiptar; vlefshmëria e kanaleve të medias sociale, si mjete marketingu dhe si kanale marketingu, për konsumatorin shqiptar.*

Fjalë kyç: *“Rrjetet” si treg, ndërmjetës, Prezenca Sociale, Kontrolli Kontaktit, Web 2.0 “Menaxhimi Marrëdhënies me Klientin”, Përmbytje e gjeneruar nga klientët/konsumatorët, Koha e Joshjes, Epoka e Influencës, Marketingu Viral, Agregatët e Përmbytjeve, Blogjet e Mikroblogjet, Content Communities (Komunitetet e Përmbytjeve), Forumet/Bordet e debateve dhe kritikët, Banori Web 2.0*

Abstract: *Is the Social Media becoming an actual tool for communicating with your Customer? In order to achieve this objective the marketer needs to identify the most distinguished profile of the Albanian consumer and his/her preferences for information channels regarding products, pleasure, education, or whim to spend. For those businesses who want to promote their products through this particular channel any question “Is the*

¹ Pedagoge UET, E-mail: manuela.mece@gmail.com

Social Media attracting the Albanian consumer interest as marketing channels?" is eminent and important. The main arguments to be explored further for the above hypothesis are: Social Media expansion in Albania in the business environment and the Albanian consumer profile; The validity of Social Media channels as advertising tools and marketing channels to reach the Albania consumer.

Key words: *Social Presence, Contact Control, Web 2.0, CRM, Client generated content, Enticing Era, Influencing Era, Viral Marketing, Content aggregates, Blogs and Microblogs, Debate and critique Boards/Forums, Web 2.0 resident, Ethnic digital residents, millennials, Generation Y, Web 2.0*

1. Hyrje

Zhvillimi teknologjik mbetet faktori kryesor që ndikon në proceset, sistemet dhe në përfitueshmërinë e kompanive, në shekullin e fundit. Lindja e internetit, pasuar edhe nga suksesi që ai ka pasur në ndryshimin e shoqërisë sonë, ka qenë subjekt kërkimesh të ndryshme dhe ka pasur përcaktime terminologjike të shumëllojshme. Përgjatë zhvillimit të tij evolutiv, interneti ka qenë baza e krijimit të rregullave të reja për ndërveprimet dhe mënyrat e të bërit biznes, mes kompanive dhe konsumatorit. Në vitet e fundit kanë filluar të përdoren edhe termat si Web 2.0 dhe Media Sociale, të cilat pasqyrojnë një gjeneratë të dytë të Web-it që nxitën bashkëpunimet on-line, apo përmbajtjet e gjeneruara nga përdoruesit.

Sipas Raportit të Agjencisë së Kombeve të Bashkuara, numri i përdoruesve të internetit në vitin 2012, arriti 2 Bilionë, dhe nga këta, numri i përdoruesve të Mediave Sociale është mbi 1 Bilion. Në tremujorin e dytë të 2015, Facebook i vetëm arriti 1.49 bilion përdorues aktivë mujorë. Rritja e pjesëmarrjes në rrjetet sociale si Facebook, MySpace, Linked in etj., ka bërë që kompanitë e ndryshme të rishikojnë strategjitë e tyre të biznesit. Në tregun botëror është vënë re një rritje e Investimeve nga kompanitë e mëdha, si p.sh., Microsoft (240 milion në Facebook) dhe Google (900 milion në MySpace e tashmë 585 mil dollar në +You) tregojnë që prezenca e kompanive në dialogun me konsumatorin, merr një kuptim të ri në fushën e strategjive të komunikacionit. E megjithatë, ndjehet se ka pasur një mungesë të literaturës akademike të fushës, mbi elementet e mediave sociale dhe aplikacioneve të Web 2.0. Për më tepër, nga kjo mangësi kanë lindur edhe të tjera, si: paqartësia sesi aplikacionet duhet të përdoren në mënyrë që të rrisin vlefshmërinë e komunikimeve.

2. Larmishmëria e Mediave dhe sfondit të komunikimit

Shekulli i fundit mund të konsiderohet si shekull i artë në zhvillimin e mediave. Teknologjitë e reja, si: Televizioni, Radio, Telefoni etj., kanë ndryshuar rrënjësisht jetët e njerëzve. Këto mënyra të reja të komunikimit janë përshtatur dhe kanë marrë thuajse vlerën e normave. Në dekadën e fundit të këtij shekulli, teknologjia solli inovacionin më të fundit në fushën e komunikimeve – Internetin, i cili shkaktoi mbi të gjitha një ndryshim në perceptimin mbi distancat gjeografike.

- Çoi në rritjen e menjëhershme të volumit të komunikimeve në mbarë botën.
- Krijoi mundësinë e rritjes së shpejtësisë së komunikimeve globalisht.
- Krijoi mundësi për komunikim interaktiv në kohë reale në mbarë botën.

Tre rolet me të rëndësishme të internetit sipas studiuesve janë:

1. Heqja e ndërmjetësimit dhe ndërmjetësuesve, duke lejuar komunikimin e drejtpërdrejtë midis distancave sociometrike.
2. Heqja e elementit të afateve kohore si barriera të komunikimeve.
3. Mundësia për të komunikuar me mesazhe me anë të imazheve (Ghanawi, 2013).

Sipas Hermeking (2005), përhapja masive e teknologjisë moderne, (duke përfshirë këtu teknologjinë e komunikimit dhe atë të informacionit), ka bërë që kjo të shihet, si treguesi i epokës post-moderne të globalizimit dhe, në të njëjtën kohë, edhe si kusht për të qenë pjesë e komunikimeve dhe ndërveprimeve mbarëbotërore të njerëzve, të shkëmbimit të produkteve, shërbimeve, informacionit apo kapitalit. Ndërkaq, sa i përket rolit tregtar të internetit, Hoffman, argumenton, që popullariteti i WWW-së (Web-it) si një ndërmjetës tregtar, ka ardhur si pasojë e lehtësimit të shkëmbimit global të të dhënave dhe burimeve dhe aftësisë për të qenë një kanal mjaft efikas reklamimi, marketingu dhe shpërndarës i produkteve të ndryshme dhe të shërbimeve informatike (Hoffman & Novak, 1996).

Në dekadën që lamë pas, sipas Raportit të Konsumit të Internetit, ky i fundit pati një rritje shumë të madhe të numrit të përdoruesve. Rreth 30.2 % (2,095,006,005) nga popullsia botërore (6,930,055,154) janë përdorues të internetit. Nga viti 2000 në 2011 ndryshimi është 480.4%. Shumica e përdoruesve jetojnë në zona të zhvilluara, si p.sh.: Amerika e Veriut (78.3 % të popullsisë vendase), Australia (60.1 % e popullsisë vendase), Europa (58.3% e popullsisë vendase). Çfarë i bën këto statistika domethënëse është fakti, se asnjë lloj inovacioni tjetër teknologjik nuk ka pasur ndonjëherë impakt kaq të madh në përdorim, sa Interneti.

Për të zgjeruar edhe më tej këtë koncept, Peters (1988) shprehet, se “rrjeti” ka shërbyer në të njëjtën kohë edhe si treg, edhe si ndërmjetës, duke krijuar një ambient rrënjësish të ndryshëm nga ai i kanaleve tradicionale të komunikimit. Aty është krijuar ajo që quhet Hapësira Tregtare, një ambient virtual ku shërbimet dhe produktet ekzistojnë në formë dixhitale. Me anë të adaptimit në këto kanale të komunikimit virtual, është bërë e mundur që kompanitë të rrisin territorin e tyre të influencës, dhe të konsolidojnë atë në territoret aktuale (shembull i kësaj është fakti, që disa kompani mediatike transferuan gazetat e tyre në rrjet për të rritur audiencën, dhe konsumatorëve iu dha kështu mundësia për të kursyer kohë dhe para, me anë të aksesit në rrjetin virtual).

Peters sugjeron katër ndryshime kryesore në modelet e komunikimit midis mediave të reja krahasuar me mediat tradicionale:

1. Stili i Komunikimit; tendenca për të mos pasur boshllëqe kohore midis aspekteve të marrjes dhe dhënies së informacionit midis palëve.
2. Prezenca Sociale; ndjesia e komunikimit merr një trajtë më të ngrohtë, personale dhe sensitive.
3. Kontrolli i Kontaktit; sipas kërkimeve të bëra në të kaluarën mbi dëshirën e konsumatorit për të përdorur teknologjinë në blerjet e tij, konkludohet, që aftësia për të kontrolluar prezantimin e informacionit të produktit është më e madhe në marketingun e ndërmjetësuar nga një kompjuter.
4. Përmbajtja; mund të personalizohet si nga marrësit, ashtu edhe nga dhënësit. Kjo bën që përdoruesi të kontrollojë përmbajtjen ose prezantimin e mesazhit, duke krijuar elementët bashkëveprues aktivë nga të dyja palët.

Këto ndryshime ndikojnë gjithashtu, në psikologjinë dhe sjelljen e konsumatorit on-line, pasi lindja e teknologjive të reja dixhitale sjell një ndryshim të madh tek mbajtësit e informacionit, eksperiencën dhe burimet. Këtu flitet për mundësinë që këto media të reja të komunikimit

i kanë dhënë klientit në kontrollimin e kontakteve, si dhe në përmbajtjen e produkteve dhe të shërbimeve të siguruar nga vetë ato. Pikërisht, kjo mundësi e konsumatorit për të pasur këtë lloj kontrolli mbi produktet dhe shërbimet e ofruara në rrjet, është faktori kryesor i rritjes së perceptimit të bashkëveprimit me anë të internetit. Këto bisedime mund të aplikohen në prodhim, si një implementim i ideve të përbashkëta midis konsumatorëve dhe prodhuesve, në mënyrë që të dyja palët të arrijnë përfitime sa më të mëdha nga bashkëveprimi mes tyre.

3. Media Sociale dhe Web 2.0

Mbi kuptimin për Median Sociale (M.S. në vijim) janë hedhur shumë teori. Media sociale mund të kuptohet më mirë, si një grup llojesh të reja të mediave on-line, të cilat ndajnë shumë, apo të gjitha karakteristikat e mëposhtme (Mayfield, 2008):

Pjesëmarrje dhe Përfshirje	M.S. inkurajon kontributin dhe feedbackun nga çdokush që është i interesuar. Nuk ka më një kufi të dallueshëm mes medias dhe audiencës.
Hapje	Shumica e M.S. janë të hapura ndaj feedbackut dhe pjesëmarrjes. Inkurajojnë votimin, komentet dhe ndarjen e informacionit. Rrallë ka barriera në aksesin dhe përdorimin e përmbajtjes.
Bisedë	Media tradicionale ka në thelb Broadcast-përmbajtjen, që i transmetohet audiencës, ndërkohë që M.S. është më shumë një bisedë dypalëshe.
Komuniteti	M.S. lejon formimin e shpejtë të komunitetit dhe komunikimin efektiv. Ato ndajnë interesa të përbashkëta, si p.sh., dashuria për fotografinë etj.
Lidhje	Shumica e M.S. mbështeten mbi lidhjen e tyre, në sajë të përdorimit të linkeve me site të tjera, burime dhe njerëz.

Një tjetër opinionist, Drury (2008), sugjeron që kur analizohen M.S., marketuesit shumë shpesh përqendrohen në faktorin 'media', ndërkohë që, është elementi 'social' faktori i vërtetë për t'u përqendruar. Kjo, sepse Marketingu brenda Medias Sociale krijohet mbi realizimin e një marrëdhënieje dhe bisede në prani të një audience, ku shpërndarja e mesazhit ndryshohet nga shkëmbimi i perceptimeve dhe ideve mes kompanisë dhe konsumatorit. Ndërkohë, të tjerë studiues, sugjerojnë që elementët kyç të M.S. nuk janë tërësisht të rinj, pasi opsionet e ndarjes, lidhjes, opinionimit dhe krijimit kanë qenë prezentë në jetët tona, por, ka karakteristika të teknologjive të reja dhe sjelljeve të reja, që i diferencojnë nga e kaluara.

Siç u përmend dhe më sipër, në dekadën e kaluar ky komunikim ishte dyanësh. Shumica e akademikëve të marketingut: Kotler, Pettit dhe Brassington kuptuan rëndësinë e krijimit të kanaleve të dyanshme marketing mes konsumatorit dhe kompanisë për fuqizimin e brandit, CRM, shitjet etj. Vetë M.S. nuk e ndryshon këtë ide, por, ripërcakton kufijtë e ndërveprimit dhe e ngre në një nivel tjetër atë.

David Armano (2008) argumenton, se M.S. e tejkalon marketingun, që lehtësohet nga ndërveprimi njeri-kompjuter dhe prezanton ndërveprimin njeri-njeri, të mundësuar nga teknologjia. Diferenca kryesore është që kompanitë në vend që të shtynë-(push) përmbajtjet (automated emails) mes kanaleve on-line, të nxisin njerëzit të përfshihen dhe të prodhojnë përmbajtje të re (blogs, komente, social networking etj.).

Krijimi i lirë i përmbajtjes dhe shpërndarja vullnetare janë elementet kyç të M.S., duke sugjeruar:

- Angazhim në M.S. marketing për të zëvendësuar ndërprerjen;

- Diversitet dhe vetë-shprehje për të zëvendësuar konformizmin dhe unitetin;
- Media e masave zëvendëson Mass-Median;
- Introspeksionet e vogla zëvendësojnë përgjithësimet dhe bisedimet, në zhvendosjen e kontrollit marketing (Lantos, 2010).

Një ndryshim tjetër i madh është zhvendosja nga Joshja në Influencë. Më përpara Marketingu Miks është përdorur për të 'sulmuar' konsumatorët me mesazhe joshëse/incentive, por në kohën kur mbi 25% e rezultateve në Google për 20 brandet më të mëdha, të lidhin me përmbajtje të gjeneruara nga konsumatorët (Nielsen Buzz metrics, 2009), ta bësh një gjë të tillë në këtë kohë është pak vonë, jo praktike dhe e pamundur, pasi mesazhet janë shpërndarë tashmë. Për më shumë, ky proces lehtësohet nga rrjedhja e informacionit (nga lartë-poshtë) B2C në (poshtë-lartë) C2B, gjë që e ripërcakton mjedisin e marketingut në rregullin e ri, i cili thotë, se marketuesit nuk e disponojnë më mesazhin (Straubhaar, LaRose, & Davenport, 2011).

Armano (2008) sugjeron, që njerëzit mund të ndahen në grupe të ndryshme, sipas 'fuqisë' së tyre si mesazherë. Përmbajtja e gjeneruar nga konsumatori mund të bëhet një mesazh influencues i konsumatorit drejt konsumatorit, për kompaninë dhe, si i tillë, duhet monitoruar me kujdes. Kjo do të thotë që, nëse konsumatorët nuk mbeten të kënaqur nga performanca e kompanisë suaj, ata do ta përcjellin këtë tek të tjerë konsumatorë dhe reputacioni juaj, me siguri do të preket negativisht. Në këtë rast, gjëja më e mirë që mund të bëjë dikush në këtë mjedis, është të mundohet të përfshihet me konsumatorin nëpërmjet M.S., me qëllim që të influencojë në këto mesazhe. Drury (2008) sugjeron, që në vend që të dërgohen mesazhe të thjeshta, marketuesit duhet të gjenerojnë përmbajtjen që është e rëndësishme për konsumatorin dhe që do të prodhojë biseda mes tyre. "Kësisoj influenca do të jetë një matës standard në Marketingun 2.0" (Dowdell 2008). Sikurse thotë edhe në librin e saj Amy Joe Kim: "Koha e joshjes ka ikur. Mirëserdhe në epokën e Influencës".

Marketuesit janë detyruar të kërkojnë për strategji alternative komunikimi që të shesin në hapësirat e M.S, sepse zhurma e reklamimit dhe ndryshimi i sjelljes konsumatore e ul ROI-n (Kim, 2000). Mikro-strategjitë janë më me vlerë në mjedisin mediatik të fragmentuar, pasi gjenerojnë një perceptim më të saktë konsumator dhe si rezultat targetohen më mirë. Konceptet e marketingut jokonvencional janë efektive, sepse konsiderojnë nevojat dhe dëshirat e njerëzve në çdo kohë dhe i dëgjojnë ata. Ndaj synojnë të ndërtojnë një lidhje më të thellë dhe më të gjatë me konsumatorin, bazuar në besim dhe besnikëri.

Konceptet e Marketingut Viral dhe Fjala e Gojës janë elementë themelorë në M.S. Ky medium siguron një platformë për aplikacionet dhe mjetet e Web 2.0, të cilat mundësojnë shenjestrimin e targetit dhe mesazhimin e shpejtë. Fushatat e Fjalës së Gojës mund të fillojnë shumë qetësisht mes komuniteteve Niche dhe mund të jenë shumë tërheqëse, por në të njëjtën kohë mund të rezultojnë edhe një dështim i madh. Këto fushata duhet të monitorohen me kujdes nga marketuesit, pasi disa studime tregojnë që njerëzit marrin vendime blerjeje, sipas asaj që dëgjojnë nga njerëz të tjerë mbi produktin në fjalë.

4. Terminologjia - WEB 2.0 dhe Media Sociale

Media Sociale dhe Web 2.0 janë dy terma që mbivendosen në literaturën e marketingut, edhe pse nuk janë tërësisht të njëjtë. Nga perspektiva e marketingut, Web 2.0 në fakt duhet të shikohet si mjeti i ri për Marketingun Miks dhe lehtësues i Medias Sociale.

Termi Web 2.0 është futur për herë të parë nga Tim o Reilly, në vitin 2004. Sipas tij, “kompanitë që i mbijetuan boom-it të -dot.com kishin diçka të përbashkët”. Këto kompani e kuptuan që Web-i është shumë më i dobishëm në dhënien e shërbimit, sesa në përdorimin e tij si një platformë për produkte të paketuara (si p.sh. sotware). Ndërkaq, Costadinides dhe Fountain (2008) e përcaktuan Web-in si më poshtë:

“Web 2.0 është koleksion i një burimi të pacensuruar, interaktiv dhe i kontrolluar nga përdoruesi, aplikime on-line që zgjerojnë eksperiencat, njohurinë dhe fuqinë e tregut të përdoruesve, si pjesëmarrës në biznes dhe procese sociale. Aplikimet Web 2.0 mbështesin krijimin e përdoruesve informal, network-eve, që lehtësojnë rrjedhjen e ideve dhe diturive, duke prodhuar një gjeneratë produktive, diseminim, shpërndarjen dhe editimin/ përcaktimin e përmbajtjes informative”.

Sipas Hoegg (2006), Web 2.0 është: “Filozofia e të maksimizuarit bashkërisht të inteligjencës kolektive dhe vlerës së shtuar për çdo pjesëmarrës, nga informacioni i formalizuar dhe dinamik, ndarjes dhe krijimit.”

Të dyja përcaktimet kanë koncepte të ngjashme mbi maksimizimin e inteligjencës kolektive, komuniteteve vetë-rregulluese, produktivitetin e network-ut, transparencën e krijimit dhe ndarjes së informacionit si proces, por, elementi kyç në këto terma është përdoruesi. Vlera e vërtetë krijohet nga njerëzit, të cilët jo vetëm e përdorin këtë sotware social, por edhe marrin pjesë në procesin e krijimit (duke krijuar dhe përmirësuar përmbajtjet dhe ndonjëherë edhe vetë aplikimin).

E. Constantinides (2004) i ndan aplikimet në 5 tipe të gjera, sipas natyrës së tyre:

- Blogs: Shkurtimi për Web Logs: gazeta on-line, kategoria më e njohur dhe me frekuenca më të larta të rritjes të aplikimeve të Web 2.0
- Rrjetet sociale: Aplikim që u lejon përdoruesve të krijojnë faqen e tyre të përdorshme nga të gjithë, për shkëmbim informacioni.
- Komunitetet: Website që organizojnë dhe ndajnë përmbajtje të veçanta. Për shembull, aplikime për ndarje të video-ve (youtube etj.).
- Agregatat e përmbajtjeve: Aplikime që u lejojnë plotësisht përdoruesve të personalizojnë përmbajtjen që kanë dëshirë të aksesojnë.

Megjithatë, është e vështirë të ndash Web 2.0 në grupe të mirëpërcaktuara, sepse aplikimet janë të ndërlidhura dhe, shumicën e kohës, shumë pak opsione të WEB 2.0 funksionojnë në një platformë të vetme. Ajo që është e rëndësishme këtu, është përshtatshmëria e aplikimeve në platforma të ndryshme. Kjo pasqyrohet, për shembull, tek futja e këtyre aplikimeve në celularë, i-pod-e etj. Të gjitha këto ndryshime, natyrisht që i hapin mundësi të pafundme marketuesve, veçanërisht, për nga audienca që mund t’u drejtohen. Megjithatë, meqenëse çdo shërbim nga të sipërpërmendurit, ofron një mundësi pjesëmarrjeje të ndryshme, ato duhen studiuar secila në thellësi:

Blogjet - Bloggs

Web Blogs janë aplikacioni më i vjetër në internet, që datojnë nga fillimi i viteve 1990. Ato janë web-site, të cilat mirëmbahen nga një person me shkrime të përditshme mbi aktivitete të ndryshme. Përmbajtjet e këtyre faqeve variojnë, gjë që e bën edhe të vështirë të përcaktohet qëllimi i tyre. Sipas një statistike të vitit 2010, rreth 220 milionë njerëz në botë kanë filluar të shkruajnë dhe mirëmbajnë një blog, dhe 390 milionë kanë lexuar një të tillë, që do të thotë se 77% e përdoruesve aktivë të internetit kanë lexuar të paktën një here një blog (Wang, Woo, Quek, Yang, & Liu, 2012). Për Shqipërinë, fatkeqësisht, statistika të tilla janë të padisponueshme.

Rritja e blogosferës në madhësi, e bën më të vështirë identifikimin e atij që quhet një blog, dhe medias së zakonshme, pasi blogje të mëdha po marrin karakteristikat e site-ve të zakonshme dhe, këto të fundit, po përvetësojnë formate dhe stile të blogosferës. Megjithatë, të gjitha këto flasin për mundësi të reja që u hapen marketuesve. Jo vetëm kaq, por një gjë e tillë ndihmon edhe në arritjen e atyre segmenteve, të cilët nëpërmjet mediave të tjera janë shumë të vështirë për t'u arritur, në sajë të fragmentarizimit të lartë të blogosferës. Fakti, që nga këto blogje mund të merret edhe feedback është akoma më mirë për marketuesit.

Sipas Awareness Report (2010), 68% e kompanive mbi të cilat është kryer një sondazh, do të përdorin blogjet si mjete për të përmirësuar komunikimin e brendshëm, ndarjen e dijeve dhe bashkëpunimin brenda kompanisë. Megjithatë kompanitë duhet të jenë të kujdesshme dhe t'u japin udhëzime përdorimi, pasi nganjëherë, rrjedhat e ndryshme të bisedave mund të dëmtojnë imazhin e brand-it. Në fakt, mundësitë më të mira për marketuesit janë ato që vijnë nga përdorimi i blogjeve mes kompanisë dhe personave jashtë saj, duke qenë se kjo ndihmon në forcimin e marrëdhënieve me klientët me anë të arritjes së besnikërinë ndaj markës, por edhe insight-in e tyre. Disa studiues të tjerë, mendojnë se një gjë e tillë rrit edhe ROI-n e kompanisë, pasi me anë të blogjeve të jepet mundësia të flasësh individualisht me klientin dhe jo të "shpërndash" informacion, duke shpresuar që ai ta marrë mesazhin tënd, siç ndodh në mediat e zakonshme. Është dukshëm e rëndësishme të marrësh pjesë në këto biseda, pasi bloguesit postojnë komente për përshlyerjet e brand-it ose të produktit, dhe kjo do të ndodhë me apo pa pjesëmarrjen e kompanisë në to.

Sipas Technorati State Blogosphere Report (2010), numri i bloguesve që poston në mënyrë të rregullt, arrin 42 % të totalit. Ai që është quajtur marketuesi numër 1 në Amerikë dhe mban Blogun më të famshëm që shkruhet vetëm nga një njeri, Seth Godin, në vitin 2004, ka sugjeruar se një blog për të qenë i mirë duhet të ketë këto cilësi: a) Sinqeritet, b) Urgjencë, c) Kohë, d) Mëshirë, e) Konfliktualitet, f) Dobishmëri.

Sakaq, një tjetër formë blogimi, ka nxitur diskutimet sot në botë mes marketuesve: Mikroblogjet. Twitter, Plurk dhe kompani të tjera, kanë vënë një teknologji mesazhimi të bazuar në një hapësirë prej 140 karakteresh ose më pak. Ndryshimi kyç mes kësaj këtë forme blogimi dhe blogimit tradicional është shpejtësia. Godin dhe Armano thonë se mikroblogimi është një fenomen i rëndësishëm dhe duhet monitoruar, në mënyrë që jo vetëm të jetë efektiv për marketuesit, por edhe të përdoret nga ata si mjet marketingu. Ajo mbi të cilën bien dakord është, se mikroblogimi është një burim shumë i mirë për informacionin e shpejtë. Në kohën e mbingarkesës së informacioni dhe shtim të numrit të kanaleve të komunikimit, konsumatorët po kalojnë gjithmonë e më shumë drejtë ndërveprimeve më të shkurtra si Twitter dhe aplikacioneve të ngjashme.

Rrjetet Sociale

Shqipëria ka një total prej 1.085.260 përdoruesish të rrjetit social Facebook (2012). Ndërkohë, numri i përdoruesve të internetit në Shqipëri është 1.441.928, sipas Internetworldstats.com. Statistikat, për përdorimin në Shqipëri të rrjeteve sociale flasin për rritjen më të madhe, të cilën e ka Facebook, me 85 % të përdoruesve në Tetor 2011, i ndjekur nga Youtube me 11%.

Rrjetet sociale kanë evoluuar në platforma, të cilat grupojnë eksperiencat e përdoruesve të internetit, ku këta të fundit postojnë një tërësi përmbajtjesh (tekst, foto dhe video) dhe po synon të bëhet një One Stop Shop për të gjitha nevojat e internetit (Universal McCann, 2008)

Rrjetet sociale si www.facebook.com, www.myspace.com, www.bebo.com, kanë gjeneruar një interes të lartë tek marketuesit, pasi këto rrjete ofrojnë një mundësi kosto-efektive të arritjes së miliona njerëzve, në kohën më të shkurtër, të cilët në mënyrë aktive ndajnë informacione

dhe janë të gatshëm të ndërveprojnë në net. Për më tepër, opsionet e rrjeteve sociale japin mundësinë për krijimin e Brand-Communities dhe ndërveprojnë me ta on-line.

Sipas të dhënave, 92 % e kompanive mbi të cilat është kryer sondazhi, preferojnë mes rrjeteve sociale, Facebook-un për të marketuar aktivitetet e tyre. Vetëm 3% e marketuesve të intervistuar nuk planifikojnë ta bëjnë këtë gjë. 80% e B2C, gjithashtu, do të rrisin përpjekjet e tyre në Facebook. Ky i fundit preferohet edhe nga kompanitë e sapo hapura. B2B planifikojnë të përdorin LinkedIn, si rrjet social komunikimi (Stelzner, 2011).

Content Communities (Komunitetet e Përmbajtjeve)

Website-t, që organizojnë dhe ndajnë informacione të veçanta quhen komunitete përmbajtjesh. Këto komunitete shumicën e kohës kanë të gjitha opsionet e rrjeteve sociale, por janë zhvilluar të ndajnë një informacion të veçantë si Ndarje Videosh: www.youtube.com; Ndarje fotosh: www.flickr.com; Tags: <http://del.icio.us>; Enciklopeditë e redaktueshme on-line: www.wikipedia.org. Këto janë nga sitet më të vizituara në Internet, duke tërhequr vëmendjen e miliona përdoruesish nga e gjithë bota. Në 2008 ishte 394 mil. Numri i përdoruesve të këtyre komuniteteve, ndërsa tashmë vetëm Facebook numëron 3 bilionë foto të shpërndara çdo muaj (Universal McCann, 2008). Këto site bazohen ekskluzivisht në madhësinë e komunitetit, i cili mbështet përmbajtjet e ndryshme të tyre. Kjo, pasi numri i tyre dhe përzgjedhjet që ata bëjnë, i japin vlerën e shtuar përmbajtjes, qoftë video, foto apo informacion tjetër.

Forumet/Bordet e debateve dhe kritikave

Sitet që përdoren për të shkëmbyer ide dhe informacione, zakonisht rreth interesave të veçanta, janë një fenomen gjithmonë e më i pëlqyer në internet. Krahësimet, kritikave, shkallëzimet dhe formate të tjera për të shprehur opinione, janë të mundësuar nga teknologjitë e Web 2.0, duke i bërë ato të rilindin në forma edhe më të përmirësuara se ç'kanë qenë (Constantinides, 2004).

Ato që ishin dikur editorial në kohën e Web 1.0, tashmë janë opinione të shkruara nga përdoruesit. Sipas studiuesve, shumica e përdoruesve mbështeten në kërkimet dhe opinione të njëri-tjetrit mbi një produkt, sesa të udhëhequr nga editorialistët. Ilustruar me shembuj, janë: www.ebay.com dhe www.amazon.com, të cilat, duke shfrytëzuar teknologjitë kanë implementuar në mënyrë të suksesshme, dhënien e feedback-ut nga ana e konsumatorit, dhe ndarjen e mendimeve me njëri-tjetrin. Në këtë aspekt, Web 2.0 i dha më shumë transparencë këtyre siteve, duke gjeneruar një interes më të madh me bashkëpunuesit në përmbajtje (nevoja për mirënjohje) dhe besimin mes konsumatorëve.

Ky lloj i medias sociale, ka një influencë shumë të madhe në vendimin për blerje të konsumatorit. Një gjë e tillë ndihmohet edhe nga opsionet e listuara në to, si “rankimi i përdoruesit/komenti i përdoruesit”, gjë të cilën, sipas Internet Consumption Report (2010), 76% është përqindja e atyre që e dëshirojnë një opsion të tillë në faqet ku kryejnë blerje. Ndaj, është afërmendsh, që strategji sociale të mirëmenduara mund të bëjnë këta konsumatorë të flasin mirë për produktin tyre dhe, të shërbejnë kështu, si promotorë tek konsumatorët e tjerë.

5. Konsumatori 2.0. Banori i Web 2.0

Përpara trembëdhjetë vitesh, analistët Gerret& Raaij (1998) vunë në dukje, se “zhvillimet teknologjike dhe sociale do të krijojnë opsione dhe mundësi të reja për konsumatorin, si dhe

ndryshime për marketingun dhe menaxherët.” Gati dy dekadat e fundit, debatet në literaturën e marketingut janë përqendruar, veçanërisht, në marrëdhëniet e marketingut post-modern, shkëmbyeshmërinë, tribuve dhe në sjelljen konsumatorë, por duket, se vetëm sot mendimet e tyre marrin kuptim.

“Pranimi masiv i Web-it si Medium Social, është edhe ndryshimi sjellor në internet, i cili bën të mundur që konceptet post-moderne të marketingut, të lulëzojnë. Këto ndryshime të erës së re të marketingut, janë më së shumti të orientuara nga gjenerata e re konsumatore.

Disa nga emrat me të cilët ata njihen dhe identifikohen janë: Dixhitalët Etnikë, Millenials apo Gjenerat Y. Ndërkohë karakteristikat personale të tyre: inteligjente, të orientuar drejt suksesit, me vetëbesim të lartë, independentë, por edhe të ndikueshëm nga komuniteti. Kjo identifikohet si gjenerata më inteligjente që kemi pasur, sepse janë më të shpejtë dhe më tolerantë ndaj etnive të tjera. Millenial-ët, nuk e kuptojnë dot jetën pa kompjuterin, dhe janë thjeshtë një “klik” larg botës, në çdo minutë. Karakteristika tipike e tyre është, që sa më të rinj të jenë, aq më shumë dinë (Antonides & Raaji, 1998).

Kjo gjeneratë i përshtatet përshkrimit të konsumatorit post-modern që nuk dëshiron projekte të mëdha, por eksperiencat të ndryshme dhe është i gatshëm, ta shohë veten si një objekt të marketueshëm, në situatat e ndryshme që ndesh, me qëllim që ta bëjë çdo eksperiencë të gëzueshme.

E megjithatë, ata nuk janë të vetmit që ndikojnë në mjedisin e marketingut. Të ashtuquajturit “emigrantët dixhitalë”, apo ata që përshtaten shumë shpejt me teknologjinë, natyrisht, që mund të kenë një influencë më të lartë në ndryshimet në marketing, meqenëse janë në dijeni për situatat e ndryshme, dhe mbi të gjitha, kanë fuqi, dije dhe burime për të influencuar fenomenin. Meqenëse të dyja këto grupe janë të rëndësishme për marketuesit, ata mund të grupohen në një të vetëm, nën emrin “Banorët e Web 2.0”.

Banorët e Web 2.0, i kanë vënë marketuesit të mendohen mirë për strategjitë që kanë ndërmarrë, sepse mbi ta, modelet e vjetra nuk funksionojnë më. Konsumatorët ndër vite, kanë pësuar dhe një ndryshim të hierarkisë së nevojave, sipas modelit të vjetër të Maslow. Ndryshimi i nevojave ndikon edhe në sjelljen e blerjes së konsumatorëve, gjë që e bën të vështirë targetimin nga ana e marketuesve, veçanërisht, kur konsumatori merr iniciativën për transaksione, në kohën dhe vendin që ata duan, e cila ka pasoja të konsiderueshme në shpërndarjen e të mirave dhe shërbimeve. (Gerrit & Raaij 1998).

“Nevojat lehtësisht të plotësueshme psikologjike dhe ato për siguri, e çojnë konsumatorin në kërkim të nevojave sociale dhe atyre të vetaktualizimit. Konsumi bëhet një mjet për individët, gjë që i ndihmon ata të krijojnë një vetimazh të përshtatshëm, duke qenë më të dëshirueshëm, në kontekste të ndryshme sociale. Në erën sociale të Web-it, vendimet dhe preferencat janë të bazuar në inpute që vijnë nga palë të treta, jo nën kontrollin e marketuesve: komente të moshatarëve, blogje, rrjete sociale, forume on-line dhe forma të tjera të gjenerimit të përmbajtjes nga përdoruesi, të pakontrolluara nga marketuesi. Këta përdorues, krijuen të këtyre platformave, janë të dhënë pas ndërtimit të komuniteteve on-line, me qëllim që të përmbushin nevojat e tyre sociale, të vetëvlerësimit dhe vetaktualizimit” (Solomon, Bamossy, Askegaard, & Hogg, 2010).

Sipas Amy Joe Kim (2000), hierarkia e nevojave që përcakton edhe shkallën e përmbushjes së tyre, mes individëve on-line dhe atyre off-line është si më poshtë:

1. Fiziologjike Off-line - Bukë, ushqim. On-line: Akses në sistem, mbajtja e identitetit, ndërsa je në një komunitet on-line.
2. Siguri - Mbrojtja nga krimet, nga ndjesia e frikës ; On-line: Mbrojtja nga hakerat, aftësia për të mbajtur nivele të caktuara privatësie.

3. Sociale Off-line - Aftësia për të dhënë dhe për të marrë, ndjesia e të qenurit grup; On-line: ndërtimi i komuniteteve - përkatësia në komunitet.
4. Vetëvlerësim - Aftësia për të fituar respektin e të tjerëve dhe të kontribuosh në shoqëri. On-line: Mundësia për të kontribuar dhe për t'u njohur këto kontribute.
5. Vetaktualizim - Aftësia për të zhvilluar aftësi dhe për t'u vetëpërbushur. On-line: aftësia për të pasur një rol në komunitet dhe të hapësh mundësi të reja.

Në periudhën post-moderne ku njerëzit tentojnë të ikin nga individualizmi dhe të zhvillojnë inteligjencën emocionale mes lidhjeve sociale, sillen si grupe që i referohen vetes, si tribu të reja, rrjete njerëzish që bashkohen në forma homogjene për ndërveprim social, shpesh rreth ideve e kauzave të forta, por edhe rreth konsumit dhe brand-eve. Nga perspektiva e marketingut është shumë mirë të konsiderohen si tribu, pasi ky mund të jetë një mjet i fuqishëm për të ndërtuar besnikërinë dhe besimin mes konsumatorëve.

Ndërkaq Muniz O'Guinn (2001) e përshkruan një komunitet brand-i si një komunitet të lidhur jo gjeografikisht, që bazohet në një set lidhjesh sociale mes admiruesve të një brand-i.

- Ata nuk lidhen pas një brand-i, ata e krijojnë Brand-in.
- Një komunitet brand-i nuk formohen thjesht rreth një produkti, janë pjesë e produktit.

Ndaj, krijimi dhe zhvillimi i këtyre komuniteteve është nga detyrat më të rëndësishme të marketuesve, meqenëse mund të garantojë suksesin afatgjatë të kompanisë.

6. *Komunikimi i ndryshëm*

Ndryshimi i konsumatorëve kërkon edhe përqasje të reja nga marketuesit, sepse mënyrat e vjetra tashmë quhen të ezauruara, përderisa janë kryesisht komunikime me një drejtim ose njëkahëshe.

Madje, vihet re një ndryshim rolesh dhe fuqie nga dërguesi që ishte dikur, tek marrësi, gjë që përcakton edhe ndryshimin e llojit të komunikimit në kërkim-shërbimi, më shumë sesa joshës. Kështu që marketingu duhet ta shohë konsumatorin jo më si target për produktet, por si prodhues të një eksperience. Krijimi dhe ndarja e eksperiencave pozitive bëhet më e rëndësishme, sesa thjeshtë t'u dërgosh mesazhe konsumatorëve. Perceptimi i ndryshueshëm i konsumatorit për vlerën, ndikon në procesin e komunikimit, pasi vështirëson propozimin e duhur për vlerë dhe targetimin e konsumatorit. Bernie Borges (2009), identifikon stimujt e rinj të vlerës, të cilët duhen marrë parasysh kur përpilohen strategji komunikimi. Për më shumë, kur diferenca mes prodhuesit dhe konsumatorit zvogëlohet, vlera arrihet mes eksperiencash tërësisht të ndryshme, ku konsumatori bëhet prodhues-Pronsumator. Krijimi dhe bashkë krijimi, e përfshin konsumatorin, veçanërisht, kur kjo ndodh në neo-tribu ose komunitete brand-esh, ku konsumatori mund ta ndajë eksperiencën e tij me të tjerë. Si rezultat, shërbimi ose vetë produkti mund të modifikohen me qëllimin që të përfshihet edhe konsumatori në proces dhe të garantojë kështu një Word of Mouth pozitiv.

Për nga pjesëmarrja e tyre në procesin e krijimit, konsumatorët mund të ndahen në 6 grupe socio-teknografike.

Krijues	Kritikë	Ruajtës	Ndjekës	Spektatorë	Inaktivë
---------	---------	---------	---------	------------	----------

Kuptohet që nga kategoritë e mësipërme, marketuesit duhet të shqetësohen më shumë për krijuesit, pasi ata ka më shumë të ngjarë të jenë 'përcaktuesit' e trendit.

7. Ndryshimi i komunikimit marketing, mjedisi dhe profili konsumator në Shqipëri

Fusha e aplikimit

Sondazhi u krye në rrjetin social Facebook dhe u vendos të lihet i hapur për një periudhë 3 javore duke pasur parasysh që disa përdorues mund të mos e kontrollojnë faqen e tyre përditë. Duke menduar një përqindje rreth 40% për ata që kthejnë përgjigje, linku me sondazhin iu dërgua 400 përdoruesve, me qëllim që të merrnim 100 sondazhe të plotësuar. Përzgjedhja rastësore mundësohet nga Facebook, pasi mund të kontaktosh përdorues rastësor të network-ut tënd (setting-account setting>network>ti ranë). U morën mbrapsht 100 sondazhe të plotësuar nga ku 56 meshkuj, 44 femra.

Në literaturën e shkruar në Web, ambienti i Medias Sociale është relativisht i analizuar, krahasuar me Median Tradicionale, duke identifikuar dhe ndryshimet për secilin. Është theksuar, se ndërveprimi është më shumë personal në Median Sociale dhe bazohet në ndërveprimin njeri-njeri. Përveç kësaj, është identifikuar, që media sociale po ndryshon proceset e komunikimit në një transmetim të fuqishëm nga kompania tek konsumatori, ku edhe vetë kuptimi i mesazhit ka ndryshuar (përmbajtja përshtat mesazhin). Rekuizitat e Web 2.0 janë grupuar dhe përcaktuar.

Nga kërkimi i bërë ka rezultuar, se mjedisi i medias sociale ka mishëruar tashmë tiparet e medias dhe mjetet marketing që janë të përshtatshme për konsumatorin post-modern. Kërkimi ka identifikuar gjithashtu, profilin e konsumatorit të përgjithshëm në tregun shqiptar, ku dominon gjinia mashkullore, e grup-moshës 18-24, me të ardhura mbi mesataren. Rrjetet sociale përdoren kryesisht në shtëpi dhe në punë. Nisur nga tekno-grafika, janë analizuar 5 grupe qytetarësh të Web 2.0 dhe janë identifikuar dhe diferencat kryesore midis tyre. Dominojnë Spektatorët, të ndjekur nga Fillestarët, Krijuesit dhe grupi i pestë për të cilin nuk janë hasur përdorues, Koleksionuesit. Media sociale në Shqipëri ka penetruar në të gjitha aspektet e jetës sociale, por qëllimi i konsumit ka dallim nga konsumatorët në vende të tjera (SHBA), si dhe ka dallime midis 5 grupeve konsumatore. Në përgjithësi, konsumatori preferon përmbajtjen mikse, duke vazhduar me përmbajtjet e gjeneruara nga kompanitë përkundrejt përmbajtjes që vjen nga konsumatori, e cila duket se në Shqipëri, nuk ka motivuar ende konsumatorë që t'i kushtojnë kohë dhe vëmendje.

Ndërveprimi me kompanitë, kryesisht, vjen si rezultat i kënaqësisë personale dhe ndjesisë së përkatësisë në një komunitet. Për rrjedhojë, kënaqësia personale ose plotësimi i nevojave vetjake kanë drejtuar konsumin dhe për këtë, influencuesit më të mëdhenj të qytetarëve në Web 2.0 janë miqtë e tyre, të cilët janë më të preferuarit dhe nxitës të komunikimit. Me sa kuptohet nga Analiza Empirike, reputacioni i kompanive tona në Web 2.0 nuk është se ka lënë përshtypje pozitive, duke nxitur një dëshirë në rritje të 'millenialëve', për një shërbim më të dedikuar ndaj klientit, e duke mos mundur ende të shuajë frikën ndaj sigurisë në rrjet mes konsumatorëve, për të proceduar më pas me hapat e tjerë, që çojnë drejt blerjes së produktit/shërbimit.

8. E ardhmja e Medias Sociale, në strategjitë e marketingut mikse

Evolucioni i medias dhe ndryshimet e qëndrimit të konsumatorëve paraqesin ndryshime të reja për specialistët e marketingut. Rritja e fuqisë dhe mundësive të mediave sociale i bën marketuesit të kërkojnë mënyra të reja për t'iu drejtuar dhe tërhequr konsumatorët post-modernë.

Në përmbledhje të këtyre përfundimeve këto mënyra të reja do të varen nga grupet konsumatore, kanalet e medias dhe vetë M.S. Është mjaft e qartë, që kjo media/ kanal marketing tregon një rritje të pandërprerë të popullaritetit mes përdoruesve dhe ka përpara një cikël jete të gjatë, por, ndërkohë, kërkohet që me zhvillimin dhe ndryshimin të ketë një monitorim konstant të mjeteve të M.S.

9. Konkluzione

Ky studim tregoi, se konsumatorët mirëpresin iniciativat e kompanive për të komunikuar përmes medias sociale dhe për këtë aplikimet e Web 2.0 mund të përdoren në mënyrë të suksesshme si mjete të reja në komunikimin mikë të marketingut. Megjithatë, kjo media sociale është efektive si kanal marketingu, në të ardhmen, kërkime të reja nevojiten për të kuptuar më mirë efektivitetin e çdo mjeti në sjelljen e konsumatorit.

I vetmi kufizim i këtij artikulli ka të bëjë me kuadrin e kërkimit (Browsing) dhe rezidencën e përdoruesve. Në rast se ky kërkim bëhet vetëm në një nga mundësitë e medias sociale (Facebook.com) dhe për përdorues me banim në Tiranë, ai mund të ndikojë tek rezultatet. Veçanërisht, ai mund të ndikojë atëherë, kur kërkuesi që bën sondazhin dërgon linkun nga profili i tij personal në networkun social.

Pa dyshim që këto kërkime paraqesin interes kryesisht tek profesionistët e fushës së marketingut, megjithatë, ato japin mundësi për kërkime të tjera akademike, ku mund të adaptohen ose verifikohen teoritë e zhvilluara më sipër, në teoritë e ndryshme aktuale të marketingut.

Bibliografia

- Antonides, G., & Raaji, W. V. (1998). *Consumer Behaviour. "A European perspective"*. West Sussex: John Wiley & Sons Ltd.
- Armano, D. (2008, Tetor 21). Bridging The Social Divide... Prospect for People, Not Consumers. Marrë më Gusht 12, 2015, nga socialmediatoday.com: <http://www.socialmediatoday.com/content/bridging-social-divide-prospect-people-not-consumers>
- Borges, B. (2009). *Marketing 2.0: Bridging the Gap between Seller and Buyer through Social Media Marketing*. Tucson: Wheatmark.
- Carter, B., & Levy, J. (2011). *Facebook Marketing: Leveraging Facebook's Features for Your Marketing Campaigns* (3rd ed.). Que Publishing.
- Constantinides, E. (2004). Influencing the online consumer's behavior: the Web experience. *Internet Research*, 14(2), 111-126.
- Cox, J. L., Martinez, E. R., & Quinlan, K. B. (2008). Blogs and the corporation. *Journal of bussines strategy*, 29(3), 4-12.
- Drury, G. (2008). Opinion piece: Social media: Should marketers engage and how can it be done effectively? *Journal of Direct, Data and Digital Marketing Practice*, 9(1), 274-277.
- Gatarski, R., & Lundkvist, A. (1998). Interactive media face artificial consumers and marketing theory must re-think. *Journal of Marketing Communications*, 4(1), 45-59.
- Ghanawi, N. (2013). *Internet Based Service Strategies*. Norderstedt: GRIN Verlag.
- Hagtvedt, C. P., Machleit, K. A., & Yalch, R. (2005). *Online Consumer Psychology: Understanding and Influencing Consumer Behavior in the Virtual World (Advertising and Consumer Psychology)* (1st ed.). Psychology Press.
- Hermeking, M. (2005). *Culture and Internet Consumption: Contributions nga Cross-Cultural Mar-*

- keting and Advertising Research. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 11(1), 8-13.
- Hoegg, R., Martignoni, R., Meckel, M., & Stanoevska-Slabeva, K. (2006). Overview of business models for Web 2.0 communities. *Proceedings of GeNeMe 2006*, (pp. 23-37). Dresden.
- Hoffman, D. L., & Novak, T. P. (1996, Korrik). Marketing in Hypermedia Computer-Mediated Environments: Conceptual Foundations. *Journal of Marketing*, 60, 50-68.
- Jr, A. M., & O'Guinn, T. C. (2001). Brand community. *Journal of consumer research*, 27(4), 412-432.
- Kim, A. J. (2000). *Community Building on the Web : Secret Strategies for Successful Online Communities*. Berkeley: Peachpit Press.
- Lantos, G. P. (2010). *Consumer Behavior in Action: Real-life Applications for Marketing Managers*. New York: Routledge.
- Mayfield, A. (2008, Gusht). What is social media?. Marrë më Gusht 12, 2015, nga iCrossing.com: <http://www.repromax.com/docs/113/854427515.pdf>
- Peters, L. (1988). The new interactive media: one-to-one, but who to whom? *Marketing Intelligence & Planning*, 16(1), 22-30.
- Powell, G., & Groves, S. (2011). *ROI of Social Media: How to Improve the Return on Your Social Marketing Investment* (1st ed.). Singapore: John Wiley & Sons.
- Solomon, M., Bamossy, G., Askegaard, S., & Hogg, M. K. (2010). *Consumer Behaviour: A European Perspective* (4th ed.). Prentice Hall Ptr.
- Stelzner, M. A. (2011). *Social Media Marketing Industry Report*. Social Media Examiner.
- Straubhaar, J., LaRose, R., & Davenport, L. (2011). *Media Now: Understanding Media, Culture, and Technology* (7th ed.). Boston: Cengage Learning.
- Universal McCann. (2008). *Power to the people: Social Media tracker Wave 3*. Universal McCann.
- Wang, Q., Woo, H. L., Quek, C. L., Yang, Y., & Liu, M. (2012, Maj). Using the Facebook group as a learning management system: An exploratory study. *British Journal of Educational Technology*, 43(3), 428-438.

Raporti papunësi-inflacion në Kosovë: një vlerësim ekonometrik për periudhën 2003-2014

Fisnik MORINA¹

Kestrim AVDIMETAJ²

Abstrakt: Evidencat empirike mbi inflacionin dhe papunësinë sugjerojnë, se ky raport në zhvillimet makroekonomike mund të jetë pozitivisht ose negativisht i lidhur, në periudha afatgjata. Ky punim shkencor ofron një studim për marrëdhënien e këtij raporti në një mjedis ekonomik, në të cilin inflacioni ka efekte diferenciale mbi të punësuarit dhe të papunësuarit. Papunësia është një nga fenomenet më shqetësuese, por, edhe një nga sfidat më të mëdha të së ardhmes. Si e tillë, kjo fushë ka nevojë për më shumë studime dhe analiza, në mënyrë që të arrihet në politika më efektive për kapërcimin e tyre. Ky studim përbën një hap më tej, të nevojshëm, pasi studimet rreth raportit papunësi-inflacion janë të pakta. Papunësia dhe inflacioni përbëjnë një ndër sëmundjet më të rënda makroekonomike. Rritja e treguesit të papunësisë dhe inflacionit, konsiderohet si një simptomë e fazës së rënies ekonomike. Prandaj analiza teorike e saj merr një rëndësi të veçantë, sepse na lejon të përcaktojmë drejtë edhe “medikamentet”, politikat përkatëse për ta shëruar, ose të paktën për ta qetësuar këtë sëmundje makroekonomike. Metodologjia e këtij punimi shkencor konsiston në përdorimin e metodës kuantitative, për analizimin e të dhënave empirike të marra nga raportet e ndryshme financiare dhe statistikore, për periudhën 2003-2014. Analizimi i të dhënave është bërë në programin STATA, duke përdorur dy lloje të analizave: regresionin dhe analizën e korrelacionit. Bazuar në literaturën përkatëse dhe logjikën ekonomike, janë marrë në studim pjesëmarrja në forcën e punës, faktorët makroekonomik dhe ecuria e ekonomisë së Kosovës. Rezultatet treguan, se variabilet e analizuar kanë një lidhje të fortë me variabilin e varur.

¹ Kandidat për master në Kontabilitet dhe Financa, Universiteti “Haxhi Zeka” – Pejë, Kosovë

² Studimet Master – Kontabilitet dhe Financa, Universiteti “Haxhi Zeka” – Pejë, Kosovë

Fjalë kyç: *papunësia, inflacioni, rritja ekonomike, regresion, zhvillim ekonomik.*

Abstract: *Empirical evidence on inflation and unemployment suggest that this report on macroeconomic developments can be positively or negatively related to the long term. This scientific paper offers a study of the relationship of the report in an economic environment in which inflation has differential effects on employees and the unemployed. Unemployment is one of the most disturbing phenomena but also one of the major challenges of the future. As such, this area needs more research and analysis, in order to achieve the most effective policies to overcome them. This study constitutes a further step, necessary because studies about unemployment-inflation report are scarce. Unemployment and inflation also form one of the most serious macroeconomic diseases. Increasing of unemployment and inflation indicator is considered as a symptom of economic decline phase. Its theoretical analysis thus takes a special significance, because it allows us to determine the right "medication" to grasp the relevant policies heal or at least to grasp calm this macroeconomic disease. The methodology of this research consists in using quantitative method, for analyzing empirical data obtained from various financial and statistics reports for the period 2003-2014. Analysis of the data is carried out in STATA program using two types of analysis: regression and correlation analysis. Based on the literature and economic logic, are under study in the labor force participation, macroeconomic factors and economic performance in Kosovo. The results showed that the variables analyzed have a strong connection with the dependent variable.*

Keywords: *unemployment, inflation, economic growth, regression, economic development.*

1. Hyrje

Humbja e një vendi pune mund të jetë ngjarja më e pikëllueshme ekonomike në jetën e një personi. Shumica e njerëzve mbështeten në të ardhurat e tyre nga puna për të ruajtur standardin e jetesës. Dhe shumë njerëz fitojnë nga puna e tyre jo vetëm të ardhurat, por, gjithashtu, edhe ndjesi të arritjeve personale. Humbja e vendit të punës d.m.th një standard më i ulët i jetesës në të tashmen, ankth për të ardhmen dhe një vetëvlerësim i reduktuar për veten. Kryesisht, kur i referohemi nivelit të kursimeve të një ekonomie, për shkak se, kursimet shërbejnë për të financuar investimet dhe për rrjedhojë rritja e investimeve si një komponent i kërkesës agregate ndikon në rritjen e prodhimit të përgjithshëm të vendit. Një faktor madje edhe më evident për standardin e jetesës së një vendi, është norma e papunësisë që ai përjeton në mënyre tipike. Njerëzit që do të donin të punonin, por nuk mund të gjejnë një vend pune, nuk i kontribuojnë prodhimit nga ekonomia e mallrave dhe shërbimeve. Megjithëse, njëfarë shkalle papunësie është e pashmangshme në një ekonomi të hapur, me mijëra firma dhe miliona punëtor, norma e papunësisë ndryshon në masë të konsiderueshme në varësi të kohës dhe vendeve.

Marrëdhënia midis inflacionit dhe papunësisë është një nga temat më klasike në studimet makroekonomike. Që nga viti 1958, kur A.W. Phillips, për herë të parë identifikoi një marrëdhënie të zhdrejtë ndërmjet pagës, inflacionit dhe papunësisë në Mbretërinë e Bashkuar, që nga kjo periudhë e deri më sot, ekziston një literaturë voluminoze, në të cilën janë realizuar shumë studime dhe kërkime empirike për të shqyrtuar këtë marrëdhënie. Gjatë dekadave të fundit, evidencat empirike nga studime të ndryshme kanë sugjeruar, se në periudha afatgjata, kurba Phillips ndryshon gjërësisht nëpër kohë dhe vende të ndryshme. Për shembull, duke

përdorur të dhëna nga SHBA, për periudhën 1970 deri 1999, Beyer dhe Farmer (2007) kanë studiuar frekuencat më të ulëta të papunësisë dhe inflacionit dhe për të gjetur një lidhje pozitive afatgjatë midis këtyre variabileve, autorët Berentsen, Menzio dhe Wright (2008) kanë shqyrtuar të dhënat nga ekonomia amerikane për vitet 1955-2005. Gjithashtu këto studime dokumentojnë një lidhje pozitive mes inflacionit dhe papunësisë, në raport me lëvizjet e frekuencave më të larta. (Berentsen dhe Menzio, 2008, fq.13). Duke u bazuar në disa vlerësime të paneleve në vendet evropiane, Karanasou, Sala dhe Snower (2003) kanë dhënë disa rezultate empirike, të cilat identifikojnë që në periudha afatgjata ekziston një trade-off midis inflacionit dhe papunësisë. Franz (2005), Schreiber dhe Wolters (2007) kanë analizuar përvojën e tyre në ekonominë gjermane dhe përmes hulumtimeve të tyre shkencore kanë siguruar fakte empirike për një marrëdhënie afatgjatë të raportit papunësi-inflacion, e cila karakterizohet me një rënie ekonomike.

Një person quhet i papunë në qoftë se nuk disponon një vend pune dhe është i gatshëm për punë. Numri i të papunëve në një ekonomi të caktuar është numri i njerëzve në moshë për punë, të cilët janë të aftë dhe të gatshëm për të punuar në nivelet ekzistuese të pagave dhe që kanë një vend pune. Dy karakteristikat kryesore të një rënie ekonomike janë rënia e GDP-së dhe rritja e papunësisë. Ndryshimet në prodhim maten nëpërmjet llogaritjes së GDP-së, kurse ndryshimet në papunësi maten nëpërmjet llogaritjes së normës së papunësisë. Të dhënat statistikore për llogaritjen e normës së papunësisë mund të merren në rrugë të ndryshme. Si burime kryesore statistikore mund të shërbejnë të dhënat e mbledhura nga anketa e papunësisë apo të dhënat për numrin e atyre individëve që janë të rregjistruar në zyrat e punës. Vende të ndryshme përdorin burime të ndryshme për të matur normën e papunësisë, por e përbashkëta është se një individ në një kohë të caktuar, mund të jetë i zënë me punë, i papunë ose jashtë forcës punëtore.

2. Rishikimi i literaturës

Përkundër dëshmive empirike ekzistojnë divergjenca mbi sjelljen e kurbës Phillips në periudha afatgjata, pra, një pjesë e madhe e literaturës teorike ka tendencë për të evokuar një marrëdhënie pozitive mes papunësisë dhe inflacionit. Kontributi i parë shkencor nga autorët Cooley dhe Hansen (1989) kishte të bënte me identifikimin e pengesave të konsiderueshme në ndërtimin e një modeli adekuat për studimin e raportit papunësi-inflacion. Në studimin e tyre, këta autorë konkluduan që një rritje e inflacionit të pritur redukton furnizimin e punës, përmes një mekanizmi, i cili definohet si konsumim i kohës së lirë zëvendësuese, dhe në këtë mënyrë rritet papunësia. Në vitet e fundit zhvillimi i modeleve të kërkimit ka frymëzuar disa studime për të kombinuar mjedisin e kërkimit të punës me një kornizë monetare hulumtuese. (Blanchard dhe Gali, 2008, fq.12).

Dy tregues të ndjekur nga afër të efektshmërisë ekonomike në çdo ekonomi të përparuar janë inflacioni dhe papunësia. Si janë të lidhura me njëra-tjetrën këto dy tregues? Niveli i papunësisë varet nga disa karakteristika të ndryshme të krahut të punës, si ligjet e pagës minimale, fuqia e tregut të sindikatave, roli i pagave të efikasitetit dhe efektshmërinë e kërkimit të një vendi pune. Në dallim nga ai, norma e inflacionit varet kryesisht nga rritja e ofertës së parasë, të cilën e kontrollon Banka Qendrore e një vendi. Kësisoj, në periudhën afatgjatë, inflacioni dhe papunësia janë kryesisht probleme të palidhura. Në periudhën afatshkurtër, e vërtetë është pikërisht e kundërta. Mënyra më e mirë për të kuptuar këtë marrëdhënie afatshkurtër midis këtyre treguesve është t'i referohemi Vijës së Phillips-it. (Gertler dhe Trigari, 2007, fq.1-17).

Në vitin 1958, një ekonomist Neozelandez, që punonte në Shkollën Ekonomike të Londrës, AW Phillips, botoi një artikull në revistën *Economica*, që titullohej “Marrëdhënia ndërmjet papunësisë dhe nivelit të ndryshimit të pagave në para, në Mbretërinë e Bashkuar, 1861 – 1957”. Në këtë artikull Phillips tregonte një bashkëlidhje ndërmjet nivelit të papunësisë dhe të inflacionit. Domethënë Phillips tregonte, se vitet me papunësi të ulët tentonin të kishin inflacion të lartë dhe në vitet me papunësi të lartë tentonin të kishin inflacion të ulët. Phillips arriti në konkluzionin, se këto dy ndryshore të rëndësishme makroekonomike, inflacioni dhe papunësia, lidheshin në një mënyrë të zhdrejtë. Këtë lidhje që zbuloi Phillips, ekonomistët Samuelson dhe Solow e pagëzuan si Vija e Phillips. (Heer, 2003, fq.255). Në vitin 1968, Milton Friedman botoi një referat në *American Economic Review*, titulluar “Roli i Politikës Monetare”, në të cilin Friedman-i argumentonte, se një gjë që politika monetare nuk mund ta bëjë, përveç për një kohë të shkurtër, është të kap një kombinim të inflacionit dhe papunësisë mbi Vijën Phillips. Në të njëjtën kohë, Edmund Phelps, gjithashtu botoi një referat që mohonte ekzistencën e një kombinimi afatgjatë ndërmjet inflacionit dhe papunësisë. Friedman-i dhe Phelps-i, i bazuan konkluzionet e tyre mbi teorinë sasiore të parasë, sipas të cilës, rritja monetare nuk ka efekte reale, ajo vetëm ndryshon proporcionalisht të gjitha çmimet dhe të ardhurat nominale. Në veçanti, rritja monetare nuk ndikon mbi ata faktorë që përcaktojnë nivelin e papunësisë në ekonomi, të tillë si fuqia e tregut të sindikatave, roli i pagave të efikasitetit ose procesi i kërkimit për vende pune. Friedman-i dhe Phelps-i konkluduan që nuk ka arsye përse norma e inflacionit të jetë i lidhur në periudhën afatgjatë me nivelin e papunësisë. (Krueger dhe Mueller, 2008, fq.63).

Për të ndihmuar të shpjegohet marrëdhënia afatgjatë ndërmjet inflacionit dhe papunësisë, Friedman-i dhe Phelps-i futën në analizë një variabël të ri, që është inflacioni i pritshëm. Inflacioni i pritshëm mat sesa shumë njerëz presin që niveli i përgjithshëm i çmimeve të ndryshojë. Inflacioni i pritshëm është një faktor që përcakton pozicionin e kurbës së ofertës agregate afatshkurtër. Në periudhë afatshkurtër, Banka Qendrore mund të marrë inflacionin e pritshëm si të dhënë. Kur oferta e parasë ndryshon, vija e kërkesës agregate zhvendoset dhe ekonomia lëviz përgjatë një vije të dhënë të ofertës agregate afatshkurtër. Në këtë kontekst, në periudhën afatshkurtër, ndryshimet monetare çojnë në luhatje të prodhimit, të papunësisë dhe të inflacionit. (Lagos dhe Wright, 2005, fq.463). Analiza e Friedman-it dhe Phelps-it mund të përmbledhet në ekuacionin e mëposhtëm:

Norma e papunësisë = Norma Natyrore e Papunësisë – (Inflacioni Aktual – Inflacioni i Pritshëm)

Ky ekuacion lidh nivelin e papunësisë me nivelin natyror të papunësisë, inflacionin aktual dhe inflacionin e pritshëm. Pra, inflacioni aktual barazohet me inflacionin e pritshëm, kur papunësia është në nivelin e saj natyror. Ky ekuacion lë të kuptohet që nuk ekziston një vijë e qëndrueshme afatshkurtër Phillips. Çdo vijë afatshkurtër Phillips pasqyron një nivel të veçantë të inflacionit të pritshëm. Sipas Friedman-it dhe Phelps-it, është e rrezikshme që të konsiderohet Vija Phillips si një menu alternativash në dispozicion të politikëbërësit. Pra, në analizën e tyre Friedman-i dhe Phelps-i arritën në konkluzionin se politikëbërësit përballen me kompromisin ndërmjet inflacionit dhe papunësisë, por vetëm me një kompromis të përkohshëm. (Mortensen dhe Pissarides, 1994, fq.397).

Papunësia dhe karakteristikat e saj - Tranzicioni kah ekonomia e tregut ka rezultuar me papunësi dyshifrore përkundër rënieve të ndjeshme në pjesëmarrjen e fuqisë punëtore, devalvimit konkurrues të valutave, reduktimeve në beneficionet për të papunët, si dhe me prezantimin e politikave aktive të punësimit. Disa hulumtues tregojnë, se papunësia nuk ka

vetëm efekte anësore, por është i domosdoshëm transformimi. Për të mbështetur këtë deklaram do të japim arsyet që vijnë:

1. nëpërmas papunësisë, fuqia e dakordimit është në anën e punëdhënësve, në fakt papunësia do të ofrojë një mekanizëm të disiplinimit të punëtorëve;
2. papunësia mund të jetë e domosdoshme që të kontrollojë rritjen e pagave reale; dhe
3. papunësia është e domosdoshme që të lejojë lindjen e sektorit privat. (Burda dhe Nesporova, 1999, fq.56).

Norma e papunësisë në vendet e Europës Juglindore në përgjithësi është më e madhe në krahasim me vendet e Europës Qendrore dhe vendet Baltike, në pjesën më të madhe të viteve 90-të. Arsyeja mund të jetë se shumica e vendeve të Europës Juglindore përjetuan disa forma të konflikteve, të cilat e shtynë procesin e reformave makroekonomike. Grupet që më së shumti i cenon papunësia janë ato më shkollim të ulët. Norma e papunësisë është më e ultë për punëtorët e vjetër në krahasim me punëtorët e rinj, sepse shumë punëtorë më të vjetër kanë marrë pensionim të hershëm dhe më këtë kanë dalë nga fuqia punëtore. Krahas ndryshimeve që ekzistojnë në mes vendeve, gjithashtu, ekzistojnë edhe dallime ndëregjionale në papunësim. Zonat urbane, zakonisht kanë papunësi më të vogël krahasuar me zonat rurale. Aspekti më problematik i papunësisë në vendet në tranzicion është papunësia afatgjatë (të papunët për 12 muaj dhe më gjatë). Pjesëmarrja e saj në papunësinë totale, në vitin 1999, mesatarisht ishte 40 për qind më e lartë se në vendet më të industrializuara. Grupet më të pafavorizuara të punëtorëve (ata me kapitalin më të paktë human) përbëjnë papunësinë afatgjatë, si ata me aftësi të kufizuara, personat e moshuar dhe moshat e reja, ata me probleme shëndetësore etj. Norma e papunësisë për punëtorët e rinj është në përgjithësi e lartë krahasuar me grupet tjera. Në shumicën e vendeve në tranzicion, papunësia për të rinjtë nën moshën 25 vjeçare është dy herë më e lartë apo më e lartë sesa mesatarja e vendit. (Schreiber dhe Wolters, 2007, fq.355).

Bazuar në statistikat zyrtare të vendeve të BE-së dhe EUROSTAT-it, tregu i punës në BE po përmirësohet, duke filluar nga viti 1996. Rreth 2.5 milion vende të reja të punës janë krijuar që atëherë, duke sjellë normën e papunësisë nën 8%. Rreth 70% të vendeve të reja të punës iu takojnë femrave. Kjo është e rëndësishme sa i përket produktivitetit të popullsisë në moshë të punës, duke marrë parasysh normën e vogël të pjesëmarrjes. Shumica e vendeve të reja të punës po krijohet në sektorin e shërbimeve dhe kërkesa për punë manuale po bie vazhdimisht. Kjo tregon se de-industrializimi i vendeve të BE-së është ende në proces. Papunësia afatgjatë është në normën prej 3.3%, ku 41% të të papunëve janë të papunë afatgjatë. Norma e përgjithshme e punësimit është 63.9%, duke qenë 55% për femra dhe 72% për meshkujt. (Rocheteau, Rupert dhe Wright, 2008, fq.855).

3. Fuqia punëtore dhe tregu i punës në Kosovë

Zhvillimi i tregjeve botërore, komunikimi dhe liria e lëvizjes së njerëzve dhe e kapitalit shkaktojnë ndryshime në tregun e fuqisë botërore, nxitin shpërngulje nga lindja në perëndim, nga jugu në veri, duke u rritur dallimet në afarizëm dhe zhvillim të potencialeve në mes shteteve të zhvilluara dhe atyre të pazhvilluara, të bazuara dhe të rregulluara në parimet e sistemit demokratik. Ekonomitë e shumicës së vendeve në tranzicion me sipërfaqe dhe me fuqi blerëse të popullsisë janë të vogla dhe të orientuara në afarizëm intensiv. (Mustafa, 2013, fq.19). Përvoja e shumë vendeve ka treguar se shkëmbimi i hapur i informatave, ideve dhe mendimeve është i nevojshëm për krijimin transparent dhe efikas të politikave ekonomike dhe sociale. Tregu i

punës dhe papunësia janë problemet më të rëndësishme, me të cilat ballafaqohen ekonomitë në tranzicion. Zvogëlimi i papunësisë është sfida kryesore e të gjitha vendeve botërore, mirëpo rrethanat historike e kanë rënduar edhe më shumë këtë sfidë në vendin tonë. Ekonomitë e vendeve të zhvilluara e kanë kuptuar rëndësinë e krijimit të politikave të drejta dhe efikase për tregun e punës dhe për ndërtimin e institucioneve për t'i mbështetur këto politika.

Në Kosovë janë bërë hapat e parë për krijimin e kushteve ligjore dhe rregullative për t'i identifikuar problemet e papunësisë, mirëpo, ka mbetur shumë për t'u realizuar në të ardhmen. Papunësia është një problem shumë serioz dhe me pasoja për Kosovën dhe për vendet e tjera në tranzicion. Shkalla e papunësisë në Kosovë është më e larta në rajon. Sipas të dhënave të Agjensisë së Statistikave të Kosovës, norma e papunësisë në vendin tonë, është 35.3%. Përkrahja nga shtetet e zhvilluara dhe nga institucionet ndërkombëtare mundëson tranzicion të shpejtë ekonomik të Kosovës në frymën e ekonomisë së tregut dhe përmirësimin e klimës për investime dhe ri-integrim të Kosovës në ekonominë rajonale. Vlerësohet se në sektorin privat janë të punësuar 70% e të punësuarve total, afër 58% të popullsisë janë nën moshën e punës, 30% e personave në moshë pune janë të punësuar.

TABELA 1: SHKALLA E PAPUNËSISË NË KOSOVË, SIPAS VITEVE 2001-2014

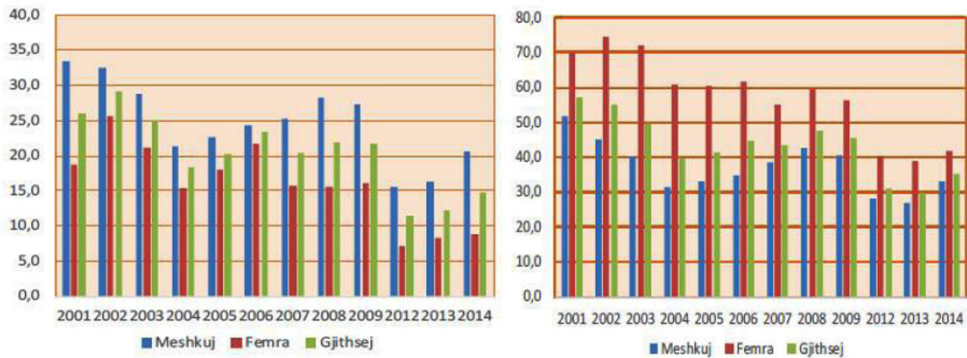
(%)			
Viti	Meshkuj	Femra	Gjithsej
2001	51,8	69,9	57,1
2002	45,2	74,5	55,0
2003	40,3	71,9	49,7
2004	31,5	60,7	39,7
2005	32,9	60,5	41,4
2006	34,6	61,6	44,9
2007	38,5	55,2	43,6
2008	42,7	59,6	47,5
2009	40,7	56,4	45,4
2010	-	-	-
2011	-	-	-
2012	28,1	40,0	30,9
2013	26,9	38,8	30,0
2014	33,1	41,6	35,3

Burimi: Vjetori Statistikor i Republikës së Kosovës 2015

Në tabelën e mësipërme janë të paraqitura shkalla e papunësisë në Kosovë, gjatë viteve 2001-2014. Pra, duke u bazuar në këto të dhëna, vërehet se përqindja më e madhe e papunësisë për gjatë këtyre viteve ka qenë, në vitin 2001, (57.1%), ndërsa vlen të theksohet, se norma e papunësisë vazhdimisht gjatë këtyre viteve ka shënuar rënie, dhe sipas vlerësimeve statistikore për vitin 2014, kjo normë është 35.3% (33.1% tek meshkujt dhe 41.6% tek femrat). Nëse e marrim punësimin në bujqësi, në kuadër të pronave që posedojnë fshatarët mbi 0.5 ha, atëherë norma e papunësisë zvogëlohet dhe arrin afër 33%. Në vitin 2002 kanë qenë të regjistruar si persona të papunë në zyrën e punës, 256,000 punëkërkues. Supozohet se në këtë zyrë nuk janë regjistruar të gjithë ata që kërkojnë punë. (Agjensia e Statistikave të Kosovës, 2015).

Ndërsa sipas të dhënave statistikore të fundit, në vitin 2014, janë regjistruar si punëkërkues në këto zyre 274,487 punëkërkues (2.5% prej tyre janë me universitet). Tregu i brendshëm i punës në Kosovë nuk mund të absorbojë flukset e mëdha të kërkuesve për punë. Mbetet detyrë e organeve të administratës në Kosovë të bëjnë përpjekje që të sigurojnë mundësi punësimi jashtë Kosovës. Fluksi i ri i hyrjes në tregun e Kosovës është prej 21,000-25,000 persona në vit, derisa 10% të familjeve kosovare nuk e kanë asnjë anëtar të punësuar, si dhe pritet kthimi

FIGURA 1: SHKALLA E PAPUNËSISË NË POPULLSINË
E MOSHËS SË PUNËS SIPAS GJINISË (2001-2014)



Burimi: Vjetori Statistikor i Republikës së Kosovës 2015

i njerëzve që përkohësisht kanë jetuar dhe punuar në shtetet e Përendimit. Tregu i fuqisë punëtore në Kosovë duhet të jetë i hapur dhe konkurrent në përputhje me nevojat e zhvillimit të ekonomisë së tregut.

Duke u bazuar në të dhënat e Agjencisë së Statistikave të Kosovës për vitin 2015, mund të konkludojmë, se gjatë vitit 2014, shkalla e punësimit në Kosovë ishte 26.9%. Kjo përqindje e punësimit të popullsisë është e klasifikuar edhe sipas aktiviteteve ekonomike. Sektori i tregtisë me shumicë dhe pakicë, vazhdon të jetë sektori që më së shumti janë të punësuar popullsia e Kosovës me 14.4%, ndërsa, sektorët e tjerë marrin pjesë me këto përqindje në punësimin e banorëve: prodhimi 13.8%, arsimi 11.9%, ndërtimtari 10.9%, shëndetësi dhe aktivitete sociale 7.2%, administratë publike 6.4% etj. (Agjencia e Statistikave të Kosovës, 2015).

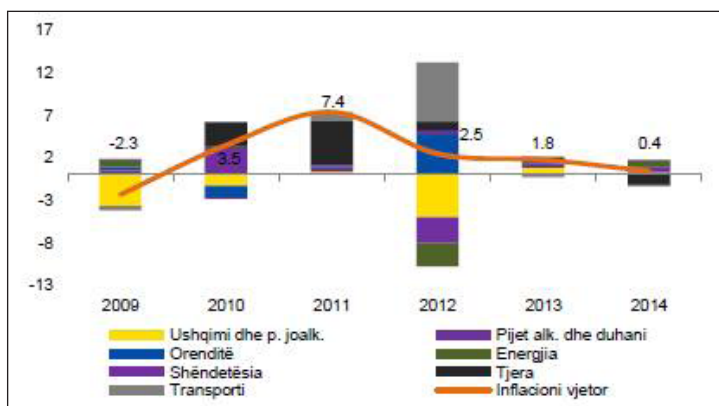
4. Shkaqet e inflacionit në Kosovë

Inflacioni, i cili po godet Kosovën, sipas shumë studimeve dhe raporteve vlerësuese nga njohësit e çështjeve ekonomike dhe përfaqësuesve të organizatave ekonomike në vend, është inflacion i importuar. Derisa, Kosova, shumicën e produkteve i importon nga tregjet ndërkombëtare, çdo ngritje e çmimeve në botë, do ta godasë edhe Kosovën. Për të mos u rrezikuar çdo herë nga ky inflacion, institucionet e Kosovës, duhet të marrin masa në rritjen e prodhimit vendor. Ngritja e çmimeve do të reflektohet në uljen e fuqisë blerëse dhe ulja e fuqisë blerëse do të ndikojë në rritjen ekonomike. Në përgjithësi, ekonomia e Kosovës është e varur nga tregjet ndërkombëtare. Në nivel të tregjeve ndërkombëtare, ka pasur një ngritje të çmimeve, dhe ky faktor së bashku me pasigurinë, kanë pasur ndikim në tregjet ndërkombëtare dhe të gjitha ato aspekte që lidhen me mallrat strategjike, siç është edhe nafta, është e qartë se Kosova importon inflacion dhe në shumicën e këtyre artikujve ka ngritje të çmimeve, e që më pas, janë reflektuar në shportën e konsumatorit. Inflacioni në Kosovë, i matur nëpërmjet indeksit të çmimeve të konsumit (angl: Consumer Price Index: CPI), në gjashtëmuorin e parë të vitit 2013 ishte 2.7%, apo 1.1 pikë përqindje më i lartë sesa në periudhën e njëjtë të vitit paraprak, ndërkohë që, në gjysmën e dytë të vitit 2013 vërehet trend i rënies së inflacionit si rezultat i presioneve deflacioniste në vendet e eurozonës, me të cilat Kosova realizon pjesën më të madhe të shkëmbimeve tregtare.

Komponentët kryesorë të CPI-së, që ndikuan në ngritjen e inflacionit në gjashtëmuorin e parë, ishin produktet ushqimore, pijet dhe duhani, si dhe me efekt më të lehtë energjia elektrike. Pikërisht këto variabla janë marrë parasysh edhe gjatë analizës së regresionit linear, për të parë ndikimin e këtyre variabileve të pavarura në raportin papunësi-inflacion.

Lëvizja e çmimeve në Kosovë është e ngjashme me lëvizjen e çmimeve në tregjet ndërkombëtare, e sidomos, me vendet e eurozonës, me të cilat Kosova realizon pjesën më të madhe të shkëmbimeve tregtare. Sikurse çmimet në tregjet globale, të cilat janë karakterizuar me rënie të theksuar, edhe çmimet në Kosovë janë karakterizuar me trend rënës të inflacionit gjatë vitit 2014. Norma mesatare vjetore e inflacionit, shprehur përmes indeksit të çmimeve të konsumit (IÇK), gjatë vitit 2014 ishte 0.4%, që është më e ulët se sa norma prej 1.8% e shënuar në vitin paraprak. Në rënien e inflacionit kontributin kryesor e kishin çmimet e veshmbathjes me 0.5 pikë përqindje, pastaj, shërbimet e transportit, mjetet e komunikimit dhe çmimet e arsimit, të cilat kontribuan me nga 0.1 pikë përqindje secila. Në anën tjetër, energjia ka kontribuar pozitivisht me 0.8 pikë përqindje, pijet alkoolike dhe duhani me 0.6 pikë përqindje, si dhe ushqimi dhe pijet jo-alkoolike me 0.3 pikë përqindje (figura 2).

FIGURA 2: INFLACIONI DHE KONTRIBUESIT KRYESORË TË TIJ, RRITJA VJETORE NË PËRQINDJE



Burimi: BQK 2015

Vlen të theksohet, se edhe çmimet e ushqimeve dhe pijeve joalkoolike kanë shënuar rënie (0.2%) mirëpo për shkak të rritjes së peshës në shportën e konsumatorit për 0.9%, kontributi në normën e inflacionit ka qenë pozitivë (0.3 pikë përqindje), por dukshëm më i ulët sesa në vitin paraprak (0.8 pikë përqindje). (Banka Qendrore e Kosovës, 2015). Shporta e konsumatorit kosovar karakterizohet me pjesëmarrje mjaft të lartë të produkteve, të cilat kanë lëvizje sezonale të çmimeve. Këtu përfshihen ushqimi, energjia, pijet alkoolike dhe duhani, të cilat përbëjnë rreth gjysmën e shportës së konsumatorit. Çmimet e këtyre produkteve kanë determinuar lëvizjen e çmimeve gjatë viteve të kaluara, jo vetëm për shkak të pjesëmarrjes së lartë që kanë në shportën e konsumatorit, por edhe për shkak se lëvizja e këtyre çmimeve ka qenë më e theksuar. Kjo bënë që ndikimi i këtyre kategorive, në gjithsej lëvizjen e çmimeve, të jetë më i lartë sesa në vendet tjera, të cilat kanë pjesëmarrje më të ulët të këtyre kategorive në shportën e konsumatorit. Sidoqoftë, në vitet e fundit vërehet një stabilitet i çmimeve të këtyre produkteve, por tendencë rënëse në nivelin e pjesëmarrjes në gjithsej shportën e konsumatorit. (Banka Qendrore e Kosovës, 2015).

5. Analiza empirike mbi efektin e inflacionit dhe papunësisë

Gjatë këtij punimi shkencor, si variabile kryesore makroekonomike që kemi studiuar, janë inflacioni dhe papunësia. Për t'i studiuar më mirë këto variabile që kanë impakt të madh makroekonomik, ne do të bëjmë analizën e korrelacionit, përmes programit mjaft të sofistikuar Stata, ku do të hulumtohet lidhja dhe asocimi që kanë këto dy variabile makroekonomike njëra me tjetrën. Pasi kemi bërë rishikimin e evidencës empirike të ndikimit të disa faktorëve, që kanë pasur një influencë me të madhe në rritjen e inflacionit, si dhe atyre që kanë ndikuar në uljen e inflacionit, tani nëpërmjet një modeli ekonometrik do të testojmë se si ndikojnë këta faktorë tek inflacioni, si p.sh.: pijet jo-alkoolike dhe ushqimi, pijet alkoolike dhe duhani, si dhe ndikimi i energjisë. Në fillim do të bëjmë specifikimin e modelit ekonometrik dhe metodën e vlerësimit, dhe pas specifikimit të modelit, ne do të analizojmë të dhënat në punimin empirik dhe do të bëjmë përlogaritjen e modelit ekonometrik dhe interpretimin e rezultatit.

Analiza e korrelacionit dhe specifikimi i modelit ekonometrik

Tek dy variabilet kryesore të këtij hulumtimi inflacioni dhe papunësia do të paraqiten përmes analizës së korrelacionit, që shprehet përmes formulës matematikore:

$$\rho_X = \frac{\sigma_X}{\sqrt{\sigma_X^2 \sigma_Y^2}}$$

Koeficienti i korrelacionit ka vlerën maksimale 1, kur raporti është pozitiv dhe vlerën minimum -1, kur raporti është negativ. Kur koeficienti është zero, atëherë nuk ka korrelacion në mes variabileve. Nëpërmjet metodës së regresionit të thjeshtë linear dhe nëpërmjet aplikimit të metodës së katrorëve të vegjël (OLS), ne do të testojmë inflacionin dhe efektet e tij, në zhvillimet makroekonomike të Kosovës, gjatë viteve 2003-2014. Objektivi themelor i regresionit është përlogaritja ose parashikimi i vlerës mesatare të një variabile Y (variabëli i varur) bazuar në vlerat e variabiles tjetër (variabëli i pavarur) X.

Përlogaritja e analizës së korrelacionit dhe modelit ekonometrik

Gjatë kësaj pjese ne do të bëjmë analizën e korrelacionit, ku do të bëhet asocimi në mes dy variabileve kryesore makroekonomike, siç janë: inflacioni dhe papunësia. Gjithashtu, ne do të vlerësojmë modelin ekonometrik tek inflacioni dhe disa nga faktorët që kanë ndikuar pozitivisht ose negativisht tek ky komponent makroekonomik. Nëpërmjet analizës së regresionit kemi për qëllim të kontrollojmë besueshmërinë dhe signifkancën e variabileve që kemi paraqitur në këtë punim shkencor. Me qëllim që të gjitha variabilet t'i shndërrojmë në terma relativ, na duhet që të dhënat e faktorëve që ndikojnë në inflacion t'i vendosim në logaritëm. Në model përfshihen katër variabëlë, ku prej tyre tre (3) janë variabëlë të pavarura, ekzogjene, kurse inflacioni është variabëli i varur, regresanti. Në vijim do të paraqesim analizën e korrelacionit, si dhe do të specifikojmë modelin si regresion i shumëfishtë dhe logaritmik, për të bërë përlogaritjen e tij.

Analiza e korrelacionit

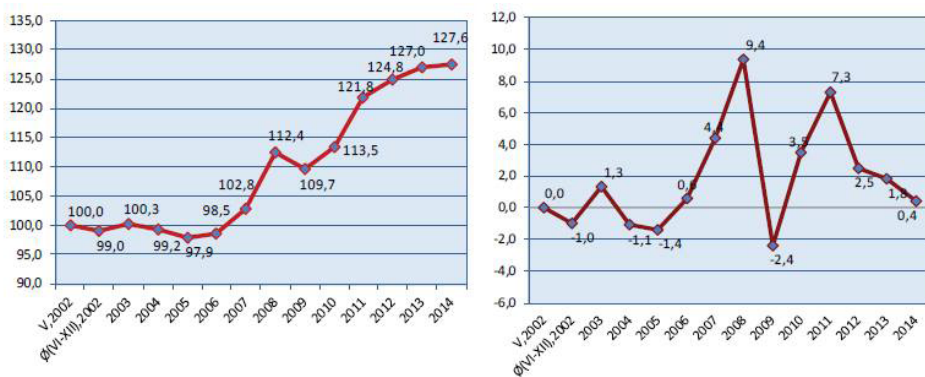
Pasi që kemi futur të dhënat e dy variabileve kryesore makroekonomike, inflacioni dhe papunësia, në programin Stata kemi përdorur analizën e korrelacionit, e cila tregon asocimin

e dy variabileve njëra me tjetrën. Sipas të dhënave që kemi fituar në program, kemi fituar këtë rezultat si në vijim:

$$\rho_X = \frac{\sigma_Y}{\sqrt{\sigma_X^2 \sigma_Y^2}} = -0.0583.$$

Sipas teorisë ekonomike, ky rezultat mund të definohet se këto dy variabile nuk asocohen njëra me tjetrën, shprehimisht themi, se nëse rritet njëra nga këto dy variabile nuk mund të afektojë ose të ndikojë në rritjen e variabiles tjetër. Pra, nëse themi që është rritur inflacioni nuk do të thotë që do të rritet edhe papunësia, por këto dy variabile kanë ndikim të kundër njëra me tjetrën, edhe sipas teorisë ekonomike, mirëpo edhe nga të dhënat e fituar përmes analizës së korrelacionit. Siç vërehet edhe nga figura 3, inflacioni në Kosovë, gjatë viteve 2002-2014, ka pasur lëvizje të shumta. Hipotezën e kësaj analize empirike, më së miri mund ta vërtetojmë me të dhënat e paraqitura në raportet e stabilitetit financiar. Prej vitit 2003-2014, shkalla mesatare e inflacionit më e larta ishte në vitin 2008, në vlerë prej 9.4%, ndërsa, shkalla e papunësisë në vitin 2008 ishte 47.5%. Pra, për të vërtetuar saktësinë e rezultateve të korrelacionit, marrim si shembull krahasues, vitin 2003. Pra, në vitin 2003 shkalla mesatare e inflacionit ishte 1.3%, dhe norma e papunësisë ishte 49.7%. Duke e bazuar në këto të dhëna, shihet që edhe pse gjatë vitit 2003, norma e inflacionit ka qenë më e ulët, në Kosovë norma e papunësisë është më e lartë, sesa në vitin 2008. Pra, nga ky rezultat mund të konkludojmë se këto dy variabile nuk kanë ndërlidhshmëri shumë të madhe me njëra-tjetrën. Ky rezultat konsiston dhe është i ngjashëm edhe me studimet e shumë autorëve të ndryshëm, si p.sh.: Schreiber dhe Wolters (2007) dhe Wright, R. A (2008).

FIGURA 3: NDRYSHIMET MESATARE VJETORE TË INDEKSIT TË ÇMIMEVE TË KONSUMIT NË PËRQINDJE, SIPAS VITEVE 2002-2014



Modelin ekonometrik mund ta shkruajmë si:

$$(Inflacioni_t) = \beta_1 + \beta_2(Pijet\ jo\ alkoolike + ushqimi) + \beta_3(Pijet\ alkoolike + duhani) + \beta_4(Energjia) + \mu$$

ku Y - paraqet inflacionin ose regresanti; B_1 - koeficienti i konstantës; B_1 , B_2 dhe B_3 , B_4 , janë koeficientet parcial, dhe u - gabimi standard përmban të gjitha faktorët ose variabilet që nuk janë paraparë në model dhe është variabël rëndom e pa observuar që merr vlera pozitive dhe negative. Përllogaritjen e koeficienteve të vlerësimit, në ekuacionin e funksionit të mostrës së regresionit e bëjmë me anë programit kompjuterik STATA_12. Me zgjedhjen e tyre ne

fitojmë vlerësuesit B_1, B_2 dhe B_3, B_4 dhe B_5 , të cilët njihen si vlerësuesit e katrorëve të vegjël. Pas përlllogaritjes së koeficienteve të vlerësimit B_1, B_2 dhe B_3, B_4 , mund ta rishkruajmë ekuacionin e regresionit gjashtëdimensional, duke i bërë zëvendësimet e vlerave përkatëse.

(Inflacioni)

$$=9.32-0.24(\text{Pijet jo alkoolike+ushqimi}) \\ -0.94(\text{Pijet alkoolike+duhani})+1.02(\text{Energjia})$$

(se) ndryshe njihet si Standard Error, i cili paraqitet tek regresioni, dhe sa me i ulët që është, aq më shumë ka besueshmëri variabili i paraqitur në modelin ekonometrik.

TABELA 2: REZULTATET E ANALIZËS SË REGRESIONIT LINEAR

B1. Koeficienti Mekanik (10.15)
B2.x1. Pijet jo alkoolike+Ushqimi (0.18)
B3.x2. Pije alkoolike+Duhani (1.1)
B4.x3. Energjia (0.85)

Burimi: Llogaritjet e autorëve në programin STATA

Rezultatet e kërkimit empirik që ne kemi bërë, sugjerojnë që pijet jo alkoolike dhe ushqimi si një variabël e pavarur, kanë efekt relativisht të vogël në rritjen e inflacionit, pra variablen e varur. Nga rezultatet e regresionit, ne gjetëm që rritja eventuale e çmimit të pijeve alkoolike dhe ushqimit për 1%, do të shkaktonte uljen e inflacionit për -0.24%. Kategoria e ushqimit dhe pijeve joalkoolike shënoi rënie për 0.2%, përderisa, në vitin 2013 kishin shënuar rritje për 2.1%. Në kuadër të kategorisë së ushqimit, rënia më e theksuar e çmimeve është shënuar te vajrat dhe yndyrënat me 9.3%, si dhe buka dhe drithërat me 2.2%, ndërsa për shkak të kushteve jo të favorshme klimatike, çmimet e pemëve shënuan rritje për 3.5%. Pra, duke u bazuar në rezultatet e regresionit, rritja e çmimit të këtyre artikujve për 1% gjatë viteve 2003-2014, ka ndikuar në zvogëlimin e inflacionit për -0.24%. Meqenëse edhe standard error është (se)=0.18, kjo tregon, që sa më i ulët është ky koeficient, aq më shumë domethënie ka rezultati i fituar.

Ndërsa sa i përket ndikimit të indeksit të pijeve alkoolike dhe duhanit, rezultati i paraqitur përmes analizës së regresionit tregon, se nëse kemi rritje prej 1% të këtij indeksi, kjo do të afektoj në uljen e inflacionit për -0.94%, ndërsa standard error është (1.1), i cili është më i madh se në rastin e parë dhe tregon që kjo variabil nuk ka besueshmëri shumë të madhe në modelin e paraqitur. Në kuadër të kësaj kategorie, çmimet e duhanit, gjatë vitit 2014, shënuan rritje për 5.6%, ndërsa çmimet e alkoolit kanë shënuar rënie për 0.9%. Rritja e çmimeve të duhanit është kryesisht rezultat i vendimit të qeverisë për rritje të akcizës së duhanit nga 30 në 32 euro për njësi, duke filluar nga janari i vitit 2014. Pra, rezultatet e regresionit, nuk na japin një signifikancë të fuqishme, se indeksi i çmimit të pijeve alkoolike dhe duhanit mund të ndikojë në uljen e inflacionit. Por, në bazë të këtyre rezultateve empirike, që përfshijn periudhën kohore 2003-2014, supozohet që rritja e çmimit të duhanit dhe pijeve alkoolike për 1% ka shkaktuar rënien e inflacionit për -0.94%. Në shtojcën e këtij punimi mund të shihet inflacioni i përgjithshëm dhe inflacioni bazë, për vitet 2009-2014.

Ndërsa variabili i fundit, i cila është paraqitur në modelin ekonometrik është energjia si një komponent që ka një ndikim të caktuar në inflacion, sipas analizës së regresionit të shumëfishtë që kemi bërë ka dalë, se nëse çmimi i energjisë rritet për 1%, atëherë do të ndikojë në rritjen e variablen së varur (inflacionit) për 1.02%. Çmimi i rrymës dhe lëndëve tjera djegëse, gjatë vitit

2014, është rritur për 5.6%. Lëvizja e çmimeve të nënkategorisë së rrymës, gazit dhe lëndëve tjera djegëse është në masë të konsiderueshme e përcaktuar nga lëvizja e çmimit të energjisë, që ka peshën më të madhe në kuadër të kësaj nënkategorie. Indeksi i çmimit të energjisë, i cili karakterizohet me ndryshime të theksuara sezonale (varësisht nga tarifa verore dhe dimërore), është karakterizuar me trend rritës. Meqë edhe standard error është $(se)=0.85$, kjo tregon se sa me i ulët është ky koeficient, aq më shumë domethënie ka rezultati i fituar. Nga rezultatet e regresionit, mund të konkludojmë, së gjatë viteve 2003-2014, një rritje prej 1% e çmimit të energjisë ka shkaktuar rritjen e inflacionit për 1.02%.

6. Konkluzionet dhe rekomandime

Tregu i punës është treg ankand, ku çmimet mund t'i përshtaten ofertës dhe kërkesës. Pagat mund të adaptohen ngadalë ose nuk adaptohen fare, varet nga politika e punësimit që udhëheq qeveritë shtetërore. Papunësia nuk i godet njësoj të gjitha pjesët e popullsisë, më tepër janë të goditura gratë, individët që kërkojnë punë për herë të parë, fuqia punëtore e pakualifikuar etj. Kohëzgjatja e papunësisë varet nga fazat e ciklit afarist të ekonomisë dhe biznesit. Në kohën e ekspansionit rritet papunësia për shkak të hyrjes së personave të shumtë në fuqinë punëtore. Humbjet nga papunësia janë të mëdha për individët dhe shoqërinë, kostoja e papunësisë për individë pasqyrohet në pakësimin e aftësive të tyre për punë dhe në frustrim personal. Shpenzimet e papunësisë ndikojnë për zvogëlimin e brutoproduktit kombëtar. Disa prej gjetjeve kryesore të këtij studimi janë:

1. Rezultatet e korrelacionit theksojnë se papunësia dhe inflacioni janë dy variabile që nuk asocohen njëra me tjetrën, shprehimisht themi, se nëse rritet njëra nga këto dy variabile nuk mund të afektojë ose të ndikojë në rritjen e variabiles tjetër. Pra, nëse themi që është rritur inflacioni nuk do të thotë që do të rritet edhe papunësia, por këto dy variabile kanë ndikim të kundër njëra me tjetrën, edhe sipas teorisë ekonomike, mirëpo edhe nga të dhënat e fituara përmes analizës së korrelacionit.
2. Rezultatet e regresionit konsistojnë në atë, se rritja e çmimit të pijeve jo alkoolike dhe ushqimit për 1%, gjatë viteve 2003-2014, ka ndikuar në zvogëlimin e inflacionit për -0.24%.
3. Rezultatet empirike të këtij kërkimi shkencor që përfshin periudhën kohore 2003-2014, theksojnë që rritja e çmimit të duhanit dhe pijeve alkoolike për 1% ka shkaktuar rënien e inflacionit për -0.94%.
4. Nga rezultatet e regresionit mund të konkludojmë, se gjatë viteve 2003-2014, një rritje prej 1% e çmimit të energjisë ka shkaktuar rritjen e inflacionit për 1.02%.

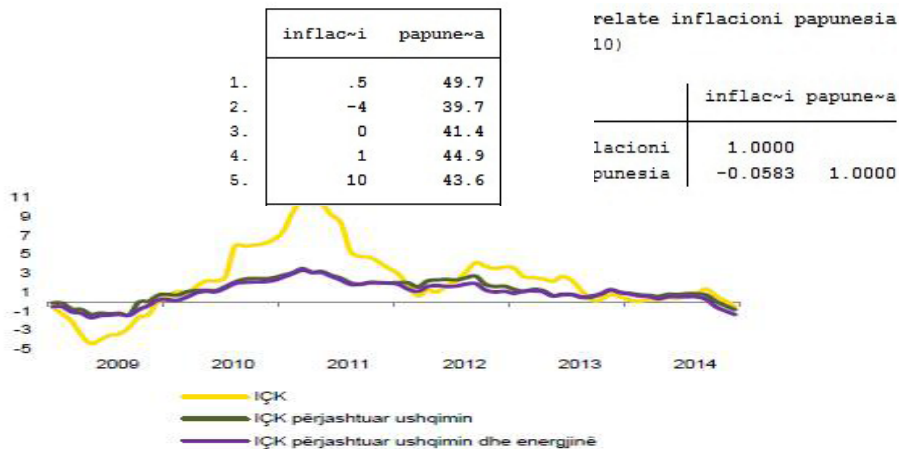
Punësimi është rrugë më e mirë e ndaljes së varfërisë. Qeveria e Kosovës, deri tash, papunësisë nuk i ka dhënë prioritet. Kësaj çështje as në Konferencën e Donatorëve nuk iu dha tretman i duhur. Qeveria tani e konsideron problemin e papunësisë, si një ndër shtyllat kryesore. Përgatitja e letres së bardhë do të përmbajë masa adekuatë për përmisimin e jetës së qytetarëve që jetojnë me asistencë sociale. Zgjidhja e këtyre problemeve do të jetë proces i vazhdueshëm për të pasur zhvillim ekonomik. Qeverisja e mirë e buxhetit, funksionimi i rendit dhe ligjit, funksionalizimi i gjyqësisë janë indikatorë që inkurajojnë dhe sigurojnë investime të huaja. Kosova ka kapacitete natyrore, që mundësojnë zhvillimin e veprimtarisë bujqësore për produkte ushqimore të llojeve të ndryshme, për zhvillimin e energjisë dhe produkteve tjera industriale, nga të cilat mund të krijohen vende të reja të punës. Investimet në njerëz, në

potencialet e tyre në arsimin e hershëm janë element për reduktimin e varfërisë dhe papunësisë. Krijimi i një rrethine tërheqëse për investimet është më se i nevojshëm me qëllim zvogëlimin e normës së lartë të papunësisë, si dhe krijimin e perspektivës së punësimit, për gjeneratat e reja që hyjnë në tregun e punës. Qeveria e Kosovës duhet të krijojë strategjinë e zhvillimit, politikën përkatëse të punësimit dhe të vlerësojë, se në çfarë mase politikat ekonomike ekzistuese janë në përputhshmëri me këtë qëllim primar. Ne rekomandojmë se duhen bërë përmirësime të vazhdueshme në politikën e tatimeve (lehtësime për importin e pajisjeve dhe inputeve për bujqësi dhe agro-industri), kushte më të mira për kredi për NVM-të dhe bizneset familjare, politika më të përshtatshme kreditore, eliminimi i pengesave në tregti me vendet fqinje dhe lançimi i një programi atraktiv për tërheqjen e investimeve të huaja direkte.

Bibliografia

- Berentsen, A., and Waller, C. (2005) – “Optimal stabilization policy with flexible prices”. Tech. rep. Berentsen, A., Menzio, G., and Wright, R. (2008) – ‘Inflation and unemployment in the long run’. Working Paper 13924, National Bureau of Economic Research.
- Blanchard, O., and Gali, J. (2008) – “Labor markets and monetary policy: A new-keynesian model with unemployment”. NBER Working Papers 13897, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Franz, W. Will (2005), The (german) nairu please stand up? German Economic Review 6, 2 131–153.
- Friedman, M. (1968) - The role of monetary policy. American Economic Review 58, 1–17.
- Gertler, M., and Trigari, A (2007). Unemployment fluctuation with staggered nash wage bargaining. CFS Working Paper Series 2007/09, Center for Financial Studies.
- Heer, B. (2003) - Welfare costs of inflation in a dynamic economy with search unemployment. Journal of Economic Dynamics and Control 28, 2, 255–272.
- Krueger, A. B., and Mueller, A. (2008) - The lot of the unemployed: A time use perspective. IZA Discussion Papers 3490, Institute for the Study of Labor (IZA).
- Lagos, R., and Wright, R. (2005) - A unified framework for monetary theory and policy analysis. Journal of Political Economy 113, 3 463–484.
- Mortensen, D. T., and Pissarides, C. A. (1994) - Job creation and job destruction in the theory of unemployment. Review of Economic Studies 61, 3, 397–415.
- Mustafa I. (2013) – “Menaxhimi i Biznesit dhe punësimit në ekonominë bashkëkohore”. Instituti i Financave të Kosovës, IFK, Prishtinë.
- Raporti i Stabilitetit Financiar (2013) Banka Qendrore e Republikës së Kosovës, numër 3, Marrë nga: <http://bqk-kos.org>
- Raporti i Stabilitetit Financiar (2014) Banka Qendrore e Republikës së Kosovës, numër 6, Marrë nga: <http://bqk-kos.org>
- Raporti i Zhvillimeve Makroekonomike (2015) – Banka Qendrore e Republikës së Kosovës, numër 3, Marrë nga: <http://bqk-kos.org>
- Vjetari Statistikor i Republikës së Kosovës (2015) – Agjencia e Statistikave të Kosovës, Marrë nga: <http://ask.rks-gov.net/>

Aneks 1: Rezultatet e analizës së korrelacionit për raportin papunësi-inflacion



Aneks 2: Rezultatet e analizës së regresionit për raportin papunësi-inflacion

. list

	vnvaru~l	pijetj~i	pijeta~i	energija
1.	.5	54.6	5.5	7.7
2.	-4	51.4	6	8.9
3.	0	51.4	6	8.9
4.	1	52.2	5	9.2
5.	10	47.5	5.3	10.4
6.	1	47.5	5.3	10.4
7.	0	46	5.5	10.7
8.	3	42.7	8	10.5
9.	2	42.7	8	10.5
10.	2.5	37.8	5.2	7.1
11.	1.8	37.8	5.2	7.1
12.	2.7	38.2	5.4	7.6

. regress vnvarurinfl pijetjoalkoholikeushqimi pijetalkolikeduhani energjia

Source	SS	df	MS	Number of obs = 12
Model	26.5171961	3	8.83906536	F(3, 8) = 0.82
Residual	86.4919707	8	10.8114963	Prob > F = 0.5195
Total	113.009167	11	10.2735606	R-squared = 0.2346
				Adj R-squared = -0.0524
				Root MSE = 3.2881

vnvarurinfl	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
pijetjoalkoholikeushqimi	-.2493167	.1807729	-1.38	0.205	-.6661798 .1675464
pijetalkolikeduhani	-.941273	1.130815	-0.83	0.429	-3.548937 1.666391
energjia	1.027407	.8556015	1.20	0.264	-.9456131 3.000428
_cons	9.321044	10.15672	0.92	0.386	-14.10039 32.74247

Procesi i privatizimit në Republikën e Kosovës

Bajram FEJZULLAHU¹

Abstrakt: *Ndër ngjarjet më të rëndësishme të shekullit të kaluar, në vendet e ish-blokut socialist dhe shtetet që u formuar nga rënia e atij sistemi, është procesi i transformimit dhe tranzicionit të sistemit socio-ekonomik dhe politik. Ky proces i pashmangshëm, varësisht nga vendet, diku ndodhi “në mënyrë paqësore”, por ka pasur raste që u ndërmorën metoda radikale, madje edhe luftëra. Në dallim nga vendet e Evropës Qendrore dhe Jug- Lindore, të cilat kanë zgjedhur procesin e transformimit dhe tranzicionit me metoda të arsyeshme në bazë të marrëveshjes, në vendet e ish-Jugosllavisë ky proces (me përjashtim të Malit të Zi dhe Maqedonisë) u përcoll edhe me luftë. Prandaj, deri në ditët e sotme, edhe pse ka kaluar një periudhë kohore mbi 20 vite, nuk mund të flitet për stabilitet të këtyre vendeve. Para Kosovës (më vonë Republika e Kosovës), për të mundur që t’i bashkëngjitej këtyre ndryshimeve, ishte edhe një pengesë më tepër. Procesit të tranzicionit i parapriu procesi i transformimit (sipas një renditje logjike të proceseve), e pastaj, erdhi në shprehje formimi i shtetit, proces i cili i mungonte Kosovës. Megjithatë, procesi që nga fillimi ishte i kundërt me atë që duhej të ishte. Procesi i privatizimit të Ndërmarrjeve Shoqërore përmes UNMIK (Misioni i Përkohshëm i Kombeve të Bashkuara në Kosovë) i parapriu formimit të shtetit. Metodatat burokratike të UNMIK–ut kontribuan në humbje të kohës dhe ngadalësuan rimëkëmbjen ekonomike të vendit. UNMIK–u zgjodhi metodën e transformimit të pronës shoqërore të Kosovës, si parakusht i tranzicionit të përgjithshëm dhe sistemit politik, i cili më vonë do të jetë një nga elementet kryesore dhe do të shërbejë për të shpallur pavarësinë e Republikës së Kosovës. Do të mбетet çështje teorike dhe pyetja për shqyrtim se “a ishte më e dobishme dhe më ekonomike që, së pari, të ndodhte procesi i transformimit dhe shpallja e pavarësisë dhe, më pas, transformimi i pronës”. Kosova për shumë arsye është rast sui generis.*

¹ Doktorant në Universitetin Europian të Tiranës

Ngjashëm është edhe me procesin e privatizimit të Ndërmarrjeve Shoqërore (ndërsa ky proces ende nuk ka filluar për pronën publike-shtetërore).

Fjalë kyç: Prona, Privatizimi, Transformimi, Tranzicioni, Kosova

Abstract: *Among the most important events of the last century in the countries of the former socialistic block and states which formed from the fall of that system is the process of transformation and transition of the entire socio-economical and political system. Depending on the countries considered, this inevitable process somewhere happened "on a peaceful way", but there were cases undertaking radical methods, even wars. Unlike the countries of Central and South-East Europe, which have chosen the process of transformation and transition by reasonable methods of agreement as a solution, in the countries of former Yugoslavia this process (except Montenegro and Macedonia) is managed by war. Therefore till present day it cannot be said that normal flows of stabilisation are in question, even though almost 20 years have passed. Before Kosovo (later Republic of Kosovo) could join these changes, there was one more obstacle. The process of transition should have been preceded by a process of transformation and to this process (by some logical order of processes) should have preceded a process of forming a state, which lacked Kosovo. However, the process from the very beginning was reversed. Namely the process of Privatisation of Socially Enterprises preceded the forming of the country by UNMIK (United Nations Interim Administration Mission in Kosovo). The bureaucratic methods of UNMIK contributed to slow economic recovering of the country and there was a loss of time too. UNMIK has chosen the method of transforming the social property of Kosovo as a precondition of total transition and political system which later on shall be one of the main elements and will serve to proclaim independence of Republic of Kosovo. There always will be a theoretical observation as well as questions 'is it more useful and more productive, economically, at the very beginning, first to approach to the transformation and declaring independence and then transformation of the property.' As the Kosovo case by many things is sui generis, and as far as the process of privatisation of the social property is concerned (while this process is not yet started with the public-state property), is a process which tried to adapt to the given opportunities and the given time to Kosovo which earlier was unknown in the process of privatisation in the rest of the countries. This reversed flux of the process and the experimental process itself with the process of privatisation in Republic of Kosovo, as well as all its negative consequences which came out of that, bigger than the positive ones.*

Key words: Property, Privatization, Transformation, Transition, Kosovo

1. Procesi i privatizimit në Republikën e Kosovës – Konceptet teorike dhe filozofike të pronës, privatizimit dhe krahasimet e modeleve të privatizimit

Prona është e drejtë e trashëguar natyrore e njeriut. Ajo përmbushet që nga lindja e sojit njerëzor. Lidhjet e ndërsjella duhet vështruar në aspekte të përkatësisë dhe të marrëdhënieve të detyrueshme (obligative), përmes aktesh të këtilla ndërtohen marrëdhëniet e pronës e të

pronësisë. Që në krye të herës fëmijës së vogël i përket dhe është pronar i djepit të tij, ndërsa, po ashtu, ushqimi e pajisjet për mirëmbajtje, kushtëzojnë marrëdhënie të detyrueshme për mbikëqyrësit, përkatësisht prindërit, kështu fëmijës i mundësohet qasja në pronën e trashëguar, por edhe detyrimi i ndërsjellë: fëmijë-prind. Nisur nga një qëndrim i tillë, njeriu që nga lindja edhe në aspektin pronësor nuk është “tabula rasa”. Kjo ka kuptim, ngase njeriu me vetë aktin e lindjes së tij është pronar në aspektin material, por edhe në qenësinë e përkatësisë intelektuale.

Filozofia e Hegelit për të drejtën natyrore, përtrollitet në analizën e të kuptuarit të teorisë dhe zbatimit të filozofisë, e cila do t'i shërbente aspekteve praktike të së drejtës natyrore. Ajo nismë ngërthen në vete filozofinë e pronësisë, përkatësisht filozofinë e pronës (S.Selmanaj, 1996). Qasja ndaj një mënyre të tillë ka të bëjë me aspektin juridik. Mirëpo, prona ka karakter përmasash, si nga këndvështrimet ekonomike, sociologjike, intelektuale dhe, në më shumë tërësi të tjera, nga të cilat shtrihet shumësia konceptuale e pronës. Kur flitet për pronën, për nevojën e hulumtimit tonë, kjo duhet vështruar nga aspekti ekonomik. Këtu kemi të bëjmë me marrëdhënie pronësore, të drejtat dhe obligimet, që rrjedhin nga pasja (posedimi) dhe krijimi i saj. Nga kjo qenësi rrjedh, se prona ka karakter natyror, ashtu sikurse vetë njeriu. Ekzistenca e njeriut nuk është e mundur pa krijimin e marrëdhënieve prodhuese, para së gjithash, në vartësi të ndërsjellë: natyrë-njeri; si dhe ndërtimi i lidhshmërive tjera, të cilat kushtëzohen gjatë realizimit të nevojave jetësore të njeriut. Dinamika e këtij procesi lëviz ndërmjet premisë: ti të kesh, ata të kenë dhe gjithsecilit t'i takojë gjithçka, sepse prona iu takon të gjithëve. Një libër i mirë, edhe pse është pronë e autorit, ai njëkohësisht i takon dhe njerëzimit, në qoftë se i tejkalon vlerat individuale dhe kombëtare, ai bëhet pronë universale.

Çështje më vete janë format e krijimit të pronës. Kryesisht janë dy forma:

1. Në formë natyrore, prona intelektuale dhe materiale, të cilat mund të krijohen gjatë vitalitetit të jetës së njeriut. Kjo nënkupton pronën, që është krijuar përmes punës dhe trashëgimisë.
2. Në formë të dhunshme, përmes ligjit të forcës, nënkuptohet përvetësimi i pasurisë dhe pronës. Forma e dhunshme dhe zbatimi i forcës për përvetësimin e saj, nga ata të cilëve ajo më herët iu përkiste, sjell ndërlikime dhe trauma individuale e shoqërore. Një formë e tillë e përvetësimit vjen në shprehje edhe në kushtet e monopolit a të monopolizimit.

Derisa në fillim të lindjes së njerëzimit, format e pronës kishin karakter hapësinor për krijimin dhe mbajtjen gjallë të jetës, dhe ishin të shprehura me zbatimin e dhunës (ruajtja e ushqimit dhe hapësira e jetesës). Në sistemin feudal krijohen mundësitë e përvetësimit të pronës, pronën mbi pasuritë materiale, njëherësh dhe nënshtrimin ose robërimin e njeriut. Më vonë, kjo formë e pronës përcaktohet dhe merr karakter formal në sistemet ekonomike. Në bazë të interpretimit të së drejtës romake, prona ka kuptim edhe të mundësisë së kontrollit, që ka karakter të pushtetit ndaj sendeve nga ana e individit a institucionit, duke pasur mundësi të marrjes së vendimeve dhe përdorimit të tyre. Mbi këtë rend, prona është institucioni më i rëndësishëm i së drejtës, sepse shkalla dhe zhvillimi i qarkullimit, të drejtat e detyrimeve varen nga prona. Romakët pronën e quanin proprietas ose dominum, terma që kanë lindur vonë, në shekullin e parë (p.e.r). Nga këto shprehje e ka prejardhjen shprehja e fjalës ose kuptimit (nacionit) pronë (nga proprietas).

Romakët pronën e emërtuan proprietas. Ndonëse, kjo shprehje është paksa e çuditshme, megjithatë paraqet një nga të arriturat e romakëve në historinë e së Drejtës Botërore. Sipas hulumtimeve popujt e vjetër, përfshirë dhe grekët, me gjuhën e tyre mjaft të përparuar nuk kanë ndonjë term gjithëpërfshirës, që do të bënte diferencimin në mes potencialit natyror dhe material, me të cilin ngërthehet individi, bashkësia a shteti. Mirëpo, kjo nuk do të thotë se

ata nuk e kanë pasur të qartë se çka është prona. Ajo ekziston, por u kishte munguar tërësia e rumbullakimit të kuptimit të fjalës pronë.

Ekzistojnë dy lloje të pronës: kolektive dhe individuale.

Prona kolektive - Ekziston që nga komuniteti i parë, sistemin skllavopronar, feudal, socialist, si dhe ai kapitalist, në të cilin paraqiten më shumë titullarë pronësorë. Vështruar nga aspekti i krijimit të pronës, atëherë arrihet në përfundim, se llojet e saj janë aq sa janë mënyrat e bërjes së pronës. Te prona kolektive paraqitet më shumë se një titullar. Të drejtat që i kanë pronarët përfshijnë jo vetëm ato që kanë të bëjnë me pronën, por dhe të tillat që nuk kanë karakter pronësor. Marrëdhëniet ndaj gjërave dhe sendeve ndërlidhen me raportin e pushtetit ndaj njerëzve, politikës, ekonomisë etj.

Prona individuale ose private - Kjo formë e pronës ka vetëm një titullar me të drejta ekskluzive ndaj sendeve, por jo të atyre që kanë karakter politik. Mirëpo, pronësia ndaj kësaj prone, varësisht nga forma e shfrytëzimit të saj, pronarit mund t'i sjellë privilegje si në aspektin ekonomik, social, edhe politik.

Sipas Historisë së të Drejtës Romake mund të vërehen katër periudha të zhvillimit pronësor:

1. Periudha e hershme paraqet mbetje të pronës kolektive;
2. Familja paraqet formë të pronës kalimtare;
3. Familja kognate pronën klasike skllavopronare;
4. Elementet e pronës feudale paraqesin shprehje të gërshetimit të pronës private dhe asaj të sundimitarit.

Shpjegimet e lart pohuara dhe që kanë të bëjnë me çështjen e pronës, do të na japin në vazhdim të kësaj qasjeje drejtimin përkritazi procesit të privatizimit. Këtu, në radhë të parë, kemi të bëjmë me ndërrimin e titullarit të pronës. Shqyrtimi i pronës në sistemet ekonomike, do të na mundësojë të kuptuarit e saj në aspektet e pronësisë ndaj mjeteve të prodhimit. Kjo rrethanë paraqet bazën shoqërore dhe ekonomike të dominimit. Në bazë të kësaj, do të mund të jepet edhe një përkufizim (jo gjithëpërfshirës) i asaj që quhet pronë.

Pra, ajo nuk paraqet gjë tjetër përpos një "të drejtë të një njeriu apo grupimi të caktuar njerëzish, për zbatimin e vendimeve lidhur me shfrytëzimin e objekteve pronësore" (S.Selmanaj, 1996). Pronësia është një institut i lashtë juridik, ajo ka lindur me lindjen e së drejtës. Pronësia respektivisht e drejta e pronësisë, paraqet njërin ndër institutet juridike më të rëndësishme të së drejtës civile në përgjithësi, përkatësisht, institutin juridik më të rëndësishëm të së drejtës sendore, në veçanti. Rëndësia e saj shprehet me faktin, se ajo është objekt rregullimi, dhe mbrohet jo vetëm në aspektin ligjor, por edhe kushtetues e ndërkombëtar. Kështu, e drejta e pronësisë gëzon mbrojtje në aspektin nacional e ndërkombëtar. E drejta e pronësisë është kategori kushtetuese. Me Kushtetutën e Republikës së Kosovës garantohej e Drejta e Pronësisë, në nenin 121, paragrafi 1, 2, 3. Në rrafshin ndërkombëtar: E drejta e Pronësisë garantohej me Deklaratën Universale për të Drejtat e Njeriut, të vitit 1948 dhe me Konventën Evropiane për Mbrojtjen e të Drejtave dhe Lirive Themelore të Njeriut me Protokollet e saj.

Protokolli nr. 1 garanton të drejtën në pronë dhe thotë: "...çdo person juridik apo fizik ka të drejtë në gëzimin e pronës së vet. Askush nuk mund të tjetërsohet nga prona e tij, përpos për interesin publik dhe sipas kushteve të përcaktuara me ligje të së drejtës ndërkombëtare" (Aida Grgić, Zvonimir Mataga, Matija Longar, Ana Vilfan 2007). Në bazë të Konventës Evropiane për Mbrojtjen e të Drejtave dhe Lirive Themelore të Njeriut, me rastin e hartimit të saj, shtetet nuk kanë mundur të kenë marrëveshje lidhur me mbrojtjen e pronës. Formulimi i miratuar kufizon të drejtat ndaj pronës dhe në një masë të madhe, i jep shtetit të drejtën që të ndikojë në këtë të drejtë.

Nga ky rregull vërehen tri lloje të drejtash që konsistojnë në të drejtën e gëzimit të pronës:

1. E drejta për kontroll;
2. E drejta për përvetësim të rezultateve që janë realizuar në bazë të objektit të pronës;
3. E drejta për tjetërsim, duke kushtëzuar të drejtën për bartje të pronës te të tjerët.

Me këtë rend të së drejtës, prona trajtohet si tërësi e të drejtave. Nëse këto të drejta përkohësisht iniciohen te pronari, ose te një grup pronarësh, ata shndërrohen në pronarë (J.Bajec, L.Joksimoviq). Këto të drejta ndaj pronës, vlerësohen si bazë themelore për përcaktimin e pozicionit dominues gjatë procesit të riprodhimit. Gjatë krijimit të pronës materiale, titullarët e saj janë, para së gjithash, pronarë të mjeteve të prodhimit. Nga ky rend, e drejta rrjedh kushtimisht edhe tek format e llojet e pronës.

Prona private

Sipas klasifikimit tradicional, në mënyrën kapitaliste të prodhimit mbizotëron prona private ndaj mjeteve të prodhimit. Në sistemet e llojit etatist mbizotëron prona shtetërore ndaj mjeteve të prodhimit, përdërisa, në sistemin vetëqeverisës mbizotëronte prona shoqërore. Prona private është pronë e individit ose korporatës. Në sistemet që e njohin këtë formë të pronës, pronari ka të drejta pronësore, me ç'rast ekziston sistemi i mbrojtjes dhe kufizimet që lidhen me shfrytëzimin e saj.

Për konceptin e pronës nuk ekziston ndonjë përkufizim i pranuar në pikëpamje të përgjithshme. Ngjashëm me konceptet tjera, rëndësia e këtij koncepti nuk është e njëjtë për të gjithë. Shkencat e ndryshme, si: ekonomia, drejtësia, sociologjia, antropologjia etj., e përkufizojnë këtë koncept në forma të ndryshme, të përshtatshme për nevojat e studimit vetjak. Në pamjen më të gjerë, prona ka karakter që paraqet “diçka personale” të dikujt, dhe paraqet lidhjet në mes objektit (të mirave) për të cilat individit pretendon se janë të tija. Në shkencat shoqërore kjo logjikë ka karakter, si “tërësi e të drejtave dhe obligimeve”. Në këtë kontest, prona nuk është në marrëdhënie mes individëve dhe sendeve, por në relacione mes individëve e sendeve ose objekteve. Kuptimi bashkëkohor i pronës këtë çështje e vështtron, si çështje që ka të bëjë me pronën personale. Këtu individit trajtohet si person fizik, ndërsa grupet e këtylla mund të kenë karakter të korporatave. Ky koncept dallon të mirat publike (si ajri, resurset tokësore, etj.), që në shumicën e rasteve drejtohen nga qeveritë e vendeve të ndryshme, megjithatë parimisht mund të jenë burime të shfrytëzueshme për të gjithë. Po ashtu, ekziston edhe prona e përbashkët, që në të shumtën e rasteve i përket bashkësive më të vogla (bashkësive lokale).

Prona private është mjaft e lashtë, këtë dëshmi e gjejmë edhe në sistemet më të hershme, ku pronari e përdorë dhe realizon interesin e tij, si rezultat i pronësisë. Të drejtat pronësore të tashme u zhvilluan, sipas idesë që prona private është e rëndësishme dhe vlerë e përgjithshme, është gjenerator i zhvillimit ekonomik. Me pronësi shpesh kuptohet tërësia e të drejtave që garantojnë pavarësinë, përkritazi me të. Kjo pavarësi përkufizohet si “e drejtë e patjetërsueshme për shtrirje të autoritetit”, posaçërisht në marrëdhënie me pronën. Le të kuptohet se e drejta ndaj pronësisë nuk do të thotë edhe pavarësi, në të vërtetë ekziston kufizimi ndaj pronësisë. Thënia se “kjo është pronë e imja dhe mund të bëjë çfarë të dua me të” nuk paraqet një koncept modern ndaj të drejtës pronësore. Tradicionalisht të drejtat dhe detyrimet ngërthehen në:

1. kontrollin e përdorimit të pronës;
2. dobitë nga shfrytëzimi i saj;
3. ndërrimi ose shitja e pronës;
4. të drejtën e patjetërsueshme ndaj pronës.

Sistemet ligjore kanë evoluar në drejtim të kontroleve lidhur me të drejtat, përdorimin, operimin, ndarjen ose shitjen, që kushtëzohen me pronën dhe pronësinë. Prona private, si një formë e sistemit kapitalist të prodhimit, përfaqëson një grup të drejtash, me të cilat shoqëria obligon pronarët, grupet, individët dhe shoqatat e ndryshme, për kujdesin dhe racionalizimin e përdorimit të këtyre pronave. Pronari ka të drejtë që ta shfrytëzojë dhe gëzojë pronën e tij sipas ligjeve të përcaktuara.

Pronarët mund të hyjnë në transaksione të ndryshme, me qëllim të afarizmit sa më fitimprurës. Ndërmjetësues në këto çështje gjithsesi është ligji, që kërkon zbatimin e tij. Kjo do të thotë, se shteti është i obliguar për mbrojtjen e pronës private dhe të pronarëve, kurse pronarët janë të detyruar të përmbushin detyrimet, që rrjedhin nga pasja e pronës në formë të tatimeve dhe formave të tjera të përcaktuara me ligj. Të tëra këto detyrime të ndërsjella mundësojnë zhvillimin ekonomik, akumulimin dhe paraqesin shprehje të qytetëruara.

Prona shtetërore

Ky lloj i pronës është karakteristikë për vendet me rregullim shoqëror dhe politik socialist. Ajo trajtohet si pronë e përgjithshme popullore, ndërsa atë e qeveris shteti përmes organeve të veta. Rezultatet e prodhimit në bazë të kësaj forme pronësore i përvetëson shteti, që me anë të sistemit centralist të planifikimit vendos, edhe për shpërndarjen e të mirave materiale e mjeteve të prodhimit. Në këtë fakt qëndron fuqia dhe dobësia e shtetit. Nga njëra anë shteti ka fuqinë e përvetësimit të rezultateve, kurse, në anën tjetër bën shpërndarjen jo të barabartë të tyre.

Një nga pyetjet, që për një kohë të gjatë është shtruar në qarqet shkencore ishte, se cila formë e pronës është më efikase; ajo private apo ajo shtetërore? Diskutimet përkitazi me këtë çështje kanë vijuar përgjatë një shekulli. Historia deri tash ka dëshmuar, se vetëm prona private është themeli i vetëm i shëndosh i zhvillimit ekonomik. Për këtë arsye, sistemet të cilat mbështeteshin në pronën shtetërore dhe atë shoqërore, ngadalë janë duke u shuar pothuajse tërësisht. Teoria bashkëkohore ekonomike vlerëson, se prona shtetërore është njësoj efikase, nëse plotësohen parakushtet mbi tregun e përkryer, informatat e plota dhe marrëveshjet korrekte dhe të përkryera.

Argumentet klasike në favor të pronës shtetërore janë ato, të cilat kanë të bëjnë me dobësitë e tregut, respektivisht, kur rrënohet konkurrenca e përkryer në degët nga të cilat vjen, deri te rënia e shpenzimeve mesatare, dhe kjo pastaj sjell krijimin e monopoleve. Pasi që monopolet janë në pronësi private, që paraqet përvojë jo të mirë, është më e drejtë që kjo ndërmarrje të jetë në pronësi shtetërore, duke paragjykuar se shteti është qëllim mirë për popullin e vet. Kështu arrihet deri te konstatimi, se shumë ndërmarrje ishin nacionalizuar dhe kishin kaluar në monopole të shtetit, pas Luftës së Dytë Botërore. Ky argument në favor të pronës shtetërore, me kalimin e kohës u zbeh dhe në fund u zhduk. Kjo ndodhi me rastin e proceseve zgjedhore, duke vërtetuar qëllimet e mira të shtetit, të politikës së dalë nga zgjedhjet, por konstatimi nuk ishte i saktë. Këtë e vërteton e dhëna e hapjes së tregjeve vendore ndaj konkurrencës në nivel global, kurse një hapje e tillë nuk lejonte të përvidheshin gabime në nivel të tregjeve vendore, dhe të zvogëlonte rolin e shteteve që ishin zotëruese në këto tregje.

Nga konstatimet e mësipërme, shteti përmes pronësisë dhe instrumenteve të tjera arrinte të përvetësonte rezultatet e prodhimit, dhe pastaj përmes buxhetit shtetëror të mbulonte humbjet, deri sa mbetjet t'i shpërndante përmes fondeve investuese. Pronën shtetërore e zotëron shteti në emër të popullit, përmes punonjësve publikë. Në krye të ndërmarrjeve dhe të organeve vendoseshin drejtorët në mënyrë centraliste dhe shtetërore. Mirëpo, nga presioni i kohës, në kushtet e tregut bashkëkohor, shtetet me rregullim socialist filluan të lëshojnë pe në aspektin e kontrollit.

Në vendet socialiste përpos pronës shtetërore, e cila ka karakter popullor, ekziston edhe prona kooperativiste dhe ajo individuale, e cila kryesisht shtrihet në fushën e bujqësisë dhe formave të ndryshme me karakter zejtar. Kooperativat kanë karakter grupor. Kjo formë e pronësisë karakterizohet me paqëndrueshmëri dhe ka karakter të përkohshëm. Prona shtetërore në bllokun e vendeve socialiste kryesisht është krijuar, si rezultat i konfiskimit të pasurisë nga titullarët e mëhershëm, në emër të nacionalizimit, eksproprijimit etj., me qëllim që, ajo të shpallet si pronë popullore, ku shteti luante rolin qendror në drejtimin dhe shfrytëzimin e saj.

Përvojat për sa i përket pronës shtetërore ishin të pavoritshme. Ndërmarrjet shtetërore kryesisht funksiononin jo nga të priturat e planifikuara. Ato i sillnin dëm arkës shtetërore dhe konsumatorit. Qeverisja jo e mirë dhe nënshtruar diktateve politike, organizimi joefikas, numri i madh i punëtorëve joproduktivë, teknologjia e vjetruar, pamundësia konkurruese, ndihma e vazhdueshme nga shteti etj., do të jenë faktorë të pamundësisë së ekzistencës së ndërmarrjeve të tilla, ndaj dhe të një forme të tillë pronësore.

Prona shoqërore

Prona shoqërore (Isa Mulaj 2006) është kategori relativisht e re e të drejtave pronësore, ndaj dhe qasjet analitike përkitazi asaj, janë relativisht të reja. Duke përfillur faktin e kësaj kategorie të pronës, që është zbatuar (aplikuar) në ish-Jugosllavi gjatë viteve të pesëdhjeta, teoricienët për këtë formë të pronës kanë rezultuar, se ajo nuk mund të përfaqësojë teori të kënaqshme, dhe si e tillë, individit shpronësohet në formë të plotë nga struktura pronësore. Përkundrazi këtij përkufizimi të pronës shoqërore, ekzistojnë qasje të ndryshme. Disa teoricienë pronën shoqërore e konsiderojnë si pronë e bashkësisë së gjerë (jo e shtetit) e bashkësisë së qytetarëve. Me këtë vlerësohet, se të gjithë qytetarët janë bashkëpronarë, dhe nga kjo rrjedh interesimi për rritje e zhvillim ekonomik. Prona shoqërore lindi si pasardhëse e pronës shtetërore në ish-Jugosllavi, gjatë vënies në jetë të një sistemi të panjohur dhe unik në botë, si “sistemi socialist vetëqeverisës”. Shikuar historikisht, kjo formë e pronës daton nga koha e ndërprerjes së marrëdhënieve të Jugosllavisë me Rusinë, atëbotë kur prona shtetërore zëvendësohej me pronën shoqërore. Prona publike edhe tutje mbajti karakterin e pronës shtetërore, pronar i së cilës është shteti, kurse te prona shoqërore pronari mbetet i pa definuar (Augestad Knudsen, 2012). Këtë formë të pronësisë, edhe pse e pa përkufizuar plotësisht, pushteti i Jugosllavisë Federative, përmes “vetëqeverisjes” bëri përpjekje që ta ngrinte në shkallë të përsosjes dhe t'i jepte formë të qartë.

Në bazë të Kushtetutës së vitit 1974, të Republikës Socialiste Federative të Jugosllavisë dhe Ligjit të Punës së Bashkuar, në ndërmarrjet shoqërore zbatohen dy lloj të drejtash dhe marrëdhëniesh pronësore:

1. e drejta për punë me mjete shoqërore;
2. e drejta e pasjes së mjeteve shoqërore.

Bartësit e së drejtës, sipas rrethanës së parë, ishin punëtorët pjesëmarrës në “punën e bashkuar”, përderisa bartës të çështjes së dytë, ishin personat juridikë. E drejta e parë, sipas natyrës është e drejtë jo pronësore, dhe shprehet si e drejtë vetëqeverisëse e punëtorëve, me mjete në pronësi shoqërore, ndërsa forma e dytë ruajti formën e vetë pronësore.

Marrëdhëniet pronësore ishin dy llojesh:

1. ndërmarrjet në vete ishin objekt i pronësisë, që përmes akteve të veta përvetësonin dhe bartnin pronën në persona të tjerë;

2. themeluesit e ndërmarrjes qenë kreditorë rezidentë, që përvetësonin fitimin neto të ndërmarrjes, merrnin pjesë në shpërndarjen e fitimit, bënë kontrollin ndaj ndërmarrjes, dhe sipas nevojës bënë mbulimin e humbjeve. E tërë rrethana, në sistemet ekonomike ku prona shoqërore paraqitet si mbizotëruese, punëtorët kanë të drejtë të qeverisin ndërmarrjet e tyre dhe të marrin pjesë në shpërndarjen e fitimit, mirëpo ata nuk do të jenë kreditorë rezidentë të ndërmarrjes. Me këtë rast shteti paraqitet si kreditor.

Mbi këtë bazë, në asnjë moment nuk kontestohet pronari, dhe nga ana tjetër ai përsëri është i pa qartë dhe i papërcaktuar. Kështu bëhet e ditur, se gjendja e pronës paraqitet si mjaft e ndërlikuar, sepse në të njëjtën kohë pronarë paraqiten “të gjithë dhe askush”, asisoj të shpërndarë “çdo kund dhe askund”. Konstatimi tjetër që mund të shtohet këtu, është forma e pronës, që para së gjithash, kishte karakter politik, kurse në masë fare të vogël atë ekonomik. E tëra kjo ndodhte, me qëllimin e ruajtjes së “qetësisë sociale”, që më vonë u dëshmuua se në aspektin politik, social, ekonomik, etj. ishte plotësisht e paqëndrueshme. Ritmet e kohës parashtruan domosdoshmërinë e ndryshimeve strukturore. Këto ndryshime mund të bëheshin vetëm përmes procesit të transformimit dhe privatizimit, pastaj do të pasojë procesi i kapërcyellit (tranzicionit), si përbërës që do të sillte ndryshime rrënjësore në çdo sferë.

2. Analiza teorike e procesit të privatizimit në disa vende të Evropës Juglindore dhe të ish-Jugosllavisë

Ndarja ekonomike dhe politike mes vendeve të Evropës deri në ditët e sotme, është një nga pengesat, e cila mbajti të ngufatur një potencial të madh, para së gjithash ekonomik, i cili do të mund të krijonte një mirëqenie për popullatën mbi 500 milionëshe të saj. Një lirim i tillë, përpos si element i brendshëm, do të ndikonte edhe në paritetin ndaj vendeve tej oqeanike. Krijimi i Unionit Evropian kërkonte, para së gjithash, krijimin e tregut të përbashkët, i cili do të ishte i bazuar në pluralizmin e pronës dhe demokratizimin e shoqërisë, si faktor i zhvillimit të përgjithshëm. Fundi i shekullit të kaluar për vendet e Evropës në përgjithësi, dhe për ato të Evropës Juglindore, në veçanti, ishte një kthesë e madhe për kërkimin formave të mëtejme të zhvillimit ekonomik. Kjo rrethanë kërkonte në radhë të parë, zbatimin (aplikimin) e reformave në të gjitha poret e shoqërisë dhe të shteteve, që do të përballen me dukurinë e privatizimit.

Marrëdhëniet që kanë të bëjnë me rrethanat dhe lidhen me pronën, kërkojnë domosdoshmërinë e mënyrës së prodhimit, menaxhimit, organizimit, me një fjalë, ndryshimin e mënyrës së jetesës. Një nga ndryshimet, me përbërës themelorë, kërkohej të bëhej privatizimi i pronës shtetërore. Kjo rrethanë i paraprin shumësisë (pluralizmit) së pronës, kurse çështja e demokratizimit të shoqërisë i përket sferës politike.

Privatizimi në vendet e Evropës Lindore ka karakter shumëdimensional. Ai në radhë të parë përfshin ri-përkufizimin e së drejtave pronësore, andaj, dhe të ndërmarrjeve. Privatizim do të thotë, rikrijim, ri-funksionalizim i institucioneve të një sistemi të tregut financiar, qeverisje e korporatave nga ana e menaxherëve, e pronësisë, kapitalit, bursave, dhe shumëllojshmëri financiare si: fondet e pensione, fondet e përbashkëta, trustet e investimeve etj. (David Lipton-Jeffrey Sachs, 1990) Qasja ndaj këtij procesi kërkon, së pari, rregulla ligjore, pastaj, krijimin e institucioneve, që do të merreshin me zbatimin efikas të tyre. Për krijimin e ambientit ligjor të privatizimit të pronës shtetërore në mënyrë radikale, duhet të ndërrohet legjislacioni përkatës në fushën e financave. Sipas rregullave zbatohet tërësia e ligjeve, me të cilat rregullohet

krijimi i ndërmarrjeve të reja, likuidimi i tyre, letrat me vlerë, konkurrenca, tatimet, standardet e kontabilitetit etj. Dy nga mënyrat thelbësore që i parashtrohen procesit janë:

1. Procesi i shpejtë i privatizimit (proces i përmasave të gjera)
2. Ritmi gradual (ngritje shkallore)

Në kornizat e këtyre dy mënyrave gjenden të gjitha metodat e privatizimit. Procesi i privatizimit në vendet e Evropës Juglindore (EJL) dhe ato të Evropës Qendrore e Lindore (EQL) identifikoi dy rrethana kryesore:

1. Së pari, për kapërcimin e mangësive të sistemit socialist duhej të ndodhte procesi i përsheptimit të privatizimit masiv dhe kalimi në ritmet e ekonomisë së tregut dhe,
2. Së dyti, privatizimi i shpejtë të ndikojë në çështje të punësimit (Joseph M. Dogget).

Mënyra e dytë, shkaktoi shkurtime masive të vendeve të punës. Konkretisht, disa vende u përcaktuan për procesin masiv të privatizimit, që iu mundësoi shtresave të gjera të shoqërisë të jenë pjesëmarrëse në kapitalin e përgjithshëm shtetëror, dhe zvogëlimin e mbizotërimit që e kishte deri në këtë periudhë. Debatet mes teoricienëve të ndryshëm lidhur me procesin e privatizimit në EJL, kanë të bëjnë me ritmin e realizimit të një strategjie sa më efektive. Disa autorë mendojnë se përfitimet e mundshme nga procesi i privatizimit janë aq të mëdha, sa që procesi duhet të përsheptohet për aq sa është e mundur.

Ithtarët e privatizimit të shpejtë (Stanley Fischer, 1991) theksojnë, domosdoshmërinë e privatizimit të përsheptuar. Kështu, firmat e vogla duhet të privatizohen në formë të njëhershme, ndoshta me një formë të financimit nga shteti. Firmat e mëdha duhet të shndërrohen në korporata, me qëllim që sa më shpejt të dalin nga korniza mbikëqyrëse e ministrive përkatëse dhe të vihen nën administrimin e këshillave, (bordeve), që kështu të bëjnë shpërndarja e aksioneve. Përmes procesit të privatizimit arrihet deri te ndryshimi i pronarit të kapitalit. Ai kapital humb karakterin administrativ të pronës (V.Vukotic 1993). Privatizimi paraqitet si pjesë e tranzicionit ekonomik, me të cilin kuptojmë procesin e bartjes së planifikimit centralist administrativ në atë të ekonomisë së tregut, që paraqitet si proces aktual në të gjitha vendet post-socialiste.

Krijimi i korporatave paraqitet si hap i parë i procesit të privatizimit. Me rastin e krijimit të tyre zbatohet mënyrë e re e qeverisjes, si për shembull, në Poloni. Nga përvoja polake mësuam se si arrihej deri te kombinimi i qeverisjes së këshillave të punëtorëve me sindikatat. Privatizimi i ndërmarrjeve të vogla, që kanë të bëjnë me shërbime dhe tregti, shiten sipas modelit me “likuidim”, (shitja e të gjithë pasurisë së ndërmarrjes), kur nuk vjen deri te krijimi i korporatave (V.Vukotic 1993). Megjithatë, varësisht nga shtetet, themelimit të korporatave dhe funksionimit të tyre i jepet karakter dhe qasje e ndryshme, si:

- Në Rusi, me dekret të Presidentit (viti 1992) u zbatua largimi nga koncepti i privatizimit “për çdo ndërmarrje veç e veç”. Ky model i aplikuar i transformimit me detyrim, (hyrja në korporata) e të gjitha ndërmarrjeve shtetërore, me më shumë se një mijë të punësuar, ose pasuri me mbi 50 milion rubla, (përpos në ato ndërmarrje ku është i ndaluar procesi i privatizimit).
- Në Bullgari (1992) procesi i krijimit të korporatave vihet në kompetenca të Këshillit të Ministrave. Këto kompetenca mund t’i barte në ministritë përkatëse (për ndërmarrje, të cilat kanë vlerën kontabël më të vogël se 10 milion leva).
- Në Hungari për transformimin e pjesës më të madhe të ndërmarrjeve në korporata, kërkohet leje nga Agjencia e Privatizimit, kushtimisht, që në ato ndërmarrje ku ekzistonin këshillat e punëtorëve të lypej edhe leja e tyre me dy të tretat (2/3) e votave.

- Në Poloni, Ligji për Privatizimin (1990) për transformimin e ndërmarrjeve në shoqëri aksionare (korporata) vendosej sipas rregullores së Ministrisë për Privatizimin, sipas parimit: “ndërmarrje pas ndërmarrje”, sipas kërkesës themelore të drejtorit dhe këshillit të punëtorëve. Ngjashëm paraqitet gjendja edhe në vende të tjera. Në këtë diskurs nuk do të parashtrohej pyetja e krijimit të shoqërive aksionare për ndërmarrjet, por përfillen vlerat e resurseve, të burimeve të tyre që kanë një vlerë të lartë, të përcaktuar sipas rregullave dhe ligjeve të atyre vendeve, mirëpo, njëkohësisht kërkohet dhe çfarë do të jetë karakteri i tyre, veprimtaria, organizimi dhe mënyra e qeverisjes.
- Sllovenia, për dallim nga vendet e tjera të ish-Jugosllavisë, procesit të privatizimit iu qas në mënyrë më të organizuar. Kështu, Janez Sustresic, (2001), drejtor i Zyrës për Çështje Makroekonomike (Slloveni) konsideronte, se njëra nga anët më të mira të Ligjit mbi Privatizimin është shqyrtimi i revizorëve për vlerësimin e pronës shoqërore. Kur bëhet fjalë për transparencën e procesit konsiderohet se është arritur maksimumi dhe se nuk janë regjistruar probleme të theksuara. Tash në Slloveni dihen të gjithë pronarët, dhe në këto shënime kanë qasje të gjithë.
- Proces i privatizimit në Shqipëri paraqitet me koloritin e vet, duke provuar që t'i përshtatet nevojave aktuale të vendit. Metoda e privatizimit që u përdor në Shqipëri, u bazua kryesisht prej blerjeve nga brenda (punëtor dhe drejtues) të ndërmarrjeve, dhe rezultoi me një strukturë mjaft të shpërndarë pronësie (Fatmir Mema), mungoi plotësisht angazhimi i institucioneve financiare në këtë proces. Mungesa e fondeve të investimit në këtë proces, që mund të angazhoheshin në emër të individëve të veçantë për monitorimin e drejtimit dhe për të ndikuar në procesin e vendimarrjes, i zhveshi këta individë nga ky shërbim i specializuar. Një situatë kjo e Shqipërisë krejt ndryshe, nga ato që do të ndodhni në republikat Çeke e Sllovaqe dhe në Poloni.
- Hyrja (inkorporimi) në rrjedha demokratike dhe krijimi i tregut financiar janë përbërës që iu paraprin shumësia (pluralizmi) e pronës, në këtë mënyrë u zhvillua dhe vetë procesi i privatizimit. Të lidhur ngushtë me metodën e privatizimit, secili vend ka para vetes detyra të rëndësishme për zhvillimin e tregjeve të letrave me vlerë (Shyqeri Llaci 2010). Bursa e Tiranës ende nuk ka filluar funksionimin, pavarësisht, se hapja e saj është miratuar qysh në vitin 1996. Nga kjo rrjedh përfundimi, se në cilën periudhë të zhvillimit është procesi i privatizimit në Shqipëri.
- Proces i privatizimit në Shqipëri duhej të kishte karakter të një projekti, i cili do të krijonte mirëqenie. Kjo do të mundësonte krijimin e fondeve publike, të cilat duhej të orientoheshin në tri drejtime (Ardian Civici, 2010): 1. garantimi dhe rritja e punësimit, 2. mbështetja e kërkesave të brendshme, 3. politika sociale ndaj shtresave të varfra dhe atyre në rrezik.
- Konstatimet që lidhen me procesin e privatizimit në Shqipëri do të mund të përmbledheshin, se ai u zhvillua në kushte të veçanta, që i ofroi koha dhe shteti, duke ngërthyer dilemat se ai u zhvillua në mënyrën më të mirë të mundshme. Sidoqoftë, procesi u soll në korniza të privatizimeve të zhvilluara në vendet e EJJL.

Përqendrimi ekonomik i privatizimit të zgjeruar, që u zhvillua në vendet e EJJL ka të bëjë me strukturën e pronësisë në drejtim të rritjes së prodhimit dhe veprimtarive shërbyese. Shumësia (pluralizmi) e pronës, me qëllim të realizimit të pronës private, ofron mundësinë e qeverisjes me anë të proceseve, përmes rolit të marrjes së vendimeve frytdhënëse. Ndonëse ka mjaft elemente të përbashkët, procesi i privatizimit masiv mes shteteve të ndryshme, megjithatë është zbatuar në harmoni me interesat e shteteve dhe të shoqërisë përkatëse. Kështu, procesi

i privatizimit masiv ka të përbashkëtat dhe dallimet ndërmjet shteteve, si: Polonia, Çekia, Sllovakia, Rumania, Bullgaria, shtetet e ish-Jugosllavisë etj., mirëpo efektet e pronës janë të ndryshme. Nga shënimet e mësipërme arrihet në përfundimin, se procesi i privatizimit ishte mjaft i suksesshëm në Çeki, Sllovaki, Hungari dhe vende të tjera, që pasojnë në pikëpamje të profitabilitetit të ndërmarrjeve të reja të krijuara, pasasë së gatshme, pagesat e të ardhurave personale, pagesa e borxheve etj. Të pakta janë ato vende të cilat e karakterizuan procesin e privatizimit, si proces transparent dhe “të pastër”. Efektet e tij ndryshuan nga vendi në vend, duke krijuar parakushte të ndryshme drejt bashkimit (inkorporimit) në rrjedha globale dhe demokratike

3. Modelet, krahasset, mundësitë dhe përvojat nga vendet tjera, për zbatimin e procesit të privatizimit në rastin e Kosovës

Modelet e zbatuara të procesit të privatizimit në Kosovë nuk janë të njëjta, as për nga forma e përmbajtja, krahasuar me ato të zbatuara (aplikuara) në vendet e tjera. Të gjitha modelet e zbatuara në vendet e EJJL u krijuan në kushte, të cilat qenësisht dallojnë nga ato që u zbatuan në Kosovë. E përbashkëta këtyre shteteve është, se ato shërbejnë për transformimin e pronës nga ajo shtetërore (në rastin e Kosovës prona është shoqërore), në pronë private, që shërben si pikënisje drejt orientimit të rrjedhave bashkëkohore dhe demokratike.

Modelet e procesit të privatizimit paraqesin themelin drejt transferimit të pronës. Ky proces, më pas, do të ndikojë në strukturën e përgjithshme ekonomike dhe politike të vendit. Deri sa vendet tjera të EJJL ishin në përfundim të procesit të privatizimit, ai në Kosovë ende nuk kishte filluar. Misioni Civil i Kombeve të Bashkuara në Kosovë, i quajtur UNMIK, i instaluar në Kosovë pas vitit 1999, përmes Departamentit për Tregti dhe Industri, në kuadër të shtyllës së katërt, që nga nisja e tij filloi hulumtimin e modeleve të aplikueshme të procesit të privatizimit. Pas katër vitesh vonesë (më 2003), përpjekjet filluan të japin rezultatet e para.

Modelet e mëhershme, të cilat ishin të aplikueshme në shtetet e ish-Jugosllavisë, tashmë u bënë të pa zbatueshme. Ngjashëm u mendua, se edhe modelet e zbatuara në vendet e EJJL janë të pa zbatueshme në rastin e Kosovës. Kështu, modeli i vauçerëve nuk mund të aplikohet, shkak i mungesës së statusit juridik të Kosovës. Po ashtu, mendohej se ky model më vonë mund të nxjerr në shesh probleme të shumta. Për këtë arsye kërkoheshin modele të tjera, që do t'i përgjigjeshin specifikave (veçantive) të Kosovës. Çështje e re doli se privatizimit duhej qasur nga dy aspekte:

1. Të shiten ndërmarrjet, kryesisht aktivi i tyre, derisa më vonë, përmes procesit të likuidimit të përmbillen kërkesat ndaj ndërmarrjes.
2. Pasuria në formë të tokës të jepet me qira, për periudhën kohore prej 99 vitesh. Kjo do të ndodhë si pasojë e problemeve, përkitazi, dokumentacionit kadastral, sepse ai në masë të madhe ishte i dëmtuar ose ndodhej jashtë Kosovës.

UNMIK përmes AKM (Agjencia Kosovare e Mirëbesimit), procesin e privatizimit të Ndërmarrjeve Shoqërore në Kosovë, filloi ta realizojë përmes tri modeleve :

1. Modeli i spin-off të rregullt
2. Modeli i spin-off special
3. Modeli i shitjes përmes likuidimit.

Me kalimin e kohës, përfundimisht u vërtetua, se Procesi i Privatizimit të Ndërmarrjeve Shoqërore në Republikën e Kosovës nuk cilësohej si procesi i cili shoqërohej me sëmundje kronike. Ai ishte i sëmurë që nga lindja dhe nuk arriti dot të shërohet, as pas periudhës kohore prej 12 viteve.

Bibliografi

- Bashioti, N. (1998). *Ekonomia Politike*. Prishtinë.
- Canning, A., & Hare, P. (1996). *Political Economy of Privatization in Hungary*. Heriot-Watt University, Department of Economics. Centre for Economic Reform and Transformation.
- Civici, A. (2012). *Kriza financiare apo globale?* Tiranë: UET Press.
- Doggett, J. M. (n.d.). *Privatization on Central and Eastern Europe*. Marrë më Qershor 12, 2015, nga cog.kent.edu: https://www.google.al/search?q=Privatization+and+Central+and+Eastern+Europe+By+Joseph+M.+Doggett&coq=Privatization+and+Central+and+Eastern+Europe++By+Joseph+M.+Doggett&caqs=chrome..69i57&sourceid=chrome&ces_sm=93&ie=UTF-8
- Fischer, S. (1991). *Privatization in East European Transformation*. NBER Working Paper No. 3703, 3.
- Grgić, A., Mataga, Z., Longar, M., & Vilfan, A. (2007). *Pravo na imovinu prema Evropskoj Konvenciji o ljudskim pravima No.10*. Evropske Konvencije.
- Knudsen, R. A. (2010). *Privatization in Kosovo: The International Project 1999–2008*. Norwegian Institute of International Affairs (NUPI).
- Limani, M. (2003). *Makroekonomia Aplikative*. Prishtinë.
- Lipton, D., & Sachs, J. (1990). *Privatization in Eastern Europe: The Case of Poland*. Brookings Papers on Economic Activity 2, 294.
- Llaci, S., & Tabaku, J. (2010). *Qeverisja e Korporatave*. Tiranë: Albpaper.
- Mema, F., & Sallaku, S. (n.d.). *Privatizimi dhe efikasiteti i tij në Shqipëri*. Marrë më Qershor 12, 2015, nga Banka e Shqipërisë Web site: http://www.bankofalbania.org/web/pub/fatmirmema_134_1.pdf
- Mulaj, I. (2006). *Redefining Property Rights with Specific Reference to Social Ownership in Successor States of Former Yugoslavia: Did it Matter for Economic Efficiency?* CEU Political Science Journal, 2(3).
- United Nations. Economic Commission for Europe. (1992). *Legal aspects of privatization in industry*. Geneva: United Nations.
- Vukotić, V. (1993). *Privatizacija*, Institut društvenih nauka. Beograd.

"Iluzionet monetare"

Autor: Prof. Dr. Adrian Civici

Recensë nga Evis GJEBREA

Qëllimi i librit: Qëllimi i librit është të identifikojë dhe analizojë krizat monetare dhe financiare, që kanë shoqëruar zhvillimin dhe kapitalizmin, nga shekulli XIV deri në XX, si dhe mashtrulesit më të mëdhenj financiarë nga vitet 1900-2010.

Këto iluzione dhe kriza janë shfaqur njëra pas tjetrës dhe krijohet përshtypja sikur askush nuk ka dashur të mësojë dhe nxjerrë konkluzione, për shkaqet dhe pasojat e tyre, të cilat kanë qenë katastrofike për shumë vende dhe shtete. Pikërisht, ky libër ka si qëllim jo vetëm të tregojë historikun e krizave, por të nxjerrë shkaqet, pasojat dhe mësimet më pas. Qëllimi është gjithashtu, të ballafaqojë mendimet e shkollave të ndryshme ekonomike mbi trajtimin e krizave dhe të evidentojë zërin e tyre për parandalimin.

Në të gjitha rastet, konkluzioni mbi shkaqet e tyre ishte pothuajse i njëjtë: neglizhimi i fenomenit të spekulimit financiar, si pasojë e euforisë për mundësinë pa limit që të krijon paraja dhe tregu financiar. Aq e vërtetë është kjo, sa në shumicën e librave apo studimeve në këtë fushë, siç e thotë edhe autori, fjalë e fundit është pothuajse e njëjtë në formën e pyetjes lakonike: cila pritet të jetë kriza e radhës?

Argumentet e autorit

Civici parashtron një listë të gjatë krizash, që në kohën e mesjetës dhe analizimi i tyre bëhet në mënyrë kronologjike. Në analizën që i bëhet krizave, përshkruhet konteksti historik-shoqëror dhe ekonomik i tyre. Ajo që vihet re është, se në përshkrimin e rrënjëve dhe shkaqeve kryesore të krizave përshkruhet modeli i zhvillimit dhe politikat ekonomike, që vendet e ndryshme kanë ndjekur. Konkretisht, fenomenet përshkruhen nëpërmjet të dhënave të indikatorëve kryesorë makroekonomikë (niveli i papunësisë, rritja ekonomike, norma bazë e interesit, inflacioni etj.), duke paraqitur gjendjen reale të ekonomisë para dhe pas krizës, si dhe të dhënave financiare

(indikatori në bursë Dow Jones, niveli i kredisë së bankave në raport me PBB, çmimi i tregut imobiliar, raporti borxh/të ardhura, raporti kursim/të ardhura etj.). Kjo për të përshkruar situatën e sistemeve financiare dhe institucioneve përkatëse, të tilla si, bursa, bankat. Është pikërisht kjo analizë, që e bën të plotë parashtrimin e argumenteve mbi shkaqet e lindjes së krizës dhe pasojat që kanë jo vetëm mbi ekonominë kombëtare, por edhe atë globale.

Në përfundim të çdo krize, autori jep leksionet apo mësimet e nxjerra për to. Në pothuaj të gjitha rastet konkluzioni është i njëjtë, se mësimet e vlefshme harrohen shpejt dhe krizat pasohen nga të tjera kriza. Siç citon John Kenneth Galbraith: “ata që nuk i njohin mësimet e historisë, do të jenë vazhdimisht të ndëshkuar që t’i përsërisin ato”.

Autori i referohet në mënyrë të shpeshtë shkollave të mendimit ekonomik dhe konkluzioneve të grupimeve të ndryshme mbi krizat e ndodhura, si: Karl Marks, John Maynard Keynes, Galbraith, Krugman, Alan Greenspain (president i Fed) Anna Schwartz, Milton Friedman, Ludwig von Mises etj.

Në kapitullin e parë, autori liston të gjitha krizat, që nga shekulli XIV deri në XX. Ndonëse burimi i krizës është i ndryshëm shumë shpejt ato marrin formën e krizave ekonomiko-financiare dhe ndërkombëtare, duke nxjerrë një konkluzion të rëndësishëm, se krizat nuk mund të shihen të ndara, pra një krizë shkakton një krizë tjetër dhe se bota është kaq e globalizuar, sa që një çrregullim në një sistem financiar dhe ekonomi kombëtare, shkakton çrregullime zinxhir në ekonominë e vendeve të tjera të botës. Në këtë kapitull përshkruhen disa lloje krizash, si: kriza e kreditit të lirë, kriza e borxheve, kriza e fluskës së internetit, kriza e bursave, kriza e këmbimit valutor (monedhave). Në shumicën e rasteve krizat shkaktohen në kushtet e ekspansionit monetar, kur qeveritë ndjekin politikat e normave të ulëta të interesit për të krijuar rritje ekonomike dhe zhvillim të ekonomisë. Ajo që të bie në sy është, se në mjaft raste krizat shfaqen në bursa, sepse është pikërisht vendi ku krijohen iluzionet për fitime të mëdha dhe të shpejta. Kjo nuk kundërshton rolin që bursat kanë në një ekonomi, por ajo që evidentohet është, se fondet drejtohen drejt këtyre lloj investimesh spekulative dhe më pak në investime në ekonominë reale.

Në kapitullin e dytë, autori liston mashtruesit më të mëdhenj financiarë nga vitet 1900-2010. Shumë prej tyre kanë zënë vend në historinë njerëzore, nganjëherë, edhe si personazhe me një inteligjencë gjeniale ndonëse në sensin e gabuar. Personazhe, si: Therese Humbert, Marthe Hanau, Charles Ponzi, Ivar Kreuger, Alexander Stravisky, Maria dos Santos, Yasuo Hamanaka, Serguei Mavrodi, Angelo Haligiannis, Wang Feng You, Lou Perlman, Giancarlo Parreti, Bernard Madoff etj. janë tashmë në listën e “mashtguesve të mëdhenj”. Megjithatë lista e “mashtguesve të mëdhenj” është e gjatë, përsëri të krijon përshtypjen e një historie, që duket sikur askush nuk do ta mësojë apo të mësojë prej saj. Skemat piramidale nuk njohin kufi, ato janë shfaqur si në vendet me pak të zhvilluara, ashtu edhe në vendet e zhvilluara. Regjimet financiare të tipit Ponzi gjejnë terren të përshtatshëm, falë kombinimit të disa faktorëve: politika monetare të shtrënguara (norma të larta të interesit), dobësitë e bankave publike dhe tregjeve financiare, të cilat iu lënë hapësirë dhe lehtësi ndërmjetësve financiarë imobiliarë, hyrjes së kapitaleve, kryesisht, në formën e investimeve dhe transfertave të emigracionit etj.

Në kapitullin e tretë dhe të fundit flitet për krizën financiare globale 2007-2010, që cilësohet nga autori, si iluzioni monetar më i madh në histori. Kjo pasi ishte një krizë globale shumë dimensionale, që përfshinte një sërë dukurish negative financiare dhe ekonomike, të cilat fillonin me krizat bankare, të bursave, për të përfunduar me krizën ekonomike, recesionin ekonomik dhe krizën e besimit të vetë sistemit kapitalist. Simptomat e kësaj krize ishin financiare, monetare, ekonomike, sociale, ushqimore, energjetike, ekologjike.

Autori vë në pikëpyetje, nëse kapitalizmi liberal është më i suksesshmi sot për sot, dhe nëse duhet të ketë një model të ri ekonomik. Civici përdor një analizë krahasuese ndërmjet krizës së Depresionit të Madh dhe asaj të viteve 2007-2008, duke nxjerrë në pah ngjashmëritë dhe ndryshimet. Gjithashtu, një vend të rëndësishëm në këtë libër, zë trajtimi i modelit të zhvillimit liberal kundrejt atij keysianist. Autori përgjatë gjithë librit përpiqet të ketë parasysh një pyetje: a janë krizat faj njerëzor apo është një tipar strukturor i kapitalizmit? Në përfundim autori përpiqet të gjejë tipare të ngjashme dhe të kundërta ndërmjet dy depresioneve ekonomike të mëdha: atij të vitit 1929-33 dhe vitit 2008-2009. Debatet më të forta ndërmjet Keysianisteve dhe Liberalëve kanë në thelb konfliktin për rolin dhe prezencën e shtetit në ekonomi: kriza vjen nga pamjaftueshmëria e shtetit apo nga paafërsia e tij? Liberalët kundërshtojnë keysianistët, se inflacioni i madh nuk mund të ulë papunësinë, por ata thonë që dogma liberale është ajo që krijon rritje ekonomike dhe ulje të papunësisë. Hayek është kthyer në modë me idetë e tij, sot, kur ndërhyrja mjaft e madhe e shtetit në ekonomi vërtet stopuan apo korrigjuan efektet e krizës, por krijuan një problem të madh duke krijuar borxhe dhe deficite të jashtëzakonshme publike.

Megjithëse autori shtjellon mjaft mirë mendimet e shkollave të ndryshme mbi trajtimin e krizave, ajo çfarë do ta bënte më plotësuese këtë analizë mund të ishte një rekomandim për modelin më të mirë ekonomik financiar. Në të njëjtën kohë, ajo çfarë i mungon analizës së krizave janë teknikat moderne të menaxhimit më të mirë financiar, të adoptuara nga Bankat Qendrore për mbikëqyrjen bankare, siç janë: BAZEL 1, 2 dhe 3. Kjo do ta ndihmonte lexuesin të gjykonte anët pozitive dhe negative të këtyre teknikave, që duken të pamjaftueshme të parandalojnë shfaqjen e krizave.

Qasjet që autori përdor, natyra e lexuesit, origjinaliteti, stili i shkrimit dhe argumentet e përdorura

Qasja e autorit është ajo krahasimore. Autori trajton krizat monetare dhe financiare, rast pas rasti, dhe analiza jepet për vendet europiane, anglo-saksone dhe aziatike.

Libri është për një audiencë të kufizuar që ka baza ekonomike. Është një libër mjaft i detajuar dhe mund të përdoret si referencë në disa lëndë shkollore universitare. Megjithatë, autori jo pa qëllim trajton në këtë libër një kapitull mbi mashtresit e mëdhenj financiarë për ta bërë atë të lexueshëm edhe për një audiencë më të gjerë.

Ky libër ka arritur qëllimin për të cilin është shkruar, që të evidentojë dhe analizojë krizat në një periudhë mjaft të gjatë historike. Në të gjitha rastet, konkluzioni mbi shkaqet e krizave është pothuajse i njëjtë: neglizhimi i fenomenit të spekulimit financiar, si pasojë e euforisë për mundësinë pa limit që të krijon paraja dhe tregu financiar. Kjo është arsyeja, që ashtu siç e ngre edhe autori në librin e vet: krizat përsëriten, njerëzit nuk mësojnë nga pësime dhe, me të drejtë, gjithnjë qarkullon e njëjta pyetje: cila pritet të jetë kriza e radhës?

Deri më sot nuk ka një libër në gjuhën shqipe, që të trajtojë krizat sipas kontekstit historik, vendndodhjes dhe llojit të tyre. Në këtë kontekst është origjinal për të informuar të interesuarit mbi iluzionet monetare, që kanë shoqëruar njerëzimin dhe vazhdojnë ta shoqërojnë edhe në ditët e sotme.

Libri është mjaft tërheqës, sepse ka elementë narrative të veçanta në kontekstin historik të krizave, të cilat e bëjnë lexuesin më kurioz dhe nuk mbetet vetëm me kaq, por jep shkaqet dhe pasojat e krizave në ekonominë kombëtare dhe ndërkombëtare, duke e bërë të plotë analizën. Libri ka mjaft referenca të autorëve të ndryshëm dhe është një përmbledhje mjaft

e mirë e krizave në mënyrë kronologjike, deri në ditët e sotme. Ndonëse ka mjaft detaje dhe duket sikur i drejtohet një audience disi të kufizuar, shpjegimi i fenomeneve të krizave është mjaft mirë i strukturuar dhe shkaqet shpjegohen në mënyrë logjike me efektet që krijon një krizë në gjithë sistemin ekonomik dhe atë ndërkombëtar. Gjithashtu, pjesë interesante është evidentimi i mashtruesve më të mëdhenj të kohërave dhe skemat mashtruese të përdorura prej tyre, të cilat janë mjaft aktuale në ditët e sotme, sepse mashtruesit e rinj përdorin skema që në themel kanë ngjashmëri: “mjafton që dikush të ofrojë në mënyra nga më të çuditshmet fitime marramendëse, por të lehta në dukje, dhe menjëherë mijëra e miliona njerëz vrapojnë t’i besojnë atij paratë dhe shpresat e tyre”.

Si përfundim citimet në vijim të dy personazheve të shquar botërorë përmbledhin më së miri iluzionet monetare që kanë shoqëruar njerëzimin:

Albert Einstein, kur e pyetën se përse jemi kaq të pasigurtë përballë krizave monetare u përgjigj në mënyrë lakonike: ‘dy gjëra janë të padiskutueshme: universi dhe mendjeshkurtësia njerëzore...megjithatë, për universin nuk do të isha aq i sigurt’.

Isaac Newton, mbasi kishte humbur gjithë kursimet e tij, si pasojë e shpërthimit të fluskës financiare të vitit 1720, deklaronte me dëshpërim se “unë mund të parashikoj lëvizjen e trupave qiellorë, por jo çmendurinë e njerëzve”.

“Grupimet logjistike. Shpërndarës vlere dhe nxitës të rritjes” (Logistics clusters. Delivering value and driving growth)

Autor: Yossi Sheffi

Recensë nga Denisa MAMILLO

Pse Zara dhe Caladero i kanë vendosur magazinat dhe qendrat e distribucionit në parkun logjistik të Saragozës? Pse në ishullin e vogël të Singaporit ndodhen kontejnerët më të mëdhenj detarë? Pse në Memphis janë përqendruar kompanitë më të rëndësishme të transportit? Përgjigjet e këtyre pyetjeve lidhen me fenomenin e grupimeve logjistike.

Yossi Sheffi, ekspert në fushat e menaxhimit të zinxhirit të furnizimit, transportit dhe logjistikës, harxhoi 10 vjet duke vizituar grupimet logjistikë në Rotterdam, Panama, Singapor, Mempis, Louisville, Dallas dhe shumë të tjerë. Gjatë vizitave ai monitoroi me kujdes aktivitetet e zhvilluara në këto grupime dhe, gjithashtu, zhvilloi intervista me menaxherët e tyre, me punonjësit e qeverisë dhe me shumë të tjerë. Rezultatet e kërkimit të tij shumëvjeçar u publikuan në librin e titulluar “Grupimet logjistikë. Shpërndarës vlerë dhe nxitës të rritjes”. Në këtë libër, autori përpaket t’u përgjigjet disa pyetjeve: Çfarë janë grupimet logjistike? Pse formohen ata? Cilat janë avantazhet e ofruara nga grupimet logjistike? dhe Cili është roli i qeverisë në zhvillimin e tyre?

Libri është organizuar në 10 kapituj. Në kapitullin e parë paraqitet historia e dy kompanive, Zarës dhe Caladeros. Të dyja kompanitë e kanë vendndodhjen kryesore në parkun logjistik më të madh të Europës, parku i Saragozës. Gjithashtu, në këtë kapitull paraqitet dhe historia e formimit të këtij parku, pasi historia e tij nxitë kuriozitetin e autorit për të bërë një kërkim mbi grupimet logjistike.

Në kapitullin e dytë analizohen dy grupime, ai i artistëve të Rilindjes në Firence dhe grupimi i kompanive teknologjike në Silicon Valley. Krahësimi i këtyre dy grupimeve, të formuara në periudha të ndryshme kohore, tregoi se përqendrimi i burimeve, njohuria, kultura dhe inovacioni mund të çojnë në zhvillimin e shpejtë të industrive të ndryshme.

Dy kapitujt e parë trajtojnë në përgjithësi grupimet e industrive të ndryshme, kurse kapitujt e tjerë fokusohen vetëm tek grupimet logjistike. Në kapitullin e tretë autori prezanton historinë e katër grupimeve logjistike më të mëdha (Rotterdam, Memphis, Panama dhe

Singapore). Në faqen 81 ofrohet një përkufizim i termit grupim logjistik: grupim harmonik i kompanive të ndryshme që ofrojnë shërbime logjistike, si p.sh.: transport, magazinim e të tjera. Autori sqaron termat park logjistik dhe kampus logjistik, si dhe diferencën midis tyre dhe grupeve logjistike. Pra, në kapitullin e tretë, autori i përgjigjet në mënyrë të saktë, të detajuar dhe të qartë pyetjes çfarë janë grupimet logjistike? Përgjigja e pyetjes së dytë (Pse formohen grupimet logjistike?) gjendet në kapitullin e tretë dhe kapitullin e gjashtë. Arsyt kryesore janë avantazhet natyrore dhe avantazhet e infrastrukturës. Në kapitullin e tretë është diskutuar avantazhi i parë. Shumë kompani logjistike zgjedhin të vendosen në një rajon të caktuar për shkak të pozicionit të përshtatshëm gjeografik (janë urë lidhëse midis qyteteve kryesore, kanë afër hekurudha, aeroporte dhe porte detare) dhe motit të qëndrueshëm. Këta faktorë janë të nevojshëm për të formuar grupimet logjistike, por jo për të siguruar suksesin e tyre në vazhdimësi.

Që një grupim logjistik të formohet dhe të funksionojë me efektivitet dhe efeciencë duhet investim i mjaftueshëm në infrastrukturën fizike, infrastrukturën financiare, infrastrukturën e komunikimit dhe infrastrukturën e energjisë. Në kapitullin e gjashtë autori tregon, me anë të shembujve të shumtë, që investimet në rrugë, aeroporte, hekurudha, ndërtesa (infrastruktura fizike), shërbimet financiare (pagesa ndërkombëtare, taksat, doganat e të tjera) dhe në sisteme të sofistikuar të komunikimit dhe teknologjisë rrisin suksesin e grupeve logjistike. Aktivitetet logjistike konsumojnë shumë energji, kryesisht në formën e lëndës së djegshme, e cila është një burim natyror i shterueshëm, prandaj duhet investim në drejtim të përdorimit të përgjegjshëm të këtyre burimeve energjetike.

Autori i përgjigjet pyetjes së tretë (Cilat janë avantazhet e ofruara nga grupimet logjistike?) në kapitullin e katërt, kapitullin e pestë, kapitullin e tetë dhe kapitullin e nëntë. Në kapitullin e katërt autori analizon avantazhet operacionale të ofruara nga grupimet logjistike. Autori i grupon në dy kategori: transport efikas dhe eficient dhe përmirësim i performancës së kompanive të gjithë grupimit. Me pak fjalë, duke qenë se shumë kompani janë të grupuara në një vend të caktuar, ato mund të koordinojnë midis tyre transportin dhe magazinimin e produkteve, duke ulur kostot dhe shfrytëzuar sa më mirë hapësirën fizike.

Në kapitullin e pestë autori thekson, se grupimet logjistike i shtojnë më shumë vlerë produktit përfundimtar, pasi kompanitë në këto grupe nuk merren vetëm me transportin dhe magazinimin, por dhe me aktivitete të tjera jo logjistike, siç janë etiketimi, ambalazhimi dhe asemblimi i pjesëve. Kjo lejon që kompania të ofrojë produkte të personalizuar me kosto të ulët. Kompanitë në grupimet logjistike i shtojnë vlerë produktit përfundimtar, duke marrë përsipër dhe rritjen e kënaqësisë së klientit pas blerjes.

Grupimet logjistike të suksesshme mbështesin arsimin dhe kërkimin shkencor. Lidhja është reciproke, pasi grupimi ofron një bazë të dhënash të mjaftueshme për të zhvilluar kërkime dhe rezultatet e kërkimit mund të jenë të rëndësishme për grupimin logjistik. Shumë universitete kanë lidhje me kompanitë e grupeve logjistike, madje qendrat e kërkimit financohen kryesisht nga kompanitë e grupimit. Në kapitullin e tetë autori thekson, se prania e universiteteve dhe qendrave të kërkimit brenda një grupimi, e bëjnë atë më tërheqës për investime nga qeveria dhe për kompanitë e tjera.

Në kapitullin e nëntë autori liston avantazhet që i ofron një grupim logjistik rajonit ku ai vendoset. Avantazhet kryesore janë krijimi i vendeve të reja dhe më të mira të punës, rritja e pagave dhe rritje ekonomike. Grupimet e diversifikuara e ndihmojnë një ekonomi ta përballë me sukses një recesion. Gjithashtu, grupimet logjistike janë nxitës të rritjes pasi sa më shumë të rriten ata, aq më shumë firma të tjera do të bëhen pjesë e grupimit, sepse furnitorët duan të jenë afër klientit. Në këtë mënyrë rriten fitimet për të gjithë, kompanitë, punonjësit dhe qeverinë.

Në kapitullin e shtatë autori i përgjigjet pyetjes: “Cili është roli i qeverisë në zhvillimin e grupeve logjistike?”. Qeveria ndihmon me investime në infrastrukturën fizike, financiare, teknologjike dhe energjetike. Gjithashtu, qeveria mund të ndihmojë me anë të ligjeve lehtësuese për formimin e grupeve logjistike, taksave të favorshme ose duke ofruar lehtësira të tjera. Pra, pa ndihmën e qeverisë grupimet logjistike nuk mund të zhvillohen me sukses.

Në kapitullin e fundit autori deklaron, se e ardhmja e tyre do të jetë drejt grupeve logjistike që respektojnë ambientin dhe të vendosura në vendet në zhvillim. Autori e mbyll kapitullin me gjashtë faktorët që u gjenden në të gjitha grupimet logjistike të suksesshme: gjeografi e përshtatshme, infrastruktura e duhur, mbështetja e qeverisë, prania e qendrave të kërkimit dhe universitetet, ekzistenca e një kulture bashkëpunuese dhe performimi i aktiviteteve të tjera që i shtojnë vlerë produktit, përveç transportit dhe magazinimit.

Në këtë libër, Yossi Sheffi tregoi, se grupimet logjistike nuk janë thjesht një grupim kompanish logjistike që performojnë aktivitetet tradicionale të transportit dhe magazinimit, pasi ato performojnë edhe aktivitete të tjera jo logjistike, që i shtojnë vlerë produktit përfundimtar. Gjithashtu, grupimet logjistike, nëse kanë mbështetjen e duhur nga qeveria, mund të nxisin rritjen ekonomike të qëndrueshme në rajon. Pra, grupimet logjistike janë shpërndarës vlerë dhe nxitës të rritjes.

Autori e ka trajtuar këtë temë komplekse në një mënyrë shumë të qartë, pasi shembujt e ofruar e bëjnë të lehtë për t'u kuptuar nga çdo lloj lexuesi. ‘Grupimet logjistike’ është një temë shumë pak e trajtuar në literaturë, prandaj kontributi i autorit është shumë i rëndësishëm për kërkuesit dhe studentët. Autori ofron një mësim të rëndësishëm për politikbërësit: grupimet logjistike i ofrojnë shumë avantazhe rajonit ku vendosen, prandaj një politikë miqësore nga qeveria do të ishte një investim i mirë për të ardhmen e rajonit. Ky leksion është nxjerrë nga analiza e rasteve të suksesit dhe falimentimit të grupeve logjistike më të mëdha. Duke qenë se autori ka analizuar grupimet logjistike të vendosura në vende të ndryshme të botës, rezultatet e kërkimit janë të rëndësishme për menaxherët e çdo vendi. Menaxherët duhet t'i konsiderojnë me kujdes këto rezultate, pasi logjistika në ditët e sotme, nëse menaxhohet në mënyrën e duhur, të çon drejt një avantazhi kompetitiv të qëndrueshëm.

“Bursa dhe Tregu i Letrave me Vlerë në Shqipëri”

Autor: Prof. Asoc. Dr. Elvin MEKA

Recensë nga Elona SHEHU

Tashmë në rrjedhën e traditës që UET ka krijuar, disa ditë më parë u promovua libri me titull: **“Bursa dhe Tregu i Letrave me Vlerë në Shqipëri - Diskutime, analiza, studime, propozime, 1998–2015”** me autor Prof. Asoc. Dr. Elvin Meka.

Ashtu sikurse dhe titulli shpjegon, libri përmban një seri diskutimesh, analizash, studimesh dhe propozimesh, lidhur me zhvillimin e tregut të letrave me vlerë në Shqipëri, si dhe instrumenteve të ndryshme financiare, që kanë munguar, apo që pritet t’i shtohen tregut financiar shqiptar. Autori, Prof. Assoc. Dr. Elvin Meka, është jo vetëm një akademik sfidues, por edhe një ekspert i zoti në fushën e tregjeve financiare. I njohur për përshtatjen dhe përkthimin e disa prej teksteve më të përdorura sot, në auditorët akademikë dhe si një ekspert i fushës së bankingut, z. Meka në këtë libër gërsheton mirë eksperiencën e tij akademike me atë profesionale.

Tregu financiar në Shqipëri është i kufizuar brenda sistemit bankar, i cili përbën rreth 90 për qind të sistemit financiar, në terma ndërmjetësimi dhe aktivesh nën menaxhim. Në kushtet aktuale, shumica e diskutimeve akademike kanë mbetur në rrafshin e bankingut e në këto kushte, libri “Bursa dhe Tregu i Letrave me Vlerë në Shqipëri - Diskutime, analiza, studime, propozime, 1998–2015” sjell një analizë kritike të tregut financiar në tërësi, duke u ndalur në çdo segment të tij. Mungesa e inxhinierisë financiare ka krijuar një pengesë në procesin e titullimit në Shqipëri, e për pasojë, ka qenë një nga shkaqet e ngadalësimit të zhvillimit ekonomik në vend. Ky libër i vjen lexuesit me një seri analizash dhe propozimesh, si të kalojmë këtë fazë “ngërçi” në tregun financiar.

Qëllimi i librit është të analizojë dhe të studiojë karakteristikat dhe llojet e letrave me vlerë, si edhe të evidentojë mundësinë për zgjerimin e tregut të titujve në Shqipëri. Autori ndalet dukshëm në analizimin e faktorëve, që kanë penguar zhvillimin e Bursës së Tiranës, gjatë gjithë rrugëtimit të saj, nga themelimi në vitin e largët 1996 e deri më sot. Libri është ndarë në katër pjesë. Në pjesën e parë autori fokusohet në debate dhe materiale diskutimi, lidhur me

ofertën publike fillestare, dilemat dhe hezitimet lidhur me privatizimin nëpërmjet bursës dhe mbështetjes së zhvillimit institucional dhe operacional të Bursës së Tiranës, tregun parësor e dytësor të bonove të thesarit, obligacionet e shoqërive tregtare; borxhin publik dhe atë privat, si dhe fenomenin e transferimit të kapitaleve jashtë vendit. Në pjesën e dytë autori parashtron disa analiza dhe propozime konkrete, që lidhen drejtpërdrejtë me problematika të mprehta sociale, si: përdorimi dhe vënia e sistemit financiar në funksion të të pastrehëve dhe shtresave në nevojë, si dhe përdorimi në praktikë të instrumenteve moderne të obligacioneve bashkiake, për financimin e projekteve komunitare. Në pjesën e tretë trajtohen studime themelore, që lidhen me funksionimin e Bursës së Tiranës si një organizatë e pavarur biznesi dhe analiza vrojtuese lidhur me gjendjen e biznesit shqiptar përkundrejt Bursës së Tiranës. Në pjesën e fundit, autori e përmbyll librin me disa artikuj të një karakteri analitik dhe informues, lidhur me investimin e kapitaleve jashtë Shqipërisë, indekset e bursave dhe të kuptuarit e lidhjes së fenomeneve të ndryshme me bursat dhe tregjet financiare.

Nëpërmjet këtij libri autori i drejtohet studiuesve në fushën e financës dhe ekonomisë. Libri, po ashtu, përbën një bazë të mirë teorike për studentët e nivelit Bachelor dhe Master dhe studiues të tjerë, jo vetëm atyre që i përkasin fushës së tregjeve financiare, pasi i drejtohet lexuesit me një gjuhë të thjeshtë e të kuptueshme. Teksti mund të konsiderohet i përshtatshëm për t'u përfshirë në curriculat e universitetit, si literaturë plotësuese dhe është një literaturë jashtëzakonisht e mirë për t'u cituar në shkrimin e një eseje apo artikulli akademik në çdo cikël studimi.

Autori ka arritur të përçojë tek lexuesi një informacion sintetik, në lidhje me tregun e letrave me vlerë dhe Bursën e Tiranës, pozicionin dhe rolin e tij në sistemin financiar, si dhe një arsyetim kritik në lidhje me zhvillimin e këtij tregu në Shqipëri. Z.Meka i imponohet lexuesit, nëpërmjet një narracioni vende-vende edhe sarkastik, i cili e bën më interesant dhe të këndshëm leximin. Gjatë gjithë tekstit vihet re se autori i mëshon fort gabimeve të së shkuarës, duke kritikuar sistemin, politikën dhe politikëbërësit, shpesh edhe në forma metaforike, përveç theksimit të përsëritur dhe parashikimit prej “Kasandre” të pasojave madhore dhe afatgjata, që do të përjetonte sistemi financiar shqiptar dhe ekonomia në përgjithësi, nga mungesa e theksuar dhe kronike e tregut të letrave me vlerë, e konkurrencës ndërsektoriale midis bankave dhe institucioneve jo-banka dhe përqendrimit të të gjithë rreziqeve brenda sistemit bankar. Në pjesën e parë të librit, autori e dramatizon situatën ku është gjendur tregu i letrave me vlerë dhe Bursa e Tiranës, duke e shprehur atë më së miri nëpërmjet metaforizmave klasike shekspiriane.

Një nga çështjet thelbësore që autori adreson në këtë libër është edhe problematika e borxhit publik dhe lehtësirat, që zhvillimi i tregut të letrave me vlerë do të krijonte për financimin e tij. Në këtë kuadër, autori sjell një qasje mjaft kritike, duke vënë në vëmendjen e lexuesve, argumente sfidues për zhvillimin e tregut financiar.

Libri nuk përbën një reflektim të momentit, por një përmbledhje përjetimesh akademike dhe profesionale, që prej vitit 1998 deri në ditët e sotme. Mjaft interesante është qasja e autorit, e nënkuptuar në libër, sipas së cilës, ai konstaton elementin kohë (*ose momentum*), duka na sjellë një paraqitje thuajse kronologjike të të gjithë zhvillimeve pozitive dhe negative, që janë evidentuar në sistemin financiar shqiptar, lidhur me Bursën e Tiranës dhe instrumentet financiare. Sipas tij, përpjekjet për zhvillimin e Bursës së Tiranës, rreth një dekadë më parë, ishin një “luftë me mullinjë e erës”. Z.Meka dënon donkishotizmin e tregut financiar dhe tregon rrugët e mënyrat për ta zhvilluar këtë treg, për të luftuar “prej vërteti”, me instrumentet e duhura dhe në kohën e duhur. Autori ka meritën e madhe të hapjes së rrugës dhe debatit në Shqipëri, lidhur me rëndësinë dhe rolin e zhvillimit të tregjeve të letrave me vlerë dhe të instrumenteve respektivë të tregtuar në to, shumë kohë përpara se ato të viheshin në praktikë

apo në funksionim në vend, duke shpalosur një vizion të qartë rreth asaj se si dhe çfarë duhet bërë në afatgjatë, lidhur me sigurimin e një zhvillimi sa më të balancuar dhe me vlerë të shtuar të sistemit financiar shqiptar.

Libri sugjeron krijimin e tregut dytësor të titujve, si alternativën e duhur për të nxjerrë sistemin nga ngërçi dhe për të menaxhuar sa më mirë rreziqet. Elvin Meka shkon përtej diskutimeve të titullimit, duke propozuar një alternativë mjaft interesante për emetimin e letrave me vlerë, si mundësi për zgjidhjen e problemit të të pastrehëve, një trajtim tepër novator dhe i guximshëm, edhe për momentet aktuale në diskutim. Autori shikon përtej problematikës së bankikut, edhe atë të shtresave në nevojë të shoqërisë, nëpërmjet sugjerimit për përfshirjen e komunitetit bankar në skemën e strehimit, duke ngritur në vëmendjen e lexuesve dhe politikëbërësve, dy skema kryesore të mbështetura thellësisht në parimet e tregut dhe larg modeleve që konsumojë në mënyrë joefikase paranë publike. Sipas skemës së parë, ai rekomandon huadhënien drejt Entit Kombëtar të Banesave për ndërtimin e banesave me kosto të ulët dhe, sipas skemës së dytë, ai propozon emetimin nga ana e EKB-së të obligacioneve afat-gjata, të garantuara nga shteti. Në këtë kontekst, z.Meka citon, se “...sigurimi i një zhvillimi të qëndrueshëm dhe të shëndoshë të sistemit financiar, është esencial për sigurimin e rritjes ekonomike dhe reduktimin e varfërisë”. Autori thekson ndër rreshta, se Shqipëria ka një sistem legjislativ mjaft modern dhe perëndimor, por zbatueshmëria e ligjit lë për të dëshiruar. Në vijim, ai ia faturon pikërisht kësaj të fundit, mangësitë e sistemit financiar në vendin tonë.

Autori i ka kushtuar një rëndësi të posaçme ndërmjetësve financiar, por ka lënë jashtë vëmendjes fondet e pensioneve, të cilat konsiderohen të jenë një nga ndërmjetësit më të rëndësishëm të një sistemi financiar, nisur edhe nga vonesa e skajshme e krijimit të tyre brenda sistemit financiar shqiptar dhe pengesave të shumta operationale, që ato ndeshin në tregun e brendshëm. Vënia në funksion e tri shtyllave të Skemës së Pensioneve në vendin tonë, do të rriste dukshëm eficiencën e shpërndarjes së të ardhurave. Ristrukturimi i skemës së pensioneve në përputhje me ambicien për zhvillimin e titullimit dhe bursës së Tiranës, do ta plotësonin në mënyrë më objektive kornizën e tregut financiar në Shqipëri.

Në mbyllje, dua të theksoj, se teksti është një vlerë e shtuar dhe një kombinim sintetik i problematikave aktuale me alternativat dhe rekomandimet për zgjidhjen e tyre. Libri “Bursa dhe Tregu i Letrave me Vlerë në Shqipëri” me autor Prof. Asoc. Dr. Elvin Meka përbën një përpjekje mjaft sfiduese, aktuale dhe serioze mbi zhvillimin e tregut financiar në Shqipëri. Ky libër nuk paraqet vetëm propozime dhe analiza, por mbi të gjitha nxit të menduarit kritik, për këtë arsye e konsideroj këtë tekst si një sukses të padiskutueshëm në fushën e tregjeve financiare në Shqipëri.

