



Universiteti
European i
Tiranës

DSSH/ASD DITËT E STUDIMEVE SHQIPTARE III / 2016

albanian studies days / journées d'études albanais

EDICIONI III

UET / 29-30 Prill 2016

Konferencë ndërkombëtare shkencore / International scientific conference

**"ALBANIA AS A CASE STUDY: ECONOMY, POLITICS, SOCIAL
DEVELOPMENT, AND FUTURE PERSPECTIVE"**

PROCEEDINGS



UET - PROGRAMI I MADH KËRKIMOR / SHQIPËRIA INOVATIVE 2015-2020

PK / **RISKU-LOJA E TË GJITHË AKTORËVE**

Universiteti European i Tiranës

Tiranë, janar 2017



Titulli i librit: **Albania as a case study: Economy, politics, social development, and future perspective/**

Projekti Kërkimor: Risku - Loja e të gjithë aktorëve.

**International Scientific Conference. Ditët e Studimeve Shqiptare III / 2016. Albanian studies days /
Journées d'études albanais.**

Autori: Universiteti Europian i Tiranës

Art grafik: Besnik **FRASHNI**

Libri është pjesë e kolanës "ACTA SCIENTIARUM".

© 2017 UET Press. Të gjitha të drejtat të rezervuara.

Asnjë pjesë e këtij botimi, mbrojtur nga ligji nr. 9380, dt. 28.04.2005 i Shtetit Shqiptar

"Për të drejtat e autorit dhe të drejta të tjera lidhur me të", nuk mund të riprodhohet, ruhet, transmetohet a përdoret me asnjë formë a mjet grafik, elektronik apo mekanik, përfshirë por jo kufizuar fotokopje, skanime, digjitalizim, rrjet web apo sisteme të tjerë, pa lejen me shkrim të botuesit.

Universiteti Europian i Tiranës

Shtëpia Botuese Universitare "UET Press"

Adresa: Bulevardi "Gjergj Fishta", Nd.70, H.1, Kodi Postar 1023, Tiranë, Shqipëri.

uetpress@uet.edu.al

www.uet.edu.al/uetpress

Botimet UET Press certifikohen pranë Zyrës Shqiptare për Mbrojtjen e të Drejtave të Autorit.

International Standard Book Number (ISBN) 978-9928-236-06-7

Libri është kataloguar në datën e publikimit pranë Bibliotekës Kombëtare të Shqipërisë dhe Bibliotekës së Universitetit Europian të Tiranës.



Shtëpia Botuese Universitare

"UET Press" është pjesë e

Universitetit Europian të Tiranës.

Tiranë, janar 2017

DSSH/ASD
DITËT E STUDIMEVE SHQIPTARE III / 2016
albanian studies days / journées d'études albanais

EDICIONI III

UET / 29-30 Prill 2016

Konferencë ndërkombëtare shkencore / International scientific conference

**"ALBANIA AS A CASE STUDY: ECONOMY, POLITICS, SOCIAL
DEVELOPMENT, AND FUTURE PERSPECTIVE"**

PROCEEDINGS



UET - PROGRAMI I MADH KËRKIMOR / SHQIPËRIA INOVATIVE 2015-2020

PK / **RISKU-LOJA E TË GJITHË AKTORËVE**

Universiteti European i Tiranës



DSSH / ASD

Fillimi i një tradite për shkencat humane në Shqipëri



Prof. Dr. Adrian Civici
Presidenti i UET

Ditët e studimeve shqiptare është një logo e re që UET krijon për të ndërtuar një ansambël të madh aktiviteteve me karakter shkencor, debatesh dhe idesh në lidhje me prurjet më të mira të studimeve shqiptare në vit.

Tani që po i afrohemi dekadës së parë të jetës së tij UET ka grumbulluar një përvojë të çmuar në kërkimin shkencor, në hapjen dhe mbajtjen gjallë të debatit në Shqipëri në lidhje me ato tema, subjekte e realitete që kanë nevojë të shqyrtohen dhe studiohen shkencërisht në interes të shoqërisë dhe të publikut. Pikërisht kjo është arsyeja përse ne e kemi quajtur pikërisht kështu, Ditët e Studimeve Shqiptare, tërësinë e aktiviteteve, konferencave, debateve, tryezave, ekspozitave, promovimit të librave, kolokiumeve, nën një logo të përbashkët.

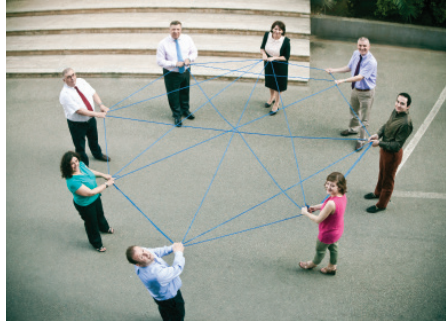
Ditët e Studimeve Shqiptare do të jetë një aktivitet i përvitshëm që do të zhvillohet çdo fillim maji, gjë që përkon në Shqipëri me filimin e pranverës dhe me një atmosferë të hareshme në një vend mesdhetar si Shqipëria.

Ditët e Studimeve Shqiptare do të jetë një festival idesh, një panair i paraqitjeve shkencore, një panair i debatit, një vend kontakti i të gjithë studiuesve shqiptarë dhe të huaj, të cilët në një mënyrë apo në një tjetër kanë subjekt të temave të doktoraturave, të diplomave apo të artikujve shkencorë pikërisht Shqipërinë.

Ky aktivitet i destinohet të gjithë atyre shkencëtarëve, kërkuesve, doktorantëve, studentëve, pedagogëve që kanë nevojë të komunikojnë aktivitetin e tyre shkencor, të ndajnë me të tjerët pikëpamjet dhe idetë e tyre, të promovojnë apo të plotësojnë kërkesat e tyre për kualifikimin shkencor.

Ky aktivitet është gjithashtu një zë i fuqishëm në shoqërinë shqiptare për të drejtuar sytë nga universiteti, nga korporata e profesionistëve dhe të shkencës dhe të kërkimit, të cilët mund të ishin të dobishëm për vendimarrësit, për biznesin, për aktorët shoqërorë, për partnerët ndërkombëtarë në lidhje me atë se çfarë realiteteve, perspektivash, prognozash, ka për shoqërinë shqiptare, cila është origjina e fenomeneve e atyre që sot ngjasin dhe si mundet që shkenca të bëhet e dobishme për shoqërinë.

Për të gjitha këto arsye ne kemi konceptuar dhe për herë të parë do të venë në jetë Ditët e Studimeve Shqiptare këtë vit, duke shpresuar që idesë sonë do t'i bashkëngjiten më shumë aktorë, partnerë, individë në këtë festival të shkencëtarëve shqiptarë të cilët në një farë mënyre merren me apo kanë në fokusin e studimeve të tyre, studimet shqiptare.



DSSH / ASD

Udhërrëfyes i shkurtër i Ditëve të Studimeve Shqiptare

PSE DSSH: Ditët e studimeve shqiptare është një tërësi konferencash shkencore ndërkombëtare të ndërtuara me sistemin e “peer review” për të debatuar sipas fushave të ndryshme në lidhje me problematikën e shoqërisë shqiptare, të ekonomisë, të institucioneve juridike, debateve historike, mediave, institucioneve politike, politikave publike apo të zhvillimit të edukimit dhe arsimit, impakteve në zhvillimin shqiptar dhe politikave publike.

PJESËMARRËSIT:

- Studiuesve të huaj të cilët kanë objekt dhe fokus të studimeve të tyre ose punimeve të tyre doktorale Shqipërinë.
- Pedagogëve shqiptarë të cilët punojnë në universitetet perëndimore prej vitesh pas viteve '90 ose më parë, dhe që kanë e vazhdojnë të kenë Shqipërinë si objekt të tyre të studimeve.
- Doktorantëve të huaj që kanë një temë të tyre për Shqipërinë
- Doktorantëve shqiptarë të cilët ndodhen në universitetet perëndimore, që kanë për temë studimi një temë që lidhet me Shqipërinë apo me rajonin.
- Doktorantëve të UET të cilët kanë nevojë të takojnë komunitetin shkencor përkatës.
- DSSH është veprimtaria kryesore shkencore e tetë departamenteve të UET, e trupës së saj akademike dhe studentëve më të shkëlqyer të nivelit master shkencor.

KOHA: Aktiviteti do të organizohet çdo fillim muaji maj dhe do të jetë i ndarë në 10 konferenca sipas problematikës dhe departamenteve të cilat i kanë miratuar komunitetet shkencore të konferencës.
(shih programin bashkëngjitur)

KALENDARI I AKTIVITETEVE: Aktiviteti do të përmbajë gjithashtu një numër aktiviteteve të tjera (shih programin jashtë konferencës), pikërisht me elementë që përbëjnë jetën shkencore dhe produktin shkencor siç janë: promovimi i librave dhe debati për to, dokumentarë, ekspozita fotografish apo dokumentarë të cilët ilustrojnë problematikën e studimeve shqiptare.

Mirë se vini në Ditët e Studimeve Shqiptare!

PËRMBAJTJA

Geo-economics and the Labor Market of Albania, 1
Giorgio Saibene & Luljeta Minxhozi

Përdorimi i sistemeve pilot për nxitjen e sipërmarrjes në universitetet shqiptare, 5
Nikollaq Pano & Ira Gjika

Importance of Public Participation in Budgeting Process in Local Government, Case Study Region of Korca, 12
Eva Dhimitri, Aida Gabeta & Majlinda Bello

Demographic Factor Influence on Bank Service Quality Perception for Two Albanian City - Korca and Tirana, 17
Soniela Grazhdani

The impact of Foreign Aid on the Relationship Between IFRS Adoption and Foreign Direct Investment; A Literature Review on Case of Albania, 26
Ilva Isa

The Decline of FDI and Migrant Remittances in the Western Balkans. What Future for Albania?, 33
Bruno S. Sergi & Giacomo Morabito

The Implementation of Open Source Technology in Outsourcing Business in Albania, 43
Anduel Mehmeti

Madhësia e qeverisjes dhe hyrjet e investimeve direkte të huaja: një analizë empirike për Shqipërinë dhe vendet europiane juglindore, 47
Ariana Çela & Ines Nurja

Risku i kursit të këmbimit: matja dhe vlerësimi i tij duke përdorur VAR dhe koeficientin e variacionit, 55
Teuta Xhindi & Ermela Kripa

Subvencionet dhe ndikimi i tyre në zinxhirin e vlerës të industrisë së qumështit, 63
Isak Berbatovci

Reformat në sistemin shëndetësor shqiptar sipas BE, organizimi dhe financimi i këtij sektori, 73
Enis Uruçi & Emirjeta Kuniqi

Private Capital Funds and their Role in Albanian Financial Market, 80
Elvin Meka

Impakti i rregullimit fiskal te biznesi i vogël në Shqipëri, 86
Oltjana Zoto & Krisela Ngjela

Analizë, interpretim të dhënash. Urbanizimi dhe ekonomia. Rast studimor: Shqipëria, 93
Otjela Lubonja

Liberalizimi tregtar me vendet e rajonit: Impakti në rritjen ekonomike. Rasti i Shqipërisë, 102
Holta Kora (Bako)

Ndikimi i deficitit buxhetor në inflacion, 108
Anilda Bozdo

Ndikimi i riskut operacional në rezultatin financiar të bankave tregtare shqiptare, 113
Sokol Ndoka & Grisejda Myslimi

Blerjet dhe bashkimet në sistemin bankar shqiptar, 120
Arbi Agalliu & Krisdela Kaçani

Analizë e sjelljes së studentit: largimet dhe performanca në Universitetin Europian të Tiranës, 129
Engjell Pere & Joana Shima

Ndikimi i migrimit dhe remitancave në arsim, 138
Ylber Prekazi

Ecological Solutions for Public Transportation in Smart Cities, 143
Giorgio Saibene & Giancarlo Manzi

Bukuria si kartëvizitë: roli i estetikës në tregun e punës, 158
Eniel Ninka & Megi Kurushi

Roli i arsimit në rritjen ekonomike në Shqipëri, 164
Tatjana Moçka & Manjola Islami

Matja e efikasitetit të fondeve të garancisë në kreditim, rishikim literature, 171
Eliona Zhonga

**Qeverisja e mirë e organizatave
mbështetet në sisteme efektive të kontrollit
të brendshëm, 175**
Hysen Muceku

**Geo-economics and the Labor Market
of Albania, 182**
Otjela Lubonja

**Roli i liberalizimit të tregut të energjisë
elektrike, 189**
Helga Zogolli

**Metodat e vlerësimit të pasurive të paluajtshme
dhe pronave në procesin e privatizimit, 197**
Petrit Perhati & Magdalena Bregasi

GEO-ECONOMICS AND THE LABOR MARKET OF ALBANIA

GIORGIO SAIBENE

Department of Social and Political Science, Università degli Studi di Milano

LULJETA MINXHOZI

Department of Economics, Universiteti European i Tiranës

luljeta.minxhozi@uet.edu.al

ABSTRACT

Since the early '90s the theoretical analysis of the long-run, equilibrium, level of unemployment has expanded, splitting models that have reached momentum among those that rely on flows and those based on stocks. The empirical study conducted in this paper concerns the Albanian labour market evolution over the period 1991-2015 illustrating the unusual case of a country collecting a legacy of economic isolation, higher than other former communist Eastern European countries but with constant political, economic, institutional and infrastructural development. The last 25 years have been a transition phase, which has seen a high and constant growth of the economy that started as lagging behind in Europe. From the macro economic data it now brings higher levels of unemployment than other OECD European countries. Among the main causes, in spite of a steady growth of the GDP, we can cite a rigidity of the labour market, a feeble industrial economy, an excessive use of tertiary activities of trade and services, in addition to the strong presence of the informal labour market, that the institutions are trying to curb.

Key words: *Unemployment, Albanian Labour Market, Employment, Flows, Model*

Introduction

The analysis and description of labour market data in countries undergoing transition from planned economy to capitalist economy reveals the non-applicability of some economic theories. Albania in the early '90s was a former communist country that had unique characteristics given the shortage of major industries. Most of the existing ones has been destroyed during the protests of 1991 and 1997, deficiency of investment in innovation and equipment (labour productivity of a poor country), the absence of commercial and diplomatic relations with the Western and neighbour countries. The heritage of the communist era has been a full economic, political and cultural closure from the rest of the world. During the second part of the '90s, Albania has experienced a further decline, mainly due to the shift to a capitalist economy, the consequent adjustment of the industry and allocation of resources in a liberal market economy. This is one of the hallmarks of those countries, grouped under the name of transition economies, which have been part of the Soviet world, or were ruled by communist dictatorships (Blanchard, 1997). Furthermore, it is necessary to consider that during the communism in Albania everyone had secured a job and there was a minimum wage established by the relevant ministries, whereas over 90% of the jobs were given by the State.

However in State-controlled labour markets there have not been a meritocracy that could motivate the employee, increasing labour productivity and rewarding the skills and commitment.

Thus, the assignment of wages was identified according to the usefulness of the work for the national economy. This resulted in a low dispersion and wage difference, such that even the investment in human capital, in higher education, was not awarded as it happened between the '50s and the '90s in OECD countries. On the other side, Albanian political and economic constraints produced a double effect concerning demographic distribution and labour productivity. First, it produced an equilibrium of the population territorial dispersion, having a guaranteed salary, everyone could afford to live where he/she born, thus there were no real advantages in moving in metropolitan areas, in fact it was much more populous the campaign. Second, the system discouraged any investment in technology upgrading and training for workers in order to improve the labour productivity. As a matter of fact, regardless of the productive field, if there was work or not, if there were to make sacrifices or layoffs according to market trends, all workers were insured by a salary and a formal job position inside the Albanian society. The strong centralized decision-making was a major factor in shaping the idea of professionalism. On the one hand has greatly enhanced the sense of duty of the Albanian labour force, one of the features that today's multinational and foreign entrepreneurs recognize coming to invest in Albania. On the other hand this has created a lack of professionalism as workers during the communist era and up to the mid 90's were not subject to some pressure to achieve established production levels and to reach product quality since there was not a system of incentives for those who worked diligently.

The Albanian governments that have turned to the power since the beginning of the transition in 1991 on several occasions amended the laws relating to the employment and to date we can recognise that the labour legislation is strongly based on the Swiss model, thanks to the intervention of the International Labour Organization (ILO) in re-structuring the country. The Albanian economy today is a liberal economic close to the Anglo Saxon model of capitalism, with a limited State participation in the economy and a weak welfare state, not comparable to that of EU member countries. All the main institutional reforms have been governed from international institutions, under the guidance of the International Monetary Fund, in order to progress and make the Albanian development sustainable. The development, however, remains dependent on international loans. Since 1992 ILO regularly takes part as an international observer to both policy-making activities and parliamentary debates on the reforms of the Albanian labour market, both as analyst and grantor of Albanian institutions financing international cooperation projects that operate within national borders. In the present study a clear reference to the country's situation is done, by presenting the major demographic and economic indicators. An important space is dedicated to the analysis of the labour market with a series commenting on the main external indicators. A further development of the study of the Albanian labour market is given by a thorough analysis of the applicability of the Okun's law to transition economies through the comparison of three studies.

The first section presents an analysis of the background literature with a focus on the labour market of Albania. In Section 2 the paper takes an overall look at the data sources as well as main drivers of the present research paper, thus research questions and hypotheses are presented. In the conclusions, main policy recommendation and a comparative work with other studies on the main subject is also included.

Literature review

Studies on the labour market in transition countries showed peculiarities and gave birth to a new waves of literature. We can recognize a first wave linked to the research work of international institutions such as ILO, WB, IMF and the EU aiming at integrating such emerging economies in the traditional capitalist markets.

A second wave of publications of which this research project belongs, concerns of labour economics studies that have tried to apply valid models for western countries on the countries that have made the transition from a planned communist economy to the free market. The formation and implementation of institutions such as the statistics bureau and the activities of banking institutions (Instat, the Bank of Albania, MOLSA) combined with research on specific issues such as the labor

market driven by public institutions and financed by International projects have produced a valid source of data accessible to researchers.

A third wave of publications concerns pilot projects of analysis of equal opportunities in retrospect to the job place and the rate of female participation to the labour market, as well as research projects investigating the job career path and challenges of the youth, the integration and implementation of societal programs directed toward cultural minorities, the access to the labour market for people with disabilities, the effects of passive and active labour policies planned or implemented by governments.

A last wave of publication is the growing increase of FDI, and the study of the competitiveness of former communist countries, Transition countries competitive advantages, if there is any, and the analysis of economic policy often supported by extensive studies and comparisons with neighbourhood countries with the aim of measuring the interaction and the evolution of institutional models that involve the productive sectors and the labour market.

Methodology

This study aims to compare an analysis of the regression model known as Okun's law, that proves to be an invaluable tool in predicting trends between unemployment and real GDP. The original theoretical model pertains to the relationship between the U.S. economy's unemployment rate and its gross national product (GNP). It states that when unemployment falls by 1%, GNP rises by 3%. However, the law only holds true for the U.S. economy and only applies when the unemployment rate falls between 3 and 7.5%. Scholars refer to the Okun's law as an inaccurate tool when its applicability is stressed with real data. In the study presented as follows, the results of three econometric studies on Albania GDP and market trend data (and the Balkans as well) are compared and the inapplicability of Okun's law on of countries in transition emerges as a common point. If this result seems shared, the authors argue that in reality there is still a link between GDP growth and decrease in unemployment rate, in this set of countries, of which Albania is an example. However, this model suffers from two constraints: on one hand the informal labour market and then the part of the population who works but who is not registered with the authorities and does not appear in official statistics. On the other hand, the consideration that growth rates lower than the one accepted for the same analysis in western countries can be taken as reasonable deal. Furthermore, a lower ration can highlight how the relationship between GDP growth and the decrease in unemployment levels, in addition to involuntary unemployment and the natural rate of unemployment existing in transition countries, can conceal equilibria that if reported in charts appear less steep than in economic studies carried out previously.

Future Research

This study provides in-depth analysis of demographic development and economic growth of some sectors of the Albanian economy, with the recent reform of enterprises and planning of interventions to stimulate manufacturing and the agro-industry sectors growth. Sustainable development and specialized production as well as training programmes focused on both young people and experienced workers throughout their entire working life can positively impact not only the economic growth of Albania, but also on the unemployment levels. Actually the comparative analyses that were presented highlighted unemployment levels steadily above 15%, although lower than the neighbouring countries in the Balkans, but slightly higher than the OECD countries with which Albania has the ambition to compete and cooperate as business partner in the future.

Bibliography

- Agaj, S. (2001), The challenges pose by the privatisation process in Albania – an update, Papers for the eighth meeting of INTOSAI Working Group on the Audit of Privatisation, June 2001.
- Bank of Albania (2000), Annual Report of the Bank of Albania, Bank of Albania, Tirana.
- Bank of Albania (2001), Annual Report of the Bank of Albania, Bank of Albania, Tirana.
- Bank of Albania (2002), Annual Report of the Bank of Albania, Bank of Albania, Tirana.
- Bank of Albania (2003), Annual Report of the Bank of Albania, Bank of Albania, Tirana.
- Bank of Albania (2006), Monthly Statistical Report of the Bank of Albania, Bank of Albania, Tirana, November 2006.
- Beluli, Rajmonda. "Labour market in Albania. Identifying the shortages of skills in the labor market." *European Journal of Sustainable Development* 4.2 (2015): 379.
- Blanchard, O. (1997a), *The Economics of Post-Communist Transition*, Clarendon Press, Oxford.
- Blanchflower, D.G., (2001), Unemployment, well-being and wage curves in Eastern and Central Europe, *Journal of the Japanese and International Economies*, 15: 362- 402.
- Boeri, T. (1998), Heterogenous workers, economic transformation and the stagnancy of transitional unemployment, *European Economic Review*, 41: 905-914.
- Boeri T., Burda, M.C. and Kollo, J., (1998), *Mediating the Transition: Labour markets in Central and Eastern Europe*, Forum Report of the Economic Policy Initiative, 4: 1-129.

- Boeri T., and Terrell, K. (2002), Institutional determinants of labour reallocation in transition, *Journal of Economic Perspectives*, 16(1): 51-76.
- Çuka, E., Papapanagos, H., Polo, N. and Sanfey, P. (2003), Labor Market Developments in Albania: An Analytical Overview. *Review of Development Economics*, 7: 217–227. doi: 10.1111/1467-9361.00187
- Clunies-Ross, A. and Sudar, P. (1997), Labour and Employment. In *Albania's economy in transition turmoil, 1990-97*, (ed.) A. Clunies-Ross and P. Sudar, Ashgate, Aldershot.
- Galanxhi, E., Misja, E., Lameborshi, D., Lerch, M., Wanner, P., and Dahinden, J. (2004), *Migration in Albania, Population and Housing Census 2001*, INSTAT, Tirane, Albania.
- Hashi, I. and xhillari, L. (1997), *Privatisation and transition in Albania*.
- INSTAT (2003), *Labour Market 2002*, Albanian National Institute of Statistics. Tirane, Albania. INSTAT (2004), *Labour Market 2003*, Albanian National Institute of Statistics. Tirane, Albania. INSTAT (2005), *Labour Market 2004*, Albanian National Institute of Statistics. Tirane, Albania.
- INSTAT (2006), *Labour Market 2005*, Albanian National Institute of Statistics. Tirane, Albania. INSTAT (2007), *Labour Market 2006*, Albanian National Institute of Statistics. Tirane, Albania. INSTAT (2008), *Labour Market 2007*, Albanian National Institute of Statistics. Tirane, Albania.
- INSTAT (2009), *Labour Market 2008*, Albanian National Institute of Statistics. Tirane, Albania. INSTAT (2010), *Labour Market 2009*, Albanian National Institute of Statistics. Tirane, Albania. INSTAT (2011), *Labour Market 2010*, Albanian National Institute of Statistics. Tirane, Albania.
- Lehman, H. and Walsh, P. (1999), *Gradual restructuring and structural unemployment in Poland, a legacy of central planning*, LICOS Centre for Transition Economics,
- Mendola, Mariapia, and Calogero Carletto. "Migration and gender differences in the home labour market: Evidence from Albania." *Labour Economics* 19.6 (2012): 870-880.
- Muça, E., Llagami, M., Bozo, I., Gesano, G., Cantisani, G., Loprete, G. and Greco, V. (2004), *People and Work in Albania, Labour Force, Employment and Unemployment in the Transition*,
- Vangjeli, Eleni, Sonela Stillo, and Marinela Teneqexhi. "Impact of Active Labor Market Programs on Employment: Albania's Case." *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology* 2.1 (2012).

PËRDORIMI I SISTEMEVE PILOT PËR NXITJEN E SIPËRMARRJES NË UNIVERSITETET SHQIPTARE

DR. NIKOLLAQ PANO

Fakulteti i Shkencave Ekonomike, Shlp "Mesdhetare"

DR. IRA GJIKA

Fakulteti i Shkencave Ekonomike, Shlp "Mesdhetare"

ABSTRAKT

Objektivi i këtij punimi është të analizojë fillimisht lidhjen ndërmjet "Sipërmarrjes" dhe "Edukimit Universitar" dhe më pas të dallojë e nxisë faktorët që mund ta zhvillojnë më tej këtë bashkëpunim. Vëzhgimi dhe anketimi në universitet shqiptare shërben si bazë për këtë analizë, duke evidentuar tregues si ekzistenca dhe aktiviteti i inkubatorëve të biznesit apo formave të ngjashme me to pranë universiteteve, pjesëmarrja e studentëve në gara kombëtare apo ndërkombëtare për projekte të tipit start-up, ekzistenca dhe veprimi i shoqatave të studentëve sipërmarrës, mundësia e studentëve për të frekuentuar programe master për sipërmarrjen ose inovacionin, shoqëritë spin-off (ose forma të ngjashme me to) të krijuara nga universitetet në tre vitet e fundit dhe aftësia e universiteteve të marrin fonde studimi e zhvillimi nga tregu privat. Pasi analizon situatën aktuale të tregut universitar shqiptar në këtë drejtim, punimi ndalet në mundësitë e ndërtimit të platformave dixhitale pranë universiteteve për të nxitur më tej bashkëpunimin e sipërpërmendur. Në tërësinë e platformave dixhitale të përdorura me sukses nga universitetet e huaja, punimi veçon dhe analizon me hollësisht platformën "Re Start & Start Up" të përdorur kryesisht nga fakultete ekonomike të universiteteve të mirënjohura europiane dhe bën përpjekje të masë probabilitetin e suksesit të saj. Në fund të punimit jepen sugjerime lidhur me aktivitetet jashtë programit universitar, që mund të nxitin shpirtin sipërmarrës të studentit dhe të rrisin vetëpunësimin. Pritshmëritë e këtij punimi janë të nxisë përpjekjet e universiteteve për stimulimin e sipërmarrjes në mjedisin studentor dhe të parashtrojë mundësitë e ndërtimit të platformave dixhitale ku të përfshihen universitetet, bizneset private, bankat e nivelit të dytë, studentët dhe pedagogët.

Fjalë kyç: sipërmarrje, platforma dixhitale, ekosistemi i biznesit në procesin mësimor, inkubatorët e biznesit, projekte start-up

Hyrje

Pas vitit 2008 kur kriza ekonomike (Great recession 2006-2013) u bë e ndjeshme në shumicën e vendeve të Europës perëndimore, Bashkimi European në tërësinë e politikave të tij të zhvillimit të qëndrueshëm, i kushtoi rëndësi të vecantë thellimit të edukimit sipërmarrës sidomos në edukimin universitar. Ndryshimet e rëndësishme në tregun e punës, rritja e paparë e papunësisë së të rinjve dhe unifikimi i tregut të punës në B.E. bëri të domosdoshëm krijimin e një ekosistemi të ri sipërmarrës në të gjithë universitetet europiane. Kështu dhe nën ndikimin e Global Education Initiative (GEI), pjesë e World Economic Forum (WEF) filluan të eksperimentoheshin forma dhe metoda të reja në stimulimin e shpirtit sipërmarrës të të rinjve sidomos gjatë, brenda dhe jashtë mësimdhënies. Prej kësaj lindi nevoja e konsolidimit të ketyre metodave në rang european dhe e financimit të gjithë sistemeve të reja që nxisin më tej sipërmarrjen e të rinjve dhe inovacionin.

I gjithë ky proces u shoqërua me ndryshime të rëndësishme jo vetëm në programet studimore universitare, por dhe në lidhjet e reja të edukimit universitar me ndërmarrjet e tregut privat. Filluan gjithmonë e më shumë të shfaqeshin degë të reja në studimin e Sipërmarrjes dhe Inovacionit, të bashkëpunonin më shumë bankat me universitetet në financimin e ideve të biznesit dhe universitetet nga ana e tyre të financoheshin gjithmonë e më shumë nga tregu privat. Edukimi sipërmarrës në universitete u shndërrua edhe në një faktor vlerësimi të aktivitetit dhe prestigjit universitar dhe tashmë vetë universitetet nuk mburreshin më me presidentët apo kryeministrat që kishin studjuar tek ata, por mbi të gjitha me sipërmarrësit që ishin diplomuar në bankat e tyre.

I njëjti process filloi të shfaqet dhe në Shqipëri, me ndryshimet në arsimin privat pas vitit 2005 dhe sidomos pas hyrjes në fuqi të ligjit të ri për arsimin e lartë, kur edukimi sipërmarrës filloi dalëngadalë të konsiderohet si një element i domosdoshëm i edukimit universitar (APAAL website). Shtimi dhe rritja e Sh.L.P. ve me financim privat futi koncepte të reja në edukimin sipërmarrës, rivlerësoi figurën e sipërmarrësit dhe lidhi më shumë tregun privat me edukimin universitar.

Qëllimi dhe objektivat e studimit

Evoluimi i konceptit të sipërmarrjes dhe shqyrtimi i faktorëve që mund të nxisin e mbështetin aktivitetin sipërmarrës duke nisur nga mjediset universitare qendron në bazë të këtij studimi. Qëllimi i tij është të analizojë raportet ekzistuese dhe që mund të vendosen ndërmjet orientimit sipërmarrës dhe rolit të Sh.L.P. ve dhe universiteteve shqiptare me financim privat në këtë drejtim. Objektivat e punimit janë: së pari - të analizojë dhe matë në mënyrë empirike këtë raport duke e parë fenomenin në dy këndvështrime të ndryshme, në atë të universitetit dhe në atë të studentit. Kjo nënkupton që punimi synon të evidentojë një gjendje dhe të përcaktojë drejtimit e përmirësimit të saj. Nga ana tjetër kemi si objektiv dytësor të tij të hapim diskutimin për çështjen që shtrojmë, por jo domosdoshmërisht të nxjerrim konkluzionë përfundimtare për të. Kjo do të hapë rrugën për vëzhgime e studime të mëtejshme në kuadrin e universiteteve private dhe më gjerë.

Pyetja kërkimore, hipoteza dhe metodologjia e punimit

Në këndvështrimin tonë për qëllimet e këtij studimi do t'i referohemi programeve studimore universitare, në vecanti atyre të sipërmarrjes, si një koncept më i gjerë se sa curricula e lëndëve përkatëse. Do të konsiderojmë përfshirjen në programe edhe të aktiviteteve të tjera plotësuese, të cilat ndikojnë në nxitjen e sipërmarrjes. Ne kemi parashtruar pyetjet:

- A mund të matim në mënyrë empirike "Orientimin Sipërmarrës" të Sh.L.P. ve dhe universiteteve shqiptare me financim privat?
- Çfarë metoda konkrete mund të sugjerojmë për të aktivizuar dhe përdorur në mënyrë optimale burimet disponibël në mjedisin universitar dhe atë të biznesit, në dobi të sipërmarrjes?

Për të mundësuar përgjigjen e tyre, komponentët e mëposhtëm janë shqyrtuar si përbërës të rëndësishëm të "paketës" stimuluese që universitetet mund të ofrojnë:

- Programet e lëndëve që lidhen drejtpërdrejt me sipërmarrjen, në nivel bachelor dhe master;
- infrastruktura në ndihmë të gjenerimit dhe këshillimit për ide të reja biznesi ose zhvillim të mëtejshëm të atyre ekzistuese;
- ndërveprimi me komponentët praktikë nga biznesi nëpërmjet njohjes dhe vlerësimit të figurës së sipërmarrësit.

Universitetet private kanë burime potenciale, të cilat mund të përdoren me sukses në formë "pakete" për nxitjen e sipërmarrjes, nëpërmjet rrugëve konkrete të provuara nga përvoja europiane/ botërore. Kjo përbën edhe hipotezën e punimit tonë.

Metodologjia

Në aspektin metodologjik të studimit kemi përdorur nga njëra anë intervistat për vlerësimin e disa faktorëve që gjykojmë se ndikojnë në stimulimin e frymës sipërmarrëse në 27 Sh.L.P. me financime private, duke pyetur të paktën një drejtues dhe një pedagog të secilit prej këtyre institucioneve. Nga ana tjetër kemi përdorur një anketë me 130 studentë ku jemi përpjekur të evidentojmë sa programet mesimore, struktura të ndryshme universitare, pedagogë dhe faktorë pedagogjikë jashtë institucionit, stimulojnë shpirtin sipërmarrës të studentëve. Këto rezultate i janë nënshtruar një analize faktoriale empirike për të parë lidhjen e frymës sipërmarrëse me edukimin universitar.

Kufizimet e këtij punimi

Anketimi është bere në një numër të vogël studentësh krahasuar me numrin total të tyre dhe është përqendruar në tre universitete. Nga ky kendveshtrim analiza faktoriale është kufizuar në rezultate empirike. Pranohet lidhja e drejtperdrejtë ndërmjet talentit sipërmarrës të një studenti, rolit edukues të programeve të studimit universitar dhe sipërmarrjes. Por është e vështirë të jepen konkluzione përfundimtare lidhur me masën e ndikimit të talentit sipërmarrës të një studenti dhe atë të ndikimit të programeve të studimit që ai ka kryer në përfshirjen konkrete në biznes. Në këtë kendveshtrim, lidhja e edukimit me sipërmarrjen në rezultatet faktoriale numerike në këtë anketë nuk jep një përcaktim përfundimtar në të.

Gjithashtu, studimi është kufizuar në vlerësimin e prirejve dhe qëndrimeve të studentëve ndaj aktivitetit sipërmarrës, por nuk bën matjen e veprimeve konkrete në këtë drejtim. Kjo mund të ishte një nga objektivat e vëzhgimeve dhe studimeve të ardhshme.

Elementët e përdorimit praktik të këtij punimi

Ky punim ve në dispozicionin të SH.L.P. ve dhe Universiteteve Shqiptare me financim privat disa nga elementët që mund të nxisin frymën sipërmarrëse në edukimin universitar. Njëkohësisht evidenton faktorët me të rëndësishëm që mund të ndikojnë në departamente të vecanta për të stimuluar sipërmarrjen universitare.

Punimi bën evidentimin e disa prej faktorëve që mund të stimulojnë edukimin sipërmarrës në universitetet shqiptare duke evidentuar kryesisht faktorët që mund ta realizojnë atë. Në thelb ai synon të gjeje metoda dhe mjete që bëjnë të mundur kalimin nga një ide biznesi në një veprim sipërmarrës të materializuar në një aktivitet të caktuar fitimprures. Në këtë menyrë universitetet shqiptare do të behen me “sipërmarrëse”.

Rezultatet e vëzhgimit, analiza dhe interpretimi

Vëzhgimi në nivel institucional

Si pasojë e vëzhgimit të 27 Sh.L.P. dhe Universitete me financim privat ku u intervistuan të paktën një drejtues dhe një pedagog, u vu re se shkalla e funksionimit të faktorëve të vlerësimit paraqitet si vijon:

Ekzistenca e inkubatoreve të biznesit. (44,4%)

Nga 27 Sh.L.P. dhe Universitete me financim privat që funksionojnë dhe janë të certifikuar në Shqipëri vetëm 12 prej tyre kanë bere si zgjedhje institucionale krijimin e inkubatoreve të biznesit ose strukturave të ngjashme me to (APAAL website). Pra 44,4% e subjekteve që funksionojnë në “tregun universitar shqiptar” kanë ndertuar një strukture që në 5 vitet e ardhshme pritet të stimulojë sipërmarrjen studentore dhe me gjere. Për kohën e funksionimit dhe dinamikën e veprimit të këtyre institucioneve, ky faktor është element me impakt pozitiv në transformimin e ideve të biznesit të sipërmarrje reale. E rëndësishme është që funksionimi i tyre të stimulohet gjithnjë e me shume jo vetëm me fonde të vetë këtyre subjekteve por dhe me mjete të tjera nga fonde publike ose private. Eksperiencia botërore e studjuar në këtë drejtim evidenton përfitime në kuadrin e institucioneve në vecanti dhe të ekonomisë në tërësi, që do të ishin të mirepritura për vendin tonë (Lendner, C., 2009).

Ekzistenca dhe funksionimi i programeve master për “sipërmarrjen ose inovacionin”. (me pak se 14%)

Si rrjedhojë e vëzhgimit, mendojmë se ekzistenca dhe funksionimi i programeve master për “sipërmarrjen ose inovacionin” pranë Sh.L.P. ose Universiteteve Shqiptare me financim privat është një objektivi i realizuar pjesërisht dhe që duhet stimuluar. Institucione të tilla si shoqatat e sipërmarrësve, rrjetet e medha të furnizimit dhe shitjes me shumice dhe pakice, programet e trajnimit të punonjësve janë me pak efektive si agjentë ekonomike, kur veprojnë të vecuar. Ata mund të kontribuojnë shume me tepër nëse bashkeveprojnë, duke lejuar rrjedhën e kapitalit intelektual, financiar dhe njerezor drejt ndërmarrjeve në cdo fazë të zhvillimit (Kanter, 2012). Programet e nivelit të dytë, si Master profesional ashtu edhe shkencor në shumicën e Universiteteve dhe Sh.L.P. shqiptare janë të orientuara nga studime me të thelluara në fushat klasike të disiplinave ku vetë subjektet janë të specializuara. Në veshtrimin e ngushtë edukues dhe formues, shume pak subjekte universitare (me pak se 14%) e shikojnë sipërmarrjen si një element që mesohet në shkollë, por, shikojnë një game të gjere lëndesh të programeve të

tyre si të domosdoshme për të bere sipërmarrje. Vleresojnë pozitivisht lidhjen e shkolles me përfaqësuesit e biznesit shqiptar, por rralle here me përfjashtime të vogla i ftojnë sipërmarrësit shqiptarë në sallat e tyre të leksioneve.

Ekzistenca dhe funksionimi i shoqatave të studentëve sipërmarrës pranë Sh.L.P. ose Universiteteve Shqiptare me financim privat. (nuk ekziston)

Nga vëzhgimi që kemi bere në të paktën 24 subjekte të tregut universitar shqiptar njiheshin me shume se 5 studentë në nivel Bachelor ose Master që kishin punën e tyre (kishin marre përsipër) me aktivitete të vogla deri në ato relativisht të medha. Në shumicen e rasteve nuk e kishin trashëguar biznesin nga familja dhe kishin krijuar veprimtarinë e tyre si pasoje e eksperiencave paraprake në punë. Në asnjë nga keto subjekte, megjithëse personat njiheshin për aktivitetin e tyre, nuk ekzistonte ndonjë organizim apo shoqate e studentëve sipërmarrës. Në shume institucione nuk konsiderohej ekzistenca e kësaj shoqate si një element që mund të rrisë frymën sipërmarrëse edhe tek studentët e tjerë ose si një levë për lidhje më të ngushtë të universitetit me tregun.

Ekzistenca dhe funksionimi pranë Sh.L.P. ose Universiteteve Shqiptare me financim privat i shoqërive të tipit Spin-Off ose formave të ngjashme me to. (5 në 27)

Në të gjitha rastet Universitetet dhe Sh.L.P. me financim privat kishin struktura të ndertuara për të dhenë të gjitha llojet e sherbimeve mbi bazen e specialiteteve që kishin si objekt të veprimtarise se tyre. Disa subjekte të vecantë faturonin deri në 10% të xhiros vetëm me sherbime në të tretë, por kryesisht me objekte shendetësore ose të përkujdesit social. Me pak të organizuara ishin sherbimet në të tretë për objektiva të edukimit ekonomik dhe juridik ku megjithëse ekzistonte një personel shume i specializuar, të ardhurat nga tregu për faturime në të tretë ishin shume të vogla. Asnjë universitet apo Sh.L.P. nuk kishte shoqëri të tipit Spin-off, kjo dhe për faktin se në legjislacionin shqiptar nuk ekziston një kategori e tille me përfitime të caktuara tatimore. E pare në përgjithësi, puna shkencore dhe studimore e universiteteve nuk ishte e ndertuar në varesi dhe në interes të sigurimit të të ardhurave nga tregu i lire, por kryesisht në varesi të procesit të mesimdhënies.

Pjesëmarrja e studenteve të Sh.L.P. ose Universiteteve Shqiptare me financim privat në konkurrenca kombetare dhe nderkombetare

Pothuajse në të gjithë subjektet e tregut universitar shqiptar kishte pjesëmarrje të studentëve në konkurse kombetare dhe në tre konkurse nderkombetare me rezultate jo të dobëta. Megjithatë organizimet e ketyre konkurseve ishin kryesisht nga pushteti qendror ose lokal dhe me pjesëmarrje individuale të vetë studentëve, vetëm në pak raste e konsultuar dhe e ndihmuar nga universitetet. Të gjitha projektet e propozuara nuk ishin përpunuar më vonë nga universitetet dhe përfitimet ishin individuale. Është një fushë ku universitetet dhe Sh.L.P. me financim privat mund të bëjnë shume më tepër edhe duke venë fonde të përbashkëta për konkurse të kesaj natyre. Ky aktivitet konsiderohet si një nga faktorët kryesorë që rrit frymën e sipërmarrjes nëpër universitete dhe stimulon idetë e reja të biznesit.

Duke parë shkallën e plotësimit të të gjithë ketyre faktoreve vihet re më shume një përpjekje e vazhdueshme për të lidhur edukimin universitar me sipërmarrjen, por kjo pa një program konkret financimi nga subjektet universitare, shteti apo dhe vetë tregu.

Rezultatet e anketimit studentor

Sic do të evidentohet në vazhdim, vëzhgimi i bere mbi bazen e pese faktoreve në nivel institucional, në shume drejtime përputhet edhe me rezultatet e anketimit studentor të bere me qëllim vlerësimi të programeve për stimulimin e sipërmarrjes, strukturave universitare që mund të nxisnin këtë fenomen dhe interesave studentore për të kthyer një ide biznesi në një aktivitet fitimprures. Në literature përgjithësisht pranohet lidhja ndermjet edukimit sipërmarrës dhe synimeve, qëndrimeve pro apo veprimeve sipërmarrëse, por pa e mbështetur atë në prova empirike. Nga kjo pikenisje ne shtrojmë disa pyetje që ju drejtohen studentëve dhe që na ndihmojnë të mbështetim rezultatet e studimit tonë.

Sa mesojnë dhe sa të aftë janë studentët e universiteteve shqiptare të bëjnë sipërmarrje

Për të mare përgjigje për këtë çështje në anketën tonë kemi ndertuar keto pyetje: Shkolla që kam zgjedhur do të me ndihmoje me shume... (pyetja 13) ku 78% e studentëve të anketuar janë të bindur se shkolla do t'i mesoje të punojnë për vete dhe të jenë të pavarur. Në një mase të konsiderueshme, studentët e shohin edukimin si një mjet për të punuar për vete dhe për rrjedhoje dhe veten e tyre të aftë për ta bere këtë. Por në pyetjen pasardhese, kur ata duhet të evidentojnë se sa nga lendet që kanë studjuar në universitet mendojnë se lidhen direkt me nxitjen për t'u bere sipërmarrës... (pyetja 14), 50% përgjigjen: me pak se 15% e programit, dhe 44,7% përmendin me pak se 35% e programit. Për tu garantuar për faktin nëse studentët e njihnin mirë programin mësimor, ishte ndertuar një pyetje sigurie ku ata përcaktojnë me saktësi vitet ku realizohen lëndët që kanë lidhje me sipërmarrjen. Theksojmë se raportet e sipërpërmendura ishin shume me të dukshme në deget që lidheshin me ekonominë dhe drejtësinë. Mbështetur edhe në elementë të tjere të anketimit, që lidhen me këtë çështje, mund të konfirmojmë se programet mesimore nuk janë i vetmi element baze për stimulimin e sipërmarrjes, por ato duhet të mbështeten nga struktura dhe metoda jashtë mësimdhënies, që duhet dhe mund të shoqërojnë programet. Në aspektin e programeve mesimore Sh.L.P. shqiptare kanë ngjashmëri shume të medha me programet e universiteteve jashtë vendit, por ndoshta le për të dëshiruar realizimi i tyre. Në këtë aspekt kriteri 1 dhe 2 i vëzhgimit (të universiteteve) konvergon me konkluzionin nga shqyrtimi i çështjes se pare të anketimit (të studentëve) dhe evidenton qartë mangësitë në këtë drejtim.

Sa mendojnë studentët të bëhen sipërmarrës

Përgjigja e kësaj pyetjeje që mbledh në vetvete dy elementë i pari është i lidhur me vendimarrjen dhe pozicionin social i dyti është i lidhur me pozicionin ekonomik. Në vëzhgimin e përgjithshëm interesante është përgjigja e pyetjes: Mendon të behesh sipërmarrës pas mbarimit të studimeve? (pyetja 18) ku 45,2% e të intervistuarve synojnë të bëhen sipërmarrës jo me vonë se pas 5 vjetësh që kanë mbaruar shkollën dhe 13,43 bëhen sipërmarrës në bizneset e tyre familjare. Pavarësisht se përqindja e atyre që kishin biznes familjar ishte më e madhe se e atyre që do të punonin në biznesin e familjeve të tyre nuk tregon për mendimin tonë se dëshira për sipërmarrje nuk është një element i trashëguar familjar, por tregon kërkesën për pavarësi të këtij brezi. Përsa i përket konceptimit të sipërmarrjes është pozitive që pjesa domunuese e të intervistuarve 65,9% (pyetja 13) e konsideron atë si një punë që duhet t'i mbijetoje konkurrencës dhe vetëm 26,8% si një mjet për tu bërë i pasur. Duke i edukuar studentët që sipërmarrja është më shumë një kërkesë e brendshme e njeriut dhe një kënaqësi pune në jetë, ka ndryshuar tek ta edhe koncepti i figurës së sipërmarrësit.

Evoluimi i figurës së sipërmarrësit – elementë të vlerësimit dhe ndjekjes së modeleve

Figura e sipërmarrësit, si dhe procesi i sipërmarrjes, që fillon nga perceptimi i riskut deri tek ndërmarrja e veprimit konkret analizohet pak në universitetet tona. Kjo lidhet si me programet mesimore, ashtu edhe me një nivel jo të lartë të vlerësimit të figures së sipërmarrësit, si pasoje e zhvillimeve gjatë periudhës së tranzicionit. Sipërmarrësi mund të përkufizohet si një individ, i cili arrin të identifikojë dhe të përdorë në favor të tij një mundësi që i ofrohet. Ky përkufizim përkon me termin “entrepreneur” në anglisht. Por ndersa në literature prej kohësh janë ndarë konceptet e “intrapreneur” me “entrepreneur” si dhe format dhe metodat e stimulimit të tyre, në mjedisin shqiptar vetëm në vitet e fundit vërehet një ndryshim në njohjen dhe vlerësimin e karakteristikave të njerëzve që përfshihen në biznes. Ky evoluim na ka shtyrë të përfshijmë në anketim disa pyetje të cilat mundësojnë vlerësimin që kanë studentët për figurën e sipërmarrësit. Elementet e vlerësimit dhe prirjen për ndjekjen e modeleve të sipërmarrësve ose figurave të sukseshme ata i lidhin me vendosmërinë për t'u përballur me problemet (56% e përgjigjeve – pyetja 5), për marrjen e vendimeve pa hezitim (69% e përgjigjeve – pyetja 6) si dhe me prirjen për të përfutur nga eksperiencia e të tjerëve (80% e përgjigjeve – pyetja 7). Kjo konfirmohet edhe më tepër nga përgjigja për pyetjen 8 (cfarë ndjesie keni kur zgjidhni një problem...), ku rreth 62% e studentëve konfirmojmë predispozitën e tyre për të marrë përsipër riskun. Nga ana tjetër figura të suksesshme të biznesit dhe/ose vendimarrjes shikohen si modele, por edhe si persona me të cilët mund të kooperohet ose të konkurrohet.

Analiza e tërësisë së përgjigjeve mbështet pjesën e parë të hipotezës sonë mbi burimet potenciale të universiteteve private për të nxitur sipërmarrjen në mjedisin studentor. Ajo i le vendin shqyrtimit të pjesës së dytë të hipotezës, që lidhet me rrugë konkrete të cilat mund të jenë të përshtatshme dhe të frytshme për sipërmarrje të reja në mjedisin studentor, siç prezantohet në vazhdim.

Platformat dixhitale – elektronikë, biznes, shoqërizim

Në aspektin teknik platformat dixhitale nuk janë gjë e re, por vëmendja ndaj tyre në dhjetëvjeçarët e fundit është rritur në mënyrë shumë të ndjeshme. Për platformat online të bizneseve, tërheqja dhe pjesëmarrja e klientëve është një nga sfidat e rëndësishme. Pavarësisht nëse ato bashkojnë dy apo më shumë palë përdoruesish, në fillimet e veta, çdo platformë është bosh (Edelman, 2015). Megjithatë sfidën, numri i platformave dixhitale është vazhdimisht në rritje. Nuk është e vështirë të kuptohet se pse sipërmarrësit tërhiqen prej tyre: ato krijojnë vlerë të konsiderueshme duke mundësuar komunikimin që nuk mund të realizohet me rrugë të tjera; ato kanë kosto funksionimi të ulëta dhe efekti rrjetë (network effect) e mbështet zhvillimin e tyre. E përshtatur vitet e fundit në mjediset universitare për zhvillimin e bizneseve të reja, përvoja e suksesshme e këtyre platformave vjen si nga SHBA, UK, Gjermania, edhe nga vende si Italia, Portugalia, Spanja dhe Greqia që kanë të përbashkët: një ekonomi “me probleme” dhe nevojën për të gjetur burime të reja rritjeje.

Platformat dixhitale në mjediset universitare janë element i rëndësishëm për nxitjen e sipërmarrjes së të rinjve edhe për faktin se:

- janë të ndërtuar dhe funksionojnë pikërisht në vendet ku gjendet përqëndrimi më i madh i të rinjve, në universitete,
- janë ndërtuar në atë formë përdorimi që preferojnë të rinjtë, sidomos ata që nuk e mbajnë mend më, erën e letrës së shtypur.

Platforma dixhitale Start-up & Re Start konceptohet si një instrument që mundëson identifikimin e elementëve krijues, mbështetjen dhe promovimin e ideve të reja drejt shndërrimit të tyre në inisiativa sipërmarrëse. E projektuar si një aplikacion i lehtë në përdorim dhe i thjeshtë në përpunimin e të dhënave, platforma lejon mbedhjen, vlerësimin, analizën dhe testimin e ideve të reja të studentëve, si individë ose në grupe. Objektivi është tërheqja e sa më shumë ideve që lindin në mjedisin universitar dhe jashtë tij, të cilat:

- mund të zhvillohen si biznese të reja nga vetë studentët (Start-up),
- mund të nxisin zhvillimin e bizneseve ekzistuese, të studentëve ose familjareve të tyre,
- mund të ndihmojnë në rristurimin e rimekembjen e bizneseve në vështirësi (Re-start).

Platforma ju krijon mundesi specialistëve të fushave që lidhen me aplikimet, të përpunojnë idetë e paraqitura dhe të vlerësojnë probabilitetin e suksesit të këtyre ideve. Me tej, platforma ofron një seri shërbimesh informacioni mbi mundësitë e financimit nga bankat, nga bizneset aktive të suksesshme të interesuara për produkte/ shërbime inovative, nga vetë universitetet, si dhe mbi instrumentet financiare inovative (si crowdfunding). Aplikimet e përzgjedhura mbështeten me ndërtimin e një biznesplanit me mundesi financimi dhe shërbime konsulence për zhvillim në një treg konkurrencial. Sic shprehen studjues të fushës së biznesit në përgjithësi dhe të varianteve start-up & re-start, “mundësitë janë kudo, nëqoftëse je i aftë t’i shikosh dhe t’i shfrytëzosh ato” (Biondi, 2014).

Platforma mund të konceptohet edhe si një aplikim ‘digital brainstorming’, që synon të përdoren të gjitha metodat për të shfrytëzuar në maksimum potencialet njerezore dhe financiare që secili biznes ka ose mund të fitojë duke përdorur dhe shkëmbimin e eksperiencave reale apo bashkepunime partneriale.

Nga pikepamja e të dhenave që kerkohen, në platformën dixhitale për bizneset e tipit startup pasqyrohet ideja e biznesit, produkti ose shërbimi që materializon këtë ide biznesi, çfarë produkti zëvendëson në treg ky produkt i ideuar, çfarë nevoja plotëson dhe nëse i plotëson me mire se produktet ekzistuese. Kujt i drejtohet, cili është profili i konsumatorit që do ta përdorë këtë produkt apo shërbim dhe nëse ekziston prototipi, janë elementë shtesë që ndikojnë ndjeshëm në vlerësimin e idesë.

Përveç informacioneve njohëse të idesë së produktit për bizneset e tipit startup, aplikuesit përfshijnë në platformë edhe disa informacione personale dhe një ide të përafërt për buxhetin total të realizimit të fazës përgatitore të krijimit të produktit, shoqëruar me mundësitë individuale për vetëfinancim të pjesshëm.

Platforma funksionon si një sistem që mundëson matjen e probabilitetit të suksesit të një ideje biznesi dhe ju ve në dispozicion specialistëve gjithë informacionet e nevojshme që të analizojnë më tej këtë ide. Kështu specialistë nga fushat përkatëse mund të japin gjykimin paraprak për suksesin e këtij biznesi potencial, gjë që i hap rrugën kalimit në fazat e mëpasme të përzgjedhjes deri në finalizimin me ndërtim të një biznes plani analitik të gatshëm për financim dhe ngritjen e një kompanie.

Elementë kyç në suksesin e platformave të tilla konsiderohen:

1. promovimi i platformës për të mundësuar njohjen e saj nga të gjitha grupet e interesit, në radhë të parë nga brenda universiteteve, por edhe jashtë tyre, për të nxitur përdorimin e saj dhe për të tërhequr maksimumin e aplikantëve që kanë ide me probabilitet të lartë suksesi.
2. nxitja e interesimit dhe angazhimi i atyre partnerëve që do t’i hapte rrugë krijimit të lidhjeve për qëllime vlerësimi, financimi, konsulence, mbështetjeje teknike dhe manaxheriale të bizneseve Start-up dhe Re-start. Është pikërisht ky avantazh i pritshëm i platformave dixhitale/ inkubatorëve të biznesit të vendosura pranë universiteteve që do të evidentonte sinergjinë e përpjekjeve të përbashkëta edukim universitar – sipërmarrje.

Konkluzione/ Rekomandime

Në përfundim të punimit ne konfirmojmë që nëpërmjet vëzhgimeve dhe anketimeve bëhet e mundur të matim në mënyrë empirike “Orientimin Sipërmarrës” të Sh.L.P. ve dhe universiteteve shqiptare me financim privat dhe të rekomandojmë rrugë apo metoda konkrete për të aktivizuar dhe përdorur në mënyrë optimale burimet disponibël në mjedisin universitar dhe atë të biznesit, në dobi të sipërmarrjes.

Analiza e mësipërme mbështet hipotezën tonë se Universitetet private kanë burime potenciale, të cilat mund të përdoren me sukses në formë “pakete” për nxitjen e sipërmarrjes, nëpërmjet rrugëve konkrete të provuara nga përvoja europiane/ botërore.

Ndërkohë që inovatorët e suksesshëm nxjerrin fitime nga produktet dhe shërbimet e reja, ekosistemet inovative të suksesshme kultivojnë përfitueshmërinë duke inkurajuar të tjerët të krijojnë oferta me vlerë. Nisur pikërisht nga kjo ne theksojmë konkluzionet dhe rekomandimet si më poshtë:

- Inkubatorët e biznesit dhe format e ngjashme të nxitjes së aktiviteteve të biznesit të vendosura pranë universiteteve rrisin gjithmonë e më shumë lidhjen e ngushtë midis sipërmarrjes, edukimit sipërmarrës dhe studimit universitar, por ka ardhur koha që të gjenden dhe mënyra të tjera për të realizuar këtë objektiv.
- Platformat dixhitale përfaqësojnë një mjet të ri shumë të përdorshëm sidomos nga studentët, për të krijuar dhe vënë në jetë ide të reja biznesi. Format e thjeshta të ndërtimit të aplikacioneve, mundësia e përdorimit në çdo kohë dhe nga çdo vend, tërësia e informacioneve që mund të vlerësohen analitikisht dhe nxjerrja e rezultateve paraprake në kohë reale bën të mundur që rezultatet e para të një ideje biznesi të merren shumë shpejt dhe të analizohen në mënyrë objektive.
- Platformat dixhitale jo vetëm lindin ide biznesi, por edhe i përpunojnë ato duke bërë njëkohësisht zhvillimin e tyre nga një masë e gjerë të interesuarish. Për shkak të regjistrimit dhe evidentimit të përdoruesit ato ruajnë në të gjitha rastet pronësinë intelektuale të idesë fillestare.
- Universitetet private mund dhe duhet të përdorin këto rrugë zhvillimi bashkëkohor, në dobi të aktiviteteve të tyre, të ekonomisë dhe shoqërisë shqiptare në tërësi.

Referenca

- Barrow, C. (2001) *Incubators - a realist's guide to the world's new business accelerators*, John Wiley and Sons Ltd.
- Biondi, A. (2014) Sorry, but Italy is no startup paradise *AdEspresso* June 13, 2014 Issue.
- Carter, N.M., Gartner, W.B., Reynolds, P.D., 1996. Exploring start-up event sequences. *Journal of Business Venturing* 11 (3), 151–166.
- Davidson, P. (1995) Determinants of entrepreneurial intentions, Paper prepared for the RENT IX Workshop, Piacenza, Italy.
- Edelman, B. (2015). How to Launch Your Digital Platform. From the April 2015 HBR Issue.
- Fiet, J.O., 2000. The theoretical side of teaching entrepreneurship. *Journal of Business Venturing* 16 (1), 1–24.
- ISFOL (2013). Progetto “Formazione e impresa formative”.
- Kanter, R. M. (2012). Enriching the Ecosystem. From the March. 2012 HBR Issue.
- Lendner, C. (2009) University technology transfer through university business incubators and how they help start-ups
- Luethje, C., & Franke, N. (2004). Entrepreneurial intentions of business students: A benchmarking study. *International Journal of Innovation and Technology*, 1(3), 269-288
- Schrage, M. (2014) *How Innovation Ecosystems Turn Outsiders into Collaborators*.
<http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/> (2016) Start -up success stories.

IMPORTANCE OF PUBLIC PARTICIPATION IN BUDGETING PROCESS IN LOCAL GOVERNMENT

Case Study Region of Korca

DR. EVA DHIMITRI

University "Fan S. Noli", Korca, Faculty of Economics, Lecturer.

E-mail: evadhimitri@yahoo.co.uk

PROF. ASSOC. DR AIDA GABETA

University "Fan S. Noli", Korca, Faculty of Economics, Lecturer.

E-mail: gabetaaida@yahoo.com

PROF. ASSOC. DR. MAJLINDA BELLO

University "Fan S. Noli", Korca, Faculty of Economics, Lecturer.

E-mail: majlinda_bello@yahoo.com

ABSTRACT

Good public participation practices can help governments be more accountable and responsive. It was proved that the decision-making at citizens is a very good instrument to prevent local governments from abusing their powers. There are numerous benefits associated with citizen participation in policy-making. On the premise that the ideal goal of public participation is to help build consensus among government and communities with regard to decisions affecting public interest, public participation can lead to a number of firsthand benefits. In addition to consensus building, it can help to diffuse conflicts, decentralize power and generate effective, quick decisions benefiting the public at large. Building consensus among governments and communities eventually leads to more inclusive, democratic and most importantly higher quality public policy, which reflects the public interest versus political agendas of various levels of government. One of the key specifications that have local administration, including municipalities and communes is called "direct vision" between local community and their elected people. This feature for local administrative units is the fact that all sources of income realized (local taxes and service fees and transfers from the central budget) should be spent on community benefit of the respective local unit. As such expenses are planned by municipalities should be the materialization in the interests of the inhabitants of these communities. This study is focused in survey of some administrative units in Korca Region. From present practice, in general, the priorities of municipalities defined by the staff of the mayors or personal contacts they have with the residents. In many cases, these priorities are determined by private interests of mayors and municipalities, which have resulted to be, performed entirely unnecessary investment. The aim of this paper is to analyze the actual situation in use of the public expenditures according the needs of the community and stakeholders. The results of this study may help the local authorities to create the good cooperation between administration staff, community and stakeholders.

Key words: *local government, budget expenditures, participation, stakeholders, priorities*

Introduction

Improving the responsiveness, accountability, and transparency of governance is now accepted as vital to the achievement of improved standards of living and opportunities in developing countries. One of the key specifications that have local administration, including municipalities and administrative units is “direct vision” of the unity between local residents and their elected at the head of the municipality. This feature for local administrative units is the fact that all sources of revenue realized from (local taxes and service fees and transfers from the central budget) should be spent on community benefit of the respective local unit. As such expenses are planned by municipalities should be the materialization of the very interests of the inhabitants of these communities. But as usual in all local government units but also the central budget is unable to meet all the needs of the community for those services that should carry municipality. For this purpose is necessary to take place a transparent and efficient as for the determination of priorities in the municipality before the drafting stage and the final budget approval. No doubt that in the design of these priorities is necessary to ensure the needs and priorities of the communities that have administrative unit. Precisely here lies the essence of the problem, determine how the full list of priorities that the community has to be possible funded by the local unit, and as will be their prioritized? From present practice in general priorities of municipalities, closely defined by the staff of the Mayors, who started from their experience, or personal contacts they have with the residents. In many cases, these priorities are determined by private interests of mayors, which have resulted in many municipalities to be performed entirely unnecessary investment for the community.

What is the effective participation?

Citizen participation is seen as a way to reduce the level of citizen distrust in government, and to educate people about government activities. The goal is: the citizens to have an active role in decisions and not just be passive “consumers” of government services. This is made difficult by barriers to participation such as lack of knowledge of government, public perceptions that they do not have access or their opinions are unwanted, and citizen apathy and lack of time (Frisby & Bowman, 1996; National Academy of Public Administration, 1999). Participation is a process that stakeholders share control over priorities setting, policy-making, resource allocations, and access to public goods and services. However, the definition of participation is not unique. Various agencies, practitioners and academics have variously defined it. Before proceeding to discuss its types and dimensions, let us present some standard definitions below. The World Bank defines participation as:

“A process through which stakeholders influence and share control over development initiatives, and the decisions and resources which affect them.”

Participation has been defined by Bhavnagar and Williams in the following way:

“Participation is a function of information through which people can come to share a development vision, make choices, and manage activities”.

The World Bank's Learning Group on Participation stresses the importance of:

“Employment which entails sharing power and raising level of political awareness and strength for disadvantaged people”.

“... ‘access to decision-making and power’, as well as in terms of economic participation” (Mayo and Craig,).

The above statements illustrate the continuum of definition of people's participation ranging from a function of information to ‘decision-making’ and ‘powers’.

The phases for the public participation are: **Initiation of the process.** Participation does not just ‘happen’, it is ‘initiated’. Someone manages a process over time, and allows others involved more or less control over what happens. Many problems in participation processes develop because of inadequate preparation within the promoting organization. **Control.** The initiator is in a strong position to decide how much or how little control to allow to others. This decision is equivalent to taking a stand on the ladder or adopting a stance about the level of participation. **Power and purpose.** Understanding participation involves understanding power. Power depends on who has information and money, and people's confidence and skills. Many organizations are unwilling to allow people to participate because they fear to lose the control. **Stakeholders and community.** The term community often masks a complex range of interests, many of whom will have different priorities. Some may wish to be closely involved in an initiative, others less so. It is more useful to think of stakeholders. **Partnership.** It is useful when a number of different interests willingly come together formally or informally to achieve some common purpose. The partners do not have to be equal in skills, funds or even confidence, but they trust each other and share some commitment, which takes time. **Commitment.** People are committed when they want to achieve something, indifferent when they do not want. If people are apathetic about proposals, it may simply be that they don't share the interests or concerns of those putting forward the plans. **Ownership of ideas.** People are most likely to be committed to carry something through if they have a stake in the idea. The antidote is to allow people to say “we thought of that”. In practice that means running brainstorming workshops, helping people think through the practicality of ideas, and negotiating with others a result which is acceptable to as many people as possible. **Confidence and capacity.** Ideas and wishes lists are little useful, if they cannot be put into practice. The ability to do that depends as much on people's confidence and skills as it does on resources. It is unrealistic to expect individuals or small groups suddenly to develop the capability to take complex decisions and involve in major projects.

Advantages of participation vary by the type of mechanism used. Public meetings are open to all, but turnout is often low. Citizen surveys may be generalizable if done scientifically, and can provide valuable information about service priorities and issues. Advisory committees can help individuals gain expertise in a given area, but may be time-consuming and may not be representative of the public.

Meaning of participatory budgeting

The heightened attention in recent years to good governance has logically led to a greater focus on the way in which budgets are formulated, implemented, and monitored. Consultative budgeting initiatives can directly contribute to improved governance outcomes by opening a key planning and management tool to public participation and oversight. Participatory budgeting is a process where all the people have opportunity to affect the allocation of public resources from local government perspective taking into account of sector priorities. Broadly speaking, the local and national government bodies arrange participatory budgeting to use information by the public in order to affect revenue and expenditure decision-making. Participatory budgeting is an innovative policy-making process, where citizens are directly involved in making policy decisions, engage in debate and consultation to contribute to defining the balance of expenditures, investments, priorities and uses for public resources. So far, apart from a few well-known examples it has been a relatively little explored area of participatory policy influencing, due in part to dominant attitude among policymakers that ordinary people 'should not meddle in these matters' and to ordinary people's perceptions that such topics are too technical for them. But the fact remains that it is important that people understand how the budgetary process actually works, how money is allocated, and where it finally goes. Before citizens or civil society organizations can participate in budgetary processes, they need to understand them and have sufficient and appropriate information on the same. There is, however, exciting exploratory work going on in a number of countries on analyzing the budget process, its transparency and the openings for participation which it affords. The participatory budgeting can occur in three different stages of public expenditure management:

1. Budget formation and analysis. Citizens participate in allocating resources as per priorities they have identified in participatory poverty diagnostics; formulate alternative budgets; or assess proposed allocations in relation to the government's policy commitments and stated concerns and objectives.
2. Expenditure monitoring and tracking. Citizens track whether public spending is consistent with allocations made in the budget and track the flow of funds to the agencies responsible for the delivery of goods and services.
3. Monitoring of public service delivery. Citizens monitor the quality of goods and services provided by government in relation to expenditures made for these goods and services, which is similar to citizens' report cards or scorecards.

The relationship between public participation and public policy making is important and interesting to explore for a variety of different reasons. As a matter of fact, in the global context, there is a greater focus on the relationship between government and the public as burning issues such as government accountability and transparency have increasingly become subject to public debate in the last decade. Civil society itself within the scope of its mission to give voice to citizens and communities has been the most influential factor in improved citizen-government relations. Additionally, the varying political, social and cultural contexts among counties have traditionally been fundamental in the process of citizen engagement in policy development. There are numerous benefits associated with citizen participation in policy-making. In addition to ensuring greater transparency, accountability and legitimacy, reaching understanding between communities and decision-makers should be considered as the ultimate goal of public participation in the policy-making process. Building consensus among governments and communities eventually leads to more inclusive, democratic and most importantly, higher quality public policy, which reflects the public interest versus political agendas of various levels of government. The aim of this study is to improve the efficiency in use of budget spending in 8 administrative units selected in Korca Region through a process of involvement of groups representing the interests of all communities in the respective communes.

Methodology

Participation has several components. A municipality provides the opportunity for citizens to be involved in the process, and citizens may decide to participate. Input may lead to positive effects, such as influence on budgetary decisions, education of citizens regarding budget issues, and citizen assistance in marketing the budget. Based on the literature, it is possible that several factors might affect the use and effectiveness of participation in the budget process: the type of participation mechanism used, when it occurs in the process, and the size of the municipality. Selection of municipalities is based on respect for basic social and economic criteria contained in the methodology of their economic development (Bulgarec, Pojan, Voskop oje, Çerrave, Hudenisht, Mollas and Center Leskovik.) To achieve the objectives of this study for each local unit (8 communes were selected in Korca Region) was carried out a survey, in which the community was asked for the following aspects:

- Which is your family economic situation compared one year before?
- Which is the main factor that has influenced in improvement or deterioration of your economic situation?

- What is your assessment regarding the work of commune's staff? (better sector or worse)?
- How they have found themselves represented during the design phase of the budget in the municipal level?
- What do you think about the citizen participation in defined of the priorities of the budget of Commune?
- How you informed about the use of budget funds of the Commune?
- What they consider as priorities to be implemented by communes of their funds?

The sample selection was conducted randomly by taking into account the distribution of residents according justification and geographic location. For each commune was asked 100 community representatives with a proportional distribution by sex and age, profession and educational level. Participated in the survey 39% farmers, 17% of small business (commercial, artisan), 17% employees in public institutions (staff of commune, education, and health), 5% workers in agribusiness activity and 22% other. 45% of the participants in survey were middle level of education and 20% were with high level of education. There are limitations to this methodology. The sample might not be representative of a broader group of municipalities, particularly since they are all in one region of the country.

Findings

The survey shows that about 48% of respondents have a favorable economic situation or the same compared with a year ago, while only about 20% of them claim otherwise. Similarly about 56% of respondents felt that this situation will improve or will even be the same for the next year. About 40% dedicate factors of their business development has improved their work and personal investment, while 30% assess the improvement in general market conditions and infrastructure. The community members appreciate more work for the improvement of road infrastructure in the countryside (about 45%), and improvement of water supply (about 33%). Sectors with little support from the municipality are socio-cultural fields which is mentioned by only 3% of the respondents, but so little seems to have had support in the maintenance of environmental and waste management (7% of respondents) community in seems to be unsatisfied with the work of municipalities as they have paid little attention to local tax collection (10%), and favoritism in employment (13%). Similarly about 15% of respondents felt that there was abuse of the use of funds of the municipality and bad planning of these funds. About 28% of community members felt that the main priority for the coming year should be to improve social services and support vulnerable groups. The second key priority mentioned was the need to improve the sales markets of agricultural products (18% of respondents). Community equal weight (15%) gives the improvement of waste, water supply and improvement of secondary roads. The main problem identified in the survey is that about 80% of respondents have no knowledge or very little information on how the commune's budget draft. Only 25% of respondents felt that there was participation of community members in defining the priorities of the municipalities, 60% of respondents have no knowledge regarding the participation of citizens in preparing the budget and determining the priorities of the municipality. Information on budget and its implementation of community members receive from the membership informally than from official sources commune.

Conclusions and recommendations

The community of Bulgarec, Pojan, Voskopoje, Cerrave, Hudenisht, Mollas and Center Leskovik. feels better than one year ago, but this is mainly from the individual contribution due to less investment of commune. Directions of work of the municipality (roads and water supply) do not seem consistent with the interests of the community (social direction and markets). The community has little knowledge of budgeting procedures at municipal level, and there is little participation in setting priorities. The ideal goal of public participation is to help build consensus among government and communities with regard to decisions affecting public interest, public participation can lead to a number of firsthand benefits. In addition to consensus building, it can help to diffuse conflicts, decentralize power and generate effective, quick decisions benefiting the public at large. Therefore, many progressive governments today view building better relations with their citizens as an investment and citizen attitudes through their input in government policies as 'return on the investment'. The process of public participation in policy-making is extremely important. There are numerous benefits associated with citizen participation in policy-making. Even when consensus cannot be reached, efforts to engage the public in decision-making might have secondary, indirect benefits such as avoidance of future inherent conflicts between communities and policy-makers; building relationships not only between the latter but also among all actors involved in policy debate; ensuring that decisions made bear some relevance to the needs of the community, which, in itself, can feel proud and empowered just be being invited to participate in policy-making. Above all and most importantly, reaching understanding between communities and decision-makers not simply reaching consensus should be the ultimate goal of public participation as a value-adding element in the policy-making process. Building consensus among governments and communities eventually leads to more inclusive, democratic and most importantly higher quality public policy, which reflects the public interest versus political agendas of various levels of government. Well-informed and inclusive public policies are more likely to promote a positive socio-economic environment, in which public confidence in institutions is instilled. In addition, strengthening government relations with citizens may be seen a sound investment in tapping new sources of policy-relevant ideas, information and sources for implementation. Citizen

participation also contributes to effective conflict resolution not only in terms of global policy making, but more specifically, in terms of global human security. The effective representation and participation of citizens in the decision-making processes of global institutions, including those involved in responding to conflict, introduces a new level of democratic accountability to policies formulated to foster human security, including the potential use of coercive force. Experience from emerging democratic processes at national and regional levels has shown that the introduction of citizens' representative bodies has significantly contributed to negotiating and resolving contentious issues, reducing the perceived legitimacy of and the de facto recourse to the use of armed force.

References

- David Wilson, Oxford University "Exploring the limits of public participation in local government" 2004
 Department for Community and Local Government, London (2006), Public participation in local government-A survey in local authorities.
- Frisby, M., & Bowman, M. (1996). "What We Have Here is a Failure to Communicate." *Public Management*, 78(2),
- Mayo, M. and Craig, G. (1995) "Community Participation and Empowerment: The Human face of Structural Adjustment or Tools for Democratic Transformation?" (Community Empowerment: A Reader in Participation and Development,) Zed Books, London.
- Nelson, N. and S. Wright (1995) "Participation and power", "Power and Participatory Development: Theory and practice," Intermediate Technology Publications, London,
- OECD Local Government, public participation in decision making process. Report 2005
- Simonsen, W., & Robbins, M. D. (2000). *Citizen Participation in Resource Allocation*. Boulder, CO: Westview Press.
- Warren A. Van Wicklin III The World Bank Group, Conference on Evaluation and Development: The Partnership Dimension July 23, 2001.

DEMOGRAPHIC FACTOR INFLUENCE ON BANK SERVICE QUALITY PERCEPTION FOR TWO ALBANIAN CITY - KORCA AND TIRANA

PHD, SONIELA GRAZHDANI

European University of Tirana

e-mail: soniela.kita@uet.edu.al

ABSTRACT

Service quality has come to be recognized as a strategic tool for achieving a competitive edge. In order to improve service quality is necessary understanding the factor that can influence the customer perception of the service quality. Marketing literature posits demographics as an important factor affecting customer service quality evaluation. Bank customers' needs according to their demographic characteristic are still an unserved area. Based on empirical evidences collected through the bank customers' survey an effort is made to examine the relationship between the demographics and service quality perception provided by private bank sector. This paper attempt to understand the effect of age, gender, income, occupation, period dealing with a bank on the main determinants namely Responsiveness and Informing, Reliability and Security, Commodities, Effective Access of service quality offered by banks in Tirana (Albania capital city) and Korca. A sample of 256 bank customer in Tirana and 96 bank customer in Korca was used to evaluate these relationships. Statistical techniques used to test the influence of demographic factor on customer perception of service quality were ANOVA, post hoc test and independent t test. ANOVA technique was used to find out the significant difference among customers demographic characteristics and service quality items. This research will make a useful contribution to the literature as there are very limited number of studies that have been conducted in Korca and Tirana on bank service quality perception issues. Also, the study finding can help bankers to design strategies that can fulfill customer requirements according to their demographic characteristics.

Key words: *demographic, service quality, banking, Korca, Tirana*

Introduction

Albanian banking system represents the dominant sector within financial system, managing 94% of the total financial asset (Financial System Stability Assessment - IMF, 2014). In Albania develop their activity 16 private commercial banks which are mainly foreign owned (13 out of 16 are foreign-owned). The banking industry in Albania has undergone revolutionary changes due to liberalization, privatization and globalization measure since 1990. During these two decades, Albania has made important changes towards the creation of a modern banking system. New technologies, fierce competition and more demanding customers lead to numerous challenges. Challenges coming from several fronts make the banking landscape in Albania more competitive than ever before (Lleshanaku, 2008).

The competitive situation makes it necessary for the banks to choose superior strategies and tactics in order to succeed.

Improving the customers' perception of service quality offers a firm an opportunity to differentiate it's self and gain a competitive advantage in the market (Wang, 2003).

The increase competition and the problems faced by banks in delivering quality services to their customers has enhanced the interest in studying factors that effect service quality perception. According to Meng (2009) customers with different demographic characteristics have different perceptions of service quality.

Therefore, the objective of this paper is to investigate whether the demographical characteristics of customers such as gender, income, age and occupation influence the perception of service quality offered by banks in Tirana and Korça.

This article is organized as follows: first we review prior theory and research relevant to service quality and gender and age effects on service quality perceptions. Then we describe the method and present the results from our field of study. We conclude by discussing the finding and implications of the research.

Literature Review

Parasuraman, Zeithaml and Berry (1985) pointed out that customer rely on a set of criteria or dimension to evaluate and determine the service quality of any business.

The literature on service quality is divided in two concerns: the definition of service quality and the measurement of service quality.

Definition of service quality: Service quality is an overall judgment of a service provider and the outcome of the comparison between customers' perceptions and their expectations (Zeithaml, 1988). Service quality can be defined as meeting the needs and expectations of the customer (Smith, 1988).

Measurement of service quality: The SERVQUAL model developed by Parasuram (1985, 1988) is the most cited and applied model for measuring service quality. This measurement of service quality is based on the comparison of the expectations and performance perceptions of customers. Cronin and Taylor (1992) offer a theoretical justification for discarding the expectation portion of SERVQUAL and including only the performance perceptions in the scale (what they term as SERVPERF). This study adopts the performance only approach for its empirical part.

Most of the studies regarding bank service quality measurement have replicated or adapted Parasuram (1988) five dimensional SERVQUAL model (see, Angur, 1999; Athanassopoulos, 1997; Blanchard, 1994; Lloyd, 1998; Marshall, 1999; McDougall, 1994; Newman, 1996; Yavas, 1997). The SERVQUAL model is composed by ten dimensions or determinants of service quality: reliability, access, understanding of the customer, responsiveness, competence, courtesy, communication, credibility, security, and tangible.

Researchers agreed on a possible modification of the SERVQUAL model to suit the specific service settings (Bahia and Nantel, 2000; Jabnoun and Khalifa, 2005; Amin and Isa, 2008; Othman and Owen, 2001; Guo, Angus and Hair, 2008; Jabnoun and Al - Tamimi, 2003; Obaid, 2006; Karatepe, Yavas and Babakus, 2005).

To build their BSQ retail banking – specific metric Bahia and Nantel (2000), modificate the SERVQUAL model. After modification, the dimensional structure of the BSQ scale was based on six dimensions effectiveness and assurance (which was composed from six SERVQUAL dimension competence; responsiveness; credibility; security; empathy; and communication), access, price, tangibles, service portfolio, reliability.

Existing research models and measures may be inapplicable to other cultures unless the dimensionality of scales and reliability are demonstrated to exist (Douglas, 1983; Hui, 1985). So, in this study it was decided to use a modified BSQ instrument tested before for its reliability and validity in Albanian cultural context. This instrument differs from the original six dimensional BSQ instrument and is composed 28 items and four dimensions (1) Responsiveness and Informing, (2) Reliability and Security, (3) Commodities and (4) Effective Access (table 1).

Effect of demographics on the perception of service quality

Many studies have tried to establish the impact that customers' demographic factor have on service quality perceptions across wide range of services such as retailing (Gagliano, 1994), health care (Al-Khalil), banking (Ramez, 2011, Gupta, 2011) etc.

While some researchers conclude that service quality is perceived differently by customers according to their demographic backgrounds, there are also findings that do not confirm the crucial role of demographic factor. For example Ramez (2011) found that there are no significant relationships between the customers' socio-demographic characteristics (gender, age, education, nationality, occupation) and the perception of overall service quality and five SERVQUAL dimensions.

Gupta (2011) found significant difference in customers' perception of internet banking service quality by occupation, gender and income groups whereas no significant difference was found on the bases of age and education level. Stafford (1996) identified distinct elements of bank service quality and ascertains which of those elements are most important to different demographic groups. Bhat (2005) found that there were differences across demographic characteristics in variable such as income and age.

Similarly, Javalgi (1990) found that older customers perceived personal service and financial advices important attributes of bank services. The pronounced emphasis on service interactions among the elderly was also highlighted in a study by Mattila (2003) where the lack of personal service in e-banking was found to be major barrier of internet banking adoption among mature customers.

Previous research on gender effects on customer perceptions of service quality has produced somewhat conflicting results. For example, Stafford (1996) suggests service quality may be more important to women than to men when transacting business with bank. It was also noted within the research, that there are differences between men and women in terms of the degree of importance attached to service quality (Stafford, 1996). Spathis (2004) found that male clients of Greek banks have a more positive perception of the quality of the service they receive than do women clients. Also, there are several other examples in marketing literature that indicate that female customers tend to rate service quality lower when comparison is made for both genders (Lin, 2001; Tan, 2004; Juwaheer, 2011).

Methodology

The research has been conducted in two major cities in Albania. A total of 256 customers in Tirana and 96 customers in Korca from 13 different banks have been approached as they exited the bank branch. The customers interviewed for the this study are selected through non probability sampling technique for four month.

The service quality is assessed based on a modified BSQ model (table1) which was designed priory by the author for measuring bank service quality in Albania. The 28 items of this instrument were measured through a seven point Likert scale ranging from 1 – strongly disagree to 7- strongly agree. The score on each dimension is the mean of the sum of the corresponding items scores. Perceptions – only score rather than gap score (P - E) was used since the perceptions only scale was the most appropriate for Albanian context. Albanian have a relatively short period of experience with free market service situations, so it is reasonable to believe that customers would have more difficulty in forming precise pre-consumption expectations required for using gap measurement instrument (Mick, 1998; Zeithaml, 2002).

Six fixed alternative questions regarding respondent's gender, age, income, occupation and period dealing with a bank were included in the questionnaire.

ANOVA analysis was applied to examine if the service quality dimensions means varied among respondents with different demographic characteristics such as gender and age. For detailed analysis, post hoc analysis had been applied. The data were analyzed using SPSS version 20.0.

TABLE1: THE MODIFIED BSQ INSTRUMENT

DIMENSION 1: RESPONSIVENESS AND INFORMING
BSQ 1 bank employees provide financial advice
BSQ 2 bank employees know what your need are
BSQ 3 bank inform you every time that a better solution appears for a problem
BSQ 4 bank contacts you every time it is useful and in your interest
BSQ 5 bank employees give prompt services and waiting is not too long
BSQ 6 bank employees explain all direct and indirect service fees
BSQ 7 no delays due to bureaucratic factors and procedures
DIMENSION 2: RELIABILITY AND SECURITY
BSQ 1 bank respects and values his customers
BSQ 2 bank has precision of account statements
BSQ 3 bank keep your transactions and personal detail as confidential
BSQ 4 bank has a good reputation
BSQ 5 bank gives you a complete information about the services to be performed
BSQ 6 bank has clarity of service related material

BSQ 7 bank provide its services at the time it promises to do so
BSQ 8 bank employees instill confidence by proper behavior
BSQ 9 information of the services to be performed is facile to be found
BSQ 10 feel safe and secure in your transactions
BSQ 11 deliver services as per specification done in contract, advertising, brochure etc
BSQ 12 bank employees process your transactions without errors
DIMENSION 3: COMMODITIES
BSQ 1 have visually appealing physical facilities
BSQ 2 have work environment, which improves effectiveness and efficiency of bank employees
BSQ 3 bank employees and premises appear neat and clean
BSQ 4 the information regarding banking services is visually attractive and facile to understand
BSQ 5 complete gamut of services
DIMENSION 4: EFFECTIVE ACCESS
BSQ 1 sufficient number of ATMs
BSQ 2 the branches and the ATMs are conveniently situate
BSQ 3 sufficient number of open tellers
BSQ 4 no interruption of the service

Results

Descriptive statistics were first used to establish a demographic profile of the respondents (table 2)

TABLE 2: RESPONDENTS' PROFILE

Demographic	Category	Respondents' Profile of Tirana		Respondents' Profile of Korca	
		Frequency	Percent	Frequency	Percent
Gender	Male	149	58.2	48	50.0
	Female	107	41.8	48	50.0
Age	18 – 24 year	25	9.8	9	9.4
	25 – 34 year	104	40.6	27	28.1
	35 – 44 year	80	31.3	25	26.0
	45 – 54 year	17	6.6	21	21.9
	55 – 65 year	24	9.4	14	14.6
	Over 65 year	6	2.3	-	-
Monthly Income	No income	4	1.6	6	6.3
	19.000 – 25.000 All	14	5.5	5	5.2
	25.000 – 40.000 All	59	23.0	32	33.3
	40.000 – 60.000 All	74	28.9	38	39.6
	60.000 – 80.000 All	58	22.7	13	13.5
	Over 80.000 All	47	18.4	2	2.1
Occupation	Employee	93	36.3	16	16.7
	Self - Employee	12	4.7	5	5.2
	Retired	15	5.9	-	-
	Student	6	2.3	9	9.4
	Housewife	5	2.0	-	-
	Sole trader	2	.8	-	-
	SME owner	11	4.3	5	5.2
	Civil Servant	37	14.5	-	-
	Other	75	29.3	13	13.5

Period of dealing with the bank	3 month	4	1.6	-	-
	6 month	8	3.1	15	15.6
	1 year	24	9.4	21	21.9
	2 years	48	18.8	7	7.3
	3 - 5 years	70	27.3	24	25.0
	More than 5 years	102	39.8	29	30.2

The aim of this study is to examine the association between age, gender, income, occupation, period dealing with a bank and level of perception of bank service quality operating in Tirana.

A one way ANOVA was performed on four factors *Responsiveness and Informing, Reliability and Security, Commodities and Effective Access* as dependent variable and demographics as independent variable. The result shows no significant effect of demographics on service quality perception for banks in Tirana.

The ANOVA analysis (table 3) exhibited that none of dimensions differed significantly on *gender* basis i.e. male and female respondents perceived the bank service quality dimensions as same. It means that no statistically significant difference was found between male and female means scores of service quality dimensions in Tirana.

TABLE 3. ANOVA BETWEEN SERVICE QUALITY DIMENSIONS AND GENDER, AGE, INCOME, OCCUPATION, PERIOD DEALING WITH THE BANK

ANOVA - TIRANA						
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Gender						
Responsiveness-Informing	Between Groups	4.921	1	4.921	2.182	.141
	Within Groups	572.758	254	2.255		
Reliability-Security	Between Groups	4.244	1	4.244	2.417	.121
	Within Groups	445.985	254	1.756		
Commodities	Between Groups	5.231	1	5.231	3.539	.061
	Within Groups	375.444	254	1.478		
Effective Access	Between Groups	.025	1	.025	.011	.917
	Within Groups	595.459	254	2.344		
Age						
Responsiveness Informing	Within Groups	4.912	5	.982	.429	.828
	Between Groups	572.766	250	2.291		
Reliability Security	Within Groups	5.143	5	1.029	.578	.717
	Between Groups	445.086	250	1.780		
Commodities	Within Groups	10.300	5	2.060	1.391	.228
	Between Groups	370.374	250	1.481		
Effective Access	Within Groups	19.609	5	3.922	1.703	.135
	Between Groups	575.876	250	2.304		
Income						
Responsiveness Informing	Between Groups	8.996	5	1.799	.791	.557
	Within Groups	568.682	250	2.275		
Reliability Security	Between Groups	7.908	5	1.582	.894	.486
	Within Groups	442.322	250	1.769		
Commodities	Between Groups	6.452	5	1.290	.862	.507
	Within Groups	374.222	250	1.497		
Effective Access	Between Groups	21.418	5	4.284	1.865	.101
	Within Groups	574.067	250	2.296		
Occupation						
Responsiveness Informing	Between Groups	17.971	8	2.246	.991	.443
	Within Groups	559.708	247	2.266		

Reliability Security	Between Groups	11.595	8	1.449	.816	.589
	Within Groups	438.634	247	1.776		
Commodities	Between Groups	17.094	8	2.137	1.452	.176
	Within Groups	363.581	247	1.472		
Effective Access	Between Groups	19.419	8	2.427	1.041	.406
	Within Groups	576.066	247	2.332		
Period dealing with the bank						
Responsiveness Informing	Between Groups	9.423	5	1.885	.829	.530
	Within Groups	568.255	250	2.273		
Reliability Security	Between Groups	11.414	5	2.283	1.301	.264
	Within Groups	438.815	250	1.755		
Commodities	Between Groups	11.128	5	2.226	1.506	.189
	Within Groups	369.546	250	1.478		
Effective Access	Between Groups	10.619	5	2.124	.908	.476
	Within Groups	584.865	250	2.339		

The aim of this study is to examine the association between age, gender, income, occupation, period dealing with a bank and level of perception of bank service quality operating in Korça.

A one way ANOVA was also performed on four factors *Responsiveness and Informing, Reliability and Security, Commodities and Effective Access* as dependent variable and demographics as independent variables.

ANOVA results suggest a significant difference in customers' perceptions by age groups and period dealing with a bank. The result shows no significant effect of gender, income and occupation on service quality perception for banks in Korça (table 4).

TABLE 4. ANOVA BETWEEN SERVICE QUALITY DIMENSIONS AND GENDER, AGE, INCOME, OCCUPATION, PERIOD DEALING WITH THE BANK

ANOVA – KORÇA						
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Gender						
Responsiveness-Informing	Between Groups	.005	1	.005	.002	.961
	Within Groups	206.372	94	2.195		
Reliability-Security	Between Groups	.203	1	.203	.175	.676
	Within Groups	108.886	94	1.158		
Commodities	Between Groups	.000	1	.000	.000	.984
	Within Groups	101.169	94	1.076		
Effective Access	Between Groups	1.969	1	1.969	1.020	.315
	Within Groups	181.478	94	1.931		
Age						
Responsiveness Informing	Within Groups	19.935	4	4.984	2.432	.053
	Between Groups	186.443	91	2.049		
Reliability Security	Within Groups	19.816	4	4.954	5.050	.001
	Between Groups	89.274	91	.981		
Commodities	Within Groups	5.047	4	1.262	1.195	.319
	Between Groups	96.122	91	1.056		
Effective Access	Within Groups	26.176	4	6.544	3.787	.007
	Between Groups	157.271	91	1.728		
Income						
Responsiveness Informing	Between Groups	18.241	5	3.648	1.745	.132
	Within Groups	188.136	90	2.090		
Reliability Security	Between Groups	6.818	5	1.364	1.200	.316
	Within Groups	102.272	90	1.136		

Commodities	Between Groups	9.395	5	1.879	1.843	.112
	Within Groups	91.775	90	1.020		
Effective Access	Between Groups	17.678	5	3.536	1.920	.099
	Within Groups	165.769	90	1.842		
Occupation						
Responsiveness Informing	Between Groups	23.045	6	3.841	1.865	.096
	Within Groups	183.332	89	2.060		
Reliability Security	Between Groups	7.498	6	1.250	1.095	.372
	Within Groups	101.591	89	1.141		
Commodities	Between Groups	11.938	6	1.990	1.984	.076
	Within Groups	89.232	89	1.003		
Effective Access	Between Groups	16.636	6	2.773	1.479	.194
	Within Groups	166.811	89	1.874		
Period dealing with the bank						
Responsiveness Informing	Between Groups	13.897	4	3.474	1.643	.170
	Within Groups	192.480	91	2.115		
Reliability Security	Between Groups	5.240	4	1.310	1.148	.339
	Within Groups	103.849	91	1.141		
Commodities	Between Groups	11.310	4	2.828	2.863	.028
	Within Groups	89.859	91	.987		
Effective Access	Between Groups	23.846	4	5.961	3.399	.012
	Within Groups	159.601	91	1.754		

The relationship between service quality perception and age for banks in Korça

Analysis of variance presented in table 4 revealed that age had a significant influence at $p < 0.05$ level ($F(4, 91) = 5.050$, $p = .001$) on **Reliability and Security** at $p < 0.05$ level ($F(4, 91) = 3.787$, $p = .007$) and on **Effective Access** perceptions and had no significant influence on Commodities and Responsiveness-Informing perceptions of bank customers in Korça.

Post hoc analysis (table 5) revealed that respondent of the age group 25– 34 year differ significantly from the respondent of age groups 18 - 24 year, 35 – 44 year, 45 – 54 and 55 – 65 year with respect to **Reliability and Security** perceptions of service quality for bank in Korca. Negative mean difference between the respondent of age groups 25– 34 year with the respondent of age groups 18 - 24 year, 35 – 44 year, 45 – 54 and 55 – 65 year shows that respondent of age group 18 - 24 year, 35 – 44 year, 45 – 54 and 55 – 65 year have higher mean scores than the respondent of age group 25 – 34 year for reliability- security. Respondent of the age group 18 - 24 year, 35 – 44 year, 45 – 54 and 55 – 65 year had a more positive perception about the banks respects and values his customers; precision of account statements; confidentiality; good reputation; gives you a complete information about the service; keep promises; employees instill confidence; feel safe and secure than the respondent of age group 18 – 24 year.

TABLE 5: POST HOC ANALYSIS OF AGE ON RELIABILITY-SECURITY AND EFFECTIVE ACCESS - LSD METHOD

Dependent Variable	(I) age	(J) age	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
Reliability and Security	25 - 34 year	18 - 24 year	-.85185 [*]	.38123	.028	-1.6091	-.0946
		35 - 44 year	-.98556 [*]	.27491	.001	-1.5316	-.4395
		45 - 54 year	-1.08730 [*]	.28818	.000	-1.6597	-.5149
		55 - 65 year	-.99603 [*]	.32620	.003	-1.6440	-.3481
Effective Access	25 - 34 year	35 - 44 year	-1.05185 [*]	.36488	.005	-1.7766	-.3271
		45 - 54 year	-1.13757 [*]	.38250	.004	-1.8974	-.3778
		55 - 65 year	-1.15542 [*]	.43296	.009	-2.0154	-.2954

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Post hoc analysis (table 5) revealed that respondent of the age group 25 – 34 year differ significantly from the respondent of age groups 35 – 44 year, 45 – 54 year and 55 – 65 year with respect to **Effective Access** perceptions of service quality for bank

in Korça. Negative mean difference between the respondent of age groups 25 – 34 year with the respondent of age groups 35 – 44 year, 45 – 54 year and 55 – 65 year shows that respondent of age group 35 – 44 year, 45 – 54 year and 55 – 65 year have higher mean scores than the respondent of age group 25 – 34 year for effective access. Respondent of the age group 35 – 44 year, 45 – 54 year and 55 – 65 year had a more positive perception about the banks sufficient number of ATMs; convenient location of branches and ATMs; sufficient number of open tellers and interruption of the service than the respondent of age group 25 – 34 year. Younger customer found their bank less secure and efficient in access.

The relationship between service quality perception and period dealing with a bank for banks in Korça

Analysis of variance presented in table 6 revealed that period dealing with a bank had a significant influence on Commodities at $p < 0.05$ level ($F(4, 91) = 2.863, p = .028$) and Effective Access at $p < 0.05$ level ($F(4, 91) = 3.399, p = .012$) perceptions and had no significant influence on Responsiveness – Informing and Reliability – Security perceptions of bank customers in Korça.

Post hoc analysis (table 6) revealed that respondent that have 6 month dealing with a bank differ significantly from the respondent that have 2 years and 3-5 years dealing with a bank with respect to commodities perceptions of service quality for bank in Korça. Positive mean difference between the respondent that have 2 years and 3-5 years dealing with a bank have lower mean scores than the respondent that have 6 month dealing with a bank for commodities. So, the managers have to deal with these group of customers in order to improve their perceptions levels related to bank visually appealing physical facilities; work environment; orderliness and cleanness of employees and premises; service information visually attractive and facile to understand and complete gamut of services. Customers who have 3-5 years dealing with a bank have lower mean scores than the customer who have more than 5 years dealing with a bank for commodities.

TABLE 6: POST HOC ANALYSIS OF PERIOD DEALING WITH A BANK ON COMMODITIES AND EFFECTIVE ACCESS - LSD METHOD

Dependent Variable	(I) Period dealing with a bank	(J) Period dealing with a bank	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
Commodities	6 month	2 year	1.09524 [*]	.45486	.018	.1917	1.9988
		3 - 5 year	.89167 [*]	.32707	.008	.2420	1.5414
	More than 5 year	3 - 5 year	.61121 [*]	.27422	.028	.0665	1.1559
Effective access	6 month	1 year	1.25714 [*]	.44771	.006	.3678	2.1465
		2 year	1.36429 [*]	.60620	.027	.1601	2.5684
	More than 5 year	1 year	1.08128 [*]	.37947	.005	.3275	1.8350
		2 year	1.18842 [*]	.55770	.036	.0806	2.2962

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Customers who have 1 years and 2 years dealing with a bank have lower mean scores than the customers who have 6 month and more than 5 years dealing with a bank for Effective access. So, the managers have to deal with these group of customers in order to improve their perceptions levels related to respects that bank provides to their customers; precision of account statements; confidentiality; good reputation; gives you a complete information about the service; keep promises; employees instill confidence; feel safe and secure etc.

Conclusions

Our objective was to determine whether demographic affect perceptions of the four dimensions of service quality delivered by banks in Tirana. The study did not found strong evidence of the effect of age, gender, income, occupation and period dealing with a bank on service quality perceptions.

The failure to establish demographic difference in perceptions of service quality, has implications for treatment of customers in these service contexts. That is, results imply that stereotyping along customers with different demographic characteristics may be inappropriate.

Regarding banks in Korça, the study found strong evidence of the effect of age and period dealing with a bank on service quality perceptions. That is, Reliability-Security and Effective Access dimension of bank service quality were significantly higher for mature individuals compares to their younger counterparts. Customers who have a longer period dealing with a bank have lower mean scores than the customers who short period dealing with a bank for Commodities and Effective access.

Overall, the findings suggest that bank service quality in Korça should be more closely tailored to age and period dealing with a bank.

The finding that mature people had higher perceptions on effective access of bank service has several important implications.

The high mean scores of the older age group for Reliability-Security and Effective Access indicated that they had a more positive perception about the banks respects and values his customers; precision of account statements; confidentiality; good reputation; gives you a complete information about the service; keep promises; banks sufficient number of ATMs; convenient location of branches and ATMs; sufficient number of open tellers etc. The finding reinforces the need for banks managers to place an emphasis on the underlying dimensions of service quality and take into account the moderating effect of demographics.

As is the case with any research, this study has several limitations. Neither psychographics nor the full range of demographic characteristics (e.g. education, marital status, and ethnicity) was included in this study. Thus, the inclusion of the full range of demographic and psychographics variables could also yield insights into segmentation possibilities. Further, the interaction effects within the demographic variables were not investigated. Yet this could be a worthy area of future research. Replication of this study with a larger random sample would increase the generalizability of the results.

References

- Aldaigan, A. H., Buttle, F. A. (2002). SYSTRA-SQ: A new measure of bank service quality. *International Journal of Service Industry Management*, 13 (4), pp. 362-81.
- Amin, M., Isa, Z. (2008). An examination of the relationship between service quality perception and customer satisfaction. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 1 (3), pp. 191-209.
- Angur, G. M., Natarajan, R., Jahera J. S. (1999). Service quality in the banking industry: an assessment in a developing economy. *International Journal of Bank Marketing*, 17/3, pp.116-123
- Avkiran, N.K. (1994). Developing an instrument to measure customer service quality in branch banking. *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 12, No. 6, pp. 10-18
- Bahia, K., Nantel, J. (2000). A reliable and valid measurement scale for the perceived service quality of banks. *International Journal of Bank Marketing*, 18 (2), pp. 84-91.
- Farley, J.U. (1964). Why does 'brand loyalty' vary over products?. *Journal of Marketing Research*, Vol. 1 No. 4, pp. 9 -14
- Gagliano, K.B., Itathcote, J., (1994), "Customer Expectations and Perceptions of Service Quality In Retail Apparel pecialty tores", *Journal of Service Marketing*, 8 (1), pp. 60-69.
- Gupta, K. K., Bansal, J. (2011). Effect of demographic variables on customer perceived internet banking service quality. *Paradigm*, XV(1&2), 83-92.
- Iacobucci , D., and Ostrom, A. (1993). Gender differences in the impact of core and relational aspects of services on the evaluation of service encounters. *Journal of Consumer Psychology*, Vol 2, No 3, pp. 257-286
- Javalgi, R. G., Belonax, J.J., Jr., Robinson, A. M. (1990). Mature consumers in the financial services marketplace - Potential market segments", *Journal of Professional Services Marketing*, Vol 6, No 1, pp. 81-107
- Kotler, P., Armstrong, G. (2010) *Principles of Marketing*. 13th edn. London: Pearson.
- Lleshanaku, A. (2008). Service Quality Perspectives in Albanian Private Banking. *ICMS*, Vol. 1, No. 1, pp. 28
- Mattila, M., Karjaluto, H. and Pento, T. (2003). Internet banking adoption among mature customers: early majority or laggards?. *Journal of Services Marketing*, Vol. 17 No 5, pp. 514 – 528
- Ogden, J., Ogden, D. (2005). *Retailing: Integrated Retail Management*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Scott, D., Sheiff, D. (1993). Service quality components and group criteria in local government", *International Journal of Service Industry Management*, Vol. 4, No. 4, pp. 42-53
- Spathis, C., Petridou, E., Glaveli N. (2004). Managing service quality in banks: customers gender effects. *Managing Service Quality*, Vol. 14, Iss: 1, pp.90 – 102
- Stafford, M. R. (1996). Demographic discriminators of service quality in the banking industry. *Journal of Services Marketing*, Vol. 10, Iss: 4, pp. 6 – 22
- Webster, C., (1989). Can Consumers be Segmented on the Basis of their Service Quality Expectations?. *Journal of Service Marketing*, 3 (2), pp. 35-53.'

THE IMPACT OF FOREIGN AID ON THE RELATIONSHIP BETWEEN IFRS ADOPTION AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT; A LITERATURE REVIEW ON CASE OF ALBANIA

ILVA ISA

Aleksander Xhuvani University, Finance and Accounting Department
ilvaisa91@yahoo.com

ABSTRACT

The first part of the study is a literature review of previous studies on affection of foreign aid on the relationship between IFRS adoption and foreign investment in other countries with familiar economic traits with those of economy in Albania. In the second part of the study a theoretical model will be mentioned to explain the relationship between IFRS adoption, foreign direct investment and foreign aid. The purpose of the paper is to find a link of the strength of foreign direct investment and foreign aid on the adoption of IFRS. The result of the study will be on whether foreign aid conditions the adoption of IFRS, or with a low degree of foreign countries with developing tend to have a convergence of IFRS. The last part of the study is a set of recommendations on different economic policies that through macroeconomic variables interact with accounting structures and its results effect on specific outcomes.

Key words: *Accounting Standards, IFRS adoption, Foreign Direct Investments, Albania*

Introduction

One of the advantages that brings a common “language” of reporting, such as IFRS is the promotion of the flow of foreign investment. As an entrepreneur we aim to make our financial statements transparent and trustworthy towards foreign investors in order to increase the possibility of cooperation or foreign investments in our enterprises. A global set of reporting standard reduces information barriers that are caused by the discrepancies existing across national accounting standards and practices.

The net economic value of IFRS is intended to capture direct pecuniary benefits as they are usually conceived in economic models of networks. Proponents of IFRS argue that the standards reduce information costs to an economy, particularly as capital flows and trade become more globalized: it is cheaper for capital market participants to become familiar with one set of global standards than with several local standards (Leuz, 2003; Barth, 2008).

The benefits from adopting IFRS, however, are likely to diminish with the relative quality of local governance institutions, including the quality of local GAAP (high quality institutions present higher opportunity and switching costs to adopting IFRS).

The net political value of IFRS is the benefit arising from the potential political nature of international accounting standard setting: if IFRS standard setting can be influenced by political lobbying, more powerful countries are more likely to be able to shape IFRS.

In addition to the macro-level economic and political factors it is likely that a country's decision to adopt IFRS is influenced by its internal politics: e.g., the actions of special-interest lobbyists and ideology-driven regulators.

Literature review¹

Academic theories yield mixed predictions on whether the adoption of IFRS is beneficial to a country. Some scholars have argued that international harmonization in accounting can improve capital-market efficiency: a common set of international accounting standards can reduce the information processing and auditing costs to market participants (Barth, 2007; 2008). Other academics argue that accounting standards evolve in the context of domestic cultural, legal, and other institutional features (including auditing): international harmonization in accounting, if it is not accompanied by changes to related capital market institutions, can be costly (Ball *et al.*, 2000; Ball *et al.*, 2003)² to countries where foreign trade is an important part of the economy can be expected to adopt IFRS. Related to the point above, it can be argued that countries choose to adopt IFRS when they expect to increase the share of foreign capital and trade in their economy: expected foreign involvement in an economy can make current adoption of international standards more attractive. In this sense, even countries with low *levels* of foreign capital and trade can choose to adopt IFRS if they are expecting *growth* in those factors.

Findings from the literature show that the capacity of a country to have advantages in attracting FDI is limited by local conditions of the country such as the development of financial market, level of education, absorptive capacity etc. Borensztein, De Gregorio & Lee (1998) and Xu (2000) show that FDI bring technology that translate into higher growth only when the host country of FDI has a minimum of human capital. Alfaro, Chanda, Kalemli-Ozcan and Sayek (2004), provide evidence that only countries with well-developed financial markets benefit significantly from FDI in terms of economic growth. As per the analysis of Alfaro (2006), macro empirical literature finds ambitious results of the effect of FDI on the productivity of the firm. In studies of the first generation, of case studies based on the same industry level between countries, these studies find a positive correlation between the productivity of multinational enterprises and value added per employee in the country's firms in the same sector. Second generation studies use firm-level panel data. These studies find no effect of presence of foreign investments or a negative effect on the productivity of firms in developing countries caused by multinational firms. A positive effect was found only for developed countries. According to Alfaro (2006) constant presence of FDI in economies with well-developed financial markets, experience growth rates that are almost two times higher than those of economies with poor financial markets. Increased FDI or the relative productivity of the foreign firm leads to higher additional growth in economies with developed financial markets compared with those economies where financial markets are under- developed. It was also found that local conditions as market structure and human capital generate positive effects of FDI on economic growth. Foreign Policy (2014), suggests that a target for foreign investment is not any country with rapid economic growth, because there are many other factors that determine how much of this increase will be transformed into the rebate back in place. According to WIR 2014, developing countries, to attract foreign investors have to reduce product cost and increase competitiveness in exports. Country markets oriented by FDI, reducing demand and slow growth lead to reduction or delay in FDI in the country. According to WBIF (2013). Foreign Direct Investments (FDI) are an important element for the socio-economic development of any country. FDI provide risk capital instead of interest-bearing loans, and is a good indicator of the confidence of international investors in the economy. It also brings expertise and advanced technology. However attracting FDI is largely supported by the political framework, legal and administrative framework for doing business in a particular

¹ Powerful countries can influence IFRS by directly lobbying the IASB; alternately, their influence can be more indirect if the IASB implicitly caters to their interests when developing IFRS.

² (Ball *et al.*, 2000; Ball *et al.*, 2003)

country. While attracting foreign capital remains essential to the economic growth prospects of the Western Balkan countries, it can also lead to increased dependence on imports because foreign investors tend to rely more on their purchases from their countries. For the Western Balkan region remains a challenge to achieve a balance between attracting FDI, especially those with knowledge and technology of high quality and development of the domestic economy with an export-oriented perspective.

The impact of IFRS in foreign direct investments

By analyzing a panel data set of over 1300 observations covering 124 countries, for the period from 1996 through 2009, (Lawrence A. Gordon, Martin P. Loeb³ and Wenjie Zhu)⁴ tested the basic argument that the adoption of International Foreign Reporting Standards (IFRSs) by a country resulted in increased foreign direct investment (FDI) inflows. Analysis of the data using an ordinary least squares (OLSs) approach provided evidence that adoption of IFRS leads to increased FDI inflows. The analysis indicated, that the overall increase in FDI inflows from IFRS adoption is due to the increase in FDI inflows by countries with developing, as opposed to developed, economies. A difference-in-difference test confirmed these findings. A key potential driver for IFRS adoption by countries with developing economies is the desire to receive financial aid from the World Bank. This factor is explicitly taken into account using a two-stage instrumental variable (IV) model. The results using the IV model provide strong confirmation of the OLS results.

The impact of foreign aid in the adaptation of IFRS

Understanding the concept of foreign aid is important in having a critical thinking in the understanding of the linkage. According to the definition given by the Development Assistance Committee foreign aid are the financial flows, technical assistance and commodities that are designed to promote economic development and welfare and can be in the form of grants or subsidized loans (Radelet, 2006). To those forms of aid that are directed toward

The effectiveness of foreign aid in relation to foreign investment is perceived in different ways by different authors. Some authors perceive foreign aid as having a complementary effect on foreign investment (Harms and Lutz, 2006; Selaya and Sunesen 2012, Annageldy, 2015). This is tied to those kind of aids regarded as a complementary factor input like infrastructure and human capital development, that can affect in the spur of investment flow.

Some authors believe that foreign aid has a substitutive effect on FDI. Foreign aid can be harmful to governance and it can trigger strengthening in the existing corruption pattern through its tendency to create distortions in the public sector, foster rent seeking behavior of public officers and delay pressure for effective reforms (Alesina and Weder, 2002; Svensson 2000).

Foreign aid that are in the form of physical capital formation like agriculture, manufacturing, and trade development replaces

However, despite different previous statements toward foreign aid, developing countries that have adopted international reporting standards and are in constant need of external resources like foreign aid to sustain development, encourage the raise of a few questions within us.

Firstly, will the demand for foreign aid customize the IFRS effect on foreign direct investments (FDI)?

Secondly, does this effect differ depending on the form of aid being considered?

Foreign aid, which includes financial flows, technical assistance and commodities that are designed to promote welfare and economic development, has remained an important source of foreign capital inflow, especially for developing countries.

This is not without its fierce debate over the effectiveness of aid in the recipient countries (Sachs, 2005; Easterly, 2006, 2008). An interesting and in-exhaustive strand of the debate on the effectiveness of foreign aid has been on whether its presence in a country has a complementary (or substitutive) effect on foreign investment. Some studies are of the opinion that foreign aid are likely to have a complimentary impact on foreign investment as aid flows can be used to finance complimentary goods, such as infrastructure, human capital development (education), and government policies that enhance peace and stability. Also, foreign aid brings donors to tend to place FDI in specific host countries, not downplaying the fact that these donors also have specific information about the aid recipient country and most times, make such information available to investors. On the other hand, the substantive effect from the presence of foreign aid is traced to the fact that aid utilized for the development of physical capital competes directly with or replaces investments that would have been undertaken by investors. More so, aid can instigate a rent-seeking behavior among public officials and can hurt institutional structure of a country, creating a disincentive for the attraction of foreign investment.

The controversy of the literature, pertaining to the effect of the presence of foreign aid on foreign investment, raises a concern as to how effective the adoption of IFRS can be in attracting foreign investment in the light of this form of capital. The underlying issue with foreign aid is that it forms an important aspect of foreign capital flow to countries, and seldom will

³ Accounting and Information Assurance, Robert H. Smith School of Business, University of Maryland Institute for Advanced Computer Studies, University of Maryland, United States

⁴ School of Business, The University of Hong Kong, China

an IFRS adopting country not be confronted with the presence of this form of financial flow. This raises significant interest considering that countries intention for the adoption of IFRS may likely be cut or improved with their demand for foreign aid.

Attitude toward Foreign Direct Investment in Albania⁵

Albania has implemented a liberal foreign investment regime with the goal of increasing foreign direct investment. The Law on Foreign Investment allows 100 percent foreign ownership of companies and outlines specific protections for foreign investors. In addition, Albanian tax policy does not distinguish between domestic and foreign investments. The U.S. - Albania bilateral investment treaty entered into force in 1998 and ensures that U.S. investors receive most-favored-nation treatment. The government has taken measures to improve the overall business climate in the country by streamlining business procedures through e-government reforms and improved legislation in a variety of sectors.

There are no restrictions on foreign ownership or control in domestic corporations. According to the Albanian legislation 100 percent foreign ownership of companies is allowed. There also are no sector-specific restrictions that discriminate against market access applicable to foreign investment.

The legal framework to promote investment has been improving and the country offers significant emerging opportunities across all sectors, especially in natural resources. Corruption and transparency remain a significant concern, however, especially in the natural resources sector, with many foreign companies reporting pressure to hire specific employees or sub- contractors affiliated with public officials. In June 2014, Albania became a European Union (EU) candidate country and now is working to fulfill the necessary criteria that would pave the way for the start of accession negotiations. The EU integration process likely will provide an incentive for Albania to continue on its reform path and to improve the business climate.

According to the 2015 World Bank's Doing Business Report, Albania made progress in regulatory reforms, moving up 40 slots from 108 in 2014 to 68 out of 189 in 2015.

Foreign Direct Investment annual inflows in Albania have increased significantly since 2008, averaging close to USD 1 billion per year for the period 2008-2014. The largest recipients of FDI inflows are extractive industries (primarily oil and gas), telecommunication, financial intermediation, and wholesale and retail sales. The government recently announced plans to license 13 oil and gas exploration blocks in 2015, which also may drive an increase in FDI in the coming years.

Foreign investors cite Albania's strategic location in the Balkans, vicinity with major European markets, free trade agreements with key markets (European Union, Turkey, CEFTA and EFTA countries), opportunities for investments in a wide range of sectors, and inexpensive and skilled labor force as major reasons for investing in Albania.

Benefits of Albania from FDI-s

FDI inflows stimulate economic development and have helped developing countries such as Albania when faced with economic hardship previously¹¹.

FDI in the tourism industry, energy sector, road construction and the service sector are going to generate increased employment.

FDI into Albania permits the transfer of technologies and assists in competition between producers within the local market.

Gains in the economy include the development of skills, and human capital resources by Albanian employees of Energy, Construction and Engineering firms receiving training on the operations of a business. The creation of new jobs, and increases the salaries of workers leads to lifestyle enhancement. Previously, Albanian professionals would immigrate to other nations. "Brain drain" is used to describe the phenomenon of emigration of highly qualified professionals from Albania to other EU nations. FDI in Albania contributes to positive economic growth, and professionals are a source of capital for developing countries such as Albania. Reversing the brain drain has had positive effects on education, income distribution and economic welfare.

Developments of FDI in Albania after the implementation of IFRS for Small and Medium Enterprises.⁶

During 2005-2008, foreign direct investments (FDIs) in the Albanian economy had rapid growth rates. In general, foreign direct investments had a significant impact on the increase in employment, exports, introduction of technologies and modern production methods, and on services quality and variety.

Foreign direct investments inflows in 2010 yielded EUR. 827.4 million, up by about 17.1% year-on-year. Foreign direct investments in 2010 were oriented mainly to the hydropower and hydrocarbon sectors. The ratio of net foreign direct

⁵ <http://www.state.gov/documents/organization/241665.pdf>

⁶ [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Doing_business_in_Albania_2014/\\$FILE/EY-doing-business-in-albania-2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Doing_business_in_Albania_2014/$FILE/EY-doing-business-in-albania-2014.pdf)

investments (inflows - outflows) to nominal GDP for 2010 is estimated at about 9.4% or about up 1.6 percentage points from the previous year. Excluding privatization receipts, the inflows of foreign direct investments in 2010 increased by 66.4% compared to 2009. This change was due to a higher level of privatization receipts and the important role they played in FDI growth in 2009.

In 2011, although FDI inflows increased year-on-year, a significant amount of foreign capital was repatriated resulting in a sharp drop in net FDI. Net foreign direct investment (FDI) inflows remained at the same level in 2012 as in 2011 and financed some 70% of the current account deficit, up from 60% in 2011. Total capital account inflows fell by 11.3% on an annual basis in 2012, but the overall balance of payments was positive and the stock of international reserves increased by 4.2%, covering about 4.5 months of imports. In the first half of 2013, FDI inflows increased by 12.3% in annual terms. Overall, the current account deficit has been narrowing but remains a source of vulnerability, especially in view of the potential adverse impact of the volatile external environment on inflows of FDI and migrant workers' remittances.

FDIs made an important contribution to the financial sector, particularly in banking. Out of 16 commercial banks operating at present in Albania, 14 are foreign-owned. Following the entry of foreign banking groups into the market, the performance and competitiveness of the financial services industry has been enhanced, thus contributing to the improvement of the quality of banking services. The telecommunications sector has also undergone a rapid development thanks to foreign investments. Three foreign capital companies are currently operating in the field of mobile telephony. The number of mobile phone users has amounted to 3 million users, at an increasing level of about 92%. Due to competition in this sector, the quality and quantity of services has increased and service costs have significantly declined. After the privatization of the state-owned fixed telephony company, even in this area there is an increasing number of subscribers, significantly contributing to the spreading of internet services in the country.

Attitude toward foreign aid in Albania

In favor and against Aid

Foreign aid is subject to a strong debate among academics as well as among members of Congress and among the American people. To understand the role of foreign aid in promoting development, we must first understand the history and objectives of the Foreign Assistance of USA – as well as other bilateral and multilateral donors. Sources of bilateral aid donors, including USA, tend to follow the donors strategic and political priorities rather than those of countries who need more from the development perspective. Although, the amount of money given by multilateral donors is less than that given by bilateral donors, the aid tends to go more towards poor countries. At the same time the international private capital flows to developing countries have a growing importance in the context of development, surpassing the influx of foreign aid in total volume since the early 90-s.

In many times aid was effective

Foreign aid has been effective in achieving its goals. Assistance was effective in rebuilding Europe after Second World War. Regarding development assistance has helped in reduction of smallpox disease, increase the life age and reduce the fertility rate in the whole world.

Foreign Aid helps in delivering public goods in developing countries

Many developing countries does not have sufficient funds to provide public goods, such as education and transportation systems or network of drinking water and wastewater. Although, such goods are necessary for the development, their return economic rate is so uncertain that private investors are not willing to provide them in large-scale. Foreign aid can be a substitute for private capital in these cases, providing funds for investment in public goods that the international capital market of these developing countries will not provide or to offer a higher interest rate.

Foreign aid effectiveness

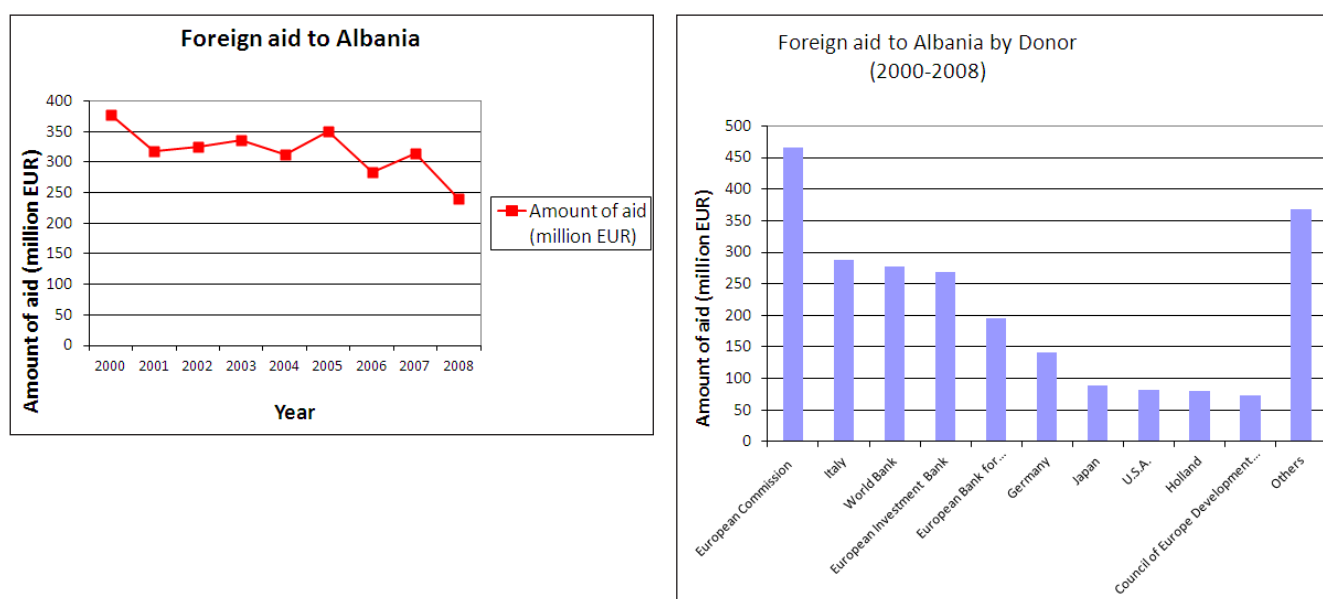
One argument is that foreign aid does not contribute in significant way to the economic development of developing countries. The aid which was supposed to promote development may give the opportunity for some of regimes to spend money in unproductive activities. Aid is lost in countries that have no technical or administrative skills and use it inappropriately. Moreover, aid beneficiaries can use it to fund projects that are conceived and poorly planned. Examples of roads built and unused, or other projects that destroy more than they create, unproductive resources, are not uncommon. Critics argue that the development should be left to market forces. According to their private sector in developing countries it will be more efficient in promoting economic growth and development rather than specialists.

Sometimes Aid damages developing countries

In general aid is transferred to the governments of developing countries, which tend to increase the power and government resources, relative protection to the rest of society as it strengthens its position in the fight for control of the government. People will spend more of their time focusing on achievement of policy and administrative decisions, avoiding attention, energies and resources from productive economic activities. This may trigger the disorder and tension leading to civil unrest and conflicts.

In many cases, foreign aid has supported governments in their pursuit of economic and political policies economically unproductive. These policies include special bad treatment groups, restrictions on private trade and the flow of private capital and enterprises, assets confiscation, price policies that discourage agricultural production and expropriation of foreign capital and enterprises. Pursuing such policies worsens the country's economic performance and aid beneficiary and the country will continue to be classified as the one, which is requesting the assistance because its situation is getting worse.

Total foreign aid during 2000-2010 was about 3,71 billion Euro, of which about 17,2 billion Euro (about 58%) were in grants form and 1,54 billion Euro in loans form (about 42%). Since 2000, aid levels have stayed within the limits of 240 to 405 million € per year. Figure 1. shows the distribution of foreign aid during this period (2000-2010). As shown in the figure below, in the past 3 years, the increase in concessional loans (commercial) offset a steady decline in grants.



Conclusion

Donors are reluctant to use the Albanian public procurement systems. Strategic agreements between donors and government, as well as the new Sector Working Groups provide positive effects on adjustment of aid flows.

Increased leadership ministries in SWG; Increased number of joint missions and joint analytic work; Implementation of the Fast Track Initiative on Division of Labour and extend it not only to the European donors but in all the donor community. The creation of Sector Working Group (SWG) contributes to the coordination of donor missions and analytical work, especially in the education sector.

In the frame work of integrated planning system to draft a harmonized action plan between the government and donors should support the IPS function to form a “loop” that narrows the scope of donor fragmentation. Activity Harmonized Plan that increases individual and collective responsibility of the government and donors can improve coordination at the sector level.

Regarding to the effectiveness of foreign aid in our country we can say that there is not an analytical study of the real impact and the role of foreign aid in the Albanian economy by the donor as well as by the government.

In general it can be said that the role of foreign aid has been positive in some sectors and contribution of some donors effective. Multilateral donors are those, who are flexible and quick in their actions, especially in infrastructure investments.

Foreign assistance in Albania is also directed at those sectors where the state budget could not assist and that their impact felt in the long term good governance and state administration. One of such areas was the technical assistance and capacity building of the Albanian institution as well as raising awareness of civil society in the country.

Due to the fact that Albania has a high rate of foreign aid or foreign assistance and sometimes the change in macroeconomics pushes investors from abroad to seek other potential markets.

Fiscal law, fiscal policies should be attractive towards FDI in order to increase FDI and decrease foreign assistance.
The financial markets should be more stable and attractive in loaning credits and encouraging sustainable developments .

Bibliography

<https://www.usaid.gov/albania>
<http://open.data.al/en/lajme/lajm/id/320/Foreign-aid-to-Albania-for-different-sectors>
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1895121
<http://www.britannica.com/topic/foreign-aid>
<https://ideas.repec.org/p/agd/wpaper/15-014.html>
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Doing_business_in_Albania_2014/\\$FILE/EY-doing-business-in-albania-2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Doing_business_in_Albania_2014/$FILE/EY-doing-business-in-albania-2014.pdf)
<http://www.state.gov/documents/organization/241665.pdf>

THE DECLINE OF FDI AND MIGRANT REMITTANCES IN THE WESTERN BALKANS. WHAT FUTURE FOR ALBANIA?

BRUNO S. SERGI

Associate Professor, Davis Center for Russian and Eurasian Studies Harvard University (Cambridge, MA, USA)

E-mail: bsergi@fas.harvard.edu

GIACOMO MORABITO

Ph.D. candidate, Department of Economics, University of Messina (Messina, Italy)

E-mail: gmorabito@unime.it

ABSTRACT

The EU countries are the major investors in the Western Balkans, so the European Union is the largest trade partner for the region. In the last decade, in general, investment flows have reflected the performance of the various peace processes, the access negotiations with the European Union and the internal economic reforms. Since 2003, there have been both an economic growth and a political stability in the Western Balkans that have contributed to increase the propensity to international investment. However, due to the global financial crisis and the Eurozone crisis, there have been low levels of economic development and a collapse of foreign direct investments (FDI) to the region. The article explores the determination of FDI into the Western Balkans in comparison to the migrant remittance inflows that, in the last five years, have slowed dramatically in the region. In particular, we analyze the case of Albania where, despite the recent drop, over the last decade there has been a growth of FDI flows so much that they have replaced migrant remittances as far as the level of the contribution in the Albanian economy is concerned. Remittances from expatriates in foreign currency have become one of the main items that financed the Albanian imbalance between the export of goods and the import of services. Remittance income has proven vital to Albania's economic progression and well-being as it helps support basic family expenses, bolsters entrepreneurial activity, and upholds business growth and transactions. However, there has recently been a significant recent fall of foreign remittances in the last decade. Therefore, this issue is of high policy relevance for the Western Balkan economies and ought to contribute to the current debate on the accession of Albania to the European Union and its economic and international relations.

Key words: *Albania, Balkans, Economics, European Union*

Introduction

In the Western Balkans, public opinion considers the integration into the European Union (EU) as the beginning of a new era. In recent years, we have assisted to developments in the 'EU-path' of the Western Balkan countries. In 2013, the accession of Croatia in 2013, while Montenegro started accession negotiations with the EU in 2012, and Serbia in 2013. In June 2014, Albania moved ahead towards the EU with the recognition of candidate status to the EU membership. The Former Yugoslav Republic of Macedonia (FYROM) was already recognized with the same status in 2005. While Kosovo signed the Stabilization and Association Agreement (SAA) with the EU in 2015, Bosnia and Herzegovina formally applied for membership of the EU in 2016. The recent intensity of the political relations between the EU and the Western Balkan countries has also reflected the economic relations. Indeed, the EU is the first trading partner of the Western Balkan countries. According to Eurostat statistics, all the countries of the region import mostly machinery, vehicles, and energy products, while their exports are various and each country is concentrated in certain fields. For example, Albania exports textiles, clothing and footwear for over a third of the total value of its exports, while Montenegro focuses its exports on metallurgy. Croatia and Slovenia, on the other hand, export especially chemicals and pharmaceuticals, machinery, electrical equipment and vehicles, reflecting their varying stages of economic development. The main trading partners of the region are the closest countries, especially for geographical and historical reasons. Italy records a trade surplus with the Western Balkan countries, and among the EU countries, is one of their main trading partners. Political relations with the Western Balkan countries represent a strategic priority of the Italian foreign policy. In addition to political, geographic, and cultural similarities, the wide diffusion of the Italian language in the Western Balkans area is a key factor boosting the economic ties. Both the volume of investment and the number of Italian companies in the area are extremely high. Italy is the first trading partner of Serbia, Croatia, and Albania. It is also the first importer country in Kosovo and second importer and exporter country in Slovenia. In the Western Balkans, Italy is also one of the most active countries in the sector of development cooperation, seen as a support for the process of economic transition and political democratization in the region with the goal of encouraging stabilization. Generally, in the 1990s the trend of foreign direct investment (FDI) to the Western Balkans was affected by the instability caused by the political fragmentation process. Since 2000s the situation of FDI in the region has changed until the 'boom' period 2006–2008. FDI flows have reflected the performance of the various peace processes, the accession negotiations with the EU, and the national economic reforms. The EU has developed a policy to support the gradual integration of the Western Balkan countries with the EU. Indeed, the candidate and potential candidate countries receive financial assistance to carry out the necessary reforms. Since 2007, EU preaccession assistance has been channeled through the Instrument for Pre-accession Assistance (IPA). The IPA funds build up the capacities of the countries throughout the accession process, resulting in progressive, positive developments in the region. For the period 2007–2013 IPA had a budget of some €11.5 billion; its successor, IPA II, will build on the results already achieved by dedicating €11.7 billion for the period 2014–2020. The current beneficiaries are Albania, Bosnia and Herzegovina, FYROM, Kosovo, Montenegro, Serbia, and Turkey. Among the functions of IPA, image building is necessary to create the perception of a country that is an attractive site for international investments. How much promotion is needed depends on the kind of foreign direct investments (FDI) to be attracted and the basic attractions of the host country. A large and dynamic economy promotes itself less than a small one, while if the economic base is weak and unstable, no amount of persuasion can attract large and sustained FDI flows. In the Western Balkans, since 2003 there have been both an economic growth and a political stability that have contributed to increase the propensity to international investment. However, due to the global financial crisis and the Eurozone crisis, there has been a collapse of FDI to the region. First, according to data reported by the Trade Map, over 60% of the volume of imports and exports are heading to the EU countries. Over the last decade, financial institutions of the EU countries, such as Austria, Germany, Greece, and Italy, have played an important role in managing the privatization of existing banks or through the financing of the economy. This also represented a 'contagion' of the Eurozone crisis that hit the candidate countries for the European Economic and Monetary Union. At same time, FDI followed an uncertain trend that, with the exception of Bosnia and Herzegovina, is worrying. In addition, there has been a significant drop of the migrant remittance inflows in almost all the countries of Western Balkans, such as Albania, Kosovo, and FYROM, where the inflows have slowed dramatically in the last five years. This issue is of high policy relevance for the Western Balkan economies and ought to contribute to the current debate on the accession to the EU. The article analyzes the determination of FDI into the Western Balkans in comparison to the migrant remittance inflows in the last decade. In particular, we analyze the case of Albania where there has been a growth of FDI inflows so much that they have recently replaced migrant remittances. The structure of the article is as follows. In the first part, we provide a historical background and brief overview of the literature on FDI and migrant remittances in the Western Balkans. The second part analyzes the statistical data of the macroeconomic indicators of the selected countries for the period 2005–2014. In the third part, we analyze the case of Albania comparing the related data with each other. Finally, the fourth part concerns the conclusions of the main results that could contribute to the current debate on the economic crisis of the Western Balkan region and the accession of Albania to the EU, which is particularly important for its economic and international relations.

Literature Review

According to the literature, the Western Balkans comprise Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Kosovo, FYROM, Montenegro, Romania, Serbia, and Slovenia. However, as in the case of our research, Greece and Turkey are often included. Situated in the South-Eastern of Europe, the Western Balkan region is a small one, with an area of around 666,700 square km (257,400 square miles) and the population as 59,297,000 (est. 2002). The Western Balkan countries have many common features as a result of a shared history and similar transition experiences, and from the ethnic, linguistic and religious composition is a complex region as the result of millenniums of changes. Indeed, this region has an important geostrategic position and, as during the past centuries, the great powers (Ottoman Empire, Russian Empire and Austria-Hungary) crossed their interests in the region. At present, the Western Balkans are confronted with the consequences of the worst economic and financial crisis of global economy, since the end of World War II. From the economic point of view, the Western Balkan region is underdeveloped and several factors impeded the economic development of the region: the poor endowment in terms of natural resources, the cultural factors, and the political situation over the centuries, such as the military conflicts. In particular, most of the Western Balkan countries experienced high political and economic instability in the 1990s, while economic recovery and transition related economic reforms have been generally slower than in Central Eastern Europe. During the 1990s, political instability left deep traces on the Western Balkan region and unresolved political problems remain on the agenda. The economic implications of these events have been particularly serious for the countries of former Yugoslavia. The disintegration of the Socialist Federal Republic of Yugoslavia led to the break-up of traditional economic and trade links, a very deep recession, delays in economic reforms and in integration of most countries with the EU. After a marked drop in GDP in the first half of the 1990s, the majority of the Western Balkan countries continued to have negative growth rates in the second half of the decade. Economic recovery has generally been slow, and integration with the rest of Europe has also proceeded very unevenly. The article explores the determination of FDI inflows into the Western Balkans that, despite many positive developments during the 2000s, have slowed dramatically in the region in the last five years. Over the last decade, there have recently been significant contributions to the literature on FDI in the Western Balkans. And this is due in particular to the many foreign capitals and their role in most countries during the twenty-year transition to market economy. Demekas *et al.* (2005) note that the Western Balkans is a region not comprehensively covered in econometric studies on FDI in transition economies, in part due to the lack of comparable data. They analyze the size and distribution of FDI in the Western Balkans, and their results show that gravity factors explain a large part of FDI inflows in the Western Balkans, but that host-country policies also matter notably relative unit labor costs, the corporate tax burden, infrastructure and the trade regime. Christie (2003) applies a gravity model to FDI stocks in five Western Balkan countries (Albania, Montenegro, and Serbia were omitted because data were lacking), and the findings suggest that they have lower stocks of FDI in relation to the Central Eastern European countries, while no conclusive results were found between trade and FDI for the Western Balkans. Kekic (2005) analyzes trends in FDI in the Western Balkans during the early 2000s, concluding that the upsurge in FDI has been based on only a few minimal conditions – the restoration of peace and basic security, the beginnings of economic recovery and modest improvements in the business environment. Kekic also relates, in a cross-section gravity model, FDI inflows into the 27 East European countries during 1998–2002 to a number of variables that influence FDI including GDP, wages, the business environment, natural resource endowments, privatization and geographic distance. The estimated equation for 1998–2002 explained almost the whole inter-country variation in FDI inflows. The impact of market size, natural resources and labor costs on FDI inflows were all statistically significant, but FDI inflows were also found to be sensitive to the policy framework, particularly the business environment and privatization strategy. However, it is important to re-examine these issues taking into account more recent data: in the 2000s, there has been a strong upsurge in FDI in most Western Balkan countries that may have more than compensated for the earlier lack of FDI. Brada, Kutun, and Yigit (2006) find that conflict, instability and delayed transition have reduced FDI inflows in the Balkans. In particular, they examine the effects of transition and of political instability on FDI inflows to the transition economies of Central Europe, the Baltics and the Western Balkans. In their specifications, they relate FDI inflows to a country's economic characteristics. The results show that FDI inflows to transition economies unaffected by conflict and political instability exceed those that would be expected for comparable West European countries. In the case of the Western Balkan countries, conflict and instability reduced FDI inflows below what one would expect for comparable West European countries and reform and stabilization failures further reduced FDI to the region. The conclusion is that the economic costs of instability in the Western Balkans in terms of foregone FDI have been quite high. FDI to the Western Balkans are driven by geographical and institutional factors, similarly to other transition economies. On the other hand, migrant remittances still represent a valuable source of income for many low and middle-income households in developing countries, such as the Western Balkans. Recently, international migrant remittances have grown further, but cannot substitute for economic policies in developing countries. The short-term effect of remittances is usually related to increases in consumption, poverty alleviation and income inequality that result in changes in labor market participation. While long-term effect is more pertinent to socioeconomic development and specifically on education performance and health status improvement. In the case of the Western Balkans, a large number of migrants has mainly moved to Europe and even within the same region, and has a key role in the growing volume of cross-border operations, mostly directed to their families. Numerous studies in the literature concentrated on migrant remittances impact on economic

growth. Many scholars suggest that migrant remittances inflows have significant positive impact on economic growth, on direct way, or through informal channels; contrary to those, others proved the negative impact of remittances on economic growth, due to the existence of moral hazard problem. In addition, there are also studies that find no significant relationship between remittances sent by migrants and growth. Giuliano and Ruiz-Arranz (2005) used a crosscountry series for migrant remittances covering over 100 countries for time period 1975–2002. They found that migrant remittances have promoted growth in less financially developed countries by providing an alternative way to finance investment. The findings suggest that there is an investment channel through which migrant remittances can promote growth where the financial sector does not meet the credit needs of the population. Baldé (2010) investigated the relationship migrant remittances-economic growth in 29 Sub-Saharan African countries for the period 1980–2004, and found that migrant remittances have no direct impact on economic growth, but can promote growth through many indirect channels: savings, investment, production, education, etc. In the absence of developed financial system in these countries, migrant remittances could be a complement of the existing system and help alleviate credit and liquidity constraints for investments. Migrant remittances can contribute to financial development by allowing households to open bank accounts, and even if migrant remittances are used for consumption, this may lead to multiplier effects through increased demand and increased production that is good for growth. Ekanayake *et al.* (2008) examine the impact of migrant remittances and FDI on the economic growth of developing countries. The study uses annual data of a large group of developing countries covering Asia, Africa, and Latin America and the Caribbean for the period 1980–2006. They find that both 17 migrant remittances and FDI significantly promote growth in developing countries. The positive relationship between migrant remittances and economic growth was challenged in several studies, one of them being Chami *et al.* (2003) who found that migrant remittances have negative impact on economic growth of recipient country because a significant flow of migrant remittances reduces labor force participation and work efforts which lower output. They highlight the presence of moral hazard effect of migrant remittances that adversely affect economic growth. Covering a sample of 113 countries over the period 1970–1998, their study showed a negative relationship between funds received and growth. In conclusion, migrant remittances may play an important role providing relief during difficult economic times, ensuring complimentary social protection and correcting the limited government policy interventions. The effect of migrant remittances is not only multidimensional but in terms of duration their impact might be in short as well as in long-term. In this sense, the impact of international migration on migrants' households and communities of origin has recently received increasing attention in view of the potential role that it can play both in improving the livelihood of family members left behind and in fostering local development in the sending countries. A growing literature has looked for impacts of migrant remittances on developing or poor economies. Migrant remittances have been studied to determine how these flows serve to raise developmentally the migrant sending societies, including in increasing consumption levels, providing for housing, promoting business investments, and increasing the availability of health and education services for family members left behind. Taking into account the last decade, we can state that the global financial crisis and the Eurozone crisis have a significant influence on the migrant remittances inflows as to seriously affect the developing economies, like those of the Western Balkan region. In the Western Balkans, the recent decline of migrant remittances was one of the main impacts of the Greek debt crisis. The crisis has encouraged the deceleration of their economy by decreasing the Balkan countries GDP, increasing unemployment rate, decreasing remittances etc. According to Backé and Gardó (2012), even if the effects on the region have been limited, it seems that Albania is the country more affected by the spillovers of the Greek debt crisis compared to other Western Balkan countries. This has happened due to the fact that there is a relatively high percentage of Albanian migrants in Greece, and Greece is the most important country for the Albanian remittances. The Western Balkans are experiencing a difficult period because of the Greek debt crisis, whose effects were characterized by the decrease of GDP, decrease of remittances, increase of unemployment, etc.

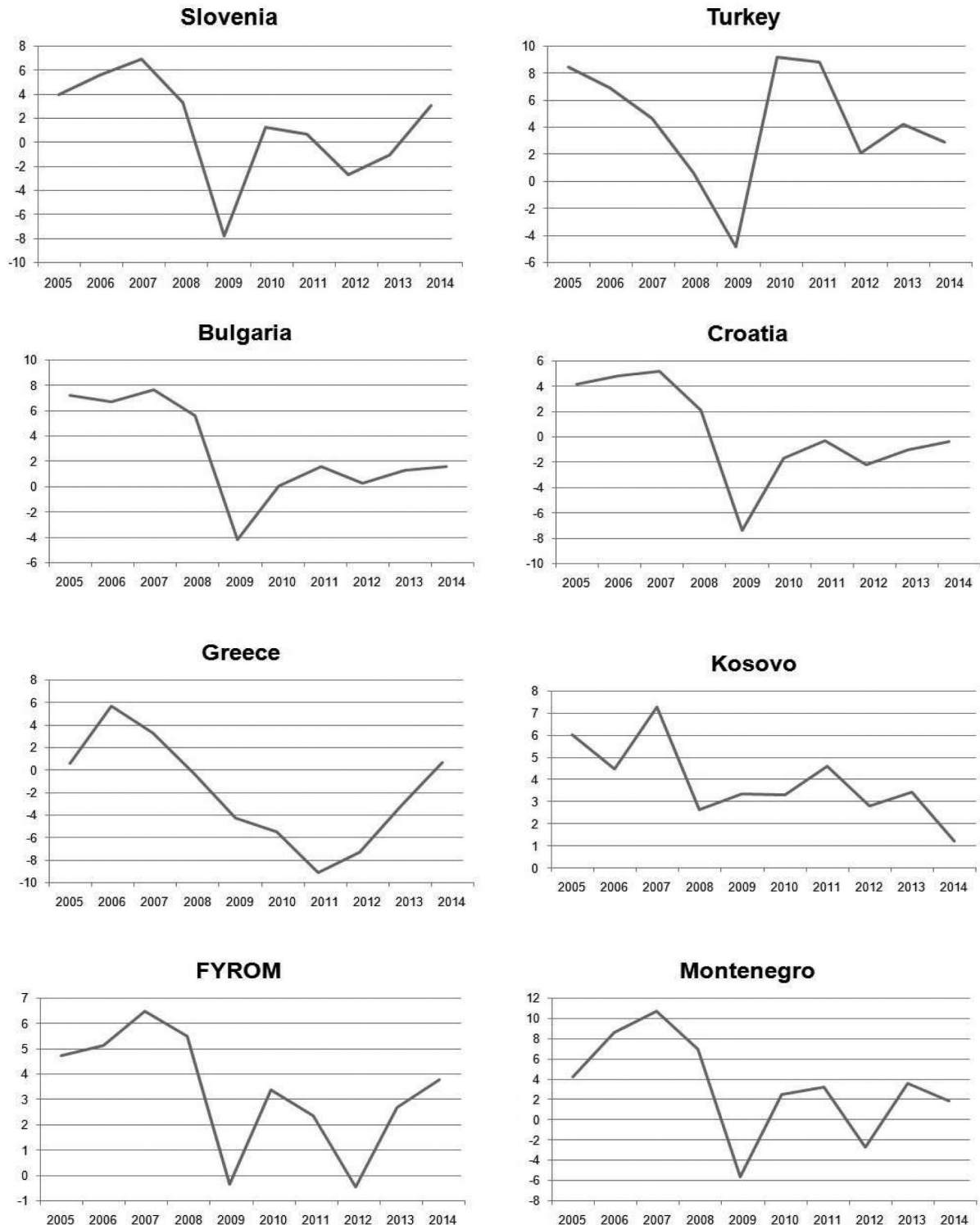
Data and Methodology

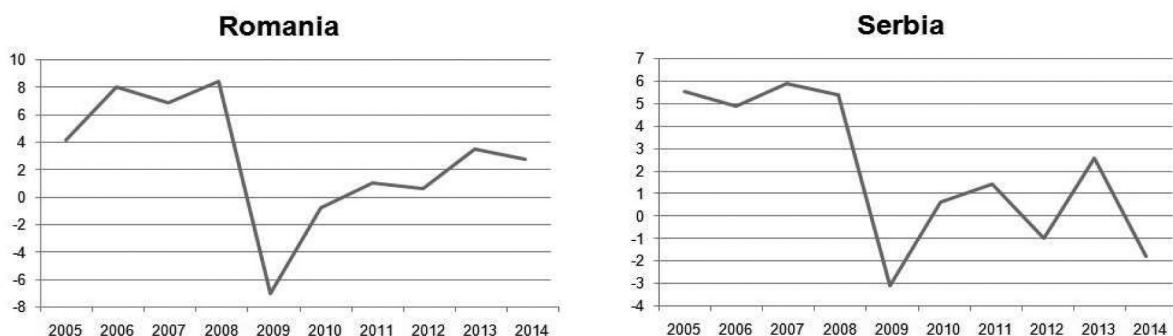
The sample analyzed here is made up of 12 countries of the Western Balkans. In particular, this paper registers the variations related to the macroeconomic conditions over the period between 2005 and 2014. The selected countries are:

- 1) Albania;
- 2) Bosnia and Herzegovina;
- 3) Bulgaria;
- 4) Croatia;
- 5) Greece;
- 6) Kosovo;
- 7) FYROM;
- 8) Montenegro;
- 9) Romania;
- 10) Serbia;
- 11) Slovenia;
- 12) Turkey.

The economic data are compiled by the World Bank that allows free and open access to data about development in countries around the globe. Among the macroeconomic indicators, we analyze the annual percentage growth rate of gross domestic product (GDP) at market prices based on constant local currency. GDP is the sum of gross value added by all resident producers in the economy plus every product taxes and minus all the subsidies not included in the value of the products. It is calculated without making deductions for depreciation of fabricated assets or for depletion and degradation of natural resources. The data show that by 2008 the Western Balkan countries had made an impressive progress: in fact, they reduced their gap in GDP per capita vis-à-vis advanced EU economies. The Western Balkan countries have enjoyed high and sustained economic growth starting in the 2000s, and they have experienced investment booms owing to substantial capital inflows and low global interest rates. However, they fell in economic downturn in 2009 (see Chart No. 1), and since then followed the general trends on global and European scale.

CHART NO. 1
GDP GROWTH (ANNUAL %)

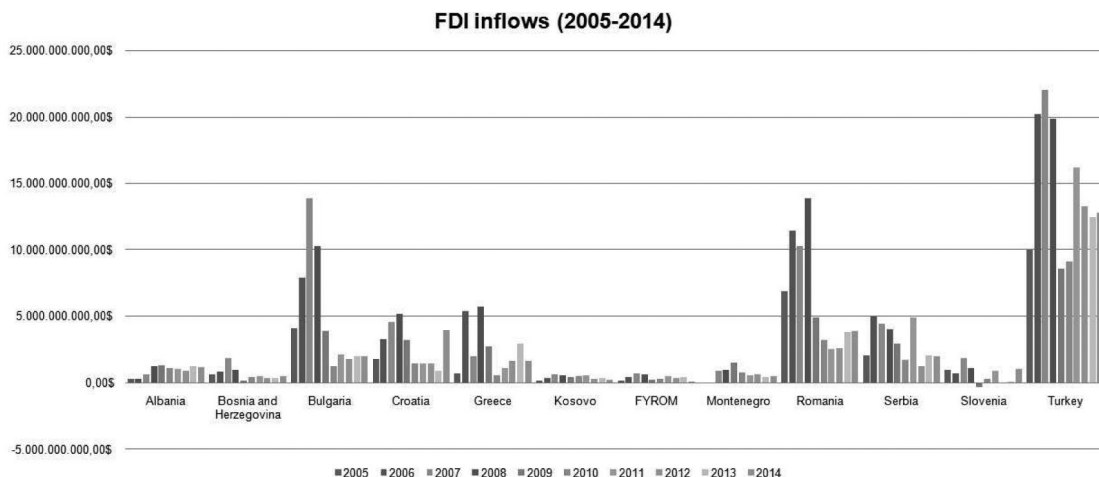




Source: World Bank (2016)

In addition, the fall of FDI has worsened the already fragile economic situation. FDI refer to direct investment equity flows in the reporting economy: they are made out of the sum of equity capital, reinvestment of earnings, and other capital. Direct investment is a category of cross-border investment associated with a resident in one economy having control or a significant degree of influence on the management of an enterprise that is resident in another economy. The indirect positive impact of FDI on the host country is the transfer of knowledge, innovations and technological capabilities. Foreign companies from the industrialized countries can contribute to economic growth of local companies through the diffusion of technological knowledge, know-how, experience, managerial practices, and organizational alternatives. However, the size of the positive effects of FDI depends on the human capital available in the host country and its absorbent capacity of the available technologies. Therefore, only countries with sufficiently high levels of human capital can exploit the technological spillovers associated with FDI. Regarding the Western Balkans, despite the recent political and institutional positive developments, the average of FDI inflows is still not enough and some countries are relying on financial assistance of the EU. The recent fall of FDI has involved all the Western Balkan countries, but it has hit in particular FYROM and Serbia. In fact, despite large incentives put in place by the government, FYROM has seen shrinking FDI between 2008 and 2009 by over 50%, while in Serbia the decline has stopped just below 50%. In turn, Croatia and Bosnia and Herzegovina have decreased by 40%, while in Albania the decline was about 23% and in Montenegro just above 20% (see Chart No. 2).

CHART NO. 2

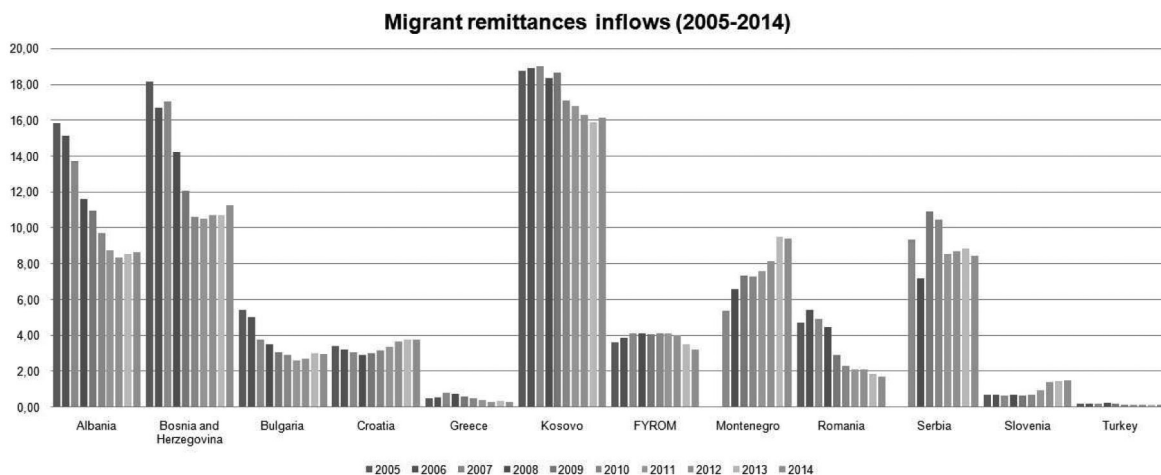


Source: World Bank (2016)

The fall of FDI has dramatically affected a region where, in addition to that, there has also been a decline of exports and migrant remittances. The concept 'migrant remittances' is the transfer of monetary or in kind resources by a migrant to his home country. The ideal conditions would be that all these flows are sent by formal channels: in fact, part of these inflows can be recorded and others cannot. In the last two decades, migrant remittances have played an increasingly large role in the economies of small and developing countries. Their existence constitutes a substantial amount of the flow of capital between countries: indeed, remittances from international migrants to their countries of origin constitute the largest source of external finance for developing countries after FDI. The contribution of migrant remittances for growth and for poverty alleviation could reduce the possibility of adopting macroeconomic policies to implement necessary structural reforms. Migrant remittances, in fact, could contribute to longer-term growth when the remittance receiving countries' political and economic policies. In addition, institutions create the incentives for financial and business investment as well as savings from remittances. Academic studies show that migrant remittances have a positive impact on macroeconomic growth and on well-

functioning financial markets by lowering the costs of conducting transactions. Most of the economic literature has focused on three main issues: (1) the direct impact of migrant remittances on income distribution, poverty alleviation and individual welfare; (2) the subsequent effects of migrant remittances on the economy as a whole, discussing the impact on employment, productivity and growth; (3) the contribution of migrant remittances to cover deficits in the trade balance and in the current account. Even if they are less important than FDI, migrant remittances still represent a valuable source of income for many low and middle-income households in developing countries, as well as a significant source of capital. Recently, international migrant remittances have grown further, but cannot substitute for economic policies in developing countries. In the case of the Western Balkans, a large number of migrants – especially from Albania and Kosovo – has mainly moved to Europe and even within the same region, and has a key role in the growing volume of cross-border operations, mostly directed to their families. Migrant remittances represent a significant part of many Western Balkan economies and are a source for growth. However, the crisis has caused a serious decline in remittance inflows as global consumer demand, so trade has plummeted, economies have tightened and unemployment has increased. Analyzing data, we show that Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Greece, and Turkey were severely affected of decline in remittance payments. Romania also suffered a sharp decline compared to pre-crisis levels, but in recent years there have been growing remittances inflows (see Chart No. 3).

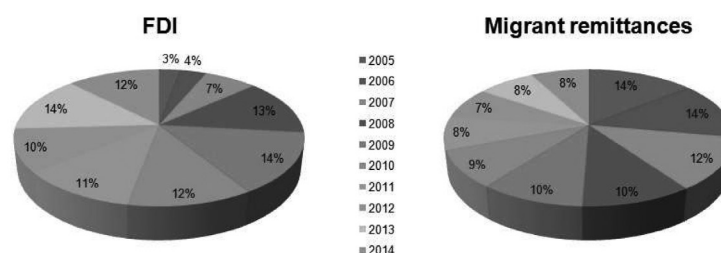
CHART NO. 3



Source: World Bank (2016)

Case Study

Albania is the country which, more than the others, has historical ties with Italy, especially in terms of trade relations, due to the diffusion of the Italian language. Italy has done much in recent years, both bilaterally and multilaterally, to facilitate the path of Albania towards greater economic and social stability. According to World Bank estimates (2013), Italy represents a 46.33% share in Albania's export market and a 33.08% share of the import market. Italy is the primary trade partner of the Albanian state, with a market share of around 35%, and is the main investor for a number of firms and the leading bilateral donor. According to the data reported by the World Bank, we can state that the Albanian economy has suffered since the crisis began. Over the last 5 years there has been a sharp drop of the growth rate of GDP, recording in 2013 a decline of more than 6 percentage points compared to 2008. On the other hand, FDI flows have undergone particular drops, slowing down compared the 'boom' period 2006–2008. In general, over the last decade, there has been a growth of FDI flows so much that, after more than 20 years, they have replaced migrant remittances as far as the level of the contribution in the Albanian economy is concerned (see Chart No. 4).

CHART NO. 4
ALBANIA (2005–2014)

Source: World Bank (2016)

Remittances from expatriates in foreign currency have become more than a typical phenomenon for Albania, and one of the main items that financed the great imbalance between the export of goods and the import of services. Remittance income has proven vital to Albania's economic progression and well-being as it helps support basic family expenses, bolsters entrepreneurial activity, and upholds business growth and transactions. However, despite their importance to the Albanian economy, the trend of their fall has been constant in the last years. In fact, in 2014 there was a decline of about 6% of foreign remittances compared to 2005. There are many causes that have led to the recent drop in remittances. Among them, there are the growing rates of unemployment in the EU, the integration of emigrants in the hosting countries (mainly Germany, Greece, Italy, and United States), and the trend of a part of the Albanian emigrants that came back to Albania. In particular, the most of the emigrants who have returned into the country come from Greece, especially due to the worsening of the debt crisis. The Greek debt crisis is having a crucial role: in addition to inflict hardship on Greeks, it is impacting too into its neighboring countries, such as Albania, Bulgaria, Kosovo, FYROM, and Serbia, which are economically dependent on Greece and even less well equipped to deal with the consequences. The number of migrants working in Greece has in the past reached as high as 700,000 – 1 million individuals, and two-thirds of them came from Albania, where remittance payments accounted for an estimated 10-12% of annual GDP before the crisis. At the macro-level, a mass return of unemployed migrants to Albania would hike up the unemployment rate. According to data reported by Instituti i Statistikave (INSTAT), unemployment rate in Albania is 17.5%, but in reality, it seems to be much higher.

Conclusions

The Western Balkans are not homogeneous with regard to their socio-economic, political, cultural, and ethnic characteristics. After the fall of communism in the region, the EU has gained leverage with the help of future membership prospects, while emphasizing the need of reconciliation, stability, democracy and economic prosperity. The Eurozone crisis has revealed the full extent of the region's dependency on the EU economy, but a number of links to the EU have been lost, and are currently being replaced by new investors, such as China and Russia. Russia is an alternative to EU integration. It has played a prominent role in the Western Balkans for centuries, due to its historical, political, and cultural ties. In the last decade, Russia is increasingly fulfilling its interests through diverse forms of economic cooperation with the most economically important countries and world associations. Indeed, its economic potentials (energy, raw materials, etc.) make it a relevant geopolitical actor. Now, Russia is back to the Western Balkans and aims to build its influence in the region through its increasing economic impact. Russia is the main energy provider for the region and it appears more and more as both an investor and a trade partner. In particular, over the last decade there has been an increasing volume of foreign trade between Russia and individual Western Balkan countries. Russian companies have invested more capital in organizing production and other economic activities. Most of these investments has been focused on: processing and distribution of oil and gas (from investments by Gazprom, Lukoil, and others in Bulgaria, Romania, Serbia, etc.); base metal production (investments in ironworks in Croatia and Romania, and the production of aluminum in Montenegro and Romania, etc.); manufacturing (manufacturing of machinery, building materials, pharmaceuticals production, food industry, etc.); investment in tourist capacities in Albania, Bulgaria, and Montenegro. However, a leading position in the oil sector and a monopoly in gas do not always bring political leverage. Montenegro, where a third of all registered companies are linked to Russia, joined EU sanctions on Russia. Therefore, in geostrategic terms, the energy sector can represent a link as well as a factor in the development of other kinds of relationships in other domains of trade. Currently, Russia still seems far away from having a long-term Western Balkan strategy to affirm its greater political and economic presence in the region. Nonetheless, all the Western Balkan countries have recently registered a rising trend in their foreign trade with Russia, regardless of the fact that some of them have meanwhile become members of the EU or have been working intensively on the process of EU integration. However, the expectations of the 'EU-path' were quite different. The integration would lead to political stability, economic stability, reduction of corruption, the increase of FDI, employment and social welfare growth. Nevertheless, the Eurozone crisis has come to involve the Western Balkan countries. Now, it is hard to find the way to exit from the crisis, and only focusing on the integration into the EU, or waiting for external economic aid, could reinforce the dependence of the Western Balkan economies on external factors. It is likely to take shape an uncertain future in terms of economic stability in the region, which is very significant geostrategic interest. Even if these countries see their integration as an essential goal, they believe that the 'old EU-15' does not inspire complete confidence. And to take advantage of this diffidence towards the EU and the fear of returning to the 'sphere of influence' of Russia, there is Turkey through the foreign policy adopted by the President Recep Tayyip Erdogan. Indeed, Erdogan aims to give a key role to Turkey – at least economically – in the Western Balkans, which he considers as "inseparable brothers." The presence in the region of Turkish companies is expanding, and it should increase especially in Albania. Due to the global financial crisis and the Eurozone crisis, there have been low levels of economic development and a collapse of FDI to the Western Balkans. For example, Italy is the main trade partner of the Albanian state, in addition to being the first country of migrant remittances flows. Analyzing the case of Albania, we show that FDI are replacing migrant remittances inflows as far as the level of the contribution in the Albanian economy is concerned. This is one of the main consequences of the crisis that has hit the Albanian economy. In addition, there is political and social uncertainty in Albania whose FDI flows could be compromised in the short term. The risk is that the so-called 'Albanian miracle' of a few years ago may soon be a 'distant memory' if appropriate economic policies will not be adopted to re-launch the Albanian economy. With regard to internal

politics, it will be necessary to insist on counterattacking local corruption, which also inhibits the FDI that would provide more capital to the country. Albania is a key player in the Western Balkans, and we believe that it should adopt a more decisive foreign policy with all countries of the region, especially in economic terms. However, its foreign policy seems to be affected by the geostrategic triptych currently working in the Western Balkans between the EU, Russia, and Turkey. And in this regard, for example, Albania could attract further FDI taking advantage of the privileged relationship with Turkey, which is one of main trading partners due to historical and cultural reasons. In particular, the presence in the region of Turkish companies is expanding, and could compensate in part for the collapse of migrant remittances that could, on the other hand, provoke more negative consequences to the economic growth of the country in the long term.

Bibliography

- Baldé, Y. (2010, February). Migrants' Remittances and Economic Growth in Sub-Saharan Africa. Paper presented at the Migration: A World in Motion, Maastricht, Netherlands.
- Bank of Albania (2006, June). *Remittances: Albanian Experience*.
- Barajas, A., Chami, R., Fullenkamp, C., Gapen, M., & Montiel, P. (2009). Do workers remittances promote economic growth?. *International Monetary Fund – Working Papers*, 09/153.
- Barlett, W. (2008). *Europe's troubled region. Economic development, institutional reform and social welfare in the Western Balkans*. New York, NY: Routledge.
- Barlett, W. (2010). The social impact of the Global Economic Crisis in the Western Balkans with a focus on the Republic of Macedonia. *PECOB Papers Series*, 1.
- Barlett, W., & Uvalic, M. (Eds.). (2013). *The social consequences of the global economic crisis in South East Europe*. London, United Kingdom: London School of Economics and Political Science.
- Bevan, A., & Estrin, S. (2004). The determinants of foreign direct investment into European transition economies. *Journal of Comparative Economics*, 32(4), 775–787.
- Bevan, A., Estrin, S., & Meyer, K. (2004). Foreign investment location and institutional development in transition economies. *International Business Review*, 13(1), 43–64.
- Bloningen, B.A. (2005). A review of the empirical literature on FDI determinants. *Atlantic Economic Journal*, 33, 383–403.
- Brada, J.C., Kutun, A.M., & Yigit, T.M. (2006). The effects of transition and political instability on foreign direct investment inflows: Central Europe and the Balkans. *Economics of Transition*, 14(4), 649–680.
- Catrinescu, N., Leon-Ledesma, M., Piracha, M., & Quillin, B. (2009). Remittances, institutions and economic growth. *World Development*, 37(1), 81–92.
- Chami, R., Fullenkamp, C., & Jahjah, S. (2003). Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?, *IMF Working Papers*, 03/189.
- De Palma, F. (2010). Migrazioni e rimesse nei Balcani. *Quaderno ISSM*, 155.
- Del Prete, F. (Eds.). (2006). *Spazi e relazioni economiche tra il Mezzogiorno e i Paesi dell'Europa balcanica*. Milan, Italy: FrancoAngeli.
- Demekas, D.G., Horvath, B., Ribakova, E., & Wu, Y. (2005). Foreign Direct Investment in Southeastern Europe: How (and how much) can policies help?. *International Monetary Fund – Working Papers*, 05/110.
- Ekanayake, E.M., & Halkides, M. (2008). Do remittances and foreign direct investment promote growth? evidence from developing countries. *Journal of International Business and Economics*, 8(1), 1–15.
- Estrin, S., & Uvalic, M. (2013). Foreign direct investment into transition economies: are the Balkans different?. *LEQS Paper*, 64.
- Feenstra, R.C., Markusen J.R., & Rose, A.K. (2001). Using the Gravity Equation to Differentiate Among Alternative Theories of Trade. *Canadian Journal of Economics*, 34(2), 430–477.
- Giuliano, P., & Ruiz-Arranz, M. (2009). Remittances, financial development and growth. *Journal of Development Economics*, 90(1), 144–152.
- Habib, M., & Zurawicki, L. (2002). Corruption and foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 33, 291–307.
- International Monetary Fund (2015). *The Western Balkans: 15 years of economic transition*.
- Jovicic, M. (2009, September). *The onset of the economic crisis in the West Balkans*. Paper presented at the Economic Policy and Global Recession, Belgrade, Serbia.
- Kalotay, K. (2010). Patterns of inward FDI in economies in transition. *Eastern Journal of European Studies*, 1(2), 55–76.
- Kekic, L. (2005). Foreign direct investment in the Balkans: recent trends and prospects. *Journal of Southeast European and Black Sea Studies*, 5.
- King, R., Mai, N., & Schwandner-Sievers, S. (2005). *The new Albanian migration*. Brighton, United Kingdom: Sussex Academic Press.
- Korovilas, J. (1999). The Albanian economy in transition. The role of remittances and pyramid investment schemes. *Post-Communist Economics*, 11(3), 399–415.
- Lim, E.G. (2001). Determinants of, and the Relation Between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature, *IMF Working Papers*, 01/175.
- Mencinger, J. (2003). Does foreign direct investment always enhance economic growth?. *Kyklos*, 56(4), 493–510.
- Pere, E., & Hashorva, A. (2011). Western Balkans' countries in focus of global economic crisis. *The Annals of the "Ștefancel Mare" University of Suceava. Fascicle of the Faculty of Economics and Public Administration*, 11(1/13), 103–113.
- Pissarides, F., Sanfey, P., & Tashchilova, S. (2006). *Financing transition through remittances in South-Eastern Europe. The case of Serbia*. London, United Kingdom: European Bank for Reconstruction and Development.
- Pula, B. (2014). Effects of the European financial and economic crisis in Kosovo and the Balkans: modes of integration and transmission belts of crisis in the "super-periphery". *East European Politics*, 30(4), 507–525.
- Sergi, B., D'Aleo, V., & Morabito, G. (2015). Eurasia vs the Balkans: a comparison between two economic blocs. *SEER Journal for Labour and Social Affairs in Eastern Europe*, 2, 251–261.

- Sergi, B.S., & Morabito, G. (2015, September 30). Germany opens its doors to refugees, but only Syrians are welcome. *Russian International Affairs Council*, Retrieved from russiancouncil.ru/en/inner/?id_4=6635
- Uvalic, M. (2012). Transition in Southeast Europe. Understanding economic development and institutional change. In G. Roland (Ed.), *Economies in Transition. The Long Run View* (pp. 364–399). Basingstoke, United Kingdom: Palgrave Macmillan.
- Zeneli, V. (2014). Economic development in the Western Balkans. On the road to competitive market economies?. *The Quarterly Journal*, 13(4), 53–66.

THE IMPLEMENTATION OF OPEN SOURCE TECHNOLOGY IN OUTSOURCING BUSINESS IN ALBANIA

ANDUEL MEHMETI

Department of Computing Engineering, University "Pavaresia", Faculty of Applied Science
anduel.mehmeti@unipavaresia.edu.al

ABSTRACT

When we talk about outsourcing businesses in Albania or as otherwise well-known to all, as call-centers we consider the economic and social importance of this business. Business, which is now in its highest development, counting ever-growing numbers of this profile business in Albania. The growth of this kind of business, is not totally random but entirely as a complex product. Not only of the technology used, but also as an economic necessity and social employment for young Albanians. As a business that is evolving quickly with the need of being more and more competitive in the market, inevitably there is the need of updating the quality of service and the technology. But technology often is associated with unjustified costs for technological services which may be obtained at no additional cost under the licensing GPL (General Public License). All these technologies to be accompanied by such license called open source technology it is offered for free and allow the possibility of modifying and patenting of changes made under the GPL license. This article will address some of open source technologies which are used mostly in businesses operating in the field of telephony in Albania as the engine for the management of the calls "Asterisk" and applications that enable physical communication with the Asterisk server called "Soft Phones".

Key words: *Outsourcing, Call Center, Open source, GPL, Asterisk and Soft Phones*

Introduction

Businesses that provide outsourcing services to various world destinations in Albania are tenfold during this decade. These businesses are mainly oriented towards teleselling (sales by phone), telemarketing and towards providing support or services to customers. Usually these businesses offer their service primarily to our neighbor Italy, via VOIP phone service or in some cases other mail-marketing or technological services.

To ensure the continuity of this business in the Albanian market will have to be competitive, flexible to changes, willing to evolve and being alert to market demands. Since these businesses should serve qualitatively their services are a must of necessary modern topology infrastructures, secured, with a cost as reasonable for business, reliable and flexible. According to research the technology used on the majority of call-center in Albania is focused on technologies licensed under the open source GPL license. This is not a completely random choice, but as a product that meets the business requirements.

Open Source technology (GPL) and its impact on Albanian market

Open source technology is defined as the production and development of a philosophy which allows users and developers can see the source code, but also can edit respecting copyright. Open Source provides a transparent platform where in which every individual is able to program, and develop different parts of certain software. A common problem for open source technology related to copyright attached to the original version (original) software and where authorship cannot be transmitted to further modifiers or developers of this source code. Open source technology, has spread a culture of its own among programmers and developers who embrace this philosophy, "more freedom is server under open-source".

As this technology has now become "mainstream" in about 92% of servers worldwide that use the bulk of their utility. Massive increase in demand for the use and adoption of these services by the companies that support and serve open source technology instruments, which reflect a direct impact on market services nationwide. A domino effect for the Albanian market services.

The impact of these technologies on the Albanian market is as direct as indirect too. Direct for specialized employees of these entities choose its professionalism and willingness of their use of these technologies. Roundabout indirectly for software used are partially or completely dependent on technology open source. An addition that's good enough for the flexibility, security, support and cost to the business. Open source technology which is used mostly in call centers in Albania is "VICIDIAL"¹, Practically open source software is the automatic management engine designed to call on "Asterisk"².

Benefits of using open source technology

The use of open source technologies and follows the philosophy that it comes with plenty of benefits to its users. The benefits of using open source software-mails related to the elements of safety, quality, personalization, freedom, flexibility, interoperability, audit ability, support, and the right cost of test. Safety related to the amount of software materials made public by the creators of the software that are part of the software open source making sensitive data or the software enclosures have an internal audit working group. In such a way the software hybrid avoid publicity problems associated mainly with security not so widespread panic among users and then solving them in isolation. But also worth noting that systems that are fully open source have a perfect mechanism for solving problems and security in real time. Group work in this case consists of many members who are experts with the combination of practical experience of them manage to locate and correct errors that threaten the safety of the product.

This practice ensures a linear evolution of the product, linearity, which continuously improves it. It is worth mentioning that open source products are very safe, they consistently provide utilities and services in order to strengthen security, reliability, and usability. The quality of open source software more generally approaches to user needs and requirements as these are designed directly from their software. Also quality is directly related to the number of developers who contribute to the experience of their project. This great mass of developers ensures a greater amount of a utilities integrated in the project by increasing the complexity and amount of functionality that this software can meet. This technical superiority is practically the main reason that optimize business software companies use open source.

Personalization eve of open source software is another quality that businesses covet more. Business users can take a part of an open source software and can adjust according to the exigencies of their needs. Since the code is open, they easily can edit, add or modify functionality as desired.

¹ VICIDIAL it is a software suit that is designed to interact with the Asterisk Open-Source PBX Phone system to act as a complete inbound/outbound contact center suite with inbound email support as well

² Asterisk is a software implementation of a telephone private branch exchange (PBX); it allows attached telephones to make calls to one another, and to connect to other telephone services, such as the public switched telephone network(PSTN) and Voice over Internet Protocol (VoIP) services.

Freedom, when businesses oriented towards open source software they free themselves from the numerous obstacles placed in software bound to authorship.

Users of open source products released by obstacles such as the dictates costs, visions of the software makers, schedules and priorities with all other limitations associated with solid products. Flexibility is another benefit of open source software because these are not dependent source software from hardware updates and software which means that these technology does not force the business to invest or carry out infrastructure changes.

They may very well they perform brilliantly in the current hardware, and without asking for more. Interoperability is another advantage of open source technology, open source interoperability technology is another quality that sets virtually no limits on the type and format of the data used. All these software share a common space standards in such public and avoid the problems of communication and interaction between them. The possibility of eve audit open source software is a utility provided by other open source technology where virtually anyone can see how to build the software and control standards strictly respecting open source technology.

Support is one of the main attributes of open source platforms, since the open source software is generally free, there is also a whole community of online support which provides support constantly, discussions or exchanges experiences and bug-tracking. Business also offered expert software support services that require a certain specialization in charging reasonable. Cost, of open source software is another benefit of these technology, the products generally mentioned above, have no cost associated. In the case of outsourcing businesses in Albania, these businesses generally work with software like Vicedial's, which is an open source software provided to the public free of charge. These projects generally receive more donations from individuals who wish to finance the continuation of the project freely.

Although some other source software costs associated with a product or support they are quite justified compared with software bound to ownership, in other words, closed to changes. The right test is a benefit other associated technology open source because every business has the right to test a product before and after testing they can choose to use the actual product or a different version of enterprise of this product depending on meeting the exigencies.

The implementation of open source software “Asterisk” and “Soft Phones” in Albanian outsourcing business

One of the mostly used open source packages, in call-center here Albania is “Vicedial” which is a software application built on web-technology, on a core of Asterisk PBX based on operating system Centos or OpenSuse. Like software packages generally comes as a package distribution operating system and services preinstalled. The packages come with Vicedial are Asterisk, MySQL, SFTP, BIND, Perl, Python, PHP, SophtPhone³ (Embedded Web Zoiper, etc.). This distribution can be installed in two ways. The first is the integration of software via a CD with installation where installed Linux operating system and integrate all of the above services. The second way of integrating open source software is manually Vicedial initially install the Linux operating system with CD and after installation and configuration of all other packages performed manually by IT specialist. Vicedial platform accompanied on the detailed project documentation, support forums and various live project. Vicedial is a web-based software where the performs virtually automatic and manual management through Asterix PBX calls. Vicedial functions as an automated or predictive dialer⁴ (call management scenario). After defining and configuring Asterisk conducts case management call and then directs them to customers registered in the server. Practically customers are nothing but sophtphone-t who after connecting to the server section do physical management of calls.

This is a typical scenario of functioning and progress of work in call centers in Albania and the software is functioning basic infrastructure work in these businesses. There are also other systems and CRM⁵ that also charge that operate on the same basic logical and functional. Also these systems have at their core an Asterisk software PBX Elastix⁶ open source PBX and call softphone management.

The benefits of this business profile in Albanian economy and society

Business profile outsourcing (call center) has seen an exponential growth in the Albanian market, which because of the conditions of doing business in Albania that are most favorable. Given that the bulk of the Albanian youth possess foreign languages well as Italian and English and are still searching for a desired job these environments are very comfortable for a temporary employment for Albanian youth. These businesses increase their incoming constantly they tend to expand their business into new structures that consistently provide jobs. Albania at a time when lack of employment and new graduates are looking for a first job or a work experience at call centers are a very good career opportunities but also of income. The average income for an employee varies from 200 to 350 Euro but can reach up to pay more than 1,000 euros a month. If you mention

³ Softphones it is a integrated web phone on Vicedial software

⁴ Dialer s an electronic device that is connected to a telephone line to monitor the dialed numbers and alter them to seamlessly provide services that otherwise require lengthy National or International access codes to be dialed

⁵ CRM (Customer Relationship Management) it is a software system for managing the business clients

⁶ Elastix PBX is a software like Asterisk for managing calls

one of the first call center in Albania Italian language it was IDS (Intercom Data Service) today numbers approximately 4,000 employees just in Tirana, where about 93% of them have a relatively young age between 18 and 27 years. Just remember that in 2014 the company obtained the award as the employer IDS 2013, "For the highest level of employment in Albania". These figures are always growing, with an average salary of more lucrative ensure employees always, always more income for young people and more revenue to state coffers from these taxpayers. So we can say that the addition of these businesses contributes to a significant increase in the economy of the state. Besides the economic aspect of these businesses have a social influence over the lives of young people in Albania, where these facilities often serve as entertainment facilities and knowledge among youth.

Conclusions

Implementation of open source technologies in businesses outsourcing (call center) is an advantage in the evolution of this business profile in Albania. These technologies (Vicial, Asterisk) offered free directly affect functionality and business logic call center. Given that avoid significant costs for the implementation of technological infrastructure of the business the money saved significantly strengthen the business by expanding oriented business structure and consequently increased demand for new employees. Economic empowerment of the business profile in number, income and employees directly influences the growth of the Albanian state through taxes allotted.

References

- <http://www.pcworld.com/article/209891/10-reasons-open-source-is-good-for-business.html>
- <http://www.businesbee.com/resources/technology/5-benefits-of-open-source-software/>
- <http://www.brighthub.com/computing/linux/articles/62137.aspx>
- <https://www.clickz.com/clickz/column/1694792/how-does-open-source-technology-affect-marketing>
- <https://enterpriseproject.com/article/2015/1/top-advantages-open-source-offers-over-proprietary-solutions>
- <http://www.kryeministria.al/al/newsroom/lajme/mbremje-gala-me-perfaqesuesit-e-biznesit-ndahen-cmimet-sipermarresi-me-imire-2013>
- <https://www.itgct.com/whats-the-difference-between-open-source-and-closed-source-software/>
- https://en.wikipedia.org/wiki/Asterisk_%28PBX%29
- <http://www.vicial.org/vicial.php>

MADHËSIA E QEVERISJES DHE HYRJET E INVESTIMEVE DIREKTE TË HUAJA: NJË ANALIZË EMPIRIKE PËR SHQIPËRINË DHE VENDET EUROPIANE JUGLINDORE

ARIANA ÇELA, PH.D.

Universiteti i Nju Jorkut Tiranë, Drejtuese e Qendrës për Kërkimet Ekonomike dhe të Biznesit,
Fakulteti i Ekonomisë dhe Biznesit
E-mail: arianacela@unyt.edu.al

INES NURJA, PH.D.

Universiteti i Nju Jorkut Tiranë,
Fakulteti i Ekonomisë dhe Biznesit

ABSTRAKT

Investimet Direkte të Huaja- IDH janë studjuar gjerësisht në dekadat e fundit, me një interes të shtuar në dekadën e fundit si rrjedhojë e reformave strukturore të ndërmarra nga vendet e ndryshme për të konkurruar në përthithjen e investimeve të huaja. Ndërkohë që IDH-ja janë diskutuar gjerësisht në këndvështrimin e faktorëve nxitës apo shkurajues që vende të ndryshme ofrojnë apo rreth kontributit ekonomik që investimet e huaja sjellin në vend, një analizë rreth marrëdhënieve të qeverisjes dhe IDH-të ka qenë shumë e kufizuar. Veçanërisht një analizë e tillë ka munguar plotësisht për Shqipërinë dhe vendet europiane juglindore. Qëllimi i këtij studimi është investigimi i marrëdhënieve ndërmjet madhësisë së qeverisjes dhe hyrjeve të IDH-ve për Shqipërinë e vendet e rajonit. Të dhënat sekondare janë siguruar për 39 vende në total, për Shqipërinë, vendet e rajonit dhe vendet e tjera europiane, për harkun kohor 2000-2013 me qëllim ndërtimin e modeleve të regresionit. Të dhënat janë siguruar nga institucione ndërkombëtare si UNCTAD, Banka Botërore, Instituti Fraser etj. Për variablin e varur të IDH-ja hyrëse është marrë logaritmi natyror i IDH-së hyrëse. Ndërsa, për madhësinë e qeverisjes, si variabël kryesor i pavarur në investigim, është një indeks i përbërë i përlogaritur në bazë të katër faktorëve: konsumi qeveritar, transfertat sociale, investimet e mundësuar private dhe niveli i taksave marxhinale. Disa variabla të tjerë të pavarur janë marrë në konsideratë, të tilla si Prodhimi i Përgjithshëm Bruto në formë logaritmike, rritja ekonomike, papunësia, shteti ligjor dhe inflacioni. Gjetjet e këtij studimi do të nxisin diskutimet në komunitetin e kërkuesve si dhe do të hedhin dritë mbi faktorët më të rëndësishëm për t'u konsideruar në funksion të politikave qeveritare për nxitjen e IDH-ve.

Fjalë kyç: *Investimet direkte të huaja- IDH, madhësia e qeverisjes, Shqipëri, vendet europiane juglindore*

Hyrje

Globalizimi i tregjeve, si një nga konceptet më të zhurmshme të fund shekullit të kaluar dhe si rrjedhojë ndërkombëtarizimi i kompanive ka përbërë një nga fenomenet më me interes në rritje nga kërkuesit shkencorë në dekadat e fundit. Variablat specifike të industrisë apo të kompanive ishin në qendër të përpjekjeve kërkimore për të shpjeguar trendet e IDH-ve në tre dekadat e fundit (Dunning, 2009).

Por së fundmi, bazuar në punimet më të hershme të Dunning (2009) ka një interes të intensifikuar kërkimor në aspektet e vendndodhjes së investimit, pasi tashmë, përmes reformave strukturore, vihet re një konkurrencë gjithnjë e më agresive mes vendeve të ndryshme për tërheqjen e IDH-ve (Boateng, et. al., 2015). Përfitimet që sjellin IDH-të për ekonomitë e vendeve pritëse janë mjaft të dokumentuara. Sikurse parashtruar në Tabelen nr. 1 ato variojnë nga efektet në tregjet kapitale, në efektet në teknologji apo në efektet në punësim (Mason and Spich, 1987; Deresky, 2015)

TABELA NR. 1 PËRFITIMET QË SJELLIN IDH-TË PËR VENDET PRITËSE

Përfitimet	Shembuj
Efektet në tregjet kapitale	Rritje ekonomike Zëvendësim importi Përfitimet nga kursi i këmbimit
Efektet në teknologji	Akses në kërkim zhvillim e teknologji të reja Zhvillim i infrastrukturës Teknika të reja menaxhimi
Efektet në punësim	Hapje e vendeve të reja të punës Standarte më të larta të punësimit

Burimi: Mason & Spich, 1987; Deresky, 2015

Ndërkohë që motivet për IDH-ja kanë ndryshuar për gjatë periudhave të ndryshme kohore, faktorët e lidhura me vendndodhjen e investimit janë sugjeruar shpesh si ato më të rëndësishme në tregjet e vendeve në zhvillim (Bevan & Estrin, 2004; Bitzenis, 2003; Floyd & Summan, 2008; Jain, Hausknecht & Mukherjee, 2013). Këta faktorë përfshijnë madhësinë e tregut, koston e punës, distancat e shkurtra (Bevan & Estrin, 2004; Floyd & Summan, 2008; Floyd, 2002; Meyer, 1995).

Qëllimi dhe objektivat e studimit

Në vijim të përpjekjeve kërkimore fokusuar në aspektet hapësinore të IDH-ve, variablat determinues të IDH-ve variojnë nga ata lidhur me politikat qeveritare të tilla si politika makroekonomike, fiskale, tregtare apo të privatizimit në ata lidhur me qëllimet që korporatat kanë për t'u rritur jashtë kufinjve të tyre të tilla si ato të lidhura me tregun, burimet apo eficientë (UNCTAD, 2006) (Tabela nr. 2).

TABELA NR. 2 VARIABLAT PËRCAKTUES TË IDH-VE

Variablat përcaktues	Shembuj
Variabla lidhur me politikat	Politika makroekonomike, fiskale, tregtare, e privatizimeve
Variabla të biznesit	
Përcaktues të lidhur me tregun	Madhësia e tregut, rritja ekonomike, struktura e tregut
Përcaktues të lidhur me burimet	Lëndët e para, kostoja e punës, produktiviteti i punës
Përcaktues të lidhur me eficientë	Kostot e transportit dhe komunikimeve, produktiviteti

Burimi: UNCTAD, 2006

Vecanërisht në përcaktuesit e lidhur me tregun vihen re madhësia e tregut, rritja ekonomike, variabla të cilat janë marrë në konsideratë në modelet e këtij studimi, bashkë me inflacionin dhe papunësinë si variablat e lidhura me politikat makro të ndërmarrja nga qeveritë e vendeve përkatëse. Më specifikisht, një literaturë e gjerë gjendet rreth faktorëve që ndikojnë në rritjen e IDH-ve. Tabela nr.3 reflekton disa nga studimet e ndërmarrja në identifikimin e faktorëve përcaktues, ndër të cilët përmendim ekonominë e hapur, rritjen ekonomike, kurset e këmbimit, taksat, koston e punës, infrastrukturën, inflacionin etj.

TABELA NR.3 FAKTORËT PËRCAKTUESNË LITERATURË

Faktorët përcaktues Autorë	
Ekonomi e hapur	Culem, 1988; De Mello, 1999; Kok and Ersoy, 2009; Omanwa, 2013; Boateng et al., 2015
Rritja ekonomike	Levine and Renelt, 1992; Tsai, 1994; Borensztein et al., 1998; Billington, 1999; Lim, 2001; Chakraborty and Basu, 2002; Wint and Williams, 2002; Calvo and Robbles, 2003
Kurset e këmbimit	Bloningen, 1997; Boateng et al., 2015
Incentivat fiskal e jo fiskal	Deveraux and Griffith, 1998; Jackson and Markowski, 1995; Billington, 1999;
Deficiti buxhetor	Torrisi, 1985; Wint and Williams, 2002
Kosto e punës	Wheeler and Mody, 1992; Pistroesi, 2000
Liria ekonomike	De Han and Sturm, 2000
Formimi i kapitalit bruto	Kok and Ersoy, 2009
Infrastruktura	Wheeler and Mody, 1992;
Papunësia	Billington, 1999; Boateng et al., 2015
Inflacioni	Kok and Ersoy, 2009; Omanwa, 2013; Boateng et al., 2015
Madhësia e tregut	Culem, 1988; Tsai, 1994; Dees, 1998; Billington, 1999; De Han and Sturm, 2000; Pistroesi, 2000; Omanwa, 2013;

Ndërkohë që IDH-të janë diskutuar gjerësisht në këndvështrimin e faktorëve nxitës apo shkurajues që vende të ndryshme ofrojnë, një analizë rreth marrëdhënies së IDH-ve dhe madhësisë së qeverisjes të vendit pritës ka qenë shumë e kufizuar (Yuan, Chen & Wang, 2010). Analiza të ngjashme për Shqipërinë dhe vendet e rajonit mungojnë plotësisht. Kështu, qëllimi i këtij studimi është investigimi i marrëdhënies ndërmjet madhësisë së qeverisjes dhe hyrjeve të IDH-ve në vendin pritës.

Hipoteza dhe metodologjia e studimit

Lidhur me qëllimin e studimit, hipotezat e mëposhtme kërkohen të verifikohen:

- H1: Hyrjet e IDH-ve me madhësinë e qeverisjes lidhen pozitivisht për vendet europiane dhe është më e rëndësishme për vendet europiane të juglindjes.
- H2: Hyrjet e IDH-ve me PBB-në, rritjen ekonomike dhe inflacionin lidhen pozitivisht në vendet europiane, duke përfshirë Shqipërinë.
- H3: Hyrjet e IDH-ve dhe mbizotërimi i shtetit ligjor lidhen pozitivisht në vendet europiane, duke përfshirë Shqipërinë.
- H5: Hyrjet e IDH-ve me papunësinë e ulët lidhen negativisht në vendet europiane, duke përfshirë Shqipërinë.

Të dhëna sekondare janë siguruar për 39 vende në total, duke përfshirë Shqipërinë, vendet e rajonit dhe vendet e tjera europiane, për 2000-2013. Tabela nr. 4 liston vendet e përfshira në analizë.

TABELA NR. 4 VENDET E PËRFSHIRA NË STUDIM

Vendet e përfshira në studim			
Austri	Hungari	Norvegji	Shqipëri
Belgjikë	Islandë	Poloni	Bosnje dhe Hercegovinë
Qipro	Irlandë	Portugali	Bullgari
Rep. Çeke	Itali	Rusi	Kroaci
Danimarkë	Letoni	Rep. Sloake	Maqedoni
Estoni	Lituani	Sloveni	Mali i Zi
Finlandë	Luksemburg	Spanjë	Rumani
Francë	Maltë Suedi	Serbi	Britani e Madhe
Gjermani	Moldavi	Zvicër	
Greqi	Hollandë	Ukrainë	

Në tabelën nr. 5 paraqiten të gjitha variablat e varur e të pavarur bashkë me operacionalizimin e tyre si dhe burimet e sigurimit të të dhënave sekondare.

TABELA NR.5 VARIABLAT DHE BURIMET E TË DHËNAVE

Variablat	Burimet
Variabli i varur IDH	L nIDH hyrëse UNCTAD

Variablat e pavarur		
Madhësia e qeverisjes	Indeksi i madhësisë së qeverisjes	Economic Freedom of the world
Niveli i zhvillimit/ Madhësia e tregut	LnPBB	ERS International Macroeconomic Dataset
Niveli i rritjes ekonomike	Rritja ekonomike e PBB-së për frymë në %	ERS International Macroeconomic Dataset
Shteti ligjor	Shteti ligjor- percentile rank	World Bank: Worldwide Governance Indicators
Inflacioni	Inflacioni, Cmimet e konsumatorit (% vjetore)	World Bank: World Development Indicators
Papunësia	Papunësia (% e forcës punëtore totale)	World Bank: World Development Indicators
Vendet europiane juglindore	D1: 1-Juglindore, 0-të tjerat	

Madhësia e qeverisjes, si variabli kryesor i pavarur në investigim është një indeks i përbërë i përlogaritur në bazë të katër faktorëve: konsumi qeveritar, transfertat sociale, investimet e mundësuara private dhe niveli i taksave marxhinale (Fraser Institute, 2015).

Katër komponentët tregojnë nivelin në të cilin vendet varen nga procesi politik për shpërndarjen e burimeve dhe të mirave. Kur shpenzimet qeveritare rriten përkundrejt shpenzimeve të individëve, familjeve dhe bizneseve, vendimmarrja qeveritare zëvendëson zgjedhjen personale dhe liria ekonomike zvogëlohet. Dy komponentët e parë adresojnë pikërisht këtë çështje. Konsumi qeveritar si përqindje e konsumit total dhe transfertat sociale si përqindje e PBB-së janë indikatorë të përmasave të qeverisë. Kur rritet konsumi qeveritar zvogëlohet zgjedhja private, sikurse kur rriten transfertat sociale përmes mbledhjes së taksave zvogëlohet liria e individëve për t'i mbajtur vetë të ardhurat personale të siguruara (Fraser Institute, 2015).

Komponenti i tretë mat nivelin në të cilin vendet përdorin investimet dhe sipërmarrjet private në vend të investimeve dhe kompanive qeveritare. Qeveritë dhe kompanitë qeveritare kanë rregulla të ndryshme nga kompanitë private. Ata nuk varen nga konsumatorët për të ardhurat apo investitorët privat për kapital shtesë dhe operojnë në tregje të mbyllura, jo të hapura ndaj konkurrencës dhe iniciativës së lirë. Kështu liria ekonomike zvogëlohet nëse kompanitë shtetërore prodhojnë një pjesë më të madhe të PBB-së (Fraser Institute, 2015).

Lidhur me komponentin e katërt nivele të larta të normave marxhinale të taksave të aplikuar në nivele relativisht të ulta të të ardhurave përbën një tregues të varësisë ndaj qeverisë. Norma të tilla i mohojnë individëve apo subjekteve private frutet e punës së tyre. Kështu vendet me norma marxhinale të larta të taksave në nivele të ulta të të ardhurave rënditen poshtë në klasifikim (Fraser Institute, 2015).

Niveli i zhvillimit dhe madhësia e tregut matet nëpërmjet variablit LnPBB. Një treg më i madh natyrshëm ofron mundësi dhe fitime të konsiderueshme për investitorët e huaj. Rritja ekonomike është një variabël tjetër i marrë në konsideratë, pasi një treg me potencial rritjeje e zgjerimi nënkupton një potencial kërkesë për t'u shfrytëzuar nga investitorët e huaj (Yuan, Chen & Wang, 2010).

Shteti ligjor, vecanërisht për vendet në zhvillim e në tranzicion përbën një faktor të rëndësishëm që nuk mund të injorohet, pasi mjedisi ligjor i vendit pritës inkurajon apo pengon zhvillimin e investimeve të huaja (Floyd & Summan, 2008). Për shkak të diferencave kulturore dhe insitucionale, investitorët do të përballen më së shumti me çështje themelore të tilla si të drejtat e pasurisë intelektuale apo të punës, zbatimi i kontratave, procedura transparente etj. Për këtë arsye, një sistem ligjor rigoroz do të garantonte IDH të suksesshme.

Inflacioni reflekton stabilitetin makroekonomik dhe prezencën e presioneve të brendshme në treg. Nivele të larta të inflacionit zvogëlon vlerën reale të të ardhurave në monedhën vendase për kompanitë që financojnë operacionet me burime të brendshme (Buckley et al., 2007). Nga ana tjetër, inflacioni i ulët jep sinjale të stabilitetit ekonomik dhe inkurajon IDH-të hyrëse (Coskun, 2001).

Papunësia reflekton kërkesën për punë në treg. Një nivel i lartë papunësie nënkupton një kërkesë më të madhe për punë në vendin pritës, madje edhe me kompensim më të ulët, kështu vendi është më tërheqës për investitorët e huaj (Billington, 1999; Chidlow, et al., 2009).

Së fundmi një variabël tjetër është krijuar për të identifikuar diferencat mes vendeve europiane juglindore nga vendet e tjera europiane. Si konkluzion, modeli i këtij studimi përcaktohet si më poshtë:

$$LnIDH = _0 + _1Madhësiaqeverisjes + _2LnPBB + _3Rritjaekonomike + _4Shtetiligjor + _5Inflacioni + _6Papunësia + D1 + _$$

Analizë, interpretim të dhënash

Nëpërmjet paketës statistikore për shkencat sociale- SPSS janë kryer të gjitha testet e nevojshme statistikore me qëllim ndërtimin e modeleve të regresionit.

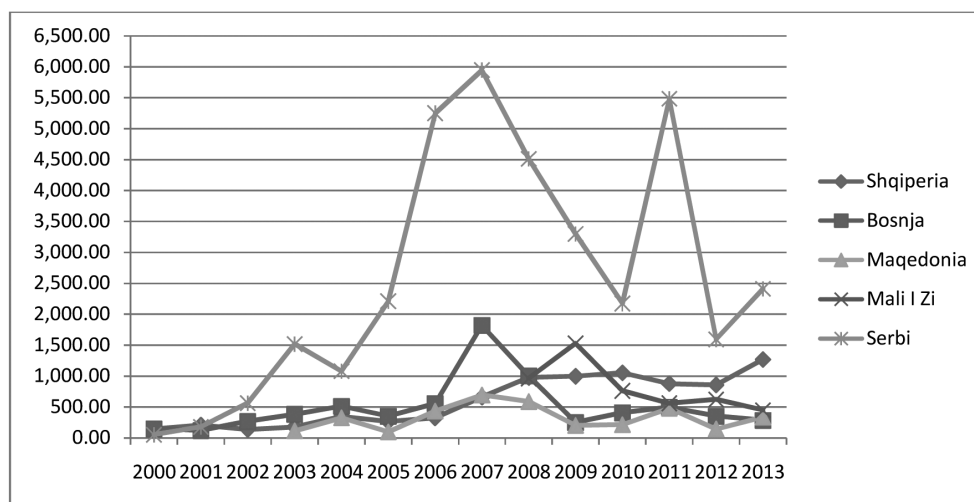
Në tabelën nr. 6 pasqyrohen disa të dhëna përshkruese të variablave. Numri total i të dhënave të vlefshme është 436. Veçanërisht, mesatarja e IDH-ve është \$12.120 (SD= \$23,659), mesatarja e madhësisë së qeverisjes është 5.60 (nga 10 maksimumi) e mesatarja e rritjes vjetore 2.4% (SD=3.9).

TABELA NR. 6 TË DHËNA PËRSHKRUESE TË VARIABLAVE

Variablat	N	Mesatare	Shmangie standarde
IDH hyrëse në milionë USD	546	\$12,120.23	\$23,658.69
Madhësia e qeverisjes	517	5.5966	1.12561
Rritja vjetore e PBB-së	532	2.3507	3.96062
PBBTotal	532	4.9556E8	7.97609E8
Shteti ligjor(renditje me përqindje)	505	72.7289	24.07418
Inflacioni- Cmimet e konsumatorit (% vjetore)	515	4.3262	6.75896
Papunësia (% e forcës totale të punës)	542	10.0502	6.70131
LnIDH	508	8.2059	1.79265
LnPBBTotal	532	18.7070	1.79677
N e vlefshme	436		

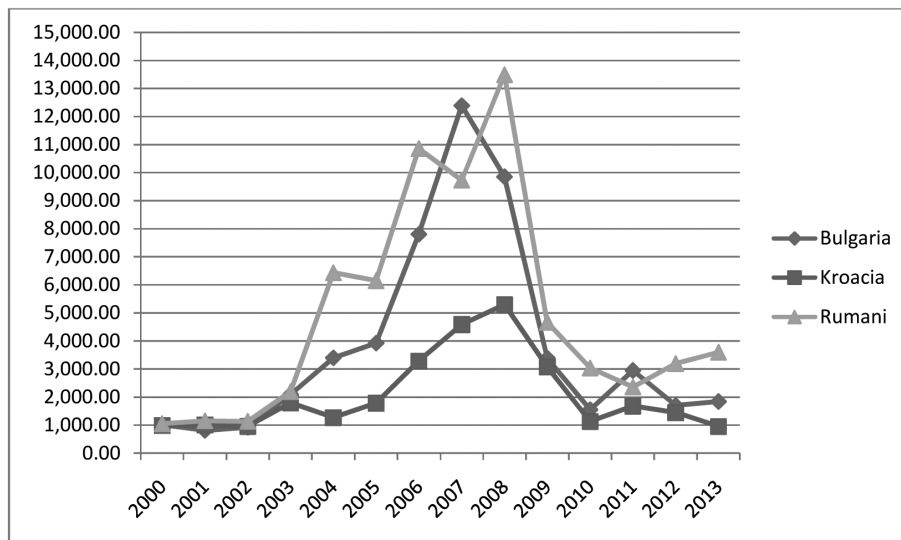
Grafiku nr. 1 pasqyron trendin e IDH-ve hyrëse për vendet europiane juglindore jo anëtare të BE-së. Serbia udhëheq rajonin e ndjekur nga Shqipëria për tërheqjen e IDH-ve. Maksimumi i IDH-ve në Serbi ishte 6 milionë USD në vitin 2007. Ndërkohë Shqipëria mundësia tërheqjen e 1.5 milionë USD në vitin 2009.

GRAFIKU NR. 1 IDH PËR VENDET EUROPIANE JUGLINDORE (MIJË DOLLARË)



Grafiku nr. 2 pasqyron trendin e IDH-ve hyrëse për vendet europiane juglindore anëtare të BE-së. Rumania udhëheq grupin e ndjekur nga Bullgaria për tërheqjen e IDH-ve. Maksimumi i IDH-ve në Rumani ishte 13.5 milionë USD në vitin 2008. Ndërkohë Bullgaria mundësia tërheqjen e 12.5 milionë USD në vitin 2008. Pas viteve 2008 shënohet një ulje e IDH-ve me ritme të ngadalta rikuperimi në vitet në vijim.

GRAFIKU NR.2 IDH PËR VENDET EUROPIANE JUGLINDORE ANËTARË TË BE-SË (MIJË DOLLARË)



Duke përdorur metodën Enter në analizën e regresionit, u gjet se variablat e përlllogaritur në vlerësimin e modelit I shpjegojnë statistikisht rëndësishëm 63.4% të variancës së IDH-ja: ($F(7, 428) = 106.062$, $p < .05$, $R^2 = .634$, $R^2 \text{ Adjusted} = .628$). Koeficientët për çdo variabël, bashkë me vlerat e p-së për rëndësinë statistikore paraqiten në Tabelën nr. 7. Rezulton se madhësia e qeverisjes, shteti ligjor, prodhimi i përgjithshëm bruto dhe variabli i krijuar për vendet europiane juglindore janë statistikisht të rëndësishme me $p < 0.01$ dhe papunësia është statistikisht e rëndësishme me $p < 0.05$.

TABELA NR. 7 REZULTATET E ANALIZËS SË REGRESIONIT

Variablat	Model I	Model II
(Konstante)	-8.259 (-9.061)***	-8.55 (-9.62)***
Madhësia e qeverisjes	0.139 (2.576)**	
Rritja vjetore e PBB-së	0.027 (1.914)**	0.032 (2.277)**
Shteti ligjor (renditje %)	0.013 (-3.6)***	0.013 (3.532)***
Inflacioni- Cmimet e konsumatorit (% vjetore)	0.017 (-1.144)	0.01 -0.691
Papunësia (% e forcës totale të punës)	-0.02 (-1.968)**	-0.015 (-1.438)
LnPBPTotal	0.79 (22.985)***	0.747 (20.667)***
Konsumi qeveritar dhe transfertat sociale		0.022 -0.576
Sipërmarrjet dhe investimet private		0.167 (-4.871)***
Taksa marxhinale		0.075 (2.646)***
Vendet europiane juglindore	0.491 (2.755)***	0.608 (3.247)***

Shënim: 1. Variabli i varur: LnIDH hyrëse

2. (Vlerat t) janë në kllapa

3. *** dhe ** shënojnë rëndësinë statistikore në nivelet 0.01 dhe 0.05 respektivisht.

Nga analiza konstatohet se:

- Rritja me një njësi e madhësisë së qeverisjes do të rrisë IDH-të me 0.14%.
- Rritja me me 10% e shtetit ligjor (min=0, max=100) do të rrisë IDH-të me 0.13%.
- Ulja e papunësisë lidhet negativisht me IDH-të me 0.02%.
- Rritja e PBB-së me 1% do të rrisë IDH-të me 0.8%.
- Mediane e IDH-ve për vendet europiane juglindore është 63.4% më e lartë sesa ajo e vendeve të tjera europiane.

Ndërkohë, për Shqipërinë veçanërisht, konstatohet se:

- Një rritje ekonomike nga 1.13% në 2013 në 4% hipotetikusht, atëherë totali i IDH-ve do të rritet me 0.77%.
- Një përmirësim i shtetit ligjor në Shqipëri nga 35% (renditje e vitit 2013) në 65% hipotetikusht, atëherë totali i IDH-ve do të rritej me 0.39%.
- Një ulje e papunësisë nga 16% në 2013 në 12% hipotetikusht, atëherë totali i IDH-ve do të rritej me 0.08%.
- Një rritje e madhësisë së qeverisjes nga 7.82 në 2013 në 8.5, atëherë totali i IDH-ve do të rritej me 0.09%.

Duke marrë në konsideratë nivelin relativisht të lartë të madhësisë së qeverisjes së lartë në Shqipëri krahasuar me vendet e tjera, një model i dytë u ndërtua, ku në vend të indeksit të përbërë të madhësisë së qeverisjes u përfshinë në model tre nënvariabla saj: konsumi qeveritar dhe transfertat sociale, investimet e mundësuara private dhe taksat marxhinale.

Duke përdorur metodën Enter, u gjet se variablat e përlllogaritur në vlerësimin e modelit II shpjegojnë statistikisht rëndësishëm 64.8% të variancës së IDH-ja ($F(9, 395) = 80.825$, $p < .05$, $R^2 = .648$, $R^2 \text{ Adjusted} = .640$).

Sikurse vihet re në tavelën nr. 7 të gjitha variablat kontribuojnë ngashmërisht me Modelin I në sjelljen e IDH-ja. Me rëndësi është nënvariabli i madhësisë së qeverisjes mbi mundësinë që një qeverisje krijon për zhvillimin e sipërmarrjeve dhe investimeve private. Koeficienti është statistikisht i rëndësishëm me $p < 0.05$. Një rritje e madhësisë së qeverisjes mbi mundësinë që një ajo krijon për zhvillimin e sipërmarrjeve dhe investimeve private në Shqipëri nga 7 në 2013 në 10 hipotetikusht, IDH-të do të rriteshin me 0.5%.

Konkluzione/ Rekomandime

Përmes analizave të të dhënave të 39 vendeve europiane, përfshirë Shqipërinë dhe vendet europiane juglindore për 2000-2013, ky studim hetoi mbi ndikimin që madhësia e qeverisjes ka në IDH-të hyrëse. Gjetjet dëshmuar se ka një korrelacion pozitiv mes madhësisë së qeverisjes dhe IDH-ve hyrëse. Dhe me rëndësi në madhësinë e qeverisjes një ndikim të fortë të IDH-të kishte nënvariabli që lidhej me mundësinë që qeveria krijon për zhvillimin e sipërmarrjeve private dhe investimeve private. Kështu është thelbësore zhvillimi i një tregu të hapur ndaj konkurrencës, derregullimi i tregjeve të mbyllura si parakusht për një klimë miqësore për IDH-të. Me interes është gjetja ku mediana e IDH-ve për vendet europiane juglindore është 63.4% më e lartë sesa ajo e vendeve të tjera europiane.

Gjithashtu, u konfirmua edhe përmes këtij studimi se ka një korrelacion pozitiv të PBB-së, rritjes ekonomike dhe inflacionit me IDH-të. Vecanërisht, egziston një korrelacion pozitiv mes mbizotërimit të shtetit ligjor dhe IDH-ve, sikurse egziston një korrelacion negativ mes papunësisë së ulët dhe IDH-ve.

Për vendet europiane juglindore është me rëndësi të kuptohet roli i madhësisë së tregut dhe shteti ligjor në rritjen e prezencës së IDH-ve. Në kushtet e një konkurrence të egër mes vendeve, një treg i madh si rezultat i bashkëpunimit rajonal mundëson ekonomitë e shkallës për një kompani të huaj, sikurse një sistem ligjor i shëndoshë ndihmon në tërheqjen e investitorëve duke garantuar të drejtat legjitime të investitorëve dhe duke reduktuar risqet.

Bibliografia

- Bevan, A.A., & Estrin S. (2004). The determinants of foreign direct investment into European transition economies. *Journal of Comparative Economics*, 32, 775-787.
- Billington, N., (1999). The location of foreign direct investment: an empirical analysis. *Applied Economics*, 31, 65-75.
- Bitzenis, A. (2003). Universal Model of theories determining FDI. Is there any dominant theory? Are the FDI inflows in CEE countries and especially Bulgaria a myth? *European Business Review*, 15(2), 94-104.
- Bloningen, B. (1997). Firm-specific assets and link between exchange rates and foreign direct investment. *American Economic Review*, 87(3), 467-472.
- Boateng, A., Hua, X., Nisar, S., Wu, J. (2015). Examining the determinants of Inward FDI: Evidence from Norway. *Economic Modelling*, 47, 118-127.
- Borensztein, E., De Gregorio, J., and Lee, J.W. (1998). How does foreign direct investment affect growth? *Journal of International Economics*, 45, 115-135.
- Buckley, P.J., Clegg, L.J., Cross, A.R., Xin, L., Voss, H., Ping, Z. (2007). The determinants of Chinese outward foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 38, 499-518.
- Calvo, M.B., and Robles, B.S. (2003). Foreign Direct Investment, economic freedom and growth: New evidence from Latin America. *European Journal of Political Economy*, 19 (3), 529-545.
- Chakraborty, C. and Basu, P. (2002) Foreign direct investment and growth in India: a cointegration approach. *Applied Economics*, 34, 1061-1073.
- Chidlow, A., Salciuvienė, L., Young, S. (2009) Regional determinants of inward FDI distribution in Poland, *International Business Review*, 18 (2), 119-133.
- Coskun, R. (2001). Determinants of direct foreign investment in Turkey. *European Business Review*, 13 (4), 221-226.
- Culem, C.G. (1988). The location determinants of direct investment among industrialized countries, *European Economic Review*, 32, 885-904.
- De Haan, J. and Sturm, J.E. (2000). On the relationship between economic freedom and economic growth, *European Journal of Political Economy*, 16, 215-241.
- Dees, S. (1998). Foreign direct investment in China: determinants and effects. *Economics of Planning*, 31, 175-194.
- De Mello, I.R. Jr. (1999). Foreign direct investment- led growth: evidence from time series and panel data. *Oxford Economic Papers*, 51, 133-154.
- Deresky, H. (2015). *International Management: Managing Across Borders and Cultures*, 8th Ed., Pearson Education, USA.
- Deveraux, M.P. and Griffith, R. (1998). Taxes and location of production: evidence from a panel of US multinationals. *Journal of Public Economics*, 68, 335-367.
- Dunning, J.H. (2009). Location and multinational enterprise: A neglected factor? *Journal of International Business Studies*, 40, 5-19.
- Floyd, D. (2002). Investment decisions in Eastern Europe. *European Business Review*, 14 (3), 98-103.
- Floyd, D. & Summan, S. (2008). Understanding the main motives for foreign direct investment, an East-West country contrast: is the host country legislation an important factor? *Corporate Governance: The International Journal of business in society*, 8 (5), 661-668.
- Fraser Institute. (2015). *Economic Freedom of the World: Annual Report 2015*. Retrieved on 30th of May, 2015 from: <http://www.freetheworld.com/2015/economic-freedom-of-the-world-2015.pdf>
- Jackson, S. and Markowski, S. (1995). The attractiveness of countries to foreign direct investments. *Journal of World Trade*, 29, 159-180.
- Jain, N.K., Hausknecht, D.R., & Mukherjee, D. (2013). Location determinants for emerging market firms. *Management Decision*, 51(2), 396-418.
- Kok, R., & Ersoy, B.A. (2009). Analyses of FDI determinants in developing countries. *International Journal of Social Economics*, 36 (1/2), 105-123.
- Levine, R., and Renelt, D. (1992). A sensitivity analysis of cross- country growth regressions. *American Economic Review*, 82 (4), 942-963.

- Lim, E. (2001). *Determinants of, and the relation between, foreign direct investment and growth: a summary of recent literature*, IMF Working Paper WP/01/175, Middle Eastern Department.
- Mason, R.H. & Spich, R.S (1987). *Management: An International Perspective*, Homewood, IL, USA
- Meyer, K. (1995). FDI in the early years of economic transition. *Economics of Transition*, 3 (3).
- Omanwa, S.M. (2013). Determinants of FDI in Kenya: An empirical study, *Vilakshan, XIMB Journal*, 10(1), 47-65.
- Pistoresi, B. (2000). Investimenti diretti esteri e fattori di localizzazione: L'America Latina e il Sud Est Asiatico, *Rivista di Politica Economica*, 90, 27-44.
- Torrisi, C.R. (1985). The determinants of direct foreign investment in a small LDC. *Journal of Economic Development*, 10(1), 29-45.
- Tsai, P. (1994). Determinants of foreign direct investment and its impact on economic growth. *Journal of Economic Development*, 19, 137-163.
- Yuan, Y., Chen, Y., & Wang, L. (2010) Size of the government and FDI: An empirical analysis based on the panel data of 81 countries. *Journal of Technology Management in China*, 5(2), 176-184.
- Wheller, D. and Mody, A. (1992), International investment location decisions: the case of US firms. *Journal of International Economics*, 33, 57-60.
- Wint, A.G. and Williams, D.A. (2002). Attracting FDI to developing countries: A changing role for the government? *International Journal of Public Sector Management*, 15(5), 361- 374.

RISKU IKURSIT TË KËMBIMIT: MATJADHE VLERËSIMI I TIJ DUKE PËRDORUR VaR DHE KOEFICIENTIN E VARIACIONIT

TEUTA XHINDI

UET, Fakulteti Ekonomik, Profili Statistikë
Teuta.xhindi@uet.edu.al

ERMELA KRIPA

UET, Fakulteti Ekonomik, Profili Financë
Ermela.kripa@uet.edu.al

ABSTRACT

The increase in the number of transactions in the financial markets, in the numerous cases of financial instabilities, and a large number of losses on bank's balance sheets in the last 20 years, led to the re-analysis of risks and the ways in which they are measured. The most common approach used during this period to measure the market value risk is Value at Risk also known as VaR Model. There are three main approaches to calculate VaR: Variance-Covariance Model, Historical Model and Monte Carlo simulation. The model that we have chosen to measure VaR, is it historical model, an approach that uses historical data on daily returns to determine a value of VaR. This paper has the objective examination of historical VaR and evaluation of this model through the coefficient of variation. On the other side, the coefficient of variation is a measure of the relative variability which is very useful in cases when is necessary to compare risk investments with expected returns different. The higher the coefficient of variation, the higher is the risk and therefore the higher the expected return (Gitman 2007). In this paper we measure and evaluate the performance of the historical VaR model for measuring risk in the foreign exchange market in Albania by using the coefficient of variation, using a portfolio of exposure to the exchange rate in a small economy (Albania) between her key trading partners. The aim of this paper is to show the goodness of using historical VaR to measure the relative risk using the coefficient of variation. The instrument used is simple linear regression where the historical VaR will act as the dependent variable and the coefficient of variation as independent variable. The data used in this paper are taken from the official website of the Bank of Albania to daily rates of exchange in the foreign exchange market in Albania of January 3, 2013 to September 30 2015. The currencies used are US Dollar, EUR, Great Britain Pound, Suisse Frange, Japanese Yen (100), Australian Dollar, Canadian Dollars, Swedish Krona, Norwegian Krone, Denmark Krone, Special Drawing Rights, Gold (OZ 1), Silver (OZ 1)

Key words: *Measuring Risk, Exchange Rates, VaR Model, the coefficient of variation, etc.*

Hyrje

Nevoja për të matur dhe kontrolluar në mënyrën e duhur shkallën e rrezikut që merret përsipër nga operatorët e tregut (të tillë si banka, eksportues etj), ka bërë që shumë prej tyre të zhvillojnë modele të ndryshme të matjes së rreziqeve të letrave me vlerë. Mund të themi se kjo matje ka sens për aktivitetet e investimit dhe të negociimeve të ndryshme që janë të ekspozuara nga luhatshmëri të larta të çmimeve të këtyre aktiviteteve objekt shkëmbimi. Rreziku që lidhet me aktivitetet e negociimit të letrave me vlerë mund të përkufizohet si rreziku i tregut ose rreziku i çmimit. Ky rrezik i referohet në mënyrë të përgjithshme rrezikut të luhatshmërisë të vlerës së tregut të një instrumenti apo të një portofoli instrumentash financiarë të lidhura me ndryshime të papritura të kushteve të tregut. Mund të përmendim, ndryshimin e çmimit të aksioneve, të normës së interes, të kursit të këmbimit si dhe volatilitetit të tyre, etj.

Qasja tradicionale e matjes dhe e administrimit të rrezikut të tregut bazohet kryesisht në vlerën nominale të secilës prej pozicioneve. Pra, si vlerësimi i ekspozimit ndaj rrezikut ashtu edhe imponimi i vazhdueshëm i kufizimeve të njësisë të veçanta operative, bazoheshin në vlerën nominale të pozicionit. Problemet e qasjes tradicionale bënë që disa institucione të zhvillojnë modele që lejojnë kuantifikimin, krahasimin dhe agregimin e rrezikut të lidhura me pozicione dhe portofole të ndryshme. Këto modele, janë futur për herë të parë në vitet '80 në bankat tregtare amerikane dhe një prej këtyre modeleve është modeli VaR (Sironi, A. 2006, fq.103-109).

Metodat e vlerës në risk janë metodat moderne më të avancuara të cilat lejojnë matjen e riskut të kursit të këmbimit. Metodatat e VaR filluan të aplikoheshin në institucionet financiare dhe në komanitë e mëdha. Një ndër institucionet e para që e zhvilloi modelin VaR dhe që e publikoi e para ishte Banka Tregtare Amerikane J.P.Morgan, autore e modelit Risk Metriks. Ky koncept u përdor në mënyrë masive edhe nga kompani të tilla si: "Xerox", "Enron", "General Motors" dhe të tjera (Berkowitz, 2002).

Në këtë periudhë, portfolet e tregtimit të ndërmjetësve të mëdhenj kishin shpërndarje të kthimeve të cilat i ngjasonin një shpërndarjeje normale në shumicën e rasteve. Humbja maksimale të këtyre portfoleve nuk ishte një matje shumë e përdorshme e rrezikut. Një alternativë më e mirë e matjes së rrezikut ishte shpërndarja e kthimeve rreth zonës së bishtit të shpërndarjes (tail). Modelet VaR i përgjigjen më së mirë pyetjes "sa mund të humbasë portfoli me një probabilitet α përgjatë një horizonti kohe të dhënë"? Normalisht α ishte një interval prej 99% dhe horizonti kohor ishte 10 ditë, kështu që pyetja mund të modifikohet në:

Sa mund të humbasë portfoli me një probabilitet 99% përgjatë 10 ditëve?

Këtu supozohej që mbajtësi i pozicionit mund të mënjanonte të gjithë riskun ose afërsisht të gjithin në portfolin e tij përgjatë një periudhe 10 ditore dhe prej kësaj një VaR 10 ditor me një interval besimi prej 99% përbënte një matje të rrezikut të tregut për portfolin (Perez, dhe Murphy, 2015).

Simulimi historik përdor të dhëna mbi kthimet ditore për të përcaktuar një vlerë të VaR, gjithsesi, ky model nuk ka supozime për sa i përket shpërndarjeve statistikore të këtyre kthimeve. Hapi i parë në këtë qasje është përdorimi i të gjitha vlerave të vrojtuar të së shkuarës për të përcaktuar serinë kohore të ndryshimeve në vlerën e portfolit. Hapi i dytë është radhitja e ndryshimeve në vlerat e portfolit në rend rritës për të arritur në identifikimin e shpërndarjes së vlerave të vrojtuar të ndryshimeve të portfolit. (Cassidy, C. & Gizeycki, M. (1997)).

Nga ana tjetër, edhe koeficienti i variacionit përdoret shpesh si matës i riskut relativ në rastet krahasimore kur duhet të zgjedhim ndërmjet mundësive të ndryshme për të investuar. Kjo do të thotë se përdorimi i tij ka vlerë në të gjitha rastet kur duam të krahasojmë riskun e një investimi me një tjetër.

Matematikisht, koeficienti i variacionit gjendet nëpërmjet formulës:

$$CV = \frac{\sigma_a}{\nu_a} * 100\%$$

Ku: σ_a është devijimi standard i X vrojttimeve dhe ν_a është kthimi i pritshëm i X vrojttimeve

Avantazhi kryesor i përdorimit të koeficientit të variacionit është mundësia e krahasimit të variabilitetit të dy ndryshoreve të matura me njësi të ndryshme. Gjithashtu, nëpërmjet tij mund të krahasohen variabilitetet e dy ndryshoreve që kanë mesatare dhe devijime standarte të ndryshme.

Në fushën e investimeve dhe financë, koeficienti i variacionit mund të përdoret për vlerësuar riskun. Risku i matur nëpërmjet koeficientit të variacionit, mund të interpretohet njësoj siç interpretohet devijimi standard në Teorinë Moderne të Portfolit (Markowitz 1952). Por në dallim nga ky i fundit, koeficienti i variacionit është tregues më i mirë i riskut relativ sidomos në rastet e niveleve të ndryshme të kthimit të pritshëm.

Për shembull, supozojmë se dy aksione A dhe B kanë kthime të ndryshme dhe kanë devijime standard të ndryshme. Aksioni A ka një kthim të pritshëm prej 15% dhe devijim standard prej 10% ndërsa aksioni B ka një kthim të pritshëm prej 10% dhe devijim standard prej 5%. Shtrohet pyetja: Cili nga dy aksionet përbën investimin më të mirë?

Duke supozuar se këto kthime pritura janë llogaritura me shumë saktësi dhe investitori supozohet kundërshtues ndaj shkallës së rrezikut, aksioni B rezulton investim më i mirë sepse:

$$CV_B = \frac{5\%}{10\%} = 0.5 \quad \text{ndërsa} \quad CV_A = \frac{10\%}{15\%} = 0.67 \quad \text{Pra} \quad CV_B < CV_A$$

Megjithëse koeficienti i variacionit përdoret gjërësisht në analizën e investimeve, ka një debat rreth faktit se deri ku duhet të përdoret ai në këtë analizë. Kur koeficienti i variacionit përdoret për matjen e riskut të tregut (në analizën e investimeve), duhet që ndryshoret e shqyrtuara (çmimi i aksioneve, kurset e këmbimit etj) të sillen në mënyrë të rastit (Brief dhe Owen 1969) dhe të dhënat të jenë parametrike (me shpërndarje normale). Nëse të dhënat nuk janë parametrike, përdorimi i koeficientit të variacionit për matjen e riskut relativ vihet në diskutim (Dewitt dhe Roberts 1970). Megjithatë, ka të dhëna të forta teorike dhe empirike në mbështetje të faktit që ndryshoret e shqyrtuara si çmimi i aksioneve dhe kurset e këmbimit sillen në mënyrë të rastit dhe tentojnë tek shpërndarja normale. Kjo do të thotë se koeficienti i variacionit është një ndryshore që mund të përdoret për matjen e riskut relativ në analizën e investimeve.

Në këtë punim ne duam të hetojmë mbështetjen e VaR prej koeficientit të variacionit në rastin e matjes së riskut relativ. Në kushtet kur, si koeficienti i variacionit ashtu edhe VaR rriten me rritjen e riskut, pyetja që ne shtrojmë është: A është VaR historik një metodë e mirë (eficiente) për matjen e riskut në tregun e këmbimit valutor në Shqipëri në kushtet kur pranojmë se koeficienti i variacionit është i tillë?

Me qëllim që t'i përgjigjemi kësaj pyetje dhe të hetojmë për mirësinë e përdorimit të VaR-it historik në tregun e këmbimit valutor në Shqipëri, ne do të bëjmë regresin e thjeshtë linear në të cilin si ndryshore të pavarur do të përdorim vlerat e koeficientit të variacionit për 13 monedhat, kursi i këmbimit i të cilave gjendet në faqen zyrtare të Bankës së Shqipërisë ndërsa si ndryshore të varur do të përdorim të dhënat e VaR historik për këto monedha. Nëse vërtet VaR historik është një metodologji e mirë për matjen e riskut, ne presim që mes VaR dhe koeficientit të variacionit të ketë marrëdhënie statistikisht të rëndësishme me probabilitet prej 95%. Prej kësaj, më pas, kemi që me rritjen e vlerave të koeficientit të variacionit rriten edhe vlerat e VaR historik.

Qëllimi dhe objektivat e studimit

Qëllimi

Qëllimi kryesor i këtij punimi është të hetojë mirësinë e përdorimit të VaR historik për matjen e riskut në tregun e këmbimit valutor në Shqipëri.

Objektivat e punimit

- Bazuar në të dhënat ditore të kursit të këmbimit, të llogariten vlerat e Var historik dhe të koeficientit të variacionit të nevojshëm për kryerjen e analizës regresive.
- Nga outputi i analizës regresive të konkludohet për “mirësinë e qasjes” dhe për qëllimin e këtij punimi.

3. Pyetja kërkimore, hipoteza dhe metodologjia e punimit

Pyetja kërkimore

Pyetja kërkimore që ne ngrejmë në këtë punim është: A është VAR historik një matës i mirë i riskut në tregun e këmbimit valutor në Shqipëri kur pranojmë se koeficienti i variacionit është i tillë?

Hipoteza

H_0 : Nuk ka marrëdhënie statistikisht të rëndësishme mes VAR historik dhe koeficientit të variacionit.

Metodologjia e përdorur dhe mbledhja e të dhënave

Koeficienti i variacionit përdoret si madhësi për të hetuar shkallën e luhatshmërisë në kursin e këmbimit valutor. Ka raste kur ai preferohet më shumë se devijimi standard (ose varianca) si psh në rastet e identifikimit të periudhave të ndryshimeve të shpejta por të qëndrueshme të kursit të këmbimit.

Të dhënat e përdorura për këtë punim janë 692 vrojtme ditore për kursin e këmbimit të 13 monedhave me lekun. Monedhat e marra në studim janë: Dollari Amerikan, EURO, Paundi Britanik, Franga Zviceriane, Jeni Japonez (100), Dollari Australian, Dollari Kanadez, Korona Suedeze, Korona Norvegjeze, Korona Daneze, SDR, Ari (OZ 1), Argjend (OZ 1).

Këto të dhëna janë nxjerrë nga faqja zyrtare e Bankës së Shqipërisë për periudhën kohore 03 janar 2013 deri 30 shtator 2015. Bazuar në këto të dhëna, u llogaritën për secilën monedhë madhësitë:

- Kthimi historik (Historical return), me anë të formulës: $R_h = \frac{P_0 - P_1}{P_1}$
Ku: P_0 është kursi i këmbimit të një dite më parë,
ndërsa P_1 është kursi i këmbimit të ditës në vijim.
- Kthimi i pritshëm (Expected return), me anë të formulës: $R_e = \frac{\sum_{i=1}^n R_i}{n}$
ku, $n = 692$ (numri i vrojtimeve)
- Devijimi standard, me anë të formulës: $\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (R_i - R_e)^2}{n-1}}$
- Koeficienti i variacionit, me anë të formulës: $CV = \frac{\sigma}{R_e}$

Për llogaritjen e VaR historik në tregun e kursit të këmbimit në Shqipëri, ne kemi bërë llogaritjet e mëposhtme:

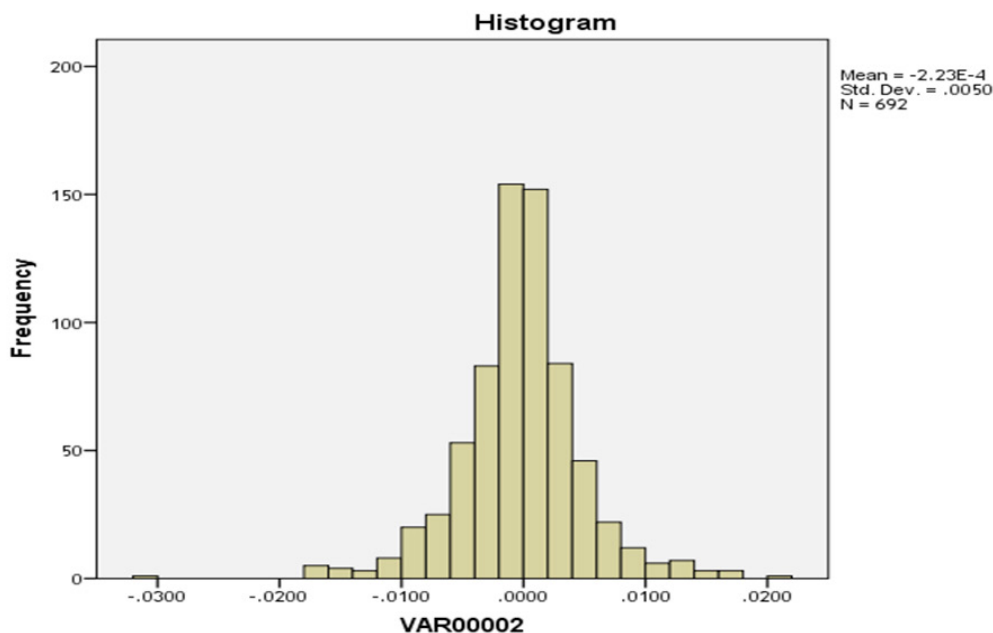
1. Rezultatet e kthimeve historike i renditëm në mënyrë rritëse (nga kthimet më të vogla tek ato më të mëdhatë).
2. Për të përcaktuar se cila pikë në serinë kohore do të na jepte në vlerën e saktë të VaR për një nivel besueshmërie të dhënë, ne përdorëm formulën e mëposhtme:
Pika e kërkuar në serinë kohore të kthimeve $= n_X X_n$
Ku $n_X = (1 - \alpha)$
 α = nivelin e dhënë të besueshmërisë (psh. 95%)
 n_X = percentili jashtë nivelit të dhënë të besueshmërisë (psh. 5%)
 n = numri total i vrojtimeve historike
3. Pasi llogarisimi percentilin që në rastin tonë tregon sa njësi monetare (lekë) mund të humbasim me një nivel sigurie prej 95%. Kjo gjë do të thotë se 5% i pa parashikuar në 692 ditë do të jetë i barabartë me $(692 \cdot 0.05 = 34.6)$ ditë ku mundet të kemi humbje më të madhe nga sasia që duam të përllogarisim).

Në rastin e kursit të këmbimit midis lekut dhe dollarit, ne duke mbajtur monedhën lekë do të humbasim **-0.00847** (VaR) për çdo lekë ose në rastin se ne do të kishim investuar 1 miliardë lekë do të humbisnim me një siguri prej 95% deri në: **-0.00847 * 1.000.000.000 = 8.470.000 lekë.**

Por duhet kujtuar se ka edhe 34.6 ditë nga 692 ku humbja nga kursi i këmbimit USD/lekë potencialisht mundet të jetë më e lartë.

Histogrami i këtyre ndryshimeve paraqitet në figurën 1. Vlera e VaR do të jetë e barabartë me këtë percentile (5 %) për një nivel besueshmërie prej 95%, të dhënë.

FIGURA 1: HISTOGRAMI I DENDURIVE TË VLERAVE TË KTHIMIT PËR RASTIN DOLLAR/LEK

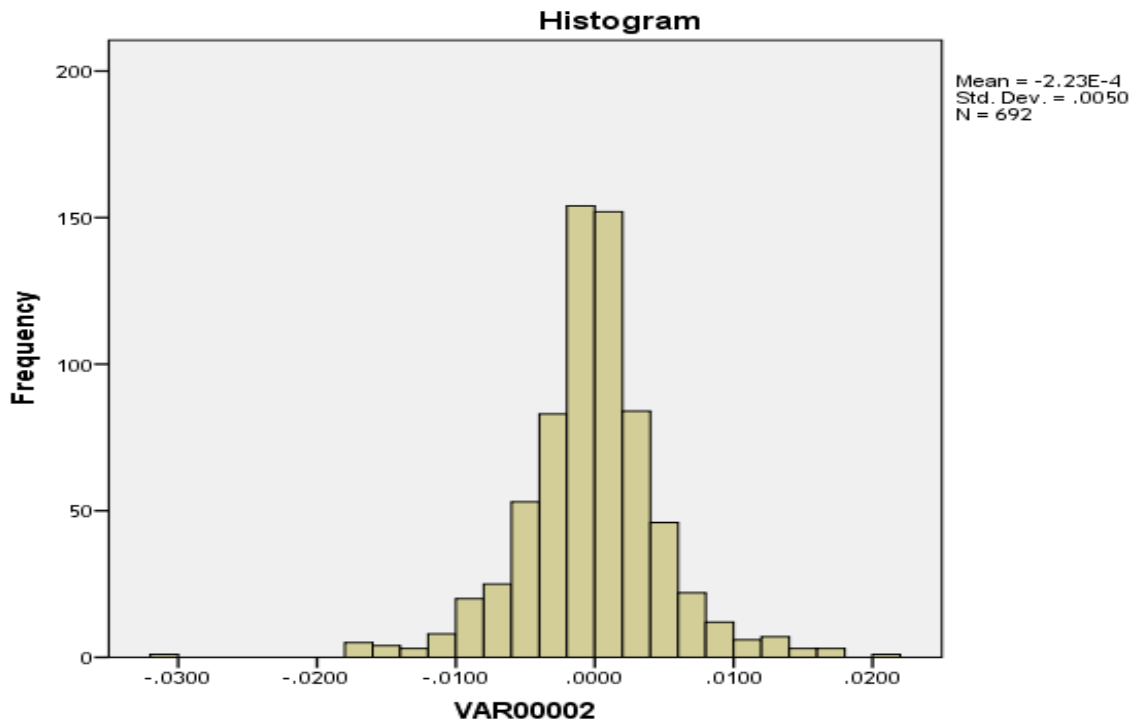


Në rastin e kursit të këmbimit midis lekut dhe euros, ne duke mbajtur monedhën lekë do të humbasim **-0.001074** (VaR) për çdo lekë ose në rastin se ne do të kishim investuar 1 miliardë lekë do të humbisnim me një siguri prej 95% deri në: **-0.001074 * 1.000.000.000 = 1.074.000 lekë.**

Por duhet kujtuar se ka edhe 34.6 dite nga 692 ku humbja nga kursi i këmbimit Euro/lekë potencialisht mundet të jetë më e lartë.

Histogrami i këtyre ndryshimeve paraqitet në figurën 2. Vlera e VaR do të jetë e barabartë me këtë percentilë (5 %) për një nivel besueshmërie të dhënë.

FIGURA 2: HISTOGRAMI I DENDURIVE TË VLERAVE TË KTHIMIT PËR RASTIN EURO/LEK



Nga këto llogaritje u përfatuan të dhënat për ndryshoren e varur VaR dhe për ndryshoren e pavarur CV të cilat u përdorën më pas për regresin linear të thjeshtë. Për gjetjen e ekuacionit të regresit linear të thjeshtë, të karakteristikave numerike që tregojnë “mirësinë e qasjes” dhe për testimin e hipotezave, të dhënat u përpunuan me Eviews 6.

Monedha	Kthimi i pritshëm	Devijimi standard	CV	VaR historik/milion
Dollari	-0.000211076	0.005010064	-23.7359	-8469.699217
Euro	2.5611E-06	0.000747458	291.8507	-1073.998806
Poundi britanik	-0.000119423	0.004548866	-38.0905	-7011.420127
Franga Zviceriane	-0.000125787	0.006088776	-48.4053	-4619.553923
Jeni Japonez (100)	0.000265684	0.006478393	24.38387	-9647.068373
Dollari Australian	0.000379092	0.006500863	17.14851	-9370.860851
Dollari Kanadez	0.000236966	0.005528181	23.32897	-8475.760423
Korona Suedeze	0.000149845	0.004387658	29.28125	-6618.159775
Korona Norvegjeze	0.000397872	0.00576727	14.49528	-7733.502916
Korona Daneze	2.0435E-06	0.000996606	487.6964	-1594.472608
SDR	-7.55599E-05	0.005448462	-72.1079	-9741.929522
Ari (OZ 1)	0.000412056	0.009944484	24.13381	-13454.69738
Argjend (OZ 1)	0.000989634	0.016312762	16.48363	-23400.89773

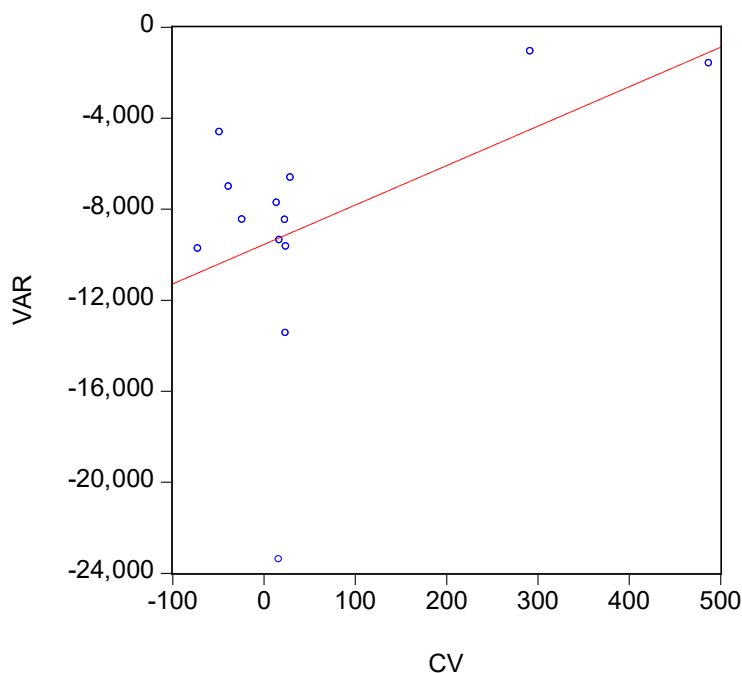
Analizë, interpretim të dhënash

Për të realizuar objektivat e këtij punimi, ndërtojmë hipotezat si më poshtë:

H_0 : Nuk ka marrëdhënie statistike të rëndësishme mes VAR dhe koeficientit të variacionit

H_a : Mes VAR dhe koeficientit të variacionit ka marrëdhënie statistike të rëndësishme

Nga përpunimi i të dhënave me Eviews, u përfatuan tabelat e mëposhtme:



Correlation	R-square	Adjusted R-square	Test statistic	p-value
0.484861	0.235090	0.165553	1.838691	0.0931

Nga outputi, meqë $p\text{-value} = 0.0931 > \alpha = 0.05$, konkludojmë se hipoteza bazë nuk mund të hidhet poshtë, pra me risk prej 5% ne pranojmë se mes koeficientit të variacionit dhe VAR historik nuk ka marrëdhënie statistikisht të rëndësishme. Kjo do të thotë se ne na rezulton se VAR historik nuk është një metodologji e mirë për matjen e riskut në tregun e këmbimit valutor në Shqipëri.

Dependent Variable: VAR

Method: Least Squares

Date: 04/28/16 Time: 15:20

Sample: 1 13

Included observations: 13

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-9549.858	1515.110	-6.303079	0.0001
CV	17.32991	9.425133	1.838691	0.0931
R-squared	0.235090	Mean dependent var		-8554.771
Adjusted R-squared	0.165553	S.D. dependent var		5585.690
S.E. of regression	5102.420	Akaike info criterion		20.05346
Sum squared resid	2.86E+08	Schwarz criterion		20.14037
Log likelihood	-128.3475	Hannan-Quinn criter.		20.03559
F-statistic	3.380785	Durbin-Watson stat		0.651020
Prob(F-statistic)	0.093089			

Konkluzione/ Rekomandime

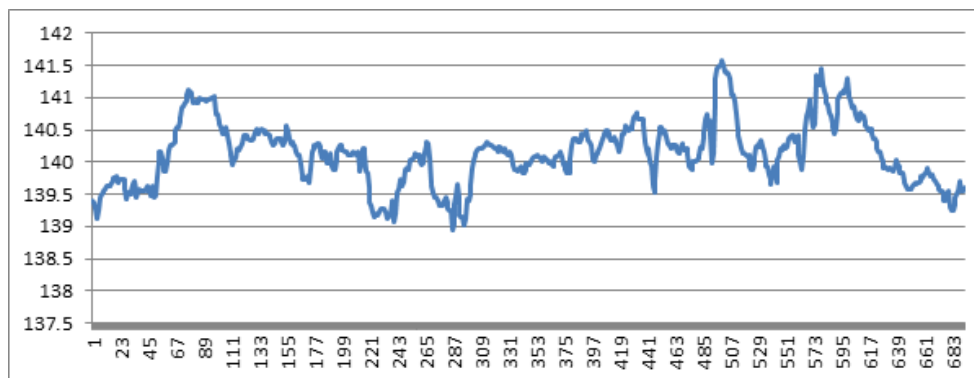
Duke pranuar se koeficienti i variacionit është një madhësi që përdoret teorikisht dhe praktikisht për matjen e riskut relativ, nëpërmjet këtij punimi rezultoi se VaR nuk është një metodologji efikase për matjen e riskut në tregun e këmbimit valuator në Shqipëri me një nivel besimi prej 95%. Ky konkluzion mund të ketë ardhur edhe për shkak të numrit të vogël të të dhënave... Si konkluzion, ne dështuam në përpjekjen tonë për të treguar se VaR është një metodologji efikase për matjen e riskut relativ në tregun e këmbimit valuator në Shqipëri.

Bibliografia

- Berkowitz, J. How Accurate are Value-at-Risk Models at Commercial Banks? / J. Berkowitz, J. O'Brien. The Journal of Finance, Volume 57 Issue 3, p. 1093–1111, 2002.
- Brief R.P. & Joel O., (1969), "A note on Earnings Risk and the Coefficient of Variation", Journal of Finance, Volume 24, issue 5, fq. 901-904, American Finance Association.
- Cassidy, C. & Gizycki, M. (1997). "Measuring traded market risk: value-at-risk and backtesting techniques". Research Discussion Paper 9708, Bank Supervision Department Reserve Bank of Australia.
- Dewitt R. & Charles dhe Edna N.R., (1970), "Exact Determination of Earnings Risk by the Coefficient of Variation", Journal of Finance, volume 25, issue 5, fq.1161-1165, American Finance Association.
- Gitman L.J., (1990), "Fundamentals of Investing", Boston:Pearson Education.
- Gitman L.J., (2007), "Principles of managerial finance", Boston:Pearson Education.
- Perez, P., G., and Murphy, D. (2015). Filtered historical simulation Value-at-Risk models and their competitors, Working Paper No. 525, Bank of England.
- Sironi, A., (2006), Rischio e Valore nelle Banche: Risk Management e Capital Allocation, Egea, Prima Ristampa, fq.103-109.

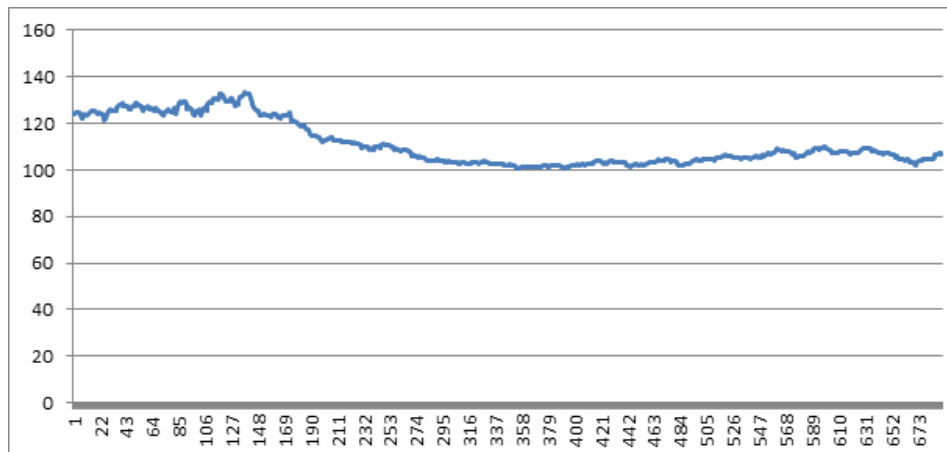
Shtojca

TABELA 1: PARAQITJA GRAFIKE E TË DHËNAVE QË JAPIN KURSIN E KËMBIMIT EURO-LEK



Burimi: Banka e Shqipërisë¹, grafiku i vetë autorëve

TABELA 2: PARAQITJA GRAFIKE E TË DHËNAVE QË JAPIN KURSIN E KËMBIMIT USA \$-LEKË

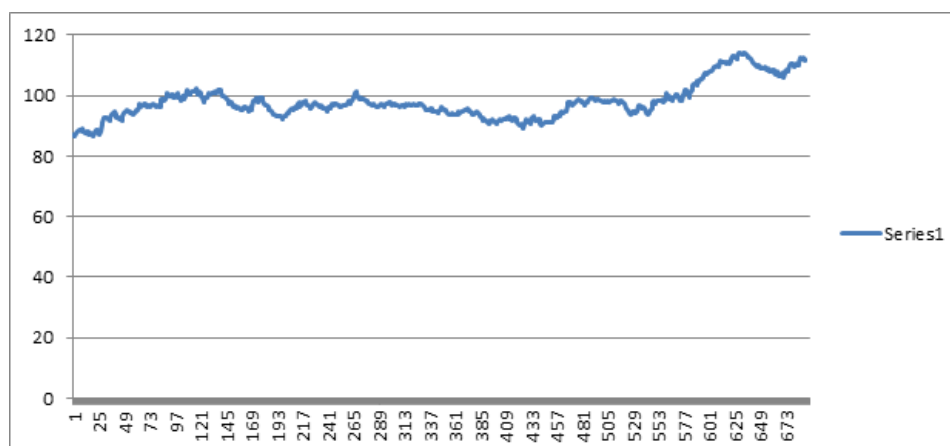


Burimi: Banka e Shqipërisë², grafiku i vetë autorëve

¹ https://www.bankofalbania.org/web/Kursi_i_Kembimit_2014_1.php

² https://www.bankofalbania.org/web/Kursi_i_Kembimit_2014_1.php

TABELA 3: PARAQITJA GRAFIKE E TË DHËNAVE QË JAPIN KURSIN E KËMBIMIT AUD-LEKË



Burimi: Banka e Shqipërisë³, grafiku i vetë autorëve

³ https://www.bankofalbania.org/web/Kursi_i_Kembimit_2014_1.php

SUBVENCIONET DHE NDIKIMI I TYRE NË ZINXHIRIN E VLERËS TË INDUSTRIKË SË QUMËSHTIT

DOKT. ISAK BERBATOVCI

Universiteti Europian i Tiranës

isakberbatovci@hotmail.com

ABSTRAKT

Subvencionet bujqësore janë pagesat nga qeveria për prodhuesit e produkteve bujqësore që kanë për qëllim stabilizimin e çmimeve të ushqimeve, sigurinë e prodhimit të ushqimit, garantimin e të ardhurave bazë të fermerëve, dhe në përgjithësi forcimin e segmentit bujqësor të ekonomisë kombëtare. Mënyra e shpërndarjes, si dhe proporcioni i subvencioneve në masën e paguar për fermë/krerë ndikon në koston e prodhimit, konkurrencën e këtyre produkteve dhe në fluksin e këtyre produkteve në zinxhirin e vlerës. Kostoja e prodhimit të produkteve qumështore në Kosovë është më e lartë se në vendet ku niveli i subvencioneve është më i lartë. Punimi analizon efektin e subvencioneve qeveritare si një masë që promovon prodhimtarinë bujqësore dhe ndikimin e këtyre subvencioneve në fluksin e këtyre produkteve në zinxhirin e vlerës në industrinë qumështore në Kosovë. Hulumtimi tregon se subvencionet luajnë një rol të rëndësishëm në fluksin e produkteve, shkallën e prodhimtarisë dhe konkurrencën e tyre. Gjithashtu konsiderojmë se politika e qumështit në Kosovë duhet të marrë në konsideratë anën pozitive të subvencionit të paguar prodhuesve dhe të rriten subvencionet për fermë/krerë në mënyrë që të stimulohen aktorët e zinxhirit të vlerës.

Fjalë kyçe: Subvencionet, zinxhiri i vlerës, industria e qumështit, kosto e prodhimit, konkurrenca

Hyrje

Zhvillimi i mirëfillt i një industrie kërkon një integrim të fort të aktorëve në zinxhirin e vlerës. Për të arritur këtë është e rëndësishme të bëhet analizimi i zinxhirit të vlerës, të shiqohen mardhënjet ndërmjet aktorëve dhe të vlerësohet subvencionimi i tyre si faktor kyq në fluksin e këtyre produkteve. Zinxhiri i vlerës përfshinë lëvizjen e një produkti nga furnizuesi i tij deri te konsumatori, atëherë nga njerëze, aktivitete, burime dhe informacione (Michelle Taras & John Taras CPIM.).

Që produktet vendore të fitojnë avantazhin konkurruese ndajë mallërave të huaja dhe për të zvogluar importin, në shumë vende të zhvilluar është bërë përkrahja e fermerëve përmes formave të ndryshme të subvencioneve. Subvencionimi bujqësor ka një histori të gjatë por si formë tipike konsiderohet rregullimi i importit dhe eksportit përmes pengesave tregtare në Britaninë e Madhe dhe në Irlandë dhe ishte bërë përmes ligjit të ashtuquajtur "English Corn Laws"¹. Qëllimi i subvencionimit në bujqësi është përkrahja e fermerëve nga qeveritë e vendit, megjithatë niveli i lartë i subvencioneve në vendet e zhvilluar është parë nga shumë hulumtues si i dëmshëm për industrinë e vëndeve të pa zhvilluar me nevojë të ulët të subvencionimit.

Me qëllim që të kuptohet fluksi i produkteve në zinxhirin e vlerës, **përmes këtij** punimi do të përpigemi për të vlerësuar rolin e nivelit të subvencioneve në rrjedhjen e produkteve në industrinë e qumështit.

Në Kosovë fluksi në industrinë e qumështit karakterizohet me një integrim të dobët vertikal. Sipas Agjencisë Statistike të Kosovës gjatë vitit 2014 fermat e vogëla me nga 1-5 krerë përbejnë 94.2% (Regjistrimi bujqësisë 2014) dhe nuk janë aq të integruar në zinxhirin e vlerës pasi që prodhimet e tyre i përdorin më tepër për plotësimin e nevojave vetanake, kurse fermat gjysmë komerciale dhe komerciale me më shumë se 5 krerë lopë qumështore janë vetëm 5.8%, por prodhimtaria nga këto ferma është intensive dhe janë më të integruara vertikalisht në zinxhirin e vlerës.

Punimi do të shfrytëzon literaturë shkencore, të dhënat e marra nga burimet zyrtare dhe dytësore, si dhe dokumente të tjera relevante për të vlerësuar rolin e subvencionimit në integrimin e industrisë së qumështit në Kosovë.

Përmes këtij punimi ne do të argumentojmë se subvencionimi është faktor kyq në integrimin vertikal të industrisë së qumështit. Siq do të shihet nga të dhënat zyrtare koheve të fundit po i kushtohet rëndësi e posaqmë përkrahjes së industrisë së qumështit, Sipas Agjencisë për zhvillimin e bujqësisë, subvencionimi përmes pagesave direkte i lopëve qumështore në kuadër të sektorit të blegtorisë në vitet 2009 – 2011 kanë qenë me nga 30 euro kurse në vitet 2012 – 2014 me nga 50 euro dhe në vitin 2015 me nga 70 euro për krerë, kurse delet dhe dhit janë subvencionuar me nga 10 euro. Në vitet e fundit industria e qumështit është përkrahur edhe edhe përmes pagesave sipas cilësisë së qumështit, megjithatë shkalla e subvencionimit është ende e ulët në krahasim me vendet Evropiane dhe është e nevojshme që të gjenden mënyrat për përkrahjen e fermave të vogla për kyqjen e tyre në zinxhirin e vlerës. Nëse mundem të kuptojmë rëndësinë e subvencioneve në fluksin e produkteve qumështore në zinxhirin e vlerës, atëherë ne do të kuptojmë më mirë arsyet e konsumit të pjesës më të madhe të qumështit në fermë dhe integrimin e dobët vertikal në krahasim me vendet evropiane. Prandaj duket se niveli i ulët i subvencioneve në industrinë e qumështit dhe mënyra e shpërndarjes së tyre ndikojnë në madhësinë e fermave, orintimin komercial dhe rrjedhjen e këtyre produkteve në zinxhirin e vlerës.

Qëllimi dhe objektivat e studimit

Qëllimi i këtij punimi është të stimulohen fermerët në zvoglimin e kostos së prodhimit përmes rritjes së shkallës së ekonomisë dhe integrimin e tyre në zinxhirin e vlerës. Objektivat e këtij punimi janë:

1. Analiza e përgjithshme e situatës së tanishme të industrisë së qumështit në Kosovë, strukturës së fermave, gjithashtu analizimin e të dhënave rreth prodhimit dhe konsumit të qumështit në Kosovë.
2. Identifikimi i aktorëve që përbëjnë zinxhirin e vlerës në industrinë e qumështit pastaj të shihet çfarë është roli i tyre në rrjedhshmërinë zinxhirit të produkteve të qumështit.
3. Objektivi i këtij punimi është të vlerësohet përkrahja e industrisë së qumështit, cili është forma dhe niveli i subvencionimit dhe a ka ndikim subvencionimi në fluksin e produkteve.

Qëllimi tjetër i këtij punimi është që të kuptohet rëndësia e subvencionimit nga ana e institucioneve perkatese në zhvillimin e industrisë së qumështit në përgjithësi dhe ndikimin që mund të kanë në orientimin komercial të prodhimtarisë së qumështit.

Pyetja kerkimore, hipoteza dhe metodologjia e punës

Pyetja kryesore në këtë studim është:

Çfarë është ndikimi i subvencioneve në fluksin e produkteve qumështore në industrinë e qumështit në Kosovë?

¹ <http://www.econlib.org/library/Enc/AgriculturalSubsidyPrograms.html>

Nënpytje:

1. Si ndihmojnë politikat qeveritare në zhvillimin e mirëfillt të zinxhirit të vlerës në industrinë e qumështit.
2. Çfarë është shkalla e subvencioneve në industrinë e qumështit në Kosovë.
3. A është subvencionimi faktori kyq në rritjen e shitjes së produkteve qumështore në vend dhe në rajon.

Hipoteza e këtij punimi është: Subvencionimi stimulon prodhuesit dhe perpunuesit e produkteve të qumështit në rritjen e sasisë dhe cilësisë së prodhimit dhe ndikon në zhvillimin e integritetit vertikal të industrisë. Hulumtimi është fokusuar në industrinë e qumështit përkatesisht në prodhimtarin qumështit nga lopët qumështore. Punimi është mbështetur në metoda dytësore të hulumtimit, që nënkupton analizimin e dokumenteve relevante të industrisë, raportet, analizat, strategjitë, dhe dokumente të ngjashme. Burimet e të dhënave përfshijnë raportet dhe publikimet në sektorin e bujqësisë nga institucionet zyrtare në Kosovë, përkatesisht MBPZHR (Raporti i Gjellbër 2015), si dhe Raporti vjetor i Agjencisë për Zhvillimin e bujqësisë 2014, pastaj Agjencia e Statistikave të Kosovës (Regjistrimi bujqësisë 2014), studimet dhe raportet e mbështetura nga USAID, si dhe një numër raportesh dhe hulumtiesh të botuara në këtë fushë nga autorët e vendit dhe të jashtëm. Të gjitha të dhënat e mbledhura janë analizuar, nga to janë zgjedhur të dhënat bazë të cilat janë paraqitur në këtë punim.

Gjendja ekzistuese e industrisë së qumështit në Kosovë

Sipas Agjencisë Statistike të Kosovës (ASK), Kosova në vitin 2011 kishte një popullsi prej 1.74 mil dhe pjesa më e madhe e popullsisë (rreth 61%) jetojnë në zonat rurale që kryesisht mirren me bujqësi dhe angazhojnë diku rreth 362700 persona. Sektori i blektorit gjeneron diku rreth 298.4 mil euro në vit, kurse industria e qumështit kontribon me rreth 132 mil/euro dhe janë kontribues të rëndësishëm në zhvillimin ekonomik të vendit (PBZHR 2009-2013). Të dhënat marrura nga ASK tregojnë se janë gjithsej 130 775 Ekonomikë Bujqësorë², që merren me aktivitete bujqësore, prej tyre numri i përgjithshëm i Ekonomikëve Bujqësorë në Kosovë që janë marrë me blegtori në vitin 2014 ishte 91227 ose 70% e Ekonomikëve Bujqësorë në përgjithësi (Rezultatet e Regjistrimit të Bujqësisë 2014 në Kosovë).

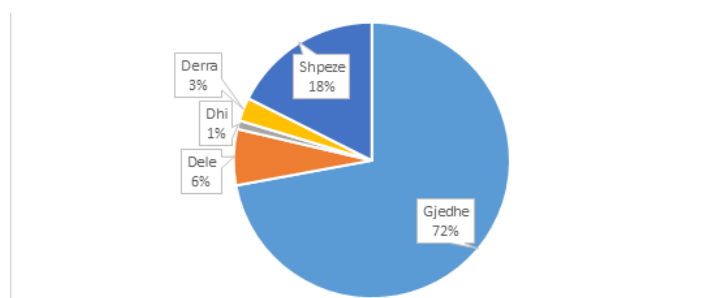
TABELA 1 EKONOMIT BUJQËSORE DHE NUMRI I GJEDHEVE, DELEVE DHE DHIVE SIPAS KATEGORIVE, NE KOSOVË 2014

	Numri i ekonomikëve bujqësorë	Numri kafshëve
Gjedhe gjithsej	66589	261689
Gjedhe mbi 2 vjeç- Lopë qumështore	63874	134393
Dele gjithsej	2466	183584
Dele që kanë pjellur	2012	113889
Dhite gjithsej	2221	28430
Dhite që kanë pjellur	1749	17932

Burimi: ASK, Regjistrimi bujqësisë 2014, Numri i gjedheve, deleve dhe dhive sipas kategorive, komunave dhe regjioneve 2014

Nga dhënat në Tabelë shihet se numëri më i madhë i Ekonomikëve Bujqësorë që merren me blegtori mbajnë gjedhe (66 589), dhe përfshijnë 261 689 krerë, nga keto lopet qumështore e përbejnë 51%, kurse numëri i Ekonomikëve Bujqësorë, që mbajnë dele dhe dhi ishte 4687 që mbajnë gjithsej 212014 krerë (dele dhe dhi).

FIGURA 1 FONDI BLEKTORAL NE KOSOVE



Burimi: ASK, Regjistrimi bujqësisë 2014

² Ekonomia Bujqësore është një njësi e pavarur teknike dhe ekonomike e prodhimit, në të cilën një ekonomi familjare ose subjekt juridik kryen veprimtari bujqësore, si aktivitet kryesor ose dytësor, nën një menaxhim të vetëm dhe ku i përdorin mjetet e përbashkëta të prodhimit (tokën, pajisjet, ndërtesat, etj.).

Nga gjithësejt blektoria 71% e njësive blektorale³ ju përket gjedhëve ku prej tyre 51% janë lopë qumështore kurse delet dhe dhit përbëjnë 7.5%..

Në bazë të dhënave nga Agjencia statistikore e Kosovës të paraqitura në tabelën e më poshtme shifet se shumica e ekonomive bujqësore rrethë 56% janë të vogëla dhe mbajn nga 1- 2 gjedhe kurse 42% e ekonomive bujqësore mbajn 3-9 gjedhe.(ASK –Regjistrimi i bujqësisë 2014).

TABELA 2 EKONOMITË BUJQËSORE DHE LOPËT QUMËSHTORE SIPAS MADHËSISË SË KOPESE, NË KOSOVË, 2014

	Numri i ekonomive bujqësore	Numri i gjedheve
Gjedhet– Gjithsej	66589	261689
1 – 2	37054	58727
3 – 9	24521	111003
10 – 19	3582	46379
20 – 29	854	19919
30 – 49	446	16165
50 e më shumë	132	9496

Burimi: ASK, Regjistrimi bujqësisë 2014, Numri i gjedheve, deleve dhe dhive sipas kategorive, komunave dhe regjionëve 2014

Fermat e vogëla me nga 1-5 krerë ((94.2%) janë ferma familjare dhe nuk janë aq të integruar në zingjirin e vlerës pasi që prodhimet e tyre i përdorin më tepër për plotësimin e nevojave vetanake dhe një sasi shumë të vogël të prodhimit të tyre e shesin në tregun e gjelbërt.

TABELA 3: FERMAT KOMERCIALE SPAS MADHËSIS - LOPË QUMËSHTORE

Madh. e fermës	Nr.fermavë	Nr.Krerëve	Pjesëmarrja (%)
5 – 10	4842	30,693	60.4
11 – 20	963	13,660	26.9
21 – 30	169	4,179	8.2
31 – 40	40	1,404	2.8
Mbi 40	18	883	1.7
	6,032	50,819	100

Burimi: MBZHR 2016

Kurse. 5.8%, janë ferma gjysmë komerciale dhe komerciale më >5 krere lopë qumështore dhe janë më të integruara vertikalisht në zingjirin e vlerës pasi që prodhimtaria në këto ferma është intensive dhe dërgojnë diku rreth 62 mil.lit/vite në industrinë e perpunimit .(MBPZHR, Tregu dhe Qumështi 2015). Në bazë të studimeve (raporti) të USAID në vitin 1990 në Kosovë ishin dy kompani për përpunimin e produkteve qumështore. Kurse në vitin 2014 sipas Agjencia e Ushqimit dhe Veterinaris së Kosovës (AVUK) ishin 41 Fabrika për përpunimin e qumështit. Sipas vlersimeve të Ministrisë së Bujqësisë, Pylltarisë dhe Zhvillimit Rural (MBPZHR) nga prodhimtaria vendore e qumështit të lopës, në industrinë e përpunimit të qumështit, përpunohen nga 170,000 – 180,000 l. qumësht në ditë. Ndërsa Sipas Shoqatës së Përpunuesve të qumështit nga sasia e gjithëmbarshme e qumështit të përpunuar në industrinë përpunuese rreth 25 % përpunohet në qumësht për konsum afat shkurtës (afat qëndrueshmërie 5 ditë). Ndërsa në prodhime të fermentuara të qumështit: jogurt, kos dhe ajran 50%, në djathëra të të gjitha llojeve 20%, ajkë 5 % ndërsa prodhimet tjera 15 %. (Ministria e bujqësisë, 2016).

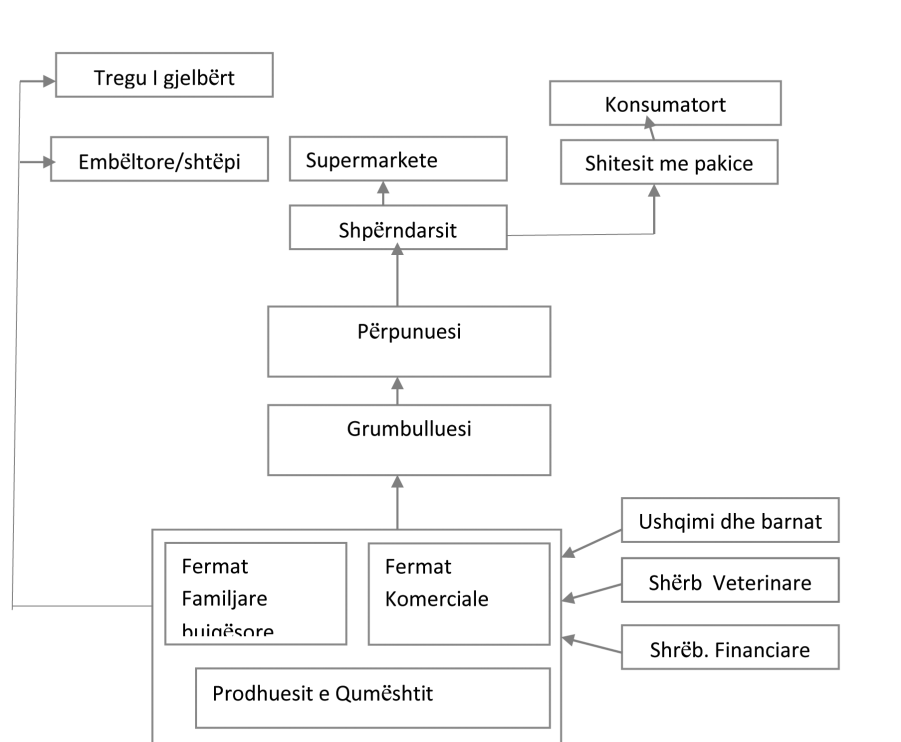
Zinxhiri i vlerës në industrinë e qumështit

Për zhvillimin e sektorit (industrialis) të qumështit dhe rritjen e përparsis konkurruese është e rëndësishme të bëhet analizimi i zinxhirit të vlerës dhe të shiqohen mardhenjet ndërmjet pjesëmarrësve të zinxhirit të vlerës si faktor i rëndësishëm i rrjedhjes së këtyre produkteve. Ndërtimi i mardhënjeve të mira ndërmjet aktorëve të zinxhirit të vlerës sikurse edhe ndërtimi i mardhënjeve me klientin janë të rëndësishëm për prodhimin, shërbimin dhe shitjen e një produkti, “Termi Zinxhiri i furnizimit mund të jetë tepër i kufizuar, ai

³ Njësia Blektorale (NjB) është një njësi standarde e matjes, që lejon agregimin e kategorive të ndryshme të kafshëve, me qëllim që të mundësohet që ato të krahasohen ndërmjet viteve dhe vendeve të ndryshme. Një NjB përfaqëson kafshët me peshë të gjallë prej 500 kg. NjB-ja e përdorur është e harmonizuar me BE-në.

merr një pamje prodho dhe shit, të biznesit. Nje term më i mirë do ti ishte zinxhiri i kërkesës, sepse sugjeron nje tablo te ndjësise dhe reagimit të tregut” (Kotler & Armstrong 2013, 364). Në mënyre specifike zinxhiri i vlerës përfeshin hapat e nevojshem për përcjelljen e produktit apo te shërbimit nga furnizuesi (supplier) deri te konsumatori. Aktoret me më ndikim në zinxhirin e vlerës së industrisë së qumështit në Kosovë jane prodhuesit, përpunuesit dhe shitësit me shumicë dhe pakicë.

FIG. 2. HARTA E ZINXHIRIT TË VLERËS E INDUSTRIËS SË QUMËSHITIT NË KOSOVË



Burimi: (Autori 2015)

Sipas studimeve (raportit) të USAID (2007) gjatë vitëve të 90^{ta} numëri i participuesve në zinxhirin e vlerës ka qenë i vogël, pasi që numëri i kooperative bujqësore ishte i vogël dhe kanë qenë pronë shoqërore. Pas largimit të një numëri të puntoreve në baza nacionale, prodhimtaria e qumështit gjatë këtyre viteve kryesisht është bërë në ferma familjare dhe është përdorur për nevoja vetanake ndërsa pjesën e mbetur e kanë shitur në tregun lokal. Shkatërrimi i objekteve blektorale në konfliktin e vitëve 1998/99 si dhe mbyjtjes të një numëri të madhë kafësheve, ishte zvogëluar dukëshmë numëri i lopëve, deleve dhe dhive qumështore dhe nuk ka pasur lidhëshmëri në zinxhirin e vlerës. Migjithatë nga vitit 1999 ka pasur aktivitete nga komuniteti ndërkombëtar (UNMIK) dhe donator të ndryshëm që të ndihmojnë lëvizjen e prodhimtarisë së qumështit nga tregu jo formal në prodhimtarinë komerciale dhe të forcojnë lidheshmerin e këyre aktorëve në zinxhirin e vlerës (USAID report, 2007). Sipas këtij raporti, prodhuesit komercial dhe gjysëm komercial janë shfaqur në 2001 dhe me dergimin e prodhimeve të tyre në industrinë e përpunimit edhe pse në masë të vogël ka filluar integrimi vertikal në industrinë e qumështit.

Fluksi i produkteve në industrinë e qumështit

Prodhimi vendor, furnizimi dhe konsumi i qumështit

Qumështi është burimi i mirë i ushqimit me vlera të larta ushqyese dhe konsumohet nga kategoritë dhe grupet moshat e shoqërisë. Prodhuesit kryesor të qumështit në Kosovë janë lopët qumështore (97.8%) të pasuar nga delet dhe dhitë (2.2%). Prodhimtaria e përgjithshme vjetore e qumështit nga këto tri kategori blegtorale në vitin 2014 ka qenë 369 mil. kg (MBPZHR-tregu i qumështit 2015).

TABELA 4. .PRODIMIT VENDOR DHE FURNIZIMI ME QUMËSHIT 2011- 2013

	2011	2012	2013
Prodhimi vendor i qumështit (mil. kg)	393	369	369
Importet në ekuivalent të qumështit (mil. kg e.q.)	67	74	72
Furnizimi i përgjithshëm (mil. kg)	460	443	441
Plotësimi i nevojave nga prodhimtaria vendore (%)	86	83	84

Burimi: MBPZHR – Raporti i gjelbër 2014

Nga tabela e mësipërme shifet se prodhimtaria vendore e qumështit i ploteson 84% të nevojave (kerkesave) kurese nga importi plotësohen 16%.dhe kryesisht importimi behet nga vendet e rajonit: Slovenia (55%). Bosnja dhe Hercegovina (16%), Maqedonia (12%), Serbia (12%) dhe Kroacia (2%). Marrë mesatarisht në Kosovë nga viti 2005 – 2014 janë importuar rreth 19 mil/litra qumësht në vitë kurse janë eksportuar vetëm 0,4 mil/litra, ne vitin 2014 eksportimi i qumështit ishte bërë kryesisht ne Shqiperi (99,6%) ndersa ne Serbi 0.4%..

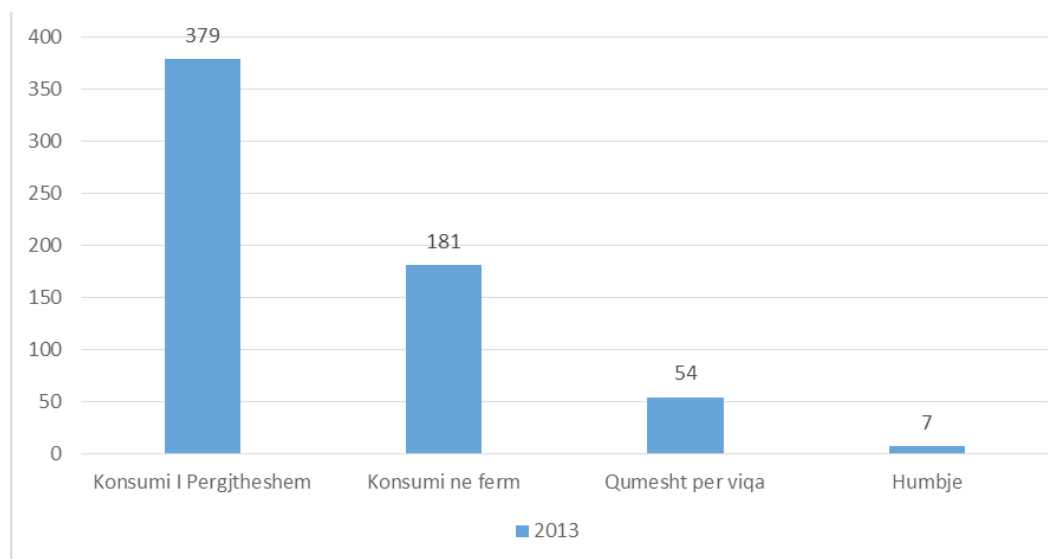
Kurse sa i perket konsumit bazur në të dhenat e Raportit të Gjellbër 2014 të paraqitura në tabeln e mëposhteme shifet se në vitin 2013 në Kosovë janë konsumuar 215 kg. milk për kokë banori kurse në ditë konsumohen diku 0,6kg milk.

TABELA:5. KONSUMI I QUMËSHTIT NË KOSOVË 2011-2013

	2011	2012	2013
Konsumi në fermë (mil. Kg.)	193	181	181
Përdorimi i qumështit për ushqimin e viqave (mil.kg.)	58	54	54
Humbjet (mil.kg.)	8	7	7
Konsumi i përgjithëshëm	394	381	379
Konsumi për kokë banori (kg/vit)	227	217	215

Burimi:MBPZHR – Raporti i gjellbër 2014

FIGURA 3 KOSUMIMI QUMËSHTIT NGA PRODHIMTARIA VENDORE



Burimi: MBPZHR – Raporti i gjelber 2014

Nga figura nr.3 shihet se në vitin 2013 nga prodhimtaria e përgjithëshme e qumështit në Kosovë (369 ton), pjesa më e madhe shfrytëzohet në ferme (181 mijë ton), për ushqimin e viqave shpenzohen 58 mijë ton kurse humbjet në fermë sillen rreth 7 mije ton. Fermat komerciale janë furnizuesit kryesor të ndërrmarjeve të përpunimit dhe sipas të dhënave nga Shoqata e Prodhuesve të Qumështit prodhimtari i qumështit nga fermat komerciale është 200 – 220 mijë litra qumësht në ditë, (mbi 73 milion litra në vit).

Sipas hulumtimeve të bëra për konkurrueshmërinë e produkteve qumështore për vendet e reja në EU dhe ato të mundëshm për antarsim në Bashkimin Evropian, rezultojnë se industria e qumështit në EU 15 është e integruar vertikalisht që do të thotë se i gjithë qumështi i prodhuar nga fermat shitet te përpunuesit kurse përpunimi në ferme dhe shitja direkte te konsumatorët është minimale. Kurse në Kosovë dhe në vendet e rajonit (perveq Kroacisë) lidhshmëria zinxhirorë në industrinë e qumështit është shumë e dobët, e që është rezultat i faktorëve si: konsumimi i një pjese të madhe të qumështit në fermë ose për ushqimin e viqave, shkalla e vogël e ekonomisë së prodhimtarisë së qumështit, mungesës së orientimit komercial të shumë prodhuesve, çmime më të volitshme të shitjes si dhe tradita e shitjes së drejtpërdrejt nga ferma të konsumatorit dhe shitje tregun e gjellbër, si dhe sistemi i dobët i grumbullimit të qumështit, (Siemen Van Berkum, 2009).

Për zhvillimin komercial të industrisë së qumështit dhe forcimin e integritetit vertikal në zinxhirin e vlerës në Kosovë është e nevojshme që të vazdohet me procesin e specializimit, të rritet shkalla e prodhimit, të permisohet kualiteti dhe të përdoret profesionalizmi për prodhimin efektiv duke i respektuar rregullat Evropiane për higjienë dhe siguri të ushqimit. Për të arritur këtë është e nevojshme përkrahja e industrisë së qumështit nga buxheti vendor dhe donatorët përmes formave të ndryshme të subvencioneve.

Subvencionet në industrinë e qumështit

Subvencionet bujqësore janë pagesat nga qeveria për prodhuesit e produkteve bujqësore që kanë për qëllim stabilizimin e çmimeve të ushqimeve, sigurinë e prodhimit të ushqimit, garantimin e të ardhurave bazë të fermerëve, dhe në përgjithësi forcimin segmentin bujqësor të ekonomisë kombëtare⁴.

Marr në konsiderat se 61% e popullsisë në Kosovë jeton në zonat rurale dhe numërin personave të angazhuar në bujqësi prej 36270 (ASK), Sektori i bujqësis mirret një nga shtyllat kryesor në zhvillimin e përgjithshëm ekonomik të vendit dhe kontribon me rreth 12% të BPV Megjithatë, që të shfrytëzohet ky potencial fermat duhet të jenë të afta të konkurojnë me çmimet e tregut në rajon dhe më gjërë. Për këtë arsye përkrahja përmes subvencioneve dhe investime në fermat/ekonomitë bujqësore është e domosdoshme, për të përmisuar kualitetin dhe konkureshmerin e produkteve bujqësore. (raporti vjetor 2014 AZHB), Por në Kosovë industria qumështit si edhe sektoret tjerë të bujqësis është duke u përballur me disa sfida të cilat zvogëlojnë konkurrencën e mirëfilltë të prodhimeve vendor në raport me produktet e importuara me vendet e regionit e më gjërë. Një nga sfidat është niveli i ulët i subvencionimit të produkteve blegtorale në Kosovë në krahasim me vendet e zhvilluara. Rrënjët e problemit të rritjes së importit i produkteve bazike të qumështit në vendet e pazhvilluara janë subvencionet e mëdha që marrin fermerët e industrisë së qumështit në Evropë (Curtis, 2011). Në Evropë dhe në vendet e zhvilluara fermeret perkrashen në forma të ndryshme: si përmes skemave 'single payment', mbrojnë të fermëve përmes tarifa të importit, intervenimeve direkte për blerjen e prodhimeve nga fermerët, subvencioneve të eksporteve. Përmes këtyre përkrahjeve e bëjnë të mundshme qëndrimin e fermëve në biznes. Si evidenc që tregon rëndësin e subvencioneve për fermeret është edhe sygjërimi nga Gjykata Evropiane e Auditimit se "Ne tregun e sotëm botëror prodhuesit Evropian të produkteve qumështore si qumështi pluhur dhe gjalpe kanë konkurren vetëm kur çmimet kanë qenë të larta, Jashtë këtyre periudhave, ata vetëm mund të eksportojnë me ndihmën e buxhetit nga Komuniteti"(European Court of Auditors. 2009,48,para 71).

Niveli i subvencionimit në Kosovë është i ulët në krahasim me vendet Evropiane dhe kjo e vështëson konkureshmerin e produkteve vendore. Kosova ka një histori të shkurtër në subvencionimin e sektoreve të bujqësisë..Duke ju referuar të dhënave nga Raporti i Gjellbër 2014..del se mbështetja e fermëve përmes pagesave direkte ka filluar në vitin 2009.

Mënyrat e subvencionimit të industrisë së qumështit

Qumështi është një produkt shumë i rëndësishëm për mirëqenjen e popullsisë për këtë arsye shumë investime vendore dhe nderkombtare fokusohen në rritjen e sasisë dhe kualitetit të prodhimit të qumështit, grumbullimin dhe përpunimin e tij.

Bazuar në të dhënat MBPZHR –(Raporti i gjellbër 2014) përkrahja për zhvillimin e blegtorisë në Kosovë është bërë përmes subvencioneve dhe granteve për fermeret në formë të pagesave direkte për krerë dhe pagesave sipas cilësisë së qumështit si dhe programeve për zhvillimin rural të afëruara përmes masave si :

- Investime dhe grante të ndryshme
- Masa për mbështetjen e investimeve për mekanizem bujqësor
- Heqja e bazës doganore dhe TVSH për materialin biologjik për riprodhim,
- Piasje dhe mekanizmin për fermat blegtorale

Subvencionimi përmes pagesave direkte në Sektorin e Blegtorisë

Nga tabela e më poshtëme shihet se përkrahja e fermëve në vitet 2010 – 2011 përmes pagesave direkte kanë qenë me nga 30 Euro kurse në vitet 2012 – 2014 me nga 50 euro dhe në vitin 2015 me nga 70 euro për krerë.

TABELA 6: PAGESAT DIREKTE PËR LOPË QUMËSHTORE 2011-2015

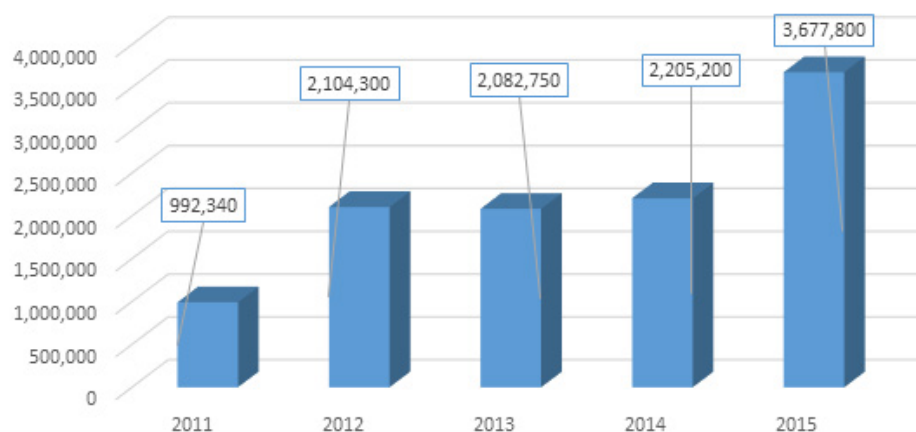
Viti	Numri i përfituesve	Numri i krerëve të paguar	Pagesa për krerë	Shuma totale e paguar
2011	4,162	33,078	30	992,340
2012	5,231	42,096	50	2,104,800
2013	5,023	41,655	50	2,082,750
2014	5,455	44,104	50	2,205,200
2015	6,312	52,540	70	3,677,800
Ndryshimi 2015/2014 në %	14	16	29	40

Burimi: Agjencia për Zhvillimin e Bujqësisë

Bazuar në dhënat e lartpërmendura në sektorin e blegtorisë për lopët qumështore vrehet një rritje e numrit të përfituesve, pageses për krerë dhe shumës totale të paguar në këtë sektor nga viti në vitë.

⁴ <http://www.econlib.org/library/Enc/AgriculturalSubsidyPrograms.html>

FIGURA 4. SHUMA E PAGESAVE PËR LOPË QUMËSHTORE PËR VITET 2010-2014



Burimi: Burimi: Agjencia për Zhvillimin e Bujqësisë

Nga tabelat e më sipërme shihet se në vitin 2015 përkrahja në sektorin e qumështit krahasuar me vitin 2014, kishte një rritje rreth 14% e numërit të përfituesve, dhe kishin përfituar 6312 fermerë me 52540 krerë dhe shuma e përgjithshme e pagesave direkte ishte 3,677,800 euro që do të thotë është rritur për 40%..

Delet zënë vendin e dytë në prodhimtarin e qumështit të percjellura nga dhit, përkrahje e kësaj kategorie përmes pagesave direkte është paraqitur me të dhënat e përpashketa për dele dhe dhi në tabelën e mëposhtme..

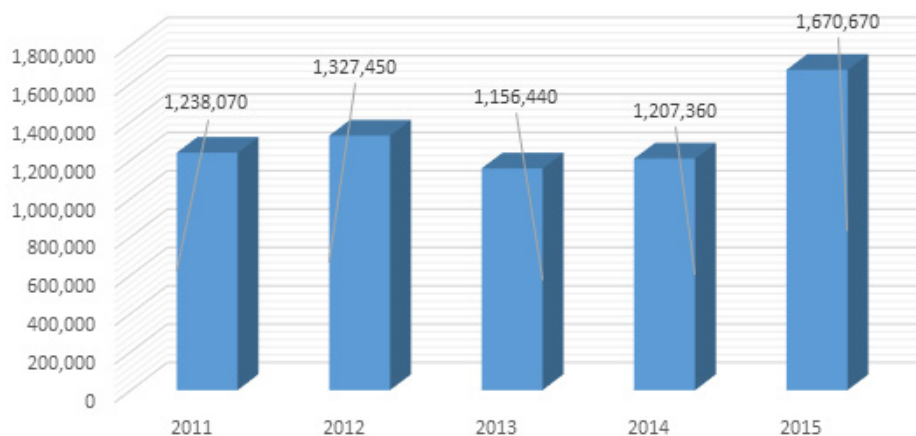
TABELA 7: PAGESAT DIREKTE PËR DELE DHE DHI, 2011-2015

Viti	Numri i përfituesve	Numri i krerëve të paguar	Pagesa për krerë	Shuma totale e paguar
2011	1,343	123,807	10	1,238,070
2012	1,449	132,745	10	1,327,450
2013	1,252	115,972	10	1,159,720
2014	1,295	121,012	10	1,210,120
Ndryshimi 2014/2013 në %	3	4	0	4

Burimi: Agjencia për Zhvillimin e Bujqësisë

Kategoria e deleve dhe dhive është përkrahur përmes pagesave direkte me nga 10 euro, dhe kjo shumë nuk ka ndryshuar deri në vitin 2015 ku shuma e subvencionimit është ngritur në 15 euro. në vitin 2015, nga pagesa direkte në sektorin e deleve, kanë përfituar 1048 fermer, me një numër të krerëve prej 111,338.

FIGURA 5.. SHUM E PAGESAVE PËR DELE DHE DHI PËR VITET 2010-2015



Burimi: Agjencia për Zhvillimin e Bujqësisë

Përkrahja e fermerëve përmes Pagesave Direkte e ka rritur prodhimtarin e qumështit si tek fermerët që mbajn lopë qumështore e po ashtu edhe tek fermerët që mbajn dele dhe dhi. Bazuar në të dhënat e lart cekura vërehet që në secilin sektor ka rritje të numrit të fermerëve përfitues. Numri i fermerëve përfitues është më i lartë se vitin e kaluar për 14 % të lopët qumështore kurse te delet nuk ka ndryshuar, ndërsa shuma e pagesave për krerë është më e lartë vitin 2015 me nga 20 euro për lopët qumështore dhe 5 euro për kategorinë dele dhe dhi. Shuma totale e Pagesave Direkte për lope qumështore në vitin 2015 ka arritur në 3.7 mil.euro kurse për dele dhe dhi siq shifet në figurën nr.7 në vitin 2014 ka arritur 1.2 mil.euro dhe në vitin 2015 në 1.7 mil.euro për dele.

Subvencionimi i qumështit sipas cilësisë - Me qëllim të rritjes së konkurrueshmërisë së produkteve vendore përveq stimulimit të rritjes së shkallës së prodhimtarisë përmes pagesave direkte për krerë, fermeret janë përkrahur edhe për përmisimin e cilësisë përmes pagesave direkte në bazë të cilësive të qumështit.

TABELA 8. PAGESA SIPAS CILËSISE SË QUMËSHITIT

Kategoria e subvencionuar	Pagesa në €/liter
Klasa extra	0.06
Klasa e parë	0.04
Klasa e dytë	0.02

Burimi: Agjencia për zhvillimin e bujqësisë(Raporti vjetor 2014)

Të dhënat nga tabela e mësipërme tregojn se subvencionimi sipas cilësisë së qumështit është bërë në tri kategori me nga 0.2- 0.6 €, qëllimi i këtij lloji të subvencionit ishte stimulimi i prodhuesve komercial për përmisimin e cilësisë së qumështit. Sipas Agjencisë për zhvillimin e bujqësisë përmes pagesave sipas cilësisë së qumështit në vitin 2014 kanë përfituar 413 fermer dhe shuma totale e pagesave për këtë vitë sillej rreth 293 mijë euro. Gjithashtu industria e qumështit ka përfituar edhe nga projektet për zhvillimin rural përmes masave si:

- Investimeve në asetet fizike në ekonomitë bujqësore
- Investimet në pajisje në sektorin e përpunimit dhe tregtimin e produkteve bujqësore
- Diversifikimi i fermave dhe zhvillimi i bizneseve rurale
- Përpunimi në fermë dhe marketingu i prodhimeve bujqësore në shkallë të ulët.

Subvencionimi i bujqësisë sipas Agjencisë për zhvillimin e Bujqësisë është përkrahur përveq buxhetit nacional edhe nga donatorë tjerë të paraqitur në tabelën e mëposhtme.

TABELA 9. VLERA E PAGESËS TË BËRA PËR PROJEKTET E ZHVILLIMIT RURAL 2014 SIPAS BUXHETEVE

Buxheti	Vlerat e paguara
Buxheti Nacional	4,727,030.45
Buxheti i Bankes Botërore	2,598,185.52
Buxheti i Danidës	3,194,197.83
Totali	10,519,413.80

Burimi: Agjencia për zhvillimin e Bujqësisë – Raporti vjetor 2014 f39

Buxheti në 2014 për perkrashjen e bujqësisë përmes këtyre masave ishte rreth 11 mil/€, Nga kjo sektori i qumështit është mbështetur me 2,45 mil, dhe është financuar nga buxheti i Bankes Botërore, i Danidës dhe buxheti nacional.

Konkluzione/ Rekomandime

Bazuar në analizën e të dhënave zyrtare dhe në gjetjet e punimeve të mëparshme në mund të konkludojm se niveli i subvencionimit në industrinë e qumështit në Kosovë nuk është i kënaqshëm. Shkalla e ulët e subvencionimit e vështirëson zhvillimin komercial të industrisë së qumështit në vend për shkak të vështirësive në sigurimin e cilësisë dhe sasisë së mjaftueshme të qumështit për industrinë përpunuese, kjo shkallë e ulët e ekonomisë e rrit koston e prodhimtarisë dhe si rezultat çmimet e produkteve vendore të qumështit janë më të larta se sa çmimet e produkteve të importuara, konkurrueshmëria e dobët e produkteve vendore dhe një deficit i madh në balancin tregtar ku mesatarisht në vitë importohen 19 mil.litra, kurse eksportohen vetëm 0,4 mil,litra. Gjithashtu mund të konkludojm se shkalla e ulët e përkrahjes e vështirëson integrimin vertikal në industrinë e qumështit dhe sipas të dhënave vetëm rreth 6% të prodhimtarisë së përgjithshme të qumështit dërgohet në industrinë përpunuese. Megjithatë në vitet e fundit vërehet një lëvizje më intensive në stimulimin e aktoreve të zinxhirit të vlerës të kësaj industrie, Kjo mund të

justifikohet me rritjen e numërit të përfituesve, për 14%, rritjen e pageses për krerë për 29% dhe 40% rritje e shumës totale të paguar përmes pagesave direkte të lopët qumështore në vitin 2015 në krahasim me vitin 2014, si dhe fillimi i pagesës së qumështit sipas cilësisë. Sidoqoftë për zhvillimin në përgjithësi të industrisë së qumështit subvencionimi duhet të shoqërohet me përmisimin e teknologjisë, zgjedhjen e racave qumështore, si dhe rritjen e bashkpunimit në nivelin horizontal dhe vertikal ndërmjet aktoreve të zinxhirit të vlerës. Ne rekomandojmë që institucionet përgjegjëse për zhvillimin e bujqësisë të stimulojnë edhe fermat e vogla me më pak se 5 krerë për kalimin e tyre nga ekonomitë bujqësore familjare në ekonomitë komerciale, të rritin shumën e pagesës për krerë dhe cilësinë e qumështit që të ju ndihmohet pjesëmarrësve në zinxhirin e vlerës në rritjen e shkallës së ekonomisë, zvogëlimin e kostos së prodhimit, daljen në treg me çmime më të ulëta dhe në rritjen e konkurrueshmërisë ndaj produkteve të importuara.

Bibliografia

- ASK, (2014). Regjistrimi bujqësisë 2014, Numri i gjedheve, deleve dhe dhive sipas kategorive, komunave dhe regjioneve 2014. Pristina, Kosovo. Data e qasjes me 02.02.2016 në <http://www.azhb-ks.net/sq/lista-e-perfituesve>
- AZHB (2016). Lista e përfituesve. Pristina, Kosovo. Data e qasjes me 17.04.2016 në <http://www.azhb-ks.net/sq/lista-e-perfituesve/?dy=2014>
- Berkum, S., (2009). Dairy chain competitiveness in EU's new member states, candidate and potential candidate countries. LEI-Wageningen UR, The Hague, The Netherlands. <http://www.euroqualityfiles.net/AgriPolicy/Report%202.1/AgriPolicy%20Synthesis%20report%20Dairy%20Chain%20Analysis%20May%202009.pdf>. Data e qasjes 05/09/2015
- Concise Encyclopedia of Economics, s.v <http://www.econlib.org/library/Enc/AgriculturalSubsidyPrograms.html>. Data e qasjes 03.02.2016
- Curtis, M. (2011) Milking the poor: How EU subsidies hurt dairy producers in Bangladesh, ActionAid. Data e qasjes me 10.09.2015 në www.curtisresearch.org
- European Court of Auditors. 2009. 'Have the Management Instruments Applied to the Market in Milk and Milk products Achieved Their Main Objectives?'. Special Report No.14, para 71. Data e qasjes me (20.09.2015) në http://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR09_14/SR09_14_EN.PDF
- Grygiel, J., (2007). "Kosovo Dairy Value Chain Case Study- Guided Case Studies In Value Chain Development For Conflict-Affected Environments" "micro Report #95. USAID data e qasjes 04.09-2015 në http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnadm387.pdf
- <http://www.eastasiaforum.org/2013/06/11/global-supply-chains-and-trade-agreements-beyond-business-as-usual>. Data e qasjes 15.11.2015
- <http://www.supplychaindefinitions.com/> Data e qasjes më 12/03/2016 MBPZHR (2014): Raporti I Gjellber I Kosovës 2013. Prishtinë
- MBPZHR (2014): Raporti I Gjellber I Kosovës 2014. Prishtinë
- MBPZHR (2015). Plani për Bujqësi dhe Zhvillim Rural 2010- 2013. Data e qasjes më 20.01.2016 në http://www.mbpzhr-ks.net/repository/docs/376898_60485_115288_Plani_per_bujqesi_pylltari_dhe_zhvillim_rural.pdf
- MBPZHR (2015). Programi Për Bujqësi Dhe Zhvillim Rural 2013, Pristina, Kosovo. Data e qasjes me 24.11.2015 në http://www.mbpzhr-ks.net/repository/docs/668269_pzhr_2013.pdf
- MBPZHR (2015) Tregu i Qumështit. Pristinë, Kosovë. Data e qasjes me 24/11/2015 në http://www.mbpzhr-ks.net/repository/docs/Tregu_i_qumeshtit_Final_15_10_2015.pdf,
- Nushi, M., & Selimi, F. (2009). An Assessment of the Competitiveness of the Dairy Food Chain in Kosovo. Data e qasjes 04.09.2015 në <http://www.euroqualityfiles.net/AgriPolicy/Report%202.1/Kosovo%20Agripolicy%20D2-1.pdf>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). Parimet e Marketingut (bot. I 13-të). (G. Beqiri, Përkth.) Tirane: UET Press.
- Mathews, B., & Ross, L. (2010). Metodatat e hulumtimit: Udhezues praktik për shkencat sociale dhe humane. Tirane: Qendra për Arsim Demokratik (CDE).
- Robins, S. P., & DeCenzo, D. (2012). BAZAT E MENAXHIMIT: Koncepte dhe aplikime themelore. Tirana: UET Press.

REFORMAT NË SISTEMIN SHËNDETËSOR SHQIPTAR SIPAS BE, ORGANIZIMI DHE FINANCIMI I KËTIJ SEKTORI

PHD.CAND ENIS URUÇI

Lecturer in Faculty of Professional Studies
Medicine Department/ University of Durrës, A.Moisiu
Email:enisuruci@gmail.com; enisuruci@yahoo.com

MSC.MD EMIRJETA KUNIQI

Lecturer in Faculty of Professional Studies
Medicine Department/ University of Durrës, A.Moisiu
Email:ekuniqi@gmail.com

Shëndetësia

Integrimi në Bashkimin Evropian është një nga objektivat strategjike të Qeverisë Shqiptare. Një ndër pikësnyimet kryesore, mbetet zbatimi i plotë i Marrëveshjes së Stabilizim-Asociimit dhe përmbushja e kriterëve të Kopenhagenit, si kusht për anëtarësimin në Bashkimin Evropian. Në këtë kontekst, në të gjitha fushat janë shënuar arritje të rëndësishme të cilat e kanë afruar gjithnjë e më shumë Shqipërinë drejt anëtarësimit në Bashkimin Evropian.

Ministria e Integrimit është fokusuar në përmirësimin e kuadrit ligjor dhe institucional, në përputhje me kriteret e anëtarësimit dhe rekomandimet e Bashkimit Evropian, duke luajtur rolin kryesor në drejtimin, koordinimin dhe monitorimin e procesit të integrimit evropian, si dhe ka siguruar udhëheqjen metodologjike të tij, duke drejtuar dhe udhëzuar ministrinë e lënjës dhe institucionet qendrore në përmbushjen e detyrimeve që rrjedhin nga Marrëveshja e Stabilizim Asociimit.

Sikurse në të gjitha fushat, ashtu edhe në atë të shëndetësisë, janë shënuar arritje të qenësishme. Reformat në sektorin e shëndetësisë gjatë viteve të fundit janë fokusuar në drejtim të:

- (i) përmirësimit të kuadrit rregullator në sistemin shëndetësor;
- (ii) rritjes së efikasitetit financiar;
- (iii) përmirësimit të cilësisë së shërbimeve shëndetësore dhe
- (iv) rritjes së aksesit të popullatës në shërbimet shëndetësore.

Gjithashtu janë marrë disa masa në drejtim të përmirësimit të legjislacionit dhe vendosjes së standardeve. Është miratuar ligji për shërbimet shëndetësore dhe ligji për kujdesin Shëndetësor Publik, janë hartuar dhe zhvilluar standardet për institucionet spitalore, standardet e Kujdesit Parësor dhe standardet përkatëse për Shërbimin Stomatologjik, Laboratorik dhe Farmaceutik, si dhe janë marrë disa masa që lidhen me hartimin e standardeve të menaxhimit të QSH, Udhëzuesve dhe Praktikave Klinike e Protokolleve Klinike. Në këtë kontekst është ndërtuar kuadri rregullator për akreditimin e detyrueshëm të të gjithë institucioneve shëndetësore publike apo private, vendore apo të huaja që operojnë në Shqipëri, bazuar në standarde të miratuara të akreditimit të shërbimeve shëndetësore.

Vëmendje i është kushtuar rritjes së qëndrueshmërisë së financimit dhe përmirësimit të menaxhimit të sistemit shëndetësor. Ligji 82 “Për sigurimin e detyrueshëm të kujdesit shëndetësor” vendosi zbatimin e skemës së sigurimeve të detyrueshme të kujdesit shëndetësor, duke e shtrirë skemën e sigurimeve të kujdesit shëndetësor edhe në shërbimin shëndetësor privat. Në fokus ka qenë forcimi i sistemit të financimit të shërbimeve shëndetësore spitalore, nëpërmjet kalimit nga një sistem i centralizuar në një menaxhim dhe administrim më efikas dhe praktik, bazuar në skemën e organizimit rajonal. Vendosi dhe respektimi i sistemit të referencës ka ndikuar pozitivisht në përmirësimin e performancës së sistemit shëndetësor, duke rritur numrin e pacientëve të siguruar. Vërehet përmirësim i infrastrukturës fizike dhe teknologjisë mjekësore të institucioneve spitalore, së bashku me forcimin e kapaciteteve të burimeve njerëzore. Financimi i sektorit të shëndetësisë ka ardhur gjithmonë në rritje. Gjatë viteve të fundit janë kryer investime të rëndësishme për përmirësimin e infrastrukturës spitalore, në disa rrethe si ndërtimi i spitalit të ri në Kavajë, bllok spitalor në Tiranë, Qendra e Neurokirurgjisë në QSUT, Elbasan, spitali psikiatrik në Shkodër. Mjaft pajisje të teknologjisë mjekësore të fjalës së fundit janë në shërbim të qytetarëve në të gjithë qarqet. Është realizuar pajisja dhe modernizimi i shumë shërbimeve të urgjencës në të gjithë vendin.

Zhvillimi i kujdesshëm i iniciativës private ka nxitur cilësinë, efikasitetin dhe përgjigjen dinamike ndaj një sërë sfidash aktuale, që strukturat publike, të vetme, nuk mund t’i kapërcejnë. Hyrja e një koncepti të ri në riorganizimin e strukturave publike dhe private, si komplementare të njëra tjetrës, sipas disa kushteve të qarta rregullatore, të përcaktuara mirë për funksionimin e tyre, kanë rritur konkurrencën dhe si rrjedhojë, kanë përmirësuar cilësinë e shërbimeve në sektorin publik. Një sërë shërbimesh, si ai i ushqimit dhe hotelarisë, menaxhimit të mbetjeve spitalore, shërbimit të sigurisë, ofrohen tashmë në shumë spitale nga sektori privat.

Aksesi i popullatës në shërbimin shëndetësor është përmirësuar përmes ofrimit falas të një sërë shërbimesh shëndetësore. Rol në mirëfunksionimin e sistemit të kujdesit shëndetësor ka luajtur sanksionimi, zgjerimi dhe forcimi i shërbimeve bazë të shëndetit publik të shërbimeve shëndetësore esenciale: zgjerimi i kalendarit të imunizimit; mbështetja e planifikimit familjar pa pagesë; kujdesi për fëmijën; kujdesi për gruan shtatzanë; promocioni shëndetësor; depistimi; mbikëqyrja si dhe parandalimi i HIV/AIDS dhe TB; hetimi epidemiologjik, etj. Rëndësi e vecantë i është kushtuar monitorimit të faktorëve të lidhur me mjedisin dhe ushqyerjen në përputhje me kërkesat e Rregullores Ndërkombëtare të Shëndetit.

Si rezultat i reformave të ndërmarra për parandalimin, investimeve të kryera në teknologji dhe rritje kapacitetesh, treguesit në sektorin e shëndetësisë janë përmirësuar ndjeshëm duke e radhitur në disa raste Shqipërinë në nivelin e vendeve të zhvilluara.

Për periudhën në vazhdim janë identifikuar një sërë sfidash, të cilat duhen adresuar dhe që kanë si pikësnyim zbatimin e duhur të Marrëveshjes së Stabilizim-Asociimit dhe zbatimin e plotë të rekomandimeve të Komisionit Evropian, për avancimin e mëtejshëm në rrugën drejt integrimit në BE dhe hapjen e negociatave të anëtarësimit.

Orientimi i politikave në sektorin e shëndetësisë edhe për vitet në vijim do të synojë konsolidimin e aplikimit të sistemit të referimit, përmirësimin dhe rritjen e efektshmërisë së financimit mbi bazë performancës, ngritjen dhe mbajtjen e një sistemi unik të informacionit shëndetësor, zhvillimin mekanizmave të reja e të qëndrueshme të aktiviteteve të edukimit në vazhdim, konsolidimin e sistemit të farmakovigjilencës për të siguruar barna të sigurta dhe cilësore për popullatën.

Dhjetëra spitale në rrethe qëndrojnë të hapura kot. Ndonëse për vite me radhë kanë marrë fonde për ofrimin e shërbimeve, përdorimi i tyre është çuar dëm, pasi shpenzimet janë bërë, teksa pacientët kanë braktisur marrjen e shërbimit në këto spitale. Autoritetet shëndetësore flasin për një ndarje të padrejtë të fondeve për spitale, ku në shumë prej tyre fondet kanë shkuar dëm, duke qenë se nuk janë shfrytëzuar.

Nuk janë të pakta rastet e raportuara për blerje barnash që kanë skaduar pa u përdorur, apo një sërë aparaturash që qëndrojnë kot në spitale, që nuk vihen në punë për ekzaminime, shtretër që nuk shfrytëzohen, se pacientët nuk paraqiten në këto spitale. Burime pranë dikasterit të shëndetësisë fondet e akorduara për këto spitale në pjesën dërrmuese të rasteve keqmenaxhohen, me blerjen e barnave të shtrenjta, të cilat skadojnë si shkak i mospërdorimit. Ndërkohë që barnat e domosdoshme dhe ato të urgjencës janë në mungesë.

Për të mos folur më tej për aparaturat që po ashtu prishen nga mospërdorimi, sepse mjekët i transferojnë në mënyrë të paargumentuar pacientët drejt Tiranës. I lartë është edhe borxhi që spitale u kanë ofruesve të barnave dhe materialeve të tjera mjekësore. Këto problematika janë bërë publike në raportin e depozituar nga Ministri i Shëndetësisë, Ilir Beqaj, në Komisionin e Kuvendit të Shqipërisë për Punën, Çështjet Sociale dhe Shëndetësinë, në përgjigje të kërkesës së komisionit për dhënie informacioni nga autoritetet shëndetësore.

Raporti ndalet rreth situatës kaotike në të cilën ndodhet spitalet, ku mbizotërojnë borxhet dhe problematikat në ofrimin e shërbimeve për pacientët. Një ndër më shqetësueset mbetet ajo e keqfunksionimit të spitaleve në rrethe, ku pacientët edhe për trajtimet më të lehta dynden drejt kryeqytetit, duke shkaktuar radhë, kaos, dhe dëme si pasojë e daljes jashtë funksionit të aparaturave, të cilat kryejnë më shumë ekzaminime se sa normat e përcaktuara.

Financimi i gabuar i spitaleve

Disa të dhëna të detajuara në këtë raport tregojnë një shpërndarje jo të drejtë të financimit të spitaleve. Konkretisht për spitalet rajonale është raportuar se bazuar në numrin e popullsisë, financimi i spitaleve varion nga 2 000 lekë për banorë në 4 580 lekë, e pa ndikuar kjo nga numri i shërbimeve. Bazuar në numrin e shtretërve, financimi varion nga 1 100 lekë në 2 000 lekë për shtrat, ndërkohë që edhe shpërndarja e numrit të shtretërve për një mijë banorë, varion nga 1,1 në 3,9 shtretër. Bazuar në numrin e pacientëve të trajtuar në shërbimet me shtretër, shpenzimet për pacient variojnë nga 28 mijë në 45 mijë lekë për pacient, dhe shpenzimet për ditë-qëndrimi, nga 5,7 mijë lekë në 12,9 mijë lekë në ditë.

Ndërsa në spitalet që funksionojnë në nivel bashkiak financimi për numër popullsie varion nga 0,36 në 4,9 mijë lekë, financimi për numër shtretërish varion nga 0,9 mijë në 3 mijë lekë për shtrat dhe shpërndarja e numrit të shtretërve për një mijë banorë varion nga 0,12 në 3,42 shtretër për një mijë banorë. “Nuk ka pasur deri tani asnjë lidhje midis këtyre faktorëve që përmendëm më lart dhe financimit. Mungesa e theksuar e standardeve, normativave, protokolleve klinike për çdo procedurë spitalore, ndryshueshmëria e skemave të mjekimit, e burimeve njerëzore etj, ka vështirësuar procesin e nxjerrjes së kostove reale në spitale, si bazë në ndryshimin e financimit në shërbimin spitalor”, citohet në raport.

Më shumë spitale seç duhet...

Aktualisht Instituti i Sigurimeve dhe Kujdesit Shëndetësor ka kontraktuar 39 spitale, 4 prej të cilave janë spitale universitare, 11 spitale rajonale (Tirana nuk ka spital rajonal) dhe 23 spitale në nivel bashkiak. Financimi i shërbimit spitalor mbulohet nga transfertat e buxhetit të shtetit (përfshihet Spitali Durrës). Gjatë këtyre viteve nuk ka ndryshuar asgjë në mekanizmin e financimit të spitaleve. Buxheti i Spitaleve kaloi nga Ministria e Shëndetësisë në ISKSH duke mos pësuar asnjë ndryshim, përse i përket lidhjes së këtij buxheti, me tregues të aktivitetit e të cilësisë së shërbimit spitalor. Spitalet financohen me buxhet historik. Reforma spitalore e propozuar dhe e premtuar që do të sillte sukses, në fakt rezultoi në një përkeqësim në të gjitha drejtimit e shërbimit spitalor, si në aktivitetin spitalor dhe në financim. Borxhet rezultuan në rritje, duke thelluar më shumë vështirësitë në sistemin shëndetësor. “Krahas osfunksionimit në mekanizmin e financimit, pengesë ka qenë mosfunksionimi apo mosngritja e Bordeve të Spitaleve, detyrim i përcaktuar në Ligjin Spitalor me një ndikim të drejtpërdrejtë në autonominë e tyre”, sqaron më tej raporti.

Plani me 5 pikat e ndërhyrjes për ndryshimin e gjendjes në spitale

Pesë janë pikat kryesore të planit që ky institucion do të zbatojë për të ndryshuar gjendjen në spitale. Kështu fillimisht do të sigurohet autonomia spitalore, si një prej “gurëve të themelit” për suksesin e reformës në shërbimin spitalor. Ngritja dhe funksionimi i bordeve është një element shumë i rëndësishëm në këtë proces. Së dyti do të miratohen protokollat e diagnostikave për shërbimin spitalor, të cilat do të orientojnë më drejt procesin e financimit me synim përdorimin me efektivitet burimeve. Së treti procesi i akreditimit të institucioneve spitalore, është një kërkesë e domosdoshme, për të kontraktuar spitale që japin shërbime brenda standardeve të përcaktuara. Një pikë tjetër është edhe ajo e menaxhimit të kujdesshëm të këtyre financimeve. Krijimi i një strukture menaxheriale është i domosdoshëm për funksionimin normal të shërbimit spitalor dhe të shërbimit shëndetësor në tërësi. Trajnimi i drejtuesve të spitaleve është domosdoshmëri e procesit. “Lidhja e financimit të spitaleve me

treguesit e aktivitetit e të cilësishë së shërbimit është e domosdoshme në procesin e përdorimit me efektivitet të fondeve. Në periudhën e parë, në kushtet e mungesës së një sistemi të konsoliduar të informacionit në spitale, financimi do të realizohet, gradualisht, sipas metodës së buxhetit global, me një monitorim të rreptë të përdorimit të tij”.

Financimi i kujdesit shëndetësor

Grupet me të ardhura të pakta janë pak të mbrojtur nga luhatjet shëndetësore dhe kalojnë lehtësisht në varfëri për shkak të pagesave nga xhepi për kujdesin shëndetësor. 17.6% e PBB-se që Shqipëria shpenzon për kujdesin shëndetësor është e ngjashme (në të njëjtin nivel) me mesataren për vendet me të ardhurat me të uleta mesatare, por sektori publik i Shqipërisë ofron një pjesë poshte mesatare të ketyre shpenzimeve. Si pasojë e shpenzimit të ulët në sektorin publik (shtetëror), shpenzimet nga xhepi gjatë shërbimit përbejnë 60% të financimit sektorial.

Niveli i lartë i shpenzimeve të drejtperdrejta të familjeve do të thotë se sistemi financiar ekzistues i shëndetit ofron mbrojtje të kufizuar për popullsinë e Shqipërisë kundër semundjeve katastrofike apo plagosjeve dhe lejon një rishpërndarje të vogël të burimeve për të mbrojtur grupet me të prekshme nga traumat shëndetësore. Megjithatë sigurimi shëndetësor është i detyrueshëm, të dhenat e sondazheve familjare tregojnë se vetëm 40-45 % e popullsisë kanë në të vërtetë një license të sigurimit shëndetësor dhe në këtë mënyrë përfitojnë nga mbulimi. Siç pritet në një vend me një treg pune joformal (jozyrtar), mbulimi është shumë më i lartë në popullsinë urbane dhe grupet me të ardhura me të larta. Kontribuesit aktivë përbejnë më pak se një të tretën e forcës aktive të punës, gjë që flet për një evazion të madh kontributësh.

Përqindja e lartë e pagesave nga xhepi gjatë shërbimit dhe jashtë një kuadri të përgjithshëm financiar shëndetësor krijon pabarazi në akses, ka një ndikim të konsiderueshëm të varfërisë dhe kufizon efikasitetin e administrimit sektorial të qeverisë. Familjet me të ardhura me të uleta shfaqin një mundësi shumë më të lartë për t'u përballur me shpenzime katastrofike të kujdesit shëndetësor, sesa familjet në gjendje më të mirë ekonomike. Shpenzimet mesatare nga xhepi për një seancë të kujdesit për pacientë të jashtëm arrijnë deri në 50 % të shpenzimeve mesatare mujore për frymë të kuintilit më të ulët të konsumit. Megjithatë ligji parashikon kujdes falas për pacientët që shtrohen, të dhenat tregojnë se në të vërtetë çdo person i shtruar në spital përballët me kosto të mëdha dhe se pagesat jozyrtare (joformale) përbejnë të paktën një çerek të ketyre kostove. Shpenzimet mesatare për kujdesin spitalor arrijnë në katerfishin e shpenzimeve mujore për frymë të kuintilit më të ulët të konsumit. Gjasat për të paguar për kujdesin shëndetësor dhe shumat absolute të paguara janë më të ulëta në Tiranë dhe më të larta në rajonet malore. Pabarazi të tilla rajonale janë vërtetë shqetësuese duke pasur parasysh rastet e shumta të varfërisë në rajonet malore. Të dhenat e sondazhit për familjet tregojnë se të ardhurat dhembulimi i sigurimit janë përcaktues të rëndësishëm për kerkimin e kujdesit shëndetësor, pavarësisht nga fakti se përfitimet e sigurimit janë të kufizuara vetëm për kujdesin paresor dhe përfitimet e barnave.

Sistemi i financimit të shëndetësisë është i copëzuar dhe nuk arrin t'u japë stimuj ofruesve për të rritur efikasitetin dhe cilësinë, dhe as nuk përcakton qartë përgjegjësinë për llogari-dhënie. Fragmentizimi i vazhdueshëm i sistemit financiar shëndetësor dhe ndonjëherë caktimi i paqartë i përgjegjësisë financiare kanë rezultuar në një mungesë të përgjegjësisë për performancën sektoriale në përgjithësi dhe punën e ofruesve individuale të shërbimeve mjekësore në vecanti. Sistemit financiar i shëndetit është i fragmentizuar në një mënyrë të tillë që Ministria e Shëndetësisë paguan për kujdesin spitalor, rrogat e mjekëve jo të kualifikuar ligjrisht dhe ndonjëherë për kosto të tjera operuese për kujdesin paresor, nderkohe që ISKSH paguan rrogat e mjekëve të kujdesit paresor, barnat me recetë dhe diagnozat e sofistikuar. Mundësitë e financimit kanë ndryshuar herë pas here gjatë viteve të fundit, ku ndonjëherë është pritur që pushteti vendor të mbulojë kostot operative të kujdesit paresor. Si rrjedhojë e burimeve të shpërndara të financimit, linjat e përgjegjësisë janë të paqarta, sidomos në nivelin e kujdesit paresor. Prezantimi i pagesave që bëjnë çdo person që i ofrohet një vizitë për ato që nuk mbulohen nga sigurimet shëndetësore apo nga ata që i shmangen kujdesit paresor, nuk është aplikuar në mënyrë të barabartë dhe ka gjasa për të krijuar pasiguri mes ofruesve të shërbimit mjekësor dhe pacientëve, duke lënë hapësirë të mjaftueshme për abuzime. Nderkohe që pagesat jozyrtare janë relativisht modeste për shërbimin e pacientëve që nuk shtrohen (në spital), ato janë shumë të përhapura dhe të mëdha për shërbimin e pacientëve që shtrohen në spital. Financimi i bazuar në inputet nuk u jep ofruesve të shërbimit mjekësor asnjë nxitje për të përmirësuar cilësinë apo efikasitetin dhe ka çuar në një shpërndarje gjeografike jo të barabartë të burimeve. Disekuilibri gjeografik në rrjetin e ofruesve të shërbimit dhe bazës së burimeve njerezore, së bashku me aksesin e pabarabartë në sigurimet shëndetësore, kanë rezultuar në një shpërndarje tepër të pabarabartë të shpenzimeve të sektorit publik për kujdesin shëndetësor, ku rajonet me të cilat varfëria është më e madhe në përgjithësi marrin shumën më të pakët të shpenzimeve publike për shëndetin për frymë.

Organizimi i sistemit shëndetësor

Sistemi Shëndetësor në Shqipëri është kryesisht publik. Shteti siguron pjesën më të madhe të shërbimeve që i ofrohen popullatës si në fushën e promovimit, parandalimit, diagnostikimit dhe kurimit. Sektori privat është akoma në hapat e para dhe mbulon pjesën më të madhe të shërbimit farmaceutik, shërbimit stomatologjik dhe disa klinika diagnostikuese specialitetesh të cilat janë përqëndruar kryesisht në Tiranë.

Në sektorin publik rolin e liderit e luan Ministria e Shëndetësisë e cila është hartuese dhe përgjegjëse për politikën dhe strategjitë e sistemit shëndetësor, për rregullimin e tij si dhe për koordinimin e të gjithë aktoreve brenda dhe jashtë sistemit.

Shërbimi shëndetësor diagnostikues dhe kurues është i organizuar në tre nivele: shërbimi parësor, shërbimi spitalor dytësor, dhe spitalor terciar.

Shërbimet e shëndetit publik dhe promovimit ofrohen në kuadrin e shëndetit parësor dhe mbështeten dhe mbikëqyren nga ISHP.

Krahas këtyre ofrojnë shërbimet e tyre edhe një sërë institucionesh nacionale si Qendra Kombëtare e Transfuzionit të Gjakut, Qendra Kombëtare e Mirërritjes, Zhvillimit dhe Rehabilitimit të Femijës, Klinika Stomatologjike Universitare, etj. Në mbështetje të institucioneve shëndetësore funksionojnë edhe Qendra Kombëtare e Inxhinierisë Biomjekësore, Qendra Kombëtare e Kontrollit të Barnave dhe Qendra Kombëtare e Cilësisë, Sigurisë dhe Akreditimit të Institucioneve Shëndetësore.

Me përjashtim të Tiranës ku në kuadrin e një projekti pilot është riorganizuar shërbimi shëndetësor parësor dhe është krijuar ASHR-ja, në çdo distrikt funksionon një DSHP-Drejtoria e Shëndetit Publik e cila duhet të koordinojë të gjitha shërbimet shëndetësore të rrethit. Në 12 rrethet e mëdha (qendra të rajoneve) krahas DSHP-ve, funksionojnë si drejtori të veçanta Drejtoria Spitalore dhe Drejtoria e Kujdesit Shëndetësor Parësor. Ky organizim do të rishikohet me përfundimin e projektit pilot të ASHR-së duke synuar krijimin e autoriteteve rajonale që do të koordinojnë funksionimin e shërbimeve shëndetësore në rang rajoni.

Instituti i Sigurimeve të Kujdesit Shëndetësor

Sigurimi Shëndetësor në Republikën e Shqipërisë është institucionalizuar në bazë të Ligjit “Për Sigurimet Shëndetësore në Republikën e Shqipërisë” (Nr. 7870), datë 13.10.1994. Ai është i tipit Bismarkian. Skema e Sigurimeve Shëndetësore ka hyrë në zbatim me 1 mars 1995 si një mekanizëm i rëndësishëm në reformimin e sistemit shëndetësor, si në drejtim të menyrës së financimit dhe rritjes së burimeve për kujdesin shëndetësor, ashtu dhe të përmirësimit të cilësisë së shërbimeve.

Institucione nacionale

Sistemi shëndetësor në Shqipëri mbështetet edhe nga një sërë institucionesh nacionale, të cilat varen direkt nga Ministria e Shëndetësisë.

Instituti i Shëndetit Publik

Institucioni më i lartë teknik në fushën e shëndetit publik është Instituti i Shëndetit Publik i cili është një institucion nacional nën varësi direkte të Ministrisë së Shëndetësisë. Detyrat e tij përfshijnë studimin dhe monitorimin e faktoreve të riskut, survejancën e sëmundjeve ngjitëse, referencën laboratorike si edhe menaxhimin e programeve të vaksinimit. Zbatimi i mjaft programeve afatshkurtra me natyrë studimore apo promovuese të shëndetit është gjithashtu pjesë e aktivitetit të tij. Instituti i Shëndetit Publik luan edhe një rol të rëndësishëm lidhur me trainimin në fushën e shëndetit publik.

Qendra Kombëtare e Kontrollit të Barnave

Qendra është institucioni përgjegjës për kontrollin e çdo veprimtarie në fushën farmaceutike. Ajo ushtron kontroll mbi:

- veprimtaritë e fabrikimit, mjediset dhe pajisjet e tij
- tregtimin me shumicë dhe pakicë si dhe kushtet e ruajtjes së barnave,
- lëndët e para medikamentozë dhe lëndët ndihmëse ambalazhuar
- barnat e importuara nga të gjitha subjektet e licensuara.

Qendra Kombëtare e Transfuzionit të Gjakut

Qendra Kombëtare e Transfuzionit të Gjakut ka si qëllim sigurimin e gjakut dhe produkteve të tij për të plotësuar në mënyrën më optimale kërkesat për transfuzione që nevojiten për, trajtimin e personave të aksidentuar, pacientëve që vuajnë nga anemia e rëndë dhe kronike, pacientëve me kancer, pacientëve që do t'u nënshtrohen ndërhyrjeve kirurgjikale, grave që kanë hemoragji të madhe gjatë lindjes. Shërbimi Kombëtar i Transfuzionit është i përbërë nga 29 banka gjaku, 3 banka gjaku në Tiranë dhe 26 në rrethe.

Qendra Kombëtare e Mirërritjes, Zhvillimit dhe Rehabilitimit të Fëmijëve Tiranë

QKMZHRF Tiranë është ngritur si Qender Kombëtare, Diagnostikuese, Trajtuese e Trainuese në vitin 2000, mbi bazën e spitalit distrofik Tiranë. Misioni i saj është përmirësimi i cilësisë së jetës së fëmijëve me nevoja të veçanta, si dhe mbështetja e familjeve të tyre, për ti pasur partnerë ato në rrugën e gjatë të rehabilitimit, kujdesit dhe edukimit të këtyre fëmijëve.

Qendra Kombëtare e Inxhinierisë Biomjekesore

Qëllimi i saj është profilaksia dhe mirëmbajtja e pajisjeve mjekesore me qëllim që pajisjet mjekesore të kombinuara me personelin e institucioneve shëndetësore (mjekë, specialistë, infermierë) t'i shërbejnë sa më mirë pacientëve, duke rritur cilësinë në shërbimin ndaj tyre.

Qendra Kombëtare e Cilësisë Sigurisë dhe Akreditimit të Institucioneve Shëndetësore

QKCSA-ISH do të mbështesë Ministrinë e Shëndetësisë në zbatimin e strategjisë nacionale shëndetësore afatgjatë në fushat e mëposhtme:

- Përmirësimin e vazhdueshëm të cilësisë së sistemit shëndetësor.
- Edukimin dhe trajnimin e personelit mjekësor dhe partnerëve të tjerë, në lidhje me cilësinë e kujdesit mjekësor dhe krijimit të një kulture të re për të.
- Rilicensimi periodik i personelit mjekësor, në sektoret publik dhe privat.
- Formulimin, përhapjen dhe monitorimin e udhëzuesve klinik (protokolleve klinike) të praktikës klinike me të mirë, në ndihmë të personelit mjekësor.
- Akreditimin e institucioneve shëndetësore shqiptare publike dhe private.
- Edukimin terapeutik dhe fuqizimin e rolit të pacientëve si aktore kryesore e qendror të sistemit shëndetësor.
- Minimizimin e rreziqeve dhe gabimeve në institucionet mjekesore: Rritjen e sigurisë për pacientet dhe personelin mjekësor.
- Vlerësimin dhe për zgjedhjen e teknologjive ekzistuese dhe të reja me të nevojshme dhe me kosto efektive të sistemit shëndetësor.
- Krijimin, mbledhjen dhe përdorimin e evidencës shkencore të praktikave mjekesore të faktuara si me të mirat.
- Vendosjen e lidhjeve dhe koordinimin teknik të programeve të Ministrisë së Shëndetësisë në fushat e mesipërme, me partneret, institucionet, apo organizata të vendit dhe të huaja të interesuara e të nevojshme për to

Klinika Stomatologjike Universitare

Funksionon në bazë të rregullores si dhe të udhëzimeve përkatese të Ministrisë së Shëndetësisë. Ofron shërbime të specializuara në: Kirurgji maxillofaciale, Terapi, Ortopedi, Pedodonti dhe siguron forminin profesional të mjekëve specializante.

Njësia e transportit mjekësor me helikopter

Misioni është mbulimi i urgjencave mjekësore kur paraqitet nevoja për ofrimin e një shërbimi të tillë.

Veprimtaria kryesore: Transportimin e specializuar mjekësor me helikopter të pacientëve në raste akute.

Klinika e shërbimeve shëndetësore (qeveritare)

Misioni është ofrimi i shërbimit të urgjencës dhe kujdesit parësor për autoritetet e larta të shtetit. **Shërbimet:** Shoqëron delegacionet qeveritare për të mundësuar dhënien e ndihmës së shpejtë shëndetësore në rast nevojë.

Qendra kombetare e edukimit në vazhdim

Misioni është nxitja, realizimi dhe përmirësimi i zhvillimit profesional të të gjithë kategorive të personelit profesional me synim rritjen e njohurive dhe zhvillimin e aftësive të këtij personeli. **Veprimtaria kryesore:** Hartim i planit kombëtar të veprimeve të formimit të vazhdueshëm të punonjësve të shëndetësisë.

Konkluzione dhe rekomandime

1. Të ketë status aktiv e të jetë operacionale sipas orarit zyrtar të afishuar;
2. Të ketë në dispozicion të pacientëve personelin e duhur shëndetësor;
3. Të jetë e pajisur siç duhet shërbimi shëndetësor me të gjithë elementet e saj.
4. Të hapet e të mbyllet në kohë sipas kohezgjatjes që është percaktuar me pare.
5. Të jenë të përshtatura për personat me aftësi të kufizuar dhe të japin shërbimet e duhura për të rriturit, fëmijët dhe në rastet e urgjencës.
6. Të kenë një marrëdhënie aktive dhe të duhur me Fondin e Sigurimit të Detyrueshëm të Kujdesit Shëndetësor (FSDKSH) ose ndryshe Fondi dhe Drejtoritë përkatëse supervizuese në zbatim të kontratës së lidhur.
7. Të paraqesin një nivel të lartë performace në infrastrukture, pajisje, medikamente dhe dokumentacion.

Referencat

www.fsdksh.com.al
www.shqiperia.com/Financimi-i-kujdesit-Shendetesor
shendeti.com.al/sistemi-shendetesor-konkurrenca-e-privatit-dhe...
www.shendetesia.gov.al/files/userfiles/Baza_Ligjore

PRIVATE CAPITAL FUNDS AND THEIR ROLE IN ALBANIAN FINANCIAL MARKET

PROF. ASOC. DR. ELVIN MEKA

Vice Rector for Academic Process. European University of Tirana (UET)

E-mail: elvin.meka@uet.edu.al.

ABSTRACT

The prolonged stagnation bank credit expansion, especially after the outbreak of recent economic and financial crises, has produced a significant impact on the availability of new and long-term sources of business financing, mainly related to mid and large-size companies, but also to start-ups. Currently, all such categories of businesses find difficult to obtain long-term financing from banks and this has major implications on financing their investments and projects in the pipeline. In a time when, paradoxically, bank credit is becoming increasingly difficult and therefore, to score a significant influence on the economy and investment financing, and regard less of the existing liquidity abundance, establishing and developing Private Equity Funds (PE) can play an important contribution in this regard. Despite the fact that such type of institutional investor is currently lacking within the Albanian capital market, some basic legal, institutional and economic premises do exist within the Albanian financial landscape, and which could provide grounds for such an actor to play its role in providing an alternative source of long - term financing for Albanian businesses. Consequently, their existence could pave the way for revitalization of the idea and attempt stop it into operation a functioning capital market in Albania, which is still missing.

Key words: *Private equity capital, securities, long-term financing*

Objectives

This paper aims to provide some key considerations about the role and importance of the existence and establishment of Private Equity Funds (PEF) within a country's financial market, as a source of alternative financing for companies, along with their special role in supporting and promoting innovation within economy.

Also, the paper aims to shed light on the existing Albanian reality, with regard to PE initiatives, as well as the legal and institutional framework, which may offer the hotbed for establishing and developing such institutional presence in Albania. Furthermore, it displays the key preconditions which need to be in place, in order to welcome and anticipate the emergence of such distinct financial ventures. Specifically, the paper suggests that banks need to consider such untapped opportunity, in order to expand their loan portfolio, especially under current conditions and times, when they are faced with difficulties of building quality loan portfolio and expand it beyond the actual meagre credit growth rate, which in turn would be translated into positive and value-added investments in the economy and furthermore, contributing in sowing the seeds of a functioning stock & securities market in Albania. Additionally, it offers some hints for interests the government to explore and consider all opportunities to offer proper facilities for such particular industry, in order to ensure a viable environment for their own activity, within the Albanian financial market.

Theoretical framework

Private Equity Funding/Venture Capital has been growing steadily during the last three decades, especially in US, but not only there. As a matter of history, Gompers and Lerner, (2001) affirms that the PE/VC development as an industry started in the United States in 1946 when MIT president Karl Compton, General Georges Doriot, and a set of business leaders established American Research and Development as a closed-end publicly listed fund. The idea of American Research and Development was to invest in firms that commercialized technology developed for World War II by the US military. In the years that followed, several similar firms emerged, and the first venture capital limited partnership formed in 1958 (Lerner and Tag 2013).

Also, they are becoming important players even in the local markets, because of their role and ability to create value. Kaplan and Stromberg (2008) identify three main areas as where private equity firms and investors add value: financial engineering, governance engineering and operational engineering. Also, Kohli (2007) explains that:

- **Financial engineering** refers to steps to add value by making capital structure more efficient - that is, decreasing the cost of capital. Typically, this goal is achieved in buy outs by taking on leverage and bringing in outside capital.
- **Governance engineering** refers to processes that create value by improving incentives and monitoring in the companies that private equity invest or finance. These steps can include the imposition of formal monitoring techniques and compensation that links pay to performance.
- **Operational engineering** refers to initiatives by private equity funds to improve the firms they finance through the provision of or making informal consulting services to boost production processes, working capital management, marketing and product mix, and related areas.

Furthermore, Gompers et al. (2015) point that PE investors place a heavy emphasis on adding value to their portfolio companies, both before and after they invest. The sources of that added value, in order of importance, are increasing revenue, improving incentives and governance, facilitating a high value exit or sale, making additional acquisitions, replacing management and reducing costs. Consistent with adding operational value, the PE investors make meaningful investments in employees and advisors who provide advice and help in implementing operating improvements.

Lerner and Tag (2013) argue that an active venture capital market can boost economic growth. Economic growth is driven by innovation, spearheaded by young entrepreneurial firms, where financing of these firms can be difficult because of moral hazard and asymmetric information. Venture capitalists specialize at solving these problems, thereby connecting idea-rich entrepreneurs with cash-rich investors. Ensuring funding for innovative firms has positive externalities on the economy, so it makes sense for governments to promote an active venture capital market. But startups and innovative companies, which bring innovation in the market are not usually big and established firms, but instead they are mainly a produce of young entrepreneurs and small companies, which find difficulties in raising proper and adequate funding, especially from banks and capital market, due to moral hazard and asymmetric information. Venture capital firms are experts at solving problem so moral hazard and asymmetric information and thereby earn their keep by bridging the gap between financiers and entrepreneurs (Lerner and Tag (2013)).

Everywhere in the world, both developed and developing one, PE/VC are emerging as an important source of capital and those initiatives are not coming as stand-alone companies; even banks are getting involved in such endeavors. Fang, Ivashina & Lerner (2012) point out that banks' involvement in private equity investments provides significant cross-selling opportunities. The bank's engagement as a private equity investor could carry a positive signal about the quality of the deal to outside (debt) investors. Also, banks are surprisingly large players in the private equity market.

On the other hand, for PE/VC to exist and develop in a certain financial system some preconditions must exist. Ribeiro et al. (2006) show that there are several factors which impact heavily the PE/VC industry, like: legal system, tax procedures, bureaucracy and corruption, infrastructure and stock market. The lack of proper stock market means high direct and indirect costs in raising capital from the market. Healthy stock markets are essential for PE/VC, allowing investment managers to exit successfully and entrepreneurs to regain control (Gompers and Lerner, 2002). On the other hand, Jeng and Wells (2000) underscored that stock market development, in terms of number of IPOs, correlates strongly with active venture capital activities, following venture capital investments between 1986 and 1995 in 21 countries.

Additionally, Groh et al (2008) identify six key drivers determining the attractiveness of an individual country for VC/PE investors: economic activity, size and liquidity of capital markets, taxation, investor protection and corporate governance, human and social environment, and entrepreneurial opportunities. PEF/VC has some distinct advantages, compared to other classic investments. Similarly, Lerner and Tag (2013) add that the legal environment, financial market development, the tax system, labor market regulations, and public spending on research and development seem to matter.

Ballta (2015) affirms that an investment fund has a very close shareholder – employee – customer relationship. Employees feel more motivated to serve customers, as they are treated very differently, so there is greater trust and greater responsibility put with employees, by shareholders.

Private Equity Funds with in Albanian reality

Albanian and its respective financial system has not experienced any typical functioning of private equity funds, at least in the form known and applied in US, or any where in the world, in terms of the full value chain pursued, up to IPO in the capital market. However, separate shackles of the whole chain have been established and functioning since 20 years ago. Truly, there are substantial institutional elements which have been and are currently missing, that could tie up together those separate shackles and which in turn could create a full operational line of PE/VCi on the Albanian financial market.

When it comes to the Albanian business environment is not discriminatory and hostile against the existence of Private Equity Funds. As above-mentioned, the Albanian financial system has not witnessed the establishment of any typical PE/VC, or otherwise in a pure classical way as those in developed economies, capable of conducting any classical or core activity in this regard. The lack of an established and functioning stock exchange in Albania could have been perceived as an obstacle of creating and operating such initiatives, within the financial market. Normally, the presence of PE/VC require a functioning capital market and stock exchange, as they are supposed to be the final destination of companies funded and supported by PE/VC, and in the same time, the market is the best evaluator of PE/VC's performance. But the existence of the capital market alone is not the only pre-requisite for a successful activity of PE/VCs, as the existence of the market itself does not guarantee proper functioning of the PE/VC industry. Additionally, as Gompers and Lerner (2000) point out, risk capital flourishes in countries with deep and liquid stock markets. Practically, the presence of an organized stock market is a pre-requisite for PE/VC to enter the financial market, as well as to measure their respective success and contribution toward value-added within the national economy and financial market.

Legal & Regulatory framework

The existing legal framework in Albania does not hinder invest or save banks to establish any PE/VC, or otherwise impose any tight restrictions on their operation. Rather, the legal framework does not offer any precise coverage with proper and full-scale acts and regulations.

Typically, Article 42 (5) of the Law "On Securities" (2008) prescribes activities related to transactions with securities, such as: "financing an issue, including the organization, preparation and implementation of issuance of securities for the issuer and related subscription and payment to fall securities or only unsubscribed titles, for their further sale to potential investors". On the other hand, banking legal framework does not prescribe any special regulation, or foresee particular articles, pertaining to PEF/VC activity, as part of commercial banking. The Article 54 (2.f.vii) of the Law "On Bank in the Republic of Albania" (2006), permits banks to engage in "participation in issues of all kinds of securities including, under writing and placement as agent (whether publicly or privately) and provision of services related to such issues".

Apart from the above, the legal framework does not stipulate any specific regulations or clauses, which would serve as a basis for establishing, running and monitoring the PEF activity. In current situations, such lack of proper regulatory coverage of such institutional establishment within the financial system may be considered as a missing piece of the integral institutional framework mosaic, which could fill in the existing credit and funding power house of the whole system for the national economy.

On the other hand, the national legal & regulatory framework matters a lot, when it comes to contract enforcement, especially in the area of capital market and stock exchange. Lerner and Schoar (2005) have found a clear correlation between the legal environment and the contractual use of convertible preferred stock with covenants. When the legal environment is weak and contracts are hard to enforce, private equity firms tended to rely more on direct ownership stakes in firms rather than using more complex contracts, such as using convertible preferred stock. Moreover, they found that investments in firms operating in weak legal environments tended to have lower returns and valuations.

When it comes to Albania, this could be deemed as an obstacle for the private equity industry, as the contract enforcement is not one of the strongest points, in terms of attracting foreign investors. According to World Bank (2016) Although Albania scores very high in terms of protecting the minority investors (4th place according to WB-Doing Business 2016), it is still positioned at mid-table, when it comes to enforcing contracts (ranked 96th). This may call for further improvement, in order to lay strong foundations for the private equity industry to flourish and establish, accordingly.

Taxation

Taxation affects entrepreneurship in general and the private equity industry, in terms of stimulating or discouraging it. Taxation policy in Albania does not contain any tax holiday or special treatment, in terms of investments in capital market. Practically, there is no tax holiday for companies which could consider any IPO, or capital market financing. Furthermore, tax treatment for capital gains and interests from investment in securities, like corporate bonds, is the same as those on interest and corporate tax. Such treatment does not encourage venture capitalists, as their income from divestiture will be taxed in the same way as incomes generated in a passive way, like investments in government papers or bank deposits. In this way, they are not rewarded for their success so such tax treatment hinders entrepreneurship in this regard.

The Albanian practical experience with Private Funds

Several institutional-level initiatives have been introduced in the Albanian financial market. The Albanian Reconstruction Equity Fund (AREF) was set up by the EBRD and the Italian Government, with a total capital of US\$14 million to support the restructuring and expansion of private enterprises (OECD 2003).

Also, Albanian American Enterprise Fund (AAEF), funded by the US government through a USAID grant, provides finance to medium and large-scale firms (US \$30 million). Although incorporated as a not-for-profit organization, the AAEF is managed as a private investment fund to maximize risk-adjusted returns. During its activity in Albania, the AAEF has invested in a wide array of private enterprises. In addition, AAEF provides its portfolio investments with training to establish best business practices that incorporate acceptable financial reporting standards, as well as guidance in enhancing management capabilities, recruiting skilled personnel and strategic planning¹.

However, the most successful PE initiatives in Albania have been those of purchasing BKT, the establishment of the American Bank of Albania (now part of Intesa SanPaolo Bank - Albania) and the American Bank for Investments.

In 2006 BKT became a portfolio company of Çalik-Seker Konsorsiyum Yatirim A.Ş., Turkey, which owns now 60% + 2 of BKT shares², along with IBRD and IFC, which own 20%, respectively. By 2015 BKT is the biggest bank in the Albanian banking systems, in terms of assets.

The American Bank of Albania was established in 1998, and according to AAEF itself, it grew to be the second largest financial institution in Albania and was a pioneer in offering corporate and individual customers innovative products. In June 2007, Intesa Sanpaolo and AAEF signed the majority participation of Intesa Sanpaolo into the ABA for \$156.9 million, a multiple of 3.7 times the net equity. In August 2009, the AAEF completed the exit from ABA, which now is Intesa Sanpaolo Bank Albania³.

The case of the American Bank for Investments and NCH Capital

The American Bank of Investments, ABI, emerged within the Albanian banking system as the branded ex-Credit Agricole-Albania, which was sold in 2015 by the French banking group itself to "TRANZIT Finance", an Albanian non-bank financial institution, and a portfolio company of NCH Capital Inc, where the latter is one of the largest American investors in Eastern Europe with over USD 3 billion under management. Since its founding in 1992, the firm has built a successful investment track record in Eastern Europe. NCH's funds over the last 24 years have acquired, founded or co-founded numerous companies in Eastern Europe including Russia, Romania, Ukraine, the United Kingdom, Latvia, Bulgaria, Moldova, Brazil, Greece and Albania⁴. The firm has invested in several banks and non-bank financial institutions in Albania, Romania, Moldova and Latvia that have quickly and consistently grown their balance sheets and improved their performance⁵. In 2007, NCH Capital started investing in the Western Balkans region and established a regional office in Tirana, Albania.

The purchase of a bank by a non-bank financial institution like "TRANZIT Finance", part of an international portfolio investor, marked a new phenomenon for the Albanian financial market, which was accustomed to "natural" bank purchases by banks, themselves. Such atypical purchase could establish for the first time a new custom or practice in Albania, in terms of modeling the financial institutions' activity in a developing market like Albania, which could aim the inter sectorial & institutional synergy. The presence of a private equity capital fund like "NCH Capital" with two institutions, a commercial bank and a non-bank institution, specialized in debt and bad loan collection, creates the first precedent of a strategic alliance of two activities of mutual cooperation and benefit. Typically, "TRANZIT Finance" intends to help the bank toward easing

¹ Albanian American Enterprise Fund. See: <http://www.aef.com/>.

² Banka Kombëtare Tregtare. See: <http://www.bkt.com.al/>.

³ Ibid.

⁴ American Bank of Investments. See: <http://www.abi.al/>.

⁵ NCH Capital. See: <http://www.nchcapital.com/>

its operational activity, with regard to problem loans and taking new risks in the market, by way of granting new loans. Meanwhile, the bank may assist “TRANZIT Finance” with a much larger clientele basis, through cross selling its products and services, thus increasing the operational efficiency, flexibility and profit margins.

Why PE/VC in Albania?

The active presence and functioning of PE/VC in the Albanian financial market could produce some positive outcome for the financial industry and the economy as a whole.

As above-mentioned, the intertwining of bank and non-bank activities, specialized in the debt collection issue, in the case of NCH Capital (ABI Bank and “Tranzit” Finance) may be the relevant key for a substantial contribution in terms of relieving banks from the burden of non-performing loans. This is a thorny issue for the Albanian banking industry and such solutions could create added value in this regard, thus contributing to a revival of loan-making process.

Banks may see creating PE/VC entrepreneurship, or teaming up with them, in order to expand their loan portfolio, especially under current conditions and times, when they are faced with difficulties of building quality loan portfolio and expand it beyond the actual meagre credit growth rate, which in turn would be translated into positive and value-added investments and employment in the economy. Additionally, such private equity funds may fill the empty spaces for funding start-ups and innovative ideas, which usually are not funded by established financial institutions. PE/VCs are more prone to accept such risks which are translated in large rewards, once the entrepreneurship results in a breakthrough. Nevertheless, reaping such rewards would unavoidably call for the establishment and functioning of a capital market (even a modest one), as the final destination for implementing the sale of the company through IPO. The presence of such institutions in the Albanian financial market can also give rise to the introduction of new and pioneer services and practices, linked with asset management, business restructuring and turnaround, stock market divestitures, investment banking and securities brokerage, a functioning stock exchange, the establishment and functioning of the secondary market for troubled assets, the securitization process, etc.

The above arguments may be deemed and seen as a contribution to wards the deepening of the Albanian financial system.

Conclusions and Recommendations

Legal framework in Albania needs still to be completed, in terms of providing better regulation and monitoring the activity of private equity/venture capital entrepreneurship. This would enable the system to energize and plug in a new source of funding. Additionally, any relevant changes may be considered at Albanian tax legislation, which could allow tax breaks or holidays for such specific industry, with in the Albanian financial system.

Banks need to consider and explore the opportunity of opening and starting to provide PE/VC services to their existing, or new clients, as a new way to expand their loan portfolio and ensure successful cross-selling and better quality loans. The existing Albanian experience dictates such entrepreneurship, as a viable synergy, at least to avoid bad loans, or other wise help in reducing the bad loans portfolio.

The government and other stakeholders, apart from banks, may consider setting up and providing initial capital for PE/VC initiatives, as a way to promote such undertaking and create the critical mass for their successful activity within Albanian financial system.

Additionally, those stakeholders must promote and support institutional and private initiatives to establish and operate the stock exchange in Albania, along with helping in establishing the lacking payment and clearing infrastructure for private securities, especially corporate bonds. This, in turn, would pave the way for a more substantial role for private equity/venture capital funds with in the Albanian financial system, along with being a help ful hand of improving the existing level of corporate governance within Corporate Albania, ensure more presence of portfolio investors and proper valuation of them, through the capital market and the stock exchange.

References

- Albanian Financial Supervisory Authority (2008). Law No. 9879, date 21.02.2008 “On Securities”. <http://www.amf.gov.al/pdf/ligje/Law%20No.%209879%20Date%2021.02.2008%20On%20Securities.pdf>
- Albanian American Enterprise Fund. See: <http://www.aef.com/>.
- American Bank of Investments. See: <http://www.abi.al/>.
- Banka Kombetare Tregtare. See: <http://www.bkt.com.al>.
- Ballta, A. (2016). American Bank of Investments – a new synergy between the bank and non-bank, BANKIERI Magazine, no.18. Albanian Association of Banks.
- Bank of Albania (2006). Law No. 9662, date 18.12.2006 “On Banks in the Republic of Albania”. https://www.bankofalbania.org/web/Law_No_9662_dated_18_12_2006_amended_by_Law_No_10481_dated_17_11_2011_On_banks_in_the_Republic_of_Albania_3181_2.php?kc=0,28,0,0

- Fang, L., Ivashina, V., & Lerner, J. (2012). Combining Banking with Private Equity Investing, Harvard Business School, Working Paper 10-106.
- Gompers, P. Kaplan, S., N., and Mukharlyamov, V. (2015) What Do Private Equity Firms Say They Do? Harvard Business School, Working Paper 15-081
- Gompers, P., Lerner, J. (2000). Money chasing deals? The impact of fund inflows on private equity valuation. » *Journal of Financial Economics* 55.2 (2000): 281-325.
- Gompers, P. and Lerner, J. (2001). The venture capital revolution, *Journal of Economic Perspectives*, 15, 145-168.
- Gompers, P., & Lerner, J. (2002) *The Venture Capital Cycle*. Cambridge: The MIT Press.
- Groh, A. P., Liechtenstein, H. and Karsten, L. (2008). The Attractiveness of Central Eastern European Countries for Venture Capital and Private Equity Investors. IIESE Business School Working Paper No. D/677.
- Jeng, L. and Wells, P. (2000). The determinants of venture capital funding: evidence across countries, *Journal of Corporate Finance*, 6, 241-289.
- Kaplan, S. N. and Strömberg, P. (2008). Leveraged Buyouts and Private Equity. *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, vol. 23(1), pages 121-46, Winter.
- Kaufmann, D., A. Kraay, & M. Mastruzzi. (2003). *Governance Indicators III: Governance indicators for 1996-2002*. Washington: World Bank Policy Research Report Series.
- Kohli, R. (2007). "Venture capital and private equity financing in India", *NSE Newsletter*, pp. 8-16.
- OECD (2003). *Stability Pact. South East Europe Compact for Reform, Investment, Integrity and Growth—Albania—Enterprise Policy Performance Assessment*
- Lerner, J. and Schoar, A. (2005). Does legal enforcement affect financial transactions? The contractual channel in private equity, *Quarterly Journal of Economics*, 120, 223-246.
- Lerner, J. and Tag, J. (2013). *Institutions and venture capital*, *Industrial and Corporate Change*, Volume 22, Number 1, pp. 153-182, Oxford University Press.
- NCG Capital. See <http://www.nchcapital.com/>.
- Ribeiro, L. L., De Carvalho, A. G., and Furtado, C. V. (2006). Private Equity and Venture Capital in an Emerging Economy: Evidence from Brazil.
- World Bank (2016). *Doing Business 2016*, International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.
- Lerner, J. and Tag, J. (2013). *Institutions and venture capital*, *Industrial and Corporate Change*, Volume 22, Number 1, pp. 153-182, Oxford University Press.
- NCG Capital. See <http://www.nchcapital.com/>.
- Ribeiro, L. L., De Carvalho, A. G., and Furtado, C. V. (2006). Private Equity and Venture Capital in an Emerging Economy: Evidence from Brazil.
- World Bank (2016). *Doing Business 2016*, International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

IMPAKTI I RREGULLIMIT FISKAL TE BIZNESI I VOGËL NË SHQIPËRI

PROF. ASSOC. DR. OLTJANA ZOTO

Universiteti European i Tiranës (UET), Fakulteti Ekonomik, Profili "Financë"

E-mail: oltjana.zoto@uet.edu.al

MSC.KRISELA NGJELA

Universiteti European i Tiranës (UET), Fakulteti Ekonomik, Profili "Financë"

E-mail: krisela.ngjela@uet.edu.al

ABSTRAKT

Bizneset e vogla dhe të mesme në Republikën e Shqipërisë lanë pas një vit të vështirë në aspektin e rregullimit fiskal. Viti fiskal 2015 tronditi themelet e një pjese jo të vogël të këtyre njësive ekonomike. A ishte momenti i duhur për të bërë një fushatë të tillë? Si u reflektuan këto pasojë tek zotëruesit e këtyre njësive? Fushata e ndërmarrë në këtë periudhë u pa nga bizneset si "sulm i qeverisë" ndaj bizneseve, kurse nga të tjerë u pa si momenti i marrjes së një reforme rregullatore që duhej ndërmarrë prej kohësh, lojë pa rregulla nuk ka ose së paku nuk mund të zgjasë pambarimisht. Ky punim trajton së pari ndryshimet që solli viti fiskal 2015. Çfarë pasojash solli për bizneset, kryesisht në ato të voglat. Për këtë qëllim janë realizuar intervista me sipërmarrës të këtyre bizneseve dhe me disa inspektorë të vlerësimit në Drejtorinë Rajonale Tatimore, që mbulojnë këto lloje biznesesh, veç kësaj punimi i refereohet dhe të dhënave të Qendrës Kombëtare të Rregjistrimit (QKR) për të parë prirjen në rritje apo në rënie të numrit të bizneseve të hapura rishtazi. Punimi ka qëllim të tregojë sa i kushton një personi të jetë person fizik i regjistruar si biznes pranë QKR-së dhe Organeve Tatimore, nëse parashikohet një xhiro nga 0 deri më 2 milionë lekë. Së fundi ajo, që trajtohet në punim ka të bëjë me debatin për vendosjen e një bordure të poshtme për pagën minimale të profesioneve të lira.

Fjalë kyç: *Biznes i vogël, tatim në burim, paga minimale, tatim, deklarimi online*

Hyrje

Zhvillimi i sektorit të bizneseve të vogla është konsideruar si instrumenti më eficient për ekonominë në tranzicion, me anë të të cilave mund të sigurohet rritje e qëndrueshme, rritje e punësimit dhe reduktim i varfërisë. Arsytet e zgjedhjes së kësaj teme janë: Duke parë peshën e rëndësishme, që zënë bizneset e vogla në zhvillimin ekonomik të vendit tonë studimi i tyre do të ishte me vlerë. Profesionistët, që kanë eksperincë pune me këtë kategori biznesesh kanë vënë re vështirësi, prandaj do ishte me vlerë të shihej nëse këto vështirësi ekzistojnë dhe perceptohen si të tilla dhe nga ana e bizneseve të vogla. Studimi ka synim të shohë, nëse vërtet po ndihmohet biznesi i vogël në Shqipëri si dhe çfarë mund të bëhet për të rritur performancën e kësaj kategorie të biznesit. Duke qënë se ndikimi i këtij sektori është kaq domethënës është dhe i rëndësishëm, nga ana e qeverisë dhe Organeve Tatimore në mënyrë të herë pas herë bashkë me reformën për strukturimin dhe zhvillimin e tyre të mëtejshëm. Viti 2015 solli një sërë ndryshimesh fiskale për shoqëritë, që vepronin në Republikën e Shqipërisë. Ato konsistojnë në:

- Rritje të tatimit në burim nga 10 në 15%.
- Vendosje e pagës minimale dhe për të vetpunësuarit në shumën prej 22.000 lekësh, nga 19.406 që ishte më parë.
- Vendosje e tatimit fiks për 25.000 lekë për bizneset e vogla, 7.5% për bizneset me xhiro 5-8 milionë euro dhe 15% për bizneset e mëdha.

Në mesin e vitit 2015, gjithashtu me anë të VKM nr.469 të datës 03.06.2015 “Për përcaktimin e vlerës minimale të çmimit të referencave të qirave të ndërtesave për qëllime tatimore” u vendosën çmimet e referencave për qerata minimale, prej të cilave ndikohet drejtpërdrejtë dhe një prej tatimeve të ndryshura në këtë vit, pra tatimit në burim. Viti 2015 ishte gjithashtu ishte vit i aksionit nga ana e Administratës Tatimore, i cili ishte i ndarë në dy fasha kohore në muajt Maj dhe Shtator, që shërbeu për ndërgjegjësimin e qytetarëve e bizneseve për formalizimin. Ky aksion u perceptua fillimisht nga bizneset si luftë e administratës Tatimore ndaj bizneseve, por a ishte vërtetë luftë apo reformë, e cila gjithmonë është e vështirë në fillim. Punimi synon të shohë si është klima e biznesit të vogël, të shihet nëse viti 2015 solli përmirësim dhe cila është tendenca për vitin 2016 e në vijim. Studimi nëse vërtet po ndihmohet biznesi i vogël në Shqipëri dhe për të parë nëse mund të bëhet diçka për të rritur performancën e kësaj kategorie të biznesit. Punimi synon të shohë si është klima e biznesit të vogël dhe të shihet nëse viti 2015 solli përmirësim dhe cila është tendenca për vitin 2016 e në vijim.

Qëllimi dhe objektivat e studimit

Çdo individ, i cili do të ushtrojë aktivitet tregtar, nga më baziku der në aktivitet të “mirfilltë” ka detyrimin të pajiset me një numër unik identifikimi (NIPT/NUIS). Disa lloje aktivitetesh janë aq të vogla sa që shpesh i bëjnë bizneset të gjejnë mënyra alternative për t’iu shmangur detyrimit të formalizimit, i cili kategorizon një lloj bizneset me xhiro 0-2 milionë, po a mundet një biznes me të ardhura minimale të përballojë obligimet e kategorisë “biznes i vogël”? Qëllimi i këtij punimi është të shihet se si është klima e bizneseve të vogla në Tiranë. Objektivat janë të shihet nëse klima e bizneseve të vogla është përmirësuar dhe çfarë efektesh ka pasur reforma fiskale e ndërmarrë në vitin 2015

Pyetja kërkimore, hipoteza dhe metodologjia e punimit

Realizimi i punimit ka kaluar në disa faza. Faza e parë ka të bëjë me përzgjedhjen e literaturës vendase dhe të huaj në lidhje me rolin dhe rëndësinë e biznesit të vogël. Në fazën e dytë u bë studimi i legjislacionit fiskal për periudhën nga viti 2010 e në vijim, si ka ndryshuar ky legjislacion si dhe procedurat e regjistrimit dhe procedimit pranë Qendrës Kombëtare të Regjistrimit (QKR). Në fazën e tretë janë parë se si kanë ndryshuar procedurat e deklarimit elektronik për tatim taksat.

Në fazën e katërt u bë mbledhja e të dhënave dytësore nga INSTAT, Banka Botërore, OECD dhe u shfrytëzuan të dhëna nga studimet e mëparshme të kryera me këtë objekt studimi. Në fazën e pestë është bërë mbledhja e të dhënave të pyetësorit, për të cilin është marrë në konsideratë opinioni i grupeve të angazhuara në këtë fushë, konkretisht tri studio kontabël, një auditues dhe dy inspektorë vlerësimi pranë Drejtorisë Rajonale Tatimore Tiranë, për procedurat e regjistrimit janë marrë në konsideratë dhe informacionet e marra nga zyra e informacionit pranë Qendrës Kombëtare të Regjistrimit. *Zgjedhja dhe përshkrimi i kampionit.* Të dhënat janë mbledhur nëpërmjet pyetësorve, që janë shpërndarë në 50 subjekte të vogla që operojnë në qytetin e Tiranës. Njëzetë e pesë prej tyre janë zgjedhur nga subjektet që mbajnë llogaritë në tri në studio Kontabël dhe njëzet e pesë të tjerat janë zgjedhur rastësisht. Kjo zgjedhje është bërë në mënyrë të tillë, që të shihet situata e bizneseve në mënyrë më të drejtë, pasi ato biznese që janë nën konsulentë e profesionistëve janë më të rregullta nga pikpamja e organizimit fiskal dhe gjykojnë më drejtë efektin e ndryshimeve të bëra nga ana e Administratës Tatimore dhe QKR-së, ndërsa për subjektet të cilat nuk kanë qënë të formalizuara, gjykimet në lidhje me reformat e reja mund të kenë prirjen të shihen si negative. *Përmbatja e pyetësorit.* Pyetësori është i përbërë nga pesë seksione që janë: *Seksioni i parë* më të dhëna të përgjithshme, i cili përmban të dhëna mbi formën e shoqërisë, llojin e aktivitetit, pyetje nëse kishin ushtruar më parë aktivitet

pa qënë të pajisur me NIPT, periudha e regjistrimit etj, ky seksion shërben, për të krijuar një “pamje” rreth kësaj kategorie të biznesit. *Seksioni i dytë* lidhet me procedurat e regjistrimit, me anë të së cilit merren përciptimet me funksionimin e kësaj procedure dhe ku hasen problematika. *Seksioni i tretë* merr të dhëna rreth portalit e-albania, i cili ishte paramenduar se do të ishte i dobishëm për bizneset, si ishte ai dhe ku qëndrojnë vështirësitë në përdorimin e tij. *Seksioni i katërt* ka të bëjë me legjislacionin fiskal, a njihet ai nga ana e këtyre subjekteve, si perceptohet dhe ku janë “pikat më të vështira” për deklarimin e detyrimeve tatimore, për të cilat atyre i'u duhet t'i drejtohen profesionistëve. *Seksioni i pestë* lidhet me pajisjet fiskale, si shihen ato nga ana e bizneseve, a janë të dobishme sipas tyre dhe problematikat në përdorimin e tyre.

Njëzet e pesë pyetësorë janë plotësuar online dhe pjesa tjetër është plotësuar nëpërmjet bisedave telefonike dhe në mënyrë verbale. Kjo ndarje ishte rastësore. Për realizimin e objektivave janë ngritur këto pyetje kërkimore:

- A është përmirësuar klima e biznesit të vogël në Tiranë?
- Cilat janë efektet e reformës fiskale të ndërmarrë në vitin 2015?
- A janë adaptuar ndryshimet dhe lehtësirat fiskale nga ana e biznesit të vogël?

Hipotezat e punimit janë:

- Klima e Biznesit të Vogël në Tiranë është përmirësuar.
- Reforma fiskale e ndërmarrë në vitin 2015 pati efekt.

Analizë, interpretim të dhënash

Të dhënat e të marra nga pyetësori

Seksioni i parë i pyetësorit: konsiston në të dhëna të përgjithshme për shoqërinë dhe procedurat e regjistrimit pranë Qendrës Kombëtare të Regjistrimit (QKR). Nga ku rezulton se: 70% e subjekteve të pyetura kanë qënë persona fizikë ndërsa 30% persona juridikë. Aktiviteti që ushtrojnë subjektet e pyetura përbëhet 40% aktivitet tregtar, 50% aktivitet shërbimi dhe 10% aktivitet prodhimi. 80% e subjekteve pohojnë se kanë ushtuar aktivitet pa tqë në të regjistruar, dmth pa pasur më parë një numër unik regjistrimi (Nipt). Ata që nuk kishin qënë të regjistruar para se të ushtronin aktivitet pranuan se arsytet për këtë veprim janë 33% se kishin pasur mundësi të ushtronin aktivitet dhe në mënyrë të tillë 37% nuk kishin pasur informacion mbi mënyrën e regjistrimit dhe 30% pohojnë se e kishin bërë për efekt të shamngies nga tatim taksat. Pyetja e pestë është një pyetje kontrolluese, e cila është për të konfirmuar saktësinë e përgjigjes se pyetjes se parë veç kësaj testohet nëse është bërë saktë regjistrimi i formës së subjekteve pranë Qendrës Kombëtare të Regjistrimit. 28% e subjekteve të pyetura ishin regjistruar para viteve 2000, 30% në periudhën 2008-2012, 24% gjatë viteve 2012-2014 ndërsa 18% ishin regjistruar nga viti 2015 e në vijim. Përsa i përket mënyrës për të bërë regjistrimin me 51% janë përgjigjur se i'u është dashur ndihma e dikujt, 34% kishin paur vetë dijeni dhe 15% e tyre pohuan se ishin drejtuar nga punonjësit e Organeve Tatimore.

Seksioni i dytë: Procedurat e regjistrimit: Regjistrimi pranë QKR-së është vlerësuar nga 1-5, ku 1 nënkupton se lë shumë për të dëshiruar dhe 5 është niveli përket, është vlerësuar perfekt nga 1% e të të pyeturve, 22% lë shumë për të dëshiruar, me 2 janë përgjigjur 38%, me 3 e kanë vlerësuar 24% dhe 4, 15%. Në pyetjen që i'u është drejtuar në lidhje me ndonjë ndryshim që mund të bëhej për përmirësimin e mëtejshëm të procedurave të aplikimit 27% e tyre kanë menduar se duhet të shtohen sportelet e shërbimit, 31% mendojnë se duhet bërë në spotele të ndara aplikimi për ekstrakte, regjistrime fillestare dhe ndryshime, 38% mendojnë se për subjektet që regjistrohen për herë të parë duhet të këtë sportele të veçanta shërbimi, dhe vetem 4% thonë se nuk është nevojë të bëhet asnjë ndryshim në QKR por duhet që vetë pala e interesuar të marrë informacion. 98% e të pyeturve kishin bërë regjistrimin pranë zyrave të QKR-së dhe vetem 2% e tyre ishin regjistruar nëpërmjet aplikimit online. Për të vlerësuar shkallën e vështirësisë që kishin ndeshur gjatë regjistrimit ata janë pyetur se përgjigjen me një numër nga 1 në 5 ku 1 tregon se kanë ndeshur shumë vështirësi dhe 5 asnjë vështirësi. 30% shprehen se kanë hasur shume vështirësi pra kanë dhënë si përgjigje të tyre numërin 1, 21% janë përgjigjur me numrin 2, 14% me numrin 3, 33% me numrin 4 dhe vetem 2% e të të pyeturve thonë se nuk kanë hasur asnjë vështirësi.

Seksioni i tretë: Portali e-albania: 77% e të të pyeturve nuk kishin informacion në lidhje me portalin e-albania dhe vetëm 23% kishin informacion. 27% e të pyeturve thjesht kishin dëgjuar në lidhje me këtë portal, 17% ishin përdorues dhe pranonin se i kishte lehtësuar punë e kursyer kohë, 52% kishin tentuar ta përdornin por nuk i'a kishin dalë për shkak se ishte i komplikuar në përdorim e vetëm 4% kishin ditur ta përdornin por preferonin të mos e përdornin. Veprimet e kryera me anë të këtij portali konsistonin si vijon: 20% kishin bërë vetëm aplikim për regjistrim, 14% aplikime për vërtetim, 27% aplikim për ndryshim, 2% veprime të tjera dhe 37% kishin bërë të gjitha nga veprimet dhmth, aplikim për vërtetim, ndryshim dhe regjistrim. 84% ishin të mendimit se ky portal i kishte lehtësuar subjektet ndërsa 16% mendonin se ky portal ky i'u kishte sjellë ndonjë lehtësi.

Seksioni i katërt: Legjislacioni Fiskal: 96% e të të pyeturve kishin njohuri mbi llojin e tatim taksave, që duhet ta paguanin, e vetëm 4% nuk kishin fare dijeni. Informacionin e siguruar ata, që kishin informacion në 50% të rasteve e kishin mësuar vetë, 38% konsultoheshin me një zyrë kontabël dhe vetëm 12% e tyre informohej nëpërmjet faqes së tatimeve. 18% e deklaravev realizohej nga vete ata, 31% kërkonin ndihmën e dikujt dhe 51% kërkonin ndihmën e një profesionisti. Nga ata që kërkonin ndihmën e një profesionisti 89% të rasteve profesionistët mbulonin Deklarimin e Sigurimeve Shoqërore dhe Shëndetësore,

89% kërkonin Deklarimin e Tatimit në Burim, 87% të rasteve profesionistët mbulojnë Deklarimin e Tatimit të Thjeshtuar mbi Fitimin. 68% kërkojnë që profesionistët të mbulojnë Hartimin e Pasqyrave Financiare, 76% e tyre kërkonin ndihmën e profesionistëve për hartimin e Bilanceve Materiale me baza mujore ode 3 mujore, e në 89% të rasteve kërkojnë nga profesionistët hartimi i Inventarit sipas SKK 4. 13% e personave të pyetur mendojnë se sigurimi i personave të famoljes është diçka pozitive dhe 87% është diçka negative. Mos kërkitimi në mënyrë të detyruar i siguriit të përsoneve të familjes nga 1 në 5, ku 1 është impakt aspak pozitiv dhe 5 impakt shumë pozitiv është vlerësuar sivejon: 3% kanë vlerësuar më 1, 13% me 2, 4% me 3, 30% me 4 dhe 50% me 5. Heqja e tatimit fiks prej 25.000 lekësh dhe vendosja e pagave të reja për profesionet e lira është vlerësuar: 16% me 1, 2% me 2, 14% me 3, 21% me 4 dhe 47% me 5 ku 1 ishte impakt shumë negativ dhe 5 impakt shumë pozitiv. Heqja e të drejtës për tu siguruar më 22.000 lekë për profesionet e liar nga 67% është ghykuar jo të drejtë dhe 33% e ghykojnë si të drejtë.

Seksioni i pestë: Paisjet Fiskale. 37% e subjekteve pranojnë se janë pasjisur me oajisje fiskale para se të ndërmerrej fushata për mobilizimin me pajisje fiskale dhe 63% pas ndërmarrjes së saj. 84% e subjekteve e kishin blerë vetë pajisies fiskale dhe 16% e kishimn marrë falas në fillim. Asnjë nuk mendon se është e drejtë që pajisia fiskale të bliehet nga vetë subjekti, 47% mendojnë se duhet të financihet nga Organet Tatimore dhe 53% janë të mendimit se duhet të ulen Detyrimet Tatimore të subjektit për shumën e pajisies fiskale. 66% kishin hasur vështirësi në përdorimin e pajisies fiskale dhe 44% nuk hasnin vështirësi. 32% e subjekteve e quajnë pozitiv faktin që çdo subjekt është i detyruar të përdorë pajisies fiskale dhe 68% nuk e quajnë pozitiv këtë fakt. 67% të subjekteve ishin të rregullt në përdorimin e kasën në cdi veprim ndërsa pjesa tjetër jo. 91% janë të menimit se heqja e tatimit fiks prej 25.000 lekësh do tui lërë hapsirë subjekteve 0-5 milionë të bëjnë një deklarim më real në Organet Tatimore.

Interpretim i të dhënave të marra nga pyetësi

Fakti që 70% e subjekteve të pyetura kanë qënë persona fizikë dhe 30% juridikë, nënkupton se subjektet kanë më tepër natyrën e subjekteve familjare, me 1-3 të punësuar. Pra dhe pse subjektet mund të jenë të shumta në numër nuk kanë shumë impakt në ekonomi pasi një xhiro e parashikuar deri në 2 milionë në vit do të thotë 0.16 milionë në muaj të cilat percipitojnë në një fitim dhe më të ulët i cili do të shërbejë si burim i të ardhure për këto biznese.

Gjykuar nga lloji i aktivitetit të këtyre njësive ne mund të ghykojmë dhe për numrin e të të punësuarve në këto subjekte. Një subjekt me aktivitet shërbimi i kategorizuar si biznes i vogël dhe që ofron shërbim zakonisht nuk mund të kalojnë numri i të punësuarve mbi 5 po ashtu dhe në aktivitetin tregtar, dërsa prodhim që kërkon një angazhim më të madh të punonjësve zë vetëm 10% të këtyre subjekteve.

80% e subjekteve pohojnë se kanë ushtruar aktivitet pa qënë më parë të pajisur me një Numër Identifikimi (NIPT), kjo vjen si rezultat i moskontrolleve të rregullta nga ana e Administratës Tatimore, mungesa e informacionit nga ana e vete individëve të interesuar për të bërë biznes, terreni jo fort i formalizuar. Arsyet që janë zgjedhur nga ana e subjekteve pothuajse kanë pesha të barabarta pra kanë qënë: mungesa e informacionit mbi mënyrën e rregjistrimit, për efekt të shmangies nga tatim ntaksat dhe si rezultat i "mosshtrëngimit" nga ana ligjore.

Me anë të pyetjes kontrolluese shohim se rregjitrimi nga ana e subjekteve është përgjithësisht i saktë në një nga format organizimit të biznesit, subjektet që parashikojnë 0-2 milionë duhen rregjistruar si persona fizikë, përdërisa 70% e të të pyeturve kanë thënë se janë persona fizikë dhe 74% janë shprehur se parashikonin një xhiro 0-2 milionë tregon se përgjigjia e formës së rregjistrimit të biznesit nga ana subjekteve përgjithësisht është bërë e saktë. Këto përgjigjje mund të jenë rezultat se shumica e individëve zgjedhin këtë formë organizimi si rezultat i taksës së ulët që ka pasur, në lidhje me tatimin e thjeshtuar të fitimit i cili ka qënë fiks në shumën prej 25.000 lekësh, kështu që në momentin fillëstar shumica e subjekteve të cilat duan të nisin si biznes i vogël, kryesisht me karakter familjar e me jo me shumë se 2 të punësuar veç pronarit/ve zgjedhin të jenë persona fizikë pikërisht për lehtësirat që ka kjo formë organizimi, më pas nëse ecuria e tyre vjen në rritja ato automatikisht

Nga vitet e rregjistrimit shohim se shumica e rregjistrimeve janë bërë pas viteve 2000 dhe ajo që vihet re është se shakalla e rregjistrimit në vitin e fundit pothuajse është në të njëjtën përqindje sa në 2 vjeçarit 2012-2014, kjo mund të këtë ardhur si pasojë e masave shtrënguese të ndërmara në periudhën e fundit. Aksioni i ndërmarrë nga ana e qeverisë ka bërë bizneset të jenë ndier të detyruar të formalizohen, por kjo nuk është e vetmja arsye që ka ardhur në rritje numri i rregjistrimeve në këtë periudhë, mundet që të të jete rritur dëshira e individëve që duhan të hapin biznes, ose ambienti e parakushtet e të hapurit biznes të vogël mund të shihen si më lehtësuese nga ana e subjekteve.

Seksioni i dytë. Nga pyetja në lidhje me proceduarat e rregjistrimit pranë QKR-së shohin se ka vend për përmirësim, vetëm 1% e tyre janë shprehur se ato janë përfekte ndërsa të tshprehen se ka nevojë për përmirësim i cili më së shumti sipas tyre është hapja e një sporteli të posaçëm për rregjistrimin dhe informimin e bizneseve te raja, kjo pakënaqësi e tyre vjen me të drejtë pasi kjo është e vetmja procedurë e realizuar pranë QKR-së e cila kërkon më shumë kohë, njerëzit në këtë fazë nuk kanë shumë informacion ndaj për këtë veprim do të ishte mirë të shëbehej me një sportel të veçantë, ku individët të mund të mërrnin kohen e nevojshme për të plotësuar formularin e rregjistrimit e të njihen me te tëra përgjegjësitë që do i lindin me tu pranuar aplikimi i subjektit për rregjistrim. Alternativë tjetër e cila është sugjeruar si ndryshim nga ana e individëve është shtimi i sporteleve, gjë e cila do të eliminonte radhën e individëve nuk do i'u duhej të humbisnin deri në një ditë të tërë për të bërë një aplikim rregjistrimi.

Shumica e regjistrimeve bëhen në sportelet e Qendrës Kombëtare të Rregjistrimit dhe një pjesë fare e vogël bëhet online, ky rezultat mund të vijë si pasojë e mos informimit nga ana e individëve e subjekteve për ekzistencën e një mundësie të tillë, dhe ata që e dinë shprehen se kanë hasur vështësi gjatë rregjistrimit më anë të këtij portali.

Seksioni i tretë. Shumica e të pyeturve as nuk kishin informacion në lidhje me këtë portal, dhe ata që kishin njohuri shprehen më së shumti se kanë tentuar të përdorin e të procedojnë nëpërmjet tij, por për shkak të komplikimit në përdorim nuk ja kanë dalë dot dhe e kanë lënë fare. Kjo tregon se një portal i tillë është i pritshëm mirë nga ana e individëve, por fakti që ata nuk ja kanë dalë të mbarojnë punë nëpërmjet tij tregon se diçka duhet bërë në këtë drejtim dhe nëse individët humbasin kohë dhe pa rezultat final kjo tregon se atyre do u leverdiste më mirë të prisnin në radhë pranë QKR-së e në fund të ditës ata do ishin të sigurt se veprimi i tyre ka hyrë në rrugë për zgjidhje.

Portali e-albania është një portal i cili ishte risi për individët shiptarë në vitin 2015, ai ishte projektuar për tu ardhur në ndimë qytetraëve. Ky portal shërbime në katër nivele: niveli i parë është niveli i shërbimeve informuese në zhvillim, i cili përmban informacion në lidhje me ligjet, rregullat, procedurat dhe të orienton drejt adresave për të cilat një individ ka nevojë për të përfutur ndonjë shërbim të veçantë. Niveli i dytë është shërbime informuese të përmirësuara me të cilat individët mund të bëjnë deklarata (komunikim i njëanshëm) dhe ka komunikim të dyanshëm më anë të të cilit individët mund të kërkonë formylare apo informacion nga portalet qeveritare dhe ky lloj informacioni i vihet në dispozicion paleve të interesuara. informacioni i kërkuar në këtë komunikim të dyanshëm mund të jetë në lidhje me procedurat që duhen ndjekur për të bërë daklarime, afatet e tyre apo dhe për të marrë formatin me anë të të cilit duhen bërë deklarimet. Niveli i tretë janë shërbimet e transaksioneve me anë të së cilave përpunohe disa lloje transaksionesh si për shembull rregjistrimi i taksave online, apliki për certifikata etj. Komunikimi në këtë lloj shërbimi është dy drejtimësh. Niveli i katërt dhe i fundit shërbimeve e lidhura, i cili ofron një mënyrë proaktive në komunikimin me qytetarët duke i'u dhënë atyre një mundësi më shumë për t'u përfshirë në vendimarrje.

Seksioni i katërt. Shumica kishin njohuri mbi llojin e tatimit taksave që duhet të paguanin, kjo ka ardhur si rezultat i përvetësimit nga vetë ata, gjë që vjen nga koha që kanë në treg, ose ata mund të kenë lexuar mbi legjislacionin në mënyrë të pavarur, apo mund të jenë dhe profesionistë në këtë fushë. Gjithashtu shihet se një pjesë e mirë e të pyeturve iu drejtohen një zyre kontabël, kjo del edhe me poshte ku ata shprehen se shumicë e deklarimeve ata i bëjnë me ndihmën e një profesionisti. Zakonisht delarimet e kontributeve të sigurimeve shoqërore dhe shëndetësore, tatimit të thjeshtuar mbi fitimin, tatimit në burim bëhet nga ana e profesionistëve, pror deklarata e informacione të cilat kanë një frekuencë kohore më të vogël, si për shembull, Hartimi i pasqyrave financiare dhe hartimi i inventarit kontabël sipas SKK-së janë veprime që i bëjnë individët e bizneset t'u drejtohen më shumë profesionistëve, pasi janë veprimë që dua pak njohuri më të specializuara e njohje të mirë të legjislacionit e standarteve të kontabilitetit.

Kur subjektet pyeten nëse sigrimi i personave të familje në bizneset e vogla shihet si diçka pozitive apo negative, shumica shprehen se ajo u duket diçka negative. Kjo gjë mund të perceptohet si e tillë se individët nuk e quajnë të domosdoshëm sigurimin pasi shëndetësia e skema e pensione në vendin tonë ka shumë gjëra të cilat duhen përmirësuar. Shumica e individëve e quajë shumë pozitiv heqjen e këtij detyrimi, por cili do jetë efektin të skema e sigurimeve dhe tek sistemi shëndetësor i heqjes së këtij detyrimi të kjo kategori e personave (të siguruarit e familjes)?

Heqja e tatimit fiks për bizneset e vogla dhe njëkohësisht heqja e së drejtës për tu siguruar me pagë minimale për profesionet e lira, është parë si pozitive vetëm nga ata që nuk preken nga pagat e profesionet e lira. si do të ndikonte tek një kontabël i miratuar kjo politike dyveprimshme nga ana e organeve tatimore.

Muaji	Paga	Sigurimet	Tatimi i tjesht. I fitimit(25000)	Totali	paga	Sigurimet	Tatimi i tjesht. I fitimit	Totali	Diferenca
Janar	22,000	6,600	2,083	8,683	62,500	18,750	-	18,750	(10,067)
Shkurt	22,000	6,600	2,083	8,683	62,500	18,750	-	18,750	(10,067)
Mars	22,000	6,600	2,083	8,683	62,500	18,750	-	18,750	(10,067)
Prill	22,000	6,600	2,083	8,683	62,500	18,750	-	18,750	(10,067)
Maj	22,000	6,600	2,083	8,683	62,500	18,750	-	18,750	(10,067)
Qershor	22,000	6,600	2,083	8,683	62,500	18,750	-	18,750	(10,067)
Korrik	22,000	6,600	2,083	8,683	62,500	18,750	-	18,750	(10,067)
Gusht	22,000	6,600	2,083	8,683	62,500	18,750	-	18,750	(10,067)
Shtator	22,000	6,600	2,083	8,683	62,500	18,750	-	18,750	(10,067)
Tetor	22,000	6,600	2,083	8,683	62,500	18,750	-	18,750	(10,067)
Nentor	22,000	6,600	2,083	8,683	62,500	18,750	-	18,750	(10,067)
Dhejtor	22,000	6,600	2,083	8,683	62,500	18,750	-	18,750	(10,067)
Totali Pagesave		79,200	25,000	104,200	Totali pag.	225,000	-	225,000	(120,800)

Në tabelën e mësipërme janë paraqitur detyrimet që duhet të paguante një kontabilist i miratuar deri në fund të vitit 2015, ndërsa në anës e djathtë janë detyrimet që i takojnë duke filluar nga viti 2016 e në vijim. Kjo kategori e biznesit vërtet ka në kursim prej 25.000 lekësh që vjen si rezultat i heqjes së tatimit të thjeshtuar, por shohim që në total detyrimet e tij janë rritur me 145.800 lekë (225.000-79.200) pra në total kjo kategori biznesi paguan më tepër nga 2016 e në vazhdim 120.800 lekë, shprehur si përqindje ndaj totalit të xhiros vjetore është 6% (120.800/2.000.000) përqindje jo e madhe në terma xhiroje, por e rëndësishme në terma fitimi.

Shohim të njëjtën situatë, por tek një shitës me pakicë i cili është i vetpunësuar në biznesin e tij.

Muaji	paga	Sigurimet	Tatimi i thjesht. i fitimit(25000)	Totali		paga	Sigurimet	Tatimi i thjesht. i fitimit	Totali	Diferenca
Janar	22,000	6,600	2,083	8,683		22,000	6,600		6,600	2,083
Shkurt	22,000	6,600	2,083	8,683		22,000	6,600		6,600	2,083
Mars	22,000	6,600	2,083	8,683		22,000	6,600		6,600	2,083
Prill	22,000	6,600	2,083	8,683		22,000	6,600		6,600	2,083
Maj	22,000	6,600	2,083	8,683		22,000	6,600		6,600	2,083
Qershor	22,000	6,600	2,083	8,683		22,000	6,600		6,600	2,083
Korrik	22,000	6,600	2,083	8,683		22,000	6,600		6,600	2,083
Gusht	22,000	6,600	2,083	8,683		22,000	6,600		6,600	2,083
Shtator	22,000	6,600	2,083	8,683		22,000	6,600		6,600	2,083
Tetor	22,000	6,600	2,083	8,683		22,000	6,600		6,600	2,083
Nentor	22,000	6,600	2,083	8,683		22,000	6,600		6,600	2,083
Dhejtor	22,000	6,600	2,083	8,683		22,000	6,600		6,600	2,083
Totali Pagesave		79,200	25,000	104,200		Totali pag.	79,200	-	79,200	25,000

Në anën e majtë të tabelës paraqitet situata para vitit 2016 për të vetpunësuarun me pagë minimale, i cili ka e një detyrim vjetor fiks për tatimin e thjeshtur në shumën 25.000 lekë. Shohim që për këto lloje kategorish të bizneseve situata e ndryshuar nga 1 Janari i vitit 2016 shfaqet pozitive, pasi në total ata kanë një kursim prej 25.000 lekësh.

Seksioni i peste. Fushata e ndërmarrë nga ana e qeverisë për paisjen me kasë fiskale ka qënë frytdhënëse, kjo duket se bizneset pohojnë se 63% e tyre janë paisur me një të tillë pas këtij momentin. Ata nuk janë dakort që pagesa për të, të [ërrballohet nga ana e subjektit, por duhet të gjendet një menyrë alternative nga ana e Organeve Tatimore që të kompensohet shuma e blerjes së saj.

Pjesa më e madhe e të pyeturve nuk e quajnë pozitiv faktin që çdo subjekt është iu detyruar të përdorë paisje fiskale, por një pjesë e quna pozitiv. Kjo shihet si pozitive nga bizneset e rregullta të cilat duan të veprojnë në treg me kushte të barabarta.

Dhe pse bizneset janë pajisur me paisje fiskale shohim se jo të gjithë raportojnë 100% të transaksioneve që realizojnë. Kjo gjë ndoshta do përmirësohet me heqjen e tatimit për bizneset deri në 5 milionë lekë, kështu që bizneset skanë pse të mbajnë doreza, pasi e sikur të deklarojnë xhirot reale, janë jashtë fashës së pagimit të detyrimit tatimor për tatim fitimin e thjeshtuar.

Konkluzione/ Rekomandime

Ambienti në të cilin ushtron aktivitet biznesi i vogël është i mirëformalizuar. Rregullat dhe procedurat e rregjistrimit dhe funksionimit të tij janë të qarta dhe nuk lënë paqartësi. Subjektet e dinë mirë cilat janë përgjegjësitë e tyre tatimore gjatë një viti fiskal. Procedurat e rregjistrimit elektronik pranë QKR-së kanë nevojë për përmirësim të mëtejshëm, në mënyrë që të arrihet synimi i paracaktuar i tyre.

Klima e biznesit të vogël në Tiranë është përmirësuar, kjo duket nga rritja e numrit të rregjistrimeve pranë QKR-së dhe reforma është adaptuar nga ana e biznesit të vogël. Me shume të siguruar në këtë kategori biznesi, më shumë pajisje fiskale të blera nga kjo kategori dhe më shumë mbyllje ditore të bëra në Drejtorinë e Përgjithshme të Tatimeve.

Portali e-albania, si një portal për lehtësirat e procedimit online për rregjistrimin e ndryshimet pranë QKR-së nuk ka pasur në sukses, pasi ka pasur vështirësi në përdorim e shpeshherë kjo është shoqëruar dhe me anomali të vetë sistemit. Vendosja e pagave të referencës për profesionetë lira ka rritur ndjeshëm shumën e detyrimeve për profesionetë lira. Heqja e tatimit fiks prej 25.000 lekësh për bizneset e vogla ka pasur impakt pozitiv te biznesi i vogël, gjë e cila mund të sjellë frymë pozitive te biznesi për pagimin e tatim taksave të tjera për të qënë formalisht në rregull nga ana ligjore.

Bibliografia

(2011). *Identifikimi i problemeve dhe i barrierave që basen nga Biznesi në Shqipëri dhe përcaktimi i rrugëve për heqjen e tyre*. Tiranë, Albania: BiznesAlbania .

PONORÎCĂ, A. G., & AL-SAEDI, A. H. (2015). THE IMPORTANCE OF TAXATION SYSTEMS FOR SME TAX COMPLIANCE. *Management and Innovation For Competitive Advantage*,. BUCHAREST, ROMANIA: THE 9th INTERNATIONAL MANAGEMENT CONFERENCE.

Yusuph, M., & O., M. Y. (2014). FISCAL AND MONETARY POLICIES: CHALLENGES FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (SMES) DEVELOPMENT IN TANZANIA. *International Journal of Social Sciences and Entrepreneurship*, 305-320

Burime nga interneti:

Portali e-albania. (n.d.). Retrieved from <https://www.e-albania.al/>

(2008, Maj 19). Retrieved from Drejtoria e Përgjithshme e Tatimeve : <http://www.dpttv.gov.al/DocumentFile/Ligji.9920%20Procedurat%20Tatimore%20n%C3%AB%20RSH.pdf>

URBANIZIMI DHE EKONOMIA.

RAST STUDIMOR: SHQIPËRIA

OTJELA LUBONJA

Universiteti European i Tiranës, Fakulteti Ekonomik, Profili Ekonomi dhe Zhvillim i Qëndrueshëm

E-mail: otjela@yahoo.com, otjela.lubonja@uet.edu.al

ABSTRAKT

Shqipëria deri para 25 vjetësh njihet si një vend me një shoqëri të izoluar, vend i cili ka përjetuar mjaft ndryshime për një kohë të shkurtër. Qyteti ishte shumë i vogël në krahasim me standartet moderne. Ajo ç'ka vihet re është kalimi nga një ekonomi e ngurtë në një ekonomi me bazë tregu. Sidomos vitet e fundit në rajon evidentohej një rritje ekonomike, shtrirje e gjerë e popullsisë si migrim i brendshëm dhe i jashtëm, efektet e një transformimi të tillë janë bërë të dukshme në kuptimin fizik ose hapësinor dhe në jetën e përditshme në zonat urbane, veçanërisht ato që janë zgjeruar me shpejtësi. Si rezultat, ky punim ka për qëllim të gjejë lidhjen që ekziston mes urbanizimit dhe nivelit të zhvillimit në ekonomi. Davis dhe Henderson (2003) bënë një studim për të krijuar një marrëdhënie mes urbanizimit, zhvillimit dhe bujqësisë. Urbanizimi dhe rritja ekonomike janë të lidhur me njëri-tjetrin. Nivelet e urbanizimit kanë ndryshuar ndjeshëm. Një vend nuk mund të marrë përfitimet e pritshme ekonomike në sajë të urbanizimit të përshpejtuar, nëse merr formën e urbanizimit të udhëhequr të qeverisë.

Key words: *Urbanizim, Popullim, Zhvillim, Rritje ekonomike, Urbane*

Hyrje

Termit “urban” i mungon një përkufizim i veçantë. Ai është përcaktuar në termat e një statusi politik, atributet demografike, variabla ekonomike dhe sjelljet socio-kulturore (Gibbs, 1966). Sipas Macura (1961), rreth tridhjetë përkufizimet e termit “urban” janë në përdorim, por asnjëri prej tyre nuk është shumë i përkufizuar, dhe kjo e bën të vështirë për ta krahasuar në nivel ndërkombëtar. Përkundër problemeve, është e nevojshme për ta studiuar këtë pjesë dhe për të bërë krahasime. Gjeografët e shpjegojnë këtë gjë ndërmjet hapësirave që krijohen, dhe kështu kanë tendencë për të lidhur hapësirën me pjesën, pra njerëzit që zënë hapësirë.

Për gjeografët, një zonë është e përcaktuar si urbane bazuar në një përqendrim të caktuar të popullsisë. Çdo vend ka përkufizimin e vet për termin “urban”. Demografia shërben si një mjet për ta përkufizuar. Në Danimarkë, Suedi dhe Finlandë (vendet skandinave), një vend me një popullsi prej 200 mijë banorësh apo më shumë përbën një zonë urbane. Një mijë banorë përbëjnë një zonë urbane në Kanada dhe Venezuelë, ndërsa 2.500 banorë përbëjnë një zonë urbane në Shtetet e Bashkuara të Amerikës.

Në Gana dhe Indi, një vendbanim urban bëhet pasi të ketë arritur një madhësi popullsie prej 5.000 banorësh. Në Greqi dhe Sierra Leone, nga ana tjetër, pragu minimal i popullsisë për përcaktimin e një zone si urbane është 10.000 (Jones, 1966; Ziegler, Brunn dhe Williams, 2003; Hartshorn, 1992). Në Indi, për shembull, një vend, që të cilësohet urban, përveç popullsisë prej 5.000 banorësh ose më shumë, duhet të ketë edhe një dendësi mbi 1.000 banorë për milje katror (Jones, 1966). Frey dhe Zimmer (2001), e klasifikojnë këtë si element ekologjik në përcaktimin e zonës urbane. Sociologët dhe antropologët e lidhin urbanizimin me sjelljen e njeriut dhe marrëdhëniet ndërmjet tyre. Wirth (1938), thotë se vetëm popullsia nuk e bën një vend urban, por ndikimi që zonat urbane ushtrojnë mbi jetën shoqërore të popullit është më i rëndësishëm.

Sipas Wirth, është e vështirë që popullsia ta përcaktojë një vend si urban. Veçanërisht aty ku dendësia e popullsisë është përdorur, siç sugjerohet nga Wilcox (1926), ajo do të ishte e pakuptimtë në përcaktimin urban. Popullsia e qendrës së qytetit është e ulët gjatë natës, kështu që nuk mund ta përcaktojë në mënyrë adekuate zonën si urbane.

Mayer (1964) argumenton që, është individ i ai që përbën jetën urbane. Ideja e Fischer (1975), nga ana tjetër, ndryshon nga ajo e Wirth; sipas tij, zonat urbane kanë dendësi, pasi banorët janë heterogjenë.

Heterogjeniteti i njerëzve bën resorte urbane të ndryshme; për shkak të kulturës së vendeve, mund të jenë vende urbane ose rurale. Një element tjetër për t'u marrë në konsideratë për një zonë që të mund të identifikohet si urbane, për Frey dhe Zimmer (2001), është aspekti funksional i zonës urbane. Pavarësisht nga demografia, aktivitetet e zonës mund të dallojnë një zonë urbane nga një zonë rurale. Këto aktivitete mund të jenë ekonomike ose politike, ose të dyja.

Ekonomikisht, aktivitetet duke u zhvilluar në zonat urbane përfshijnë prodhimin (e mesëm) dhe shërbime (terciar), kërkimin dhe zhvillimin (kuaternare). Një tjetër dimension për këtë është punësimi, ku më shumë se 50 për qind e popullsisë së punësuar është jashtë sektorit primar (kryesisht sektori bujqësor).

Për termin “zhvillim” mungon përkufizimi specifik. Tradicionalisht, zhvillimi është term i parë nga pikëpamja ekonomike dhe është i lidhur me të dyja, Produktin e Brendshëm Bruto (PBB) dhe Produktin Kombëtar Bruto (GNP), është parë në funksion të rritjes ekonomike. Me këtë përkufizim tradicional, një vend duhet të jetë në gjendje të arrijë dhe të mbajë një rritje vjetore të rritjes së PBB-së prej 5% ose 30 më shumë. Në të njëjtën kohë, kjo normë duhet të jetë më e madhe se norma e rritjes së popullsisë në mënyrë që të konsiderohet si zhvillim.

Ky koncept është i lidhur me industrializimin, pasi kjo është rritja e vetme e lartë ku mund të arrihet rritja ekonomike. Produkti Kombëtar Bruto (GNP), nga ana tjetër, është i përbërë nga PBB-ja.

PBB-ja dhe GNP-ja nuk e masin dot popullsinë e përgjithshme. Për ekonomistët klasikë, mjeti më i mirë për matjen, mirëqenien e njerëzve, është përdorimi i Produktit Kombëtar Bruto për frymë. Ai pasqyron të ardhurat mesatare të qytetarëve të një vendi. Ekonomistët kanë tendencë për të matur të qenit e njerëzve në vende të ndryshme me anë të Produktit Kombëtar Bruto për kapital. Sa më i lartë Produkti Kombëtar Bruto, aq më e mirë mirëqenia e njerëzve në këtë vend, prandaj dhe niveli i zhvillimit është i lartë.

Një masë tjetër e zhvillimit të një vendi është struktura e prodhimit dhe punësimit. Që zhvillimi të mbizotërojë, sipas këtij koncepti, bujqësia duhet të minimizohet, në favor të industrializimit. Sipas Clark (1960), gjatë rritjes ekonomike, lëvizjet e punës janë larg nga sektori primar, kryesisht bujqësia. Clark tregon se punësimi në sektorin bujqësor zvogëlohet, sepse pjesa e të ardhurave shpenzohet për rënie të ushqimit.

Zhvillimi, gjithashtu, mund të shihet edhe nga perspektiva politike. Që zhvillimi të ndodhë, vendi duhet të ketë demokraci në formën e një sistemi shumëpartiak politik. Liria politike si rezultat i demokracisë besohet për të siguruar një mjedis të përshtatshëm për promovimin e mirëqenies materiale përmes rritjes së konkurrencës (Ingham, 1993).

Banka Botërore argumenton, se ekziston një lidhje shkakësore mes demokracisë dhe ekonomisë së qëndrueshme, dhe jep si shembuj Mauritius dhe Botsvana, si vende me zhvillim të qëndrueshëm ekonomik për shkak të sistemit të tyre shumëpartiak (World Bank, 1989). Zhvillimi si një rritje ekonomike ishte pikëpamja e ekonomistëve deri në fund të 1960-ës, por nga 1970-ta pati ide të reja për zhvillimin e dalë. por jo në një rritje ekonomike, treguesit sociale janë përdorur për të plotësuar indikatorët ekonomikë (Todaro, 2000). Sipas Dudley Hozait (1972), njerëzit nuk i shpenzojnë të gjitha të ardhurat e tyre në bazë të nevojave - ushqim, veshje dhe strehim.

Kur këto nuk plotësohen, ka një problem në shpërndarjen e të ardhurave, prandaj nuk ka zhvillim në kuptimin e plotë të këtij termi. Zhvillimi është përcaktuar si një proces i rritjes së të ardhurave (rritjes ekonomike), duke sjellë përmirësim të cilësisë së jetës dhe transformim në strukturën ekonomike (Nnadozie, 2003).

Qëllimi i zhvillimit është që të përmirësojë standardin e jetesës (Takýi dhe Addai, 2003), por më pas, rritja është e nevojshme për të anasjelltën. Literatura sugjeron se ka një marrëdhënie mes urbanizimit dhe të ardhurave kombëtare. Urbanizimi është referuar si një proces në të cilin një përqindje e popullsisë jeton në qytete (Butler dhe Crooke, 1973).

“Pasuria e kombeve nuk duket të ketë ndonjë ndikim në shkallën e urbanizimit që mund të mbështetet.” (fq. 9)

“... ka disa prova për të mbështetur premisën se ekziston një korrelacion midis të ardhurave dhe urbanizimit. Sigurisht, të ardhurat që janë nën 200 \$ për frymë, nuk duken në gjendje për të mbështetur ndonjë shkallë shumë të rëndësishme të urbanizimit. Në anën tjetër, në të ardhurat mbi 1000 \$ për frymë, urbanizimi në një masë rreth 50 për qind është në normë.” (fq. 12-13).

Preston (1988) tregon në studimin e tij se: Të gjitha gjërat janë të njëjta; kombet me nivele më të larta të PBB-së për kapital dhe me ritme të shpejta të rritjes ekonomike për frymë, po ashtu kanë rritje të shpejta të qytetit (fq. 22). Këto deklarata konfirmojnë një marrëdhënie mes urbanizimit dhe zhvillimit, e cila është parë shpesh nga perspektiva ekonomike me masën kryesore të Produktit të Brendshëm Bruto ose Produktit Kombëtar për frymë. Rostow (1990) tregon në një studim, se normat e lindjes dhe të vdekjes janë të lidhura negativisht me Produktin Kombëtar për frymë. Argumenti këtu është se, pasi vendet bëhen të zhvilluara, ato kanë tendencë për të investuar më shumë për nevojat e tyre shëndetësore.

Si rezultat, ky punim ka për qëllim të gjejë lidhjen që ekziston mes urbanizimit dhe nivelit të zhvillimit në ekonomi. Davis dhe Henderson (2003) bënë një studim për të krijuar një marrëdhënie mes urbanizimit, zhvillimit dhe bujqësisë.

Në këtë studim zhvillimi është parë si Produkti i Brendshëm për frymë. Ata arrijnë të krijojnë një korrelacion pozitiv mes logaritmit të Produktit të Brendshëm Bruto për frymë dhe nivelit të urbanizimit, të shprehur si përqindja e popullsisë midis popullsisë që jeton në zonat urbane. Ata gjithashtu ndërtuan një korrelacion negativ ndërmjet nivelit të urbanizimit dhe vlerës së shtuar në bujqësi si një përqindje të Produktit të Brendshëm Bruto. (fq. 100) Kjo tregon se si zhvillimi ndodh, e kontributi i bujqësisë ul PBB-në. U gjet se:

Urbanizimi është i shtyrë nga ndryshimet në bujqësi, në industri dhe në shërbimet moderne. Përparimi në zhvillimin e teknologjisë së bujqësisë është mjaft i rëndësishëm, pasi arrihet punë në shërbim e prodhim dhe lirohet puna në bujqësi. Ky ndryshim sektorial në punë të çon në urbanizim, lëvizje si në firma dhe punëtorët në qytete. (fq. 99)

Henderson (2003), në një tjetër studim tregoi se urbanizimi dhe zhvillimi janë të ndërlidhur. Ai gjeti një koeficient të korrelacionit rreth 0,85 mes urbanizimit dhe logaritmit të PBB-së (fq. 47). Ky është një tregues se ka një marrëdhënie mes urbanizimit dhe zhvillimit, nëse marrim PBB-në si një nga masat për zhvillim. Bertinelli dhe Black (2004), në një studim zbuluan se procesi i urbanizimit dhe ai i zhvillimit janë të lidhur, por lidhja shkakore nuk është e qartë.

Studimi i tyre ishte të parit e migrimit si bazë e urbanizimit. “Migrimi urban do të ketë përfitime dinamike për shkak të investimeve në kapitalin njerëzor nga emigrantët urbanë.” (fq. 82)

Ky është një tregues se kapitali i lartë njerëzor konvergjent në zonat urbane do të ketë diçka që ka të bëjë me zhvillimin e përgjithshëm.

Bradshaw dhe Fraser (1989) kanë kryer një studim në Kinë për të parë marrëdhënien mes urbanizimit dhe zhvillimit. Ata krijuan një lidhje pozitive midis nivelit të urbanizimit dhe të ardhurave nga njëra anë. Panë edhe më tej, për të treguar teorinë e modernizimit se, urbanizimi lehtëson zhvillimin e qëndrimeve dhe vlerave të caktuara, që mendohet se janë të nevojshme për zhvillimin ekonomik (fq. 988). Ata matën cilësinë e jetës përbërë nga norma e vdekjeve dhe analfabetizmit.

Ky studim kundërshton gjetjet e Bertinelli dhe Black (2004) se ka marrëdhënie negative midis nivelit të urbanizimit dhe shëndetit (vdekshmërisë foshnjore), por riafirmon rezultatet e Davis dhe Henderson (2003). Henderson pohon se ekziston një marrëdhënie pozitive ndërmjet nivelit të urbanizimit dhe të ardhurave. Amis (1990) është dakord me lidhjen mes urbanizimit dhe zhvillimit ekonomik (rritjes), por e sheh urbanizimin si të varur në rritjen ekonomike.

Në diskutimin e projektit të urbanizimit, Amis (1990) ishte i mendimit, se parashikimet janë bërë në mënyrë të pavarur nga proceset e ndryshimeve ekonomike. (Hardoy dhe Sattethwaite, 1986, fq. 10)

Firebaugh (1999) tregoi se studime të shumta ndërkombëtare kanë gjetur një lidhje pozitive mes urbanizimit dhe zhvillimit ekonomik. Ai më tej theksoi, se zhvillimi ekonomik është përcaktuesi më i rëndësishëm i urbanizimit, sepse industrializimi prodhon zgjerim të shpejtë të mundësive të punësimit urban (fq. 202, 213).

Brockerhoff (1999), nga ana tjetër, devijon nga përdorimi i indikatorëve ekonomikë për të përcaktuar marrëdhëniet mes urbanizimit. Ai përdor një tregues demografik: përqindjen e popullsisë së moshës 65 vjeç ose më të vjetër, për të krijuar një lidhje mes urbanizimit.

Ai zbuloi se ka një marrëdhënie negative midis proporcionit të popullsisë së përgjithshme të moshës 65 vjeç ose më të vjetër dhe nivelit të urbanizimit.

“Vendet me përqindje të personave të moshës 65 vjeç ose më të vjetër tejkalojnë 4.2 normat urbane të rritjes, 0.8 për qind më të ulët se mesatarja. Për më tepër, një rritje vjetore prej 1 për qind në përqindjen e popullsisë së moshës 65 vjeç ose më të vjetër ul normën e rritjes urbane 0.41 për qind pikë.” (fq. 772-773).

Studimet tregojnë marrëdhëniet mes urbanizimit dhe zhvillimit, që kanë qenë bazë të treguesve ekonomikë, veçanërisht të rritjes, si masë për zhvillim.

Në përfundim mund të themi, se marrëdhënia mes urbanizimit dhe zhvillimit është e ndërlikuar, saqë zhvillimi nxit urbanizimin dhe urbanizimi nxit zhvillimin.

Qëllimi dhe objektivat e studimit

Është e rëndësishme të kryhet studim mbi urbanizimin dhe ekonominë, lidhjen që ekziston midis tyre. Duke ndjekur qëllimin, mund të përcaktojmë problemet e punimit në formën e pyetjeve të mëposhtme: A ka ekzistuar ndonjë lidhje midis tyre?

Studimi synon:

- Të bëjë një paraqitje teorike të lidhjes që mund të ekzistojë midis urbanizimit dhe ekonomisë.
- Të pasqyrojë ndikimin që kanë midis tyre.
- Dhënien e disa konkluzioneve dhe rekomandimeve për përmirësimin e kësaj situatë.

Pyetja kërkimore, hipoteza dhe metodologjia e punimit

Pyetje kërkimore

A ekziston një lidhje midis urbanizimit dhe ekonomisë, dhe e anasjellta?

Hipoteza 1.

Rritja e shkallës së urbanizimit çon në rritjen e Prodhimit të Brendshëm Bruto dhe anasjelltas.

Metodologjia e punimit do të jetë cilësore, kërkimi është dizenuar me qëllim që të dhënat e mbledhura dhe të interpretuara të kenë në qendër objektivin në studim.

Burimet që do të përdoren:

Burime dytësore: Autorët dhe studime të tjera të historisë së qyteteve. Studime shkencore të autorëve të ndryshëm.

Analizë, interpretim të dhënash

Lidhja e ngushtë që ekziston midis ekonomisë dhe urbanizimit

Urbanizimi dhe rritja ekonomike janë të lidhur me njëri-tjetrin. Nivelet e urbanizimit kanë ndryshuar ndjeshëm gjatë këtyre tri dekadave. Një vend nuk mund të marrë përfitimet e pritshme ekonomike në sajë të urbanizimit të përshpejtuar, nëse merr formën e urbanizimit të udhëhequr të qeverisë. Përveç kësaj, vetëm kur të gjitha aspektet janë marrë parasysh, mund ta vlerësojmë plotësisht procesin e urbanizimit.

Është pranuar se rritja ekonomike nxit zgjerimin e industrive moderne dhe një rritje të popullsisë urbane. Nga ana tjetër, urbanizimi gjithashtu nxit rritjen ekonomike në një farë mase. Programet e ndryshme të urbanizimit të përshpejtuar dhe të rritjes së shpejtë ekonomike janë në shumë vende në zhvillim. Politikat që synojnë urbanizim pozitiv, me qëllim nxitjen e rritjes ekonomike, janë gjetur gjerësisht në botën në zhvillim.

Kuptimi ynë i qyteteve është duke u transformuar edhe nëpërmjet disiplinave të reja të shkencës: kompleksitetit dhe teorisë së vetorganizimit. Së pari, ka pasur një ndryshim të rëndësishëm urbanizimi dhe zhvillimi ekonomik gjatë 30 viteve të fundit në nivel global. Së dyti, në kuadër të globalizimit, shumica e vendeve janë thellësisht të integruara brenda sistemeve botërore. Lind pyetja: *A ka dëshmi të rëndësishme se shpejtësia, urbanizimi ndikon në normën e rritjes ekonomike në shkallë globale?*

Urbanizimi filloi gjatë Revolucionit Industrial, dhe i referohet rritjes së numrit të njerëzve që jetojnë në zonat urbane. Urbanizimi nuk lidhet vetëm me rritjen e numrit të banorëve në zonat urbane, por gjithashtu përfshin një ndryshim seri, nga zonat rurale në stilet urbane, në aspektet: e strukturës së industrisë, punësimit, kushteve të jetesës dhe shërbimeve sociale publike. Rritja ekonomike është rritja e vlerës së mallrave dhe shërbimeve të prodhuara nga një vend apo në ekonominë rajonale me kalimin e kohës. Dy treguesit kryesorë që masin nivelin e zhvillimit të një vendi janë: Prodhimi i Brendshëm Bruto (PBB) për çdo banor dhe niveli i urbanizimit. Niveli i urbanizimit është raporti urban i popullsisë së përgjithshme. Popullsia urbane u referohet njerëzve që jetojnë në zonat urbane. Ajo është llogaritur duke përdorur korrelacionin ndërmjet nivelit dhe shpejtësisë së urbanizimit dhe rritjes ekonomike.

Korrelacioni i urbanizimit dhe rritjes ekonomike

Është kryer një analizë e regresionit mes urbanizimit dhe Produktit të Brendshëm Bruto për banorë, ku: Y është niveli i urbanizimit ose shpejtësia, urbanizimi, dhe X, niveli i Produktit të Brendshëm Bruto për banor. Nga perspektiva e nivelit,

urbanizimi global dhe zhvillimi ekonomik kanë një korrelacion pozitiv statistikor në të dyja vitet: si në 1980-ën, ashtu edhe në 2011-ën.

Kjo pikëpamje nënkupton, se procesi i urbanizimit është, në fakt, i lidhur me rritjen ekonomike në kontekstin e modelit botëror. Por pyetje të menjëhershme janë ngritur, nëse ekziston një korrelacion i domosdoshëm midis shpejtësisë së dy proceseve të rritjes dhe nëse urbanizimi i përshpejtuar mund të sjellë rritje të shpejtë ekonomike. Përsëri, duke përdorur testin e koeficientit të Pearson, nuk ka korrelacion domethënës ndërmjet shpejtësisë së urbanizimit dhe ritmit të rritjes ekonomike.

Bota ka përjetuar një proces të vazhdueshëm urbanizimi. Lidhja e ngushtë ndërmjet niveleve të urbanizimit dhe rritjes ekonomike ka rezultuar nga fakti se, të dyja proceset përmbajnë të njëjtin trend evolutiv në kohë. Në një periudhë afatmesme dhe afatshkurtër, me shpejtësi, urbanizimi ka pak efekt mbi normën e rritjes ekonomike.

Është sugjeruar, se vlerësimi i urbanizimit mund të përmirësohet nga dy aspektet e mëposhtme. Së pari, mund të analizohen kushtet përpara fillimit të urbanizimit, të tilla si numri i vendeve të punës, feramat, niveli i infrastrukturës dhe kapacitetit të furnizimit të shërbimeve publike. Së dyti, efektet përpara urbanizimit duhet të vlerësohen tërësisht, duke përfshirë qëndrueshmërinë ekonomike, sociale dhe mjedisore. Politikëbërësit në vendet në zhvillim duhet të kërkojnë mënyra të shumta për të mundësuar forma të urbanizimit që kontribuojnë në rritjen ekonomike, një rritje në punë, qëndrueshmërinë e mjedisit, dhe kështu me radhë, që të arrihet një urbanizim i përshpejtuar.

(<http://www.plosone.org/article/info%3Adoi%2F10.1371%2Fjournal.pone.0103799>).

Urbanizimi dhe rritja ekonomike

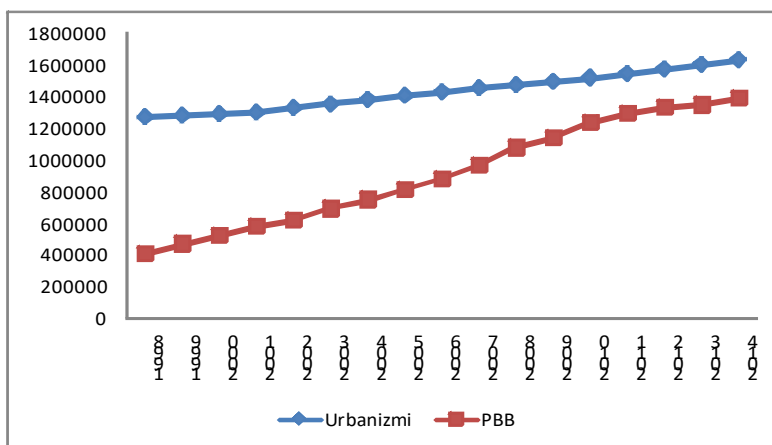
Si element bazik dhe parësor vërtetues të epërsisë së forcave të përqendrimit është lidhja midis urbanizimit të Shqipërisë dhe Prodhimit të Brendshëm Bruto. (Baldwin, Wyplosz, “The Economics of European Integration”, 2012). Të dhënat e analizuar janë marrë nga viti 1998 e më tej, si një tentativë për të gjetur lidhje në një vend paqësor, pa luftëra dhe trazira sociale, të cilat mundet të tjetërsojnë dhe të dizekuilibrojnë tendencat normale të ekonomisë dhe popullsisë. Gjatë viteve të analizuar, numri i shqiptarëve që banojnë në qytet është rritur, nga 1.270.214 banorë, në 1.632.744 banorë. Në të njëjtën kohë, Prodhimi i Brendshëm Bruto ka kaluar, nga 409 miliardë lekë në 13.9 miliardë lekë. Në të dyja rastet kemi një rritje që shkon drejt tendencave të ngjashme, por nevojitet një analizë shkencore për të vërtetuar konsistencën dhe efektin shkak-pasojë midis dy agregateve.

TABELA 1. VLERAT NDËR VITE TË URBANIZIMIT DHE TË PRODHIMIT TË BRENDSHËM BRUTO NË SHQIPËRI

Vitet	Urbanizmi	PBB
1998	1270214	409208.000
1999	1279853	471578.000
2000	1289391	523043.400
2001	1298584	583368.600
2002	1327220	622710.800
2003	1354848	694097.500
2004	1381828	751021.600
2005	1407298	814796.700
2006	1430886	882208.800
2007	1452398	967670.000
2008	1473392	1080675.900
2009	1495260	1143936.500
2010	1519519	1239644.600
2011	1546708	1300624.100
2012	1575836	1335488.300
2013	1604648	1350554.883
2014	1632744	1393539.899

Burimi: INSTAT (2015)

GRAFIKU 1. URBANIZIMI DHE PBB NË KRAHASIM



Burimi: INSTAT (2015)

Duke marrë parasysh se krahasimi midis banorëve dhe Prodhimit të Brendshëm Bruto të shprehur në lekë ka vështirësi të veta, pasi dy agregatet nuk kanë të njëjtën njësi matëse, kemi marrë vitin 1998, si vit bazë për të krahasuar agregatet me veten e tyre nga viti në vit. Nga tabela rezulton se, popullsia në qytete është rritur me 28.5% nga viti 1998, ndërsa PBB-ja është rritur me 240.5% nga viti 1998.

TABELA 2. EVOLUCIONI I URBANIZIMIT DHE PBB-SË NË KRAHASIM ME VETEN

Viti	Urbanizimi	PBB
1998	1	1
1999	1.008	1.152
2000	1.015	1.278
2001	1.022	1.426
2002	1.045	1.522
2003	1.067	1.696
2004	1.088	1.835
2005	1.108	1.991
2006	1.126	2.156
2007	1.143	2.365
2008	1.160	2.641
2009	1.177	2.795
2010	1.196	3.029
2011	1.218	3.178
2012	1.241	3.264
2013	1.263	3.300
2014	1.285	3.405

Burimi: INSTAT (2015), Autori

Për të identifikuar vlerën e koeficientit të “përkthimit” të Urbanizimit është përdorur programi e-views dhe është analizuar regresioni nëpërmjet metodës së katrorëve minimalë (*Least Squares*). Dy variablat e analizuar në regresion janë, Urbanizimi (me akronim Urb) dhe Prodhimi i Brendshëm Bruto (i cili specifikohet me akronimin PBB). Në këtë rast është marrë si variabël i varur Urb dhe variabël i pavarur vlera e PBB-së në lekë, nga viti 1998 deri në vitin 2014.

Hapi tjetër është interpretimi i rezultateve statistikore referuar vlerësimit të parametrave të analizuar nga programi. Modeli i propozuar në këtë punim përfaqësohet nga ekuacioni i mëposhtëm:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_t + \varepsilon_t$$

Ku me Y_t (variabli i varur) shënojmë numrin e personave që banojnë në qytetet shqiptare në periudhën t , kurse me X_t (variabli i pavarur) vlerën e Produktit të Brendshëm Bruto me çmime konstante për periudhën t të shprehur në lekë.

Hipoteza e ngritur (H0) me anë të kësaj analize është se rritja e shkallës së urbanizimit çon në rritjen e Prodhimit të Brendshëm Bruto dhe anasjelltas.

Në regresionin e parë shohim se probabiliteti i koeficientit të variablit të pavarur (PBB) është 0.000, i cili është më i vogël se 5%. Ky rezultat do të thotë se variabli është sinjifikativ, pra kjo është një variabël i rëndësishëm për të shpjeguar variablin e varur (Urb). Në këtë rast variablat kanë një lidhje të drejtë me njëri-tjetrin, pasi shenja e koeficientit është pozitiv.

Gjithashtu, po të shohim **F-statistic**, rezulton (831.4486) me prob (F-statistic) = 0.00000, një p-value < 5%, që do të thotë se është domethënëse ose, e thënë ndryshe, F-statistic është sinjifikativ.

Dependent Variable: URB
Method: Least Squares
Date: 08/25/15 Time: 18:07
Sample: 1998 2014
Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.876070	0.009248	94.73085	0.0000
PBB	0.112240	0.003893	28.83485	0.0000
R-squared	0.982279	Mean dependent var		1.127176
Adjusted R-squared	0.981097	S.D. dependent var		0.093344
S.E. of regression	0.012833	Akaike info criterion		-5.763388
Sum squared resid	0.002470	Schwarz criterion		-5.665363
Log likelihood	50.98880	Hannan-Quinn criter.		-5.753645
F-statistic	831.4486	Durbin-Watson stat		1.342193
Prob(F-statistic)	0.000000			

Estimation Command:

=====

LS URB C PBB

Estimation Equation:

=====

URB = C(1) + C(2)*PBB

Substituted Coefficients:

=====

URB = 0.876069586967 + 0.11223981862*PBB

Hipoteza e ngritur H0 vërtetohet sipas ekuacionit të mëposhtëm.

Nga regresioni rezultojnë vlerat e konstantes dhe të koeficientit të variablit të pavarur si dhe lidhje pozitive midis PBB-së dhe Urbanizimit.

$$URB = 0.876069586967 + 0.11223981862 \cdot PBB$$

Sipas ekuacionit, rezulton se një rritje me 1% të Prodhimit të Brendshëm Bruto në Shqipëri shkakton një rritje prej rreth 0.11% të Urbanizimit.

Kjo gjë do të thotë se, rritja ekonomike ka një lidhje të qartë me rritjen e qyteteve shqiptare, me në krye Tiranën. Sa më e fuqishme të jetë rritja e Prodhimit të Brendshëm Bruto, aq më shpejt fshatrat shqiptare do të humbasin banorët e tyre dhe qytetet do të rriten.

Në rastin e mëposhtëm do të kërkojmë të verifikojmë edhe lidhjen e kundërt, që do të thotë se, nuk është vetëm rritja ekonomike që tërheq banorët drejt qyteteve, por edhe rritja e numrit të popullsisë në qytete i rrit ato si tregje, dhe kjo gjë shkakton nga ana e kërkesës krijimin e impulseve për rritje ekonomike. Rritja ekonomike mundet të provokohet edhe nga kompetencat dhe kapitalet që personat e transferuar në qytet mundet të vënë në përdorim.

Në regresionin e dytë kemi vendosur si variabël të varur Prodhimin e Brendshëm Bruto (PBB), ndërsa si variabël të pavarur është marrë Urbanizimi (Urb). Nga analiza rezulton se, probabiliteti i koeficientit të variablit të pavarur (Urb) është 0.000, i cili është më i vogël se 5%. Ky rezultat do të thotë se variabli është sinjifikativ. Gjithashtu, edhe në këtë model variablat kanë një lidhje të drejtë me njëri-tjetrin, pasi shenja e koeficientit është pozitive. **F-statistic** rezulton (831.4486) me prob (F-statistic) = 0.00000, një p-value < 5%, që do të thotë se është domethënëse ose, e thënë ndryshe, F-statistic është sinjifikativ. Në rastin konkret, treguesi Durbin Watson rezulton 0.540246, shumë larg nivelit optimal 2.

Kjo gjë do të thotë se, analiza jonë dhe rezultati i saj nuk mundet të jetë plotësisht të besueshme, pasi midis variablave ka evidencë të një korrelacioni serial pozitiv.

Dependent Variable: PBB
Method: Least Squares
Date: 08/25/15 Time: 18:06
Sample: 1998 2014
Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-7.627371	0.343209	-22.22367	0.0000
URB	8.751608	0.303508	28.83485	0.0000
R-squared	0.982279	Mean dependent var	2.237235	
Adjusted R-squared	0.981097	S.D. dependent var	0.824243	
S.E. of regression	0.113322	Akaike info criterion	-1.407034	
Sum squared resid	0.192629	Schwarz criterion	-1.309008	
Log likelihood	13.95979	Hannan-Quinn criter.	-1.397290	
F-statistic	831.4486	Durbin-Watson stat	0.740246	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Estimation Command:

=====

LS PBB C URB

Estimation Equation:

=====

PBB = C(1) + C(2)*URB

Substituted Coefficients:

=====

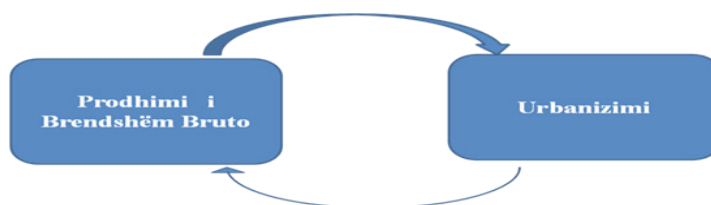
PBB = -7.62737138515 + 8.75160805487*URB

Nga kjo analizë rezulton se vlerat e konstantes dhe të koeficientit të variablit të pavarur si dhe ekziston një lidhje pozitive midis Urbanizimit dhe PBB-së.

PBB = -7.62737138515 + 8.75160805487*URB

Sipas ekuacionit, rezulton se një rritje me 1% të Urbanizimit shkakton një rritje prej rreth 8.75% të Prodhimit të Brendshëm Bruto në Shqipëri.

Nuk duhet harruar se treguesi Durbin Watson nuk na lejon të kemi plotësisht besim në këtë rezultat. Si pasojë mund të themi, se evidencat janë më pak të forta në krahasim me analizën e parë.



Nga grafiku i mësipërm mund të vërejmë, se rritja ekonomike, thënë ndryshe, Prodhimi i Brendshëm Bruto krijon një efekt tërheqës kundrejt banorëve të zonave rurale dhe i shtyn ata të transferohen në qytete.

Përfundime

1. Urbanizimi dhe rritja ekonomike janë të lidhur me njëri-tjetrin. Rritja ekonomike ka një lidhje të qartë me rritjen e qyteteve shqiptare, me në krye Tiranën. Sa më e fuqishme të jetë rritja e Prodhimit të Brendshëm Bruto, aq më shpejt fshatrat shqiptare do të humbasin banorët e tyre dhe qytetet do të rriten. **Rezulton se një rritje me 1% të**

Prodhimit të Brendshëm Bruto në Shqipëri shkakton një rritje prej rreth 0.11% të Urbanizimit dhe një rritje me 1% të Urbanizimit shkakton një rritje prej rreth 8.75% të Prodhimit të Brendshëm Bruto në Shqipëri.

2. Nivelet e urbanizimit kanë ndryshuar ndjeshëm gjatë këtyre tri dekadave. Një vend nuk mund të marrë përfitimet e pritshme ekonomike në sajë të urbanizimit të përsheptuar, nëse merr formën e urbanizimit të udhëhequr të qeverisë.
3. Është pranuar se rritja ekonomike nxit zgjerimin e industrive moderne dhe një rritje të popullsisë urbane.
4. Në një periudhë afatmesme dhe afatshkurtër, me shpejtësi, urbanizimi ka pak efekt mbi normën e rritjes ekonomike.

Bibliografia

- Bertinelli, L. and Strobl E. (2003). "Urbanization, Urban Concentration and Economic Growth in Developing Countries", Credit Research Paper, Centre for Research in Economic Development and International Trade, University of Nottingham, 3(14).
- Bertinelli, L. & Black, D. (2004) "Urbanization and growth." *Journal of Urban Economics*, 56, 80 – 96.
- Butler, J and Crooke, Patrick.. (1973) *Urbanisation*. London: Angus and Robertson Limited.
- Firebaugh, G. (1999). Empirics of world income inequality. *American Journal of Sociology*, 104 (6), 1597-1630.
- Frey, William H & Zimmer, Z.. (2001). Defining the city. In R. Paddison (Ed.), *Handbook of urban studies*. Thousand Oaks: Sage Publications.: Pp. 14 – 35.
- Henderson, J. Vernon.. (2003) "The urbanization process and economic growth": The so what question. *Journal of Economic Growth*, 8 (1),: 47 – 71.
- INSTAT (2005), "General Results of Annual Structural Survey of Economic Enterprises", vitet 1998-2004, Tirana.
- Ingham, Barbara. (1993). The meaning of development: Interactions between "new" and "old" ideas. *World Development*, 21 (11), 1803 – 1821.
- Jones, Emrys. 1966. *Towns and cities*. New York: Oxford University Press.
- Macura, Milo.. (1961) 'Basic statistics on the Yugoslav communes'. *International Social Science Journal*, 13 (3),: 427 – 433.
- Philip, A., (1990). Key themes in contemporary African urbanization. In Amis Philip and Peter Lloyd (Eds.), *Housing Africa's urban poor*. New York: Manchester University Press. Pp. 1 – 31.
- Rostow, W. W. (1971) '*Stages of economic growth*'. New York: Cambridge University Press.
- Todaro, Michael P. (2000).: *Economic development* (7th Ed). Reading, Mass.: Addison Wesley Wirth, Louis. 1938. Urbanism as a way of life. *The American Journal of Sociology*, 44 (1), 1-24.

LIBERALIZIMI TREGTAR ME VENDET E RAJONIT: IMPAKTI NË RRITJEN EKONOMIKE. RASTI I SHQIPËRISË

DR. HOLTA KORA (BAKO)

Lektore, Universiteti Europian i Tiranës, Departamenti Financë-Bankë

Email: holtabako@yahoo.com

ABSTRAKT

Ka shumë studime të shumë ekonomistëve nëpër botë që sugjerojnë se Liberalizimi tregtar si fenomen shumë i rëndësishëm i globalizimit është bërë tashmë një pjesë integrale e reformave ekonomike që ndërmarrin kryesisht vendet në zhvillim. Shqipëria është aktualisht shumë e fokusuar në rritjen dhe promovimin e liberalizimit tregtar në kuadrin e objektivit final atij të integritetit në familjen europiane. Ka disa faktorë të fundit brendshëm dhe të jashtëm të tilla si, kriza financiare që preku botën apo dhe, shifrat e larta të nivelit të korrupsionit, teknologjia në nivele të ulëta dhe mbi të gjitha mungesa e stabilitetit politik të cilat kanë ndikuar në efikasitetin dhe suksesin e kësaj politike; problematika këto tipike për vendet në zhvillim siç janë edhe Vendet e Rajonit. Në këtë hulumtim synohet të zhvillohet një model i përshtatshëm ekonometrik për Shqipërinë për të studiuar ndikimin e hapjes tregtare mbi bilancin tregtar dhe mbi agregatë të tjerë makroekonomikë si rritja ekonomike e vendit. Metoda e re ekonometrike për modelimin e politikave të duhura, e quajtur teoria e gravitetit endogjen (endogenous gravity theory -EGT) është përdorur për të zhvilluar një ekuacion simultan të thjeshtë dhe fleksibël të modelit të hapjes tregtare të Shqipërisë me partnerët e saj më të mëdha tregtarë si Vendet e Rajonit. Të dhënat sasiore janë marrë nga baza e të dhënave në publikimet e BSH, IMF, etj. Madhësia e mostrës për vlerësimin e këtij modeli është nga viti 1993 deri 2014. Studimi zbulon gjetje efikase dhe të besueshme empirike mbi lidhjen shkak-pasojë të elementëve tregti-rritje, përfshirë edhe ndikimin e goditjeve (si krizat e jashtme) dhe të reformave të politikave të tregtisë midis Shqipërisë dhe partnerëve të saj të tregtisë gjatë dy dekadave të fundit. Gjetjet empirike sugjerojnë se hapja midis Shqipërisë dhe Vendeve të Rajonit, është pozitive dhe statistikisht domethënëse për rritjen ekonomike të Shqipërisë. Hapja ekonomike me Vendet e Rajonit ndikon pozitivisht mbi rritjen ekonomike. Kontributi i investimeve të huaja direkte dhe i shërbimeve në ekonomi së bashku me krizën në zonën e Bashkimit Evropian, e turrin rritjen ekonomike. Indeksi i korrupsionit, privatizimit të sektorit financiar dhe kriza në vendet e rajonit, ndikojnë pozitivisht në rritjen ekonomike. Më konkretisht, rekomandimi më i rëndësishëm sugjeron se hartuesit e politikave të tregtisë në Shqipëri duhet të zbatojnë politikën e hapjes tregtare, në përputhje me marrëveshjet rajonale shumëpalëshe dhe dypalëshe të tregtisë së lirë (MTL) për të arritur rritje të qëndrueshme afatgjatë.

Fjalë kyç: Liberalizimi tregtar, Rritja ekonomike, Hapja tregtare, Partnerët tregtarë, Marrëveshjet e tregtisë së lire

Hyrje

Ka shumë studime të shumë ekonomistëve nëpër botë që sugjerojnë se Liberalizimi tregtar si fenomen shumë i rëndësishëm i globalizimit është bërë tashmë një pjesë integrale e reformave ekonomike që ndërmarrin kryesisht vendet në zhvillim.

Sic e dimë vendi ynë është një vend i vogël (në madhësi relative ekonomike) në zhvillim, ecuria ekonomike dhe rritja e të cilit janë të prekur kryesisht nga disa faktorë të brendshëm. Ka faktorë të tjerë që përfshijnë politikat fiskale, monetare dhe industriale që janë të domosdoshme për të mbështetur politikën e tregtisë për të rritur aftësinë konkurruese të industrive vendase të cilat përshpejtojnë rritjen afatgjatë. Përveç kësaj, tregtia dhe rritja si faktorë mund të ndikojnë edhe tek faktorët e brendshëm. Një ekonomi e hapur në zhvillim si Shqipëria është prekur gjithashtu nga disa faktorë të tjerë, siç janë ekonomitë e partnerëve të saj të mëdha tregtare dhe krizat financiare që ata po përjetojnë. Megjithatë vendi ynë nuk prodhon mallra të mjaftueshëm për të plotësuar konsumin e saj të brendshëm dhe kërkesat për prodhim duke e kthyer ekonominë tonë të varur nga importi, atëherë krizat e vendeve partnere kanë rezultuar të ndikojnë në masë të madhe në aftësinë konkurruese në plan ndërkombëtar të industrive të saj, në performancën ekonomike dhe në rritjen ekonomike.

Përveç kësaj, investimet e huaja direkte (IHD) janë një tjetër faktor i jashtëm që kontribuon në punësim, teknologji dhe transferimin e njohurive dhe gjeneron rritjen, veçanërisht në industrinë e prodhimit.

Më e rëndësishmja, kriza financiare 2008-2009 që preku botën ka prekur negativisht edhe rritjen e ekonomisë në Shqipëri. Kjo ishte më e qartë në 2008-2009 si rezultat i përhapjes së ndikimit rajonal. Gjatë periudhës së pas krizës, GDP-ja ka qenë vazhdimisht në zbritje duke arritur vlerën prej 1.4% në vitin 2013¹. Mund të konkludohet se integrimi ekonomik (IE) dhe MTL-të drejtpërdrejt ndikojnë në liberalizimin tregtar.

Objektivat e studimit

Dy objektiva kryesore janë hulumtuar në këtë studim që përfshijnë objektiva të përgjithshme dhe specifike. Objektivi kryesor në këtë studim është të analizohet se si ka ndikuar hapja tregtare (nën kuadrin e liberalizimit të tregjeve) dhe thellimi i saj në 21 vitet e fundit me partnerin e saj tregtar Vendet e Rajonit, në performancën e rritjes ekonomike të Shqipërisë; për të konkluduar dhe me rekomandimet nëse ky liberalizim tregtar duhet të thellohet me këtë vend partner në tregti apo jo. 1993-2014 është zgjedhur si koha kur janë ndërmarrë politikat tregtare më të rëndësishme ekonomike. Hapja e vendit përmes liberalizimit tregtar ishte një nga politikat e zgjedhura për të arritur rritje të qëndrueshme ekonomike për Shqipërinë. Prandaj, studimi e zgjedh këtë çështje si objektivi të përgjithshëm që është analizuar duke përdorur qasje cilësore. Për objektivat specifike të analizës sasiore, është ndërtuar një model ekonometrik i ri dhe i përshtatshëm për politikat ekonomike dhe tregtare në Shqipëri pas një hulumtimi dhe rishikimi të studimeve përkatëse të mëparshme që janë kryer. Qasje të përshtatshme ekonometrike janë përdorur për të analizuar dhe interpretuar rezultatet.

Variabla të jashtëm apo ekzogjene makroekonomike janë zgjedhur politikat ekonomike, politikat tregtare, financiare së bashku me krizat dhe goditjet ndërsa variabli i varur është rritja ekonomike e Shqipërisë. Bazuar në literaturat e mëdha ekzistuese, pritet që ndikimi i hapjes ekonomike dhe i reformës së politikave të jetë pozitiv dhe me rëndësi për rritjen. Nga ana tjetër, efekti i krizës pritet të jetë negativ dhe domethënës për rritjen. Mund të thuhet se për gjetjet empirike të mundshme, liberalizimi tregtar, veçanërisht MTL –të dypalëshe² duhet të jenë më efektive në rritjen dhe përshpejtimin e përfitimeve të vendit. Objektivat e MTL-ve duhet të shtrihen për fushën e investimeve, shërbimeve dhe çdo bashkëpunimi tjetër ekonomik në një fazë të mëvonshme³. Rezultatet e pritshme të këtij studimi janë ndërtimi dhe vlerësimi i një modeli të përshtatshëm për politikat ekonomike e tregtare në Shqipëri dhe implikimet e gjetjeve empirike për politikat ekonomike e tregtare, ndikimet e krizave dhe goditjeve në treguesit e rritjes ekonomike, sepse kriza dhe goditjet ishin faktorët kryesorë që ndikuan ekonominë gjatë këtyre viteve të reformave të ndryshme tregtare.

Hipotezat e studimit

Hipotezat që ngrihen në këtë studim janë ndërtuar për të parashikuar rezultatet e llogaritura dhe janë formuluar në përputhje me objektivat e përmendura më lart.

Hipoteza 1: Efekti i hapjes tregtare në Shqipëri (hapja ekonomike) me partnerët e tregtisë Vendet e Rajonit priten të jenë pozitive dhe të rëndësishme për tregtinë dhe rritjen.

Hipoteza 2: Secili nga variablat e faktorëve të jashtëm (të tilla si IHD, shërbimet, kriza financiare në vitin 2008-2009, reformat në sistemin financiar) janë parashikuar të kenë ndikim dhe rëndësi të ndryshme në rritjen ekonomike.

1) IHD dhe shërbime pritët të jenë pozitive dhe të rëndësishme në tregti dhe rritje.

2) Kriza financiare pritët të jetë negative dhe e rëndësishme në tregti dhe rritje.

¹ Efektet e krizës së 2008-2009 janë ndierë më vonesë në Shqipëri.

² Marrëveshjet tregtare dypalëshe nënkuptohen ato me Vendet e Rajonit

³ Nënkuptohe integrimi në BE

- 3) Politikat e privatizimit pritet të jenë pozitiv dhe të rëndësishëm për tregtinë dhe rritjen .
- 4) Indeksi i korrupsionit pritet të jetë pozitiv dhe me rëndësi në tregti dhe rritje.

Rishikimi i literaturës

Ekzistojnë evidenca që të gjitha vendet që i kanë hapur tregjet e tyre ndaj tregtisë ndërkombëtare dhe investimeve, kanë përjetuar prosperitet dhe rritje ekonomike (OECD 2011). Studimet e adresuara tek rritja ekonomike kanë konstatuar probleme të tilla si endogjeniteti i disa variablave të caktuar , ndërsa studimet empirike nuk kanë qenë në gjendje për të ofruar rezultate të qarta në lidhje me ndikimin e tregtisë në treguesit e rritjes ekonomike (Grossman dhe Helpman , 1990 , 1991 ; Rodrik , 1999 ; Sachs dhe Ëarner , 1995 ; ndër të tjera).

Nga ana tjetër, ka patur dhe studime të tjera të cilat kanë gjetur evidenca të varfëra në lidhjen midis liberalizimit dhe rritjes ekonomike si psh: teoritë që theksojnë konfliktet në shpërndarje që vijnë nga liberalizimi tregtar mbështeten në supozimin ekstrem lidhur me lëvizshmërinë e faktorëve të prodhimit në mënyrë që të identifikohen fituesit dhe humbësit. Për shembull, në afatgjatë modeli Heckscher-Ohlin me faktorë plotësisht të lëvizshëm, thekson se fituesit dhe humbësit janë karakterizuar nga faktorët që zotërojnë më shumë (p.sh. punë e kualifikuar kundrejt asaj të pakualifikuar dhe puna kundrejt kapitalit).

Në të njëjtën kohë, tregtia e lirë është larg nga të qenit e praktikuar gjerësisht, veçanërisht në vendet në zhvillim. Edhe vendet që zbatuan reforma të rëndësishme tregtare në vitet 1980 dhe 1990, të tilla si Brazili, Kolumbia dhe India, ende zbatojnë tarifa të larta importi në shumë industri (Anderson and Martin, 2005). Liberalizimi tregtar në shumicën e teorive paraqitet të ketë shumë avantazhe si : avantazhi krahasues, ekonomitë e shkallës, rritja e konkurrencës së ndershme, përdorimin efektiv të lëndëve të para, kosto më të ulët jetese, rritja e mundësive të zgjedhjes së konsumatorit, apo dhe nën kuadrin ndërkombëtar , një qeverisje të mirë dhe lidhje më paqësore me partnerët ndërkombëtar.

Përkundër këtyre avantazheve ekzistojnë dhe disavantazhet në lidhje me këtë fenomen si psh: varësia ekonomike, skllavëria politike, zhvillimi i paekuilibruar, produktet e brendshme, monopolet ndërkombëtare, reduktim në mirëqenie për disa grupe të caktuara dhe vështirësi në aplikim duke qenë se kushtet aktuale në botë nuk përputhen me kushtet që paracakton implemtimi i këtij regjimi tregtie të lirë.

Asnjë vend në dekadat e fundit nuk ka arritur suksesin ekonomik , në aspektin e rritjes substanciale në standardet e jetesës për popullin e saj , pa qenë e hapur për pjesën tjetër të botës (OECD 2013) .Hapja e ekonomive të tyre në ekonominë globale ka qenë thelbësore në mundësimin që shumë vende në zhvillim të zhvillojnë avantazhe konkurruese në prodhimin e produkteve të caktuara. Në këto vende , të përcaktuar nga Banka Botërore si “ globalizuesit e rinj,” ka rënë numri i njerëzve në varfëri absolute me mbi 120 milion (14 përqind) midis viteve 1993 dhe 1998⁴.

Kontratat në marrëveshjet ekonomike dhe financiare me firmat e huaja si dhe IHD, mundësojnë aksesin jo vetëm në njohuri të reja të trupëzuara në produktet e tregtuara dhe kapitalin fizik por dhe në rregulla dhe praktika menaxhimi efçente të biznesit. Të gjitha këto tregojnë se ekonomitë po krijojnë një lidhje funksionale midis tyre si dhe njohin e kuptojnë më mirë njëri-tjetrin duke bërë të mundur kohezionin social. Ka dëshmi të konsiderueshme (IMF, 1997; Jeffrey Frankel and David Romer, 1999) që vendet më shumë të orientuara nga jashtë (drejt eksporteve) kanë tendencë të vazhdueshme të rriten më shpejt se ato që janë të orientuara brenda (drejt importeve). Në të vërtetë, një konstatim është se përfitimet e liberalizimit tregtar mund të tejkalojnë kostot me një faktor prej më shumë se 10 (Steven Matusz and David Tarr ,1999).

Metodologjia

Nuk ka absolutisht asnjë metodologji superiore për të analizuar tregtinë ndërkombëtare kjo sepse bota e tregtisë ndërkombëtare është pafundësisht komplekse, duke përfshirë qindra vende me karakteristika të ndryshme (në zotërimin e faktorëve), me preferenca të ndryshme të konsumatorëve, me mijëra llojesh produktesh, dhe një varietet shumë të madh të instrumentave politike kombëtare. Ti shtojmë kësaj dhe faktin që kjo botë është për më tepër dhe dinamike në kohë. Por ekonomistët kudo nëpër botë përpiqen të zhvillojnë modele për të kuptuar realitetin.

Modelet për liberalizimin tregtar parashikojnë që ky fenomen të veprojë pozitivisht në zhvillimin ekonomik botëror, rritjen e mirëqenies së vendeve pjesëmarrëse dhe si rrjedhim zbutjen e varfërisë, të cilat janë bërë prioritetet të larta të komunitetit ndërkombëtar.

Mjetet kryesore empirike për këto vlerësime kanë qenë përdorimi i modeleve të ekuilibrit të pjesshëm (Partial Equilibrium Model--PEM), ekuacionet e gravitetit (Endogenous Gravity Theory--EGT), dhe modelet e ekuilibrit të përgjithshëm të llogaritshëm për një realitet të shumë vendeve (Computable General Equilibrium Multicountry-CGEM) për një vend të vetëm por dhe për disa vende. Ky studim prezanton rezultatet e modelimit global duke përdorur një model graviteti EGT . Duke përdorur modelin EGT është gjetur se liberalizimi i plotë ka bërë të rriten treguesit e GDP real në një ekonomi pas disa viteve të zbatimit. Kjo reformë tregtare përqafon zhvillimin, meqënëse ajo përfshin një normë më të madhe të rritjes reale të të ardhurave për vendet në zhvillim dhe veçanërisht për vendet më pak të zhvilluara .

Modeli EGT i përdorur në këtë hulumtim konceptohet mbi parimin e ligjit të Njutonit, i cili pohon se forca e tërheqjes së dy masave është e lidhur pozitivisht me prodhimin e dy masave dhe negativisht me distancën në katror të tyre .

⁴ Shih “ World Bank, Globalization, Growth, and Poverty: Facts, Fears, and an Agenda for Action, forthcoming”.

Forma tipike e modelit jepet si më poshtë:

$$F_{ij} = G(M_i^{\beta_1} M_j^{\beta_2} / D_{ij}^{\beta_3})$$

F_{ij} interpretohen si flukset tregtare, G është një konstante, M është masa ekonomike e secilit vend i dhe j , dhe D është distanca midis vendeve që kryejnë tregti

Ky model përdoret mjaft së fundi në marrëdhëniet ndërkombëtare për të vlerësuar impaktin e traktateve apo aleancave në tregti, dhe më konkretisht është përdorur për të testuar eficiencën e marrëveshjeve tregtare si Marrëveshja e tregtisë së lirë për vendet e Amerikës së veriut (NAFTA) dhe për OBT-në. Njëkëtë model kombinohen variabla të përshtatshme dhe të shpjegueshme për politikat ekonomike dhe tregtare. Variablat e zgjedhur janë konsideruar si të përshtatshme sepse ato janë të rëndësishme për ekonominë në nivel makro dhe për tregtinë. Në rastin e një ekonomie të vogël të hapur si Shqipëria dhe vende të tjera në rajonin tonë, variablat si politikat e qeverisë, ndryshimet në reformat e sistemit financiar, apo kriza ekonomike, duhet të merren në konsideratë, sepse këto variabla prekin tregtinë, rrjedhimisht dhe rritjen ekonomike..

Përpunimi i të dhënave

Të dhënat relevante për vlerësimin e modelit përfshijnë: hapjen e Shqipërisë që definohet si tregtia totale ose volume tregtar (EX+IM) pjesëtuar me GDP (hapja ekonomike) dhe variabla të tjera të ngjashme, p.sh. IHD dhe tregtia në shërbimet pjesëtuar me GDP. Modeli është llogaritur duke përdorur të dhënat vjetore për periudha 1993-2014. Të dhënat mbi PBB dhe mbi variablat makroekonomike të tjera, duke përfshirë investimet e huaja direkte dhe shërbimet në Shqipëri janë marrë nga të dhënat zyrtare dhe publikimet e ndryshme të Instat, Treguesit e Zhvillimit Botërore. Modeli është llogaritur duke përdorur të dhënat vjetore për periudha 1993-2014. Të gjitha variablat janë transformuar në formën e normave të ndryshimit (%) ashtu siç kërkohej nga qasja me modelin EGT (shih Tran Van Hoa, 2004a, 2004b dhe 2008). Referuar problematikës, konceptet burojnë nga teoria dhe logjika, duke analizuar lidhjen mes tyre në mënyrë abstrakte. Kështu, si teoria, ashtu edhe logjika na sugjeron që rritja ekonomike e Shqipërisë shpjegohet nga hapja ekonomike e vendit me partnerët tregtar, nga kontributi që jep sektori i shërbimeve në ekonomi, nga investimet e huaja direkte në vend si dhe nga disa faktorë të tjerë, si për shembull, prezenca e krizës ekonomike, privatizimi i sektorit financiar, aftësia konkurruese si dhe shkalla e korrupsionit. Për më shumë po sqarojmë në vijim:

- *Rritja ekonomike* shqiptare është koncepti pasojë për fenomenin në studim dhe matet përmes variablilit të normës së rritjes ekonomike për Shqipërinë. Natyra e kësaj të dhëne është përqindje dhe është simbolizuar me *g*.
- Faktorët shkaktar, ose faktorët e pavarur janë:
 - *hapja e ekonomisë* së⁵ Shqipërisë me vendet partnere në tregti. Ky koncept matet si pjesa e hapjes ekonomike në GDP, me partnerët tregtar të Shqipërisë. Natyra e të dhënës është përqindje dhe llogaritet si raport i shumës së importit dhe eksportit me GDP-në. Simboli i këtij variabli është *hapja_rajoni_gdp*.
 - *Kontributi i tregtisë në ekonominë* shqiptare. Meqenëse aktiviteti i tregtisë është një zë i veçantë i sektorit të shërbimeve të një vendi, atëherë sektori i shërbimeve është një matës indirekt i tregtisë. Tregtia është një faktor që ndikon mbi rritjen ekonomike dhe këtë efekt përpiqem ta kap përmes kontrollit të variablilit të pjesës së sektorit të shërbimeve në GDP shqiptare, pra i matur si raport i shërbimeve me GDP dhe simbolizuar me *shërbime_gdp*.
 - *Investimet e huaja direkte*. Ky është një faktor që buron nga teoria dhe përshtatet për këtë kërkim, pasi investimet e huaja direkte ndikojnë drejtpërdrejt në numrin e bizneseve dhe aktivitetin prodhues në vend. Nga ana tjetër, vet aktiviteti i bizneseve ndikon mbi aktivitetin në tërësi të ekonomisë shqiptare, si rrjedhim investimet e huaja direkt përcjellin efekte mbi rritjen ekonomike. Simboli i këtij variabli është *fdi_gdp*.
 - *Shfaqja e krizës ekonomike* në vendet partnere në tregtinë me Shqipërinë. Situatat e krizave ekonomike përcaktojnë rritjen ekonomike, pra krizat ekonomike janë shkaktare të rritjes ekonomike (si koncept). Në fakt, krizat ekonomike ushtrojnë presion edhe mbi hapjen e ekonomisë. Shfaqja e krizave është matur përmes një variablidummy me dy attribute: 0 para vitit të shfaqjes së krizës, 1 pas vitit të shfaqjes së krizës. Këtu është bërë një ndarje:
 1. Vendet partnere të Bashkimit Evropian, këtu është fiksuar viti 2008 si viti kur ka filluar të shfaqet kriza. Simboli i variablilit është *kriza_eu*.
 2. Vendet partnere të rajonit, këtu është fiksuar viti 2009 si viti kur është shfaqur kriza. Simboli i këtij variabli është *kriza_rajoni*.
 - Privatizimi i sistemit financiar në Shqipëri. Në literaturë merret në konsideratë një elementë i tillë dhe konsiderohet si një koncept që ushtron presion mbi rritjen ekonomike. Si vit të privatizimit është fiksuar viti 2004. Para këtij viti, ky variabël merr vlerën 0, pas këtij vlerën 1. Simboli i tij është *priv_sf*.
 - Aftësia konkurruese e ekonomisë shqiptare. Ky koncept është matur me variablin indeksi i konkurrueshmërisë së ekonomisë shqiptare, që është një tregues që raportohet nga organizata ndërkombëtare si Banka Botërore. Simboli për këtë variabël është *ind_konk*.
 - Korrupsioni. Shkalla e korrupsionit në mjedisin shqiptar pretendohet të përcjellë efekte mbi rritjen ekonomike dhe, duke e integruar në modelimet ekonometrike, pritët të gjurmohen këto efekte. Ai është matur përmes indeksit të korrupsionit dhe simboli i tij është *ind_korr*.

⁵ Literatura sugjeron që modelet e gravitetit përdorin flukset tregtare në analizën e tyre dhe në fakt prandaj përfaqësues i këtij variabli është marrë hapja tregtare meqë llogaritet si volum tregtar/GDP.

Forma e funksionit që lidh variablin e varur *rritja ekonomike (g)* mevariablat e pavarur, që mund të shkruhet edhe kështu :

$$\Delta g_t = c + \beta_1 \Delta \text{hapja_rajoni_gdp}_t + \beta_2 \Delta \text{fdi_gdp}_t + \beta_3 \Delta \text{sherbime_gdp}_t + \beta_4 \text{kriza_a}_t + \beta_5 \text{kriza_rajon}_t + \beta_6 \Delta \text{ind_korr}_t + \beta_7 \text{priv_f}_t + \varepsilon_t$$

Ku treguesi t nënkupton periudhën kohore.

Ky regresion i vlerësuar përmes metodës së katrorëve më të vegjël, jep rezultatet e përmbledhura që mund të integrohen te trajta e modelit matematikor:

$$\Delta g_t = \underset{(0.0015)}{-0.0348} + \underset{(0.1531)}{0.8404} \Delta \text{hapja_rajoni_gdp}_t - \underset{(0.5642)}{0.1320} \Delta \text{fdi_gdp}_t - \underset{(0.0044)}{0.3623} \Delta \text{sherbime_gdp}_t - \underset{(0.0259)}{0.0539} \text{kriza_a}_t + \underset{(0.0637)}{0.0420} \text{kriza_rajon}_t + \underset{(0.0006)}{0.0022} \Delta \text{ind_korr}_t + \underset{(0.0082)}{0.0337} \text{priv_f}_t + \varepsilon_t$$

Hapja ekonomike me vendet e rajonit ndikon pozitivisht mbi rritjen ekonomike shqiptare, meqenëse koeficienti pranë variablit *hapja_rajoni_gdp* ka shenjë pozitive. Kjo mund të justifikojë idenë e përfshirjes së zgjerimi i tregtisë me vendet e rajonit e cila mund të rrisë rritjen ekonomike.

Kontributi i shërbimeve në ekonomi dhe kriza në vendet e Bashkimit Evropian e ulin rritjen ekonomike, ndërsa faktorët e tjerë e rrisin atë. Koeficientet para këtyre variablave janë statistikisht të rëndësishëm. Seria e të dhënave faktike të rritjes ekonomike dhe seria e të dhënave që gjeneron modeli dëshmon për një shpjegueshmëri të lartë të rritjes ekonomike përmes këtij modeli dhe kjo konvergjon me koeficientin e përcaktimit (R-squared), që është 91.17%.

Testet e heteroskedasticitetit, korrelacionit serial dhe autokorrelacioni dëshmojnë për shëndetin e mirë të modelit.

Konkluzione dhe Rekomandime

Hapja e tregtisë është përshëndetur për efektet pozitive në produktivitet, adoptimin dhe përdorimin e teknologjisë më të mirë dhe promovimin e investimeve të cilat janë kanale për stimulimin e rritjes ekonomike. Përveç kësaj, liberalizimi është mbështetur si një kusht i domosdoshëm për uljen e varfërisë. Meqenëse tradicionalisht teoritë e Gravititetit kanë gjetur vend në vlerësimin e flukseve të turizmit dhe deri diku dhe të IHD-ve, për teoritë e rritjes ekonomike autorë të tjerë (Natalja Von Westernhagen) kanë sugjeruar zgjerime me variabla ekonomike dhe joekonomike të cilat janë marrë për bazë edhe në aplikimin e modelit ekonometrik në këtë studim për ta bërë të përshtatshëm në analizën e impaktit të tregtisë në rritjen ekonomike. Dhe më tej nga kombinimi dhe përfshirja endogjene të variablave me njëri tjetrin arrihet të shihet se liberalizimi tregtar apo hapja tregtare (duke reduktuar apo eliminuar tarifatat midis vendeve që kryejnë tregti në bazë të marrëveshjeve të tregtisë së lirë që kanë firmosur), ndikon në rritjen ekonomike të vendit tonë.

Më konkretisht, mund të thuhet se liberalizimi tregtar i jep benefite Shqipërisë në aspektin e marrëdhënieve dypalëshe Shqipëri-Vendet e Rajonit. Ndikimi pozitiv dhe i rëndësishëm i hapjes mund të shpjegohet me EGT për shkak të vlerës së lartë të tregtisë dhe vëllimit tregtar midis tyre siç shpjegohet si nga të dhënat historike të PBB-së. Si rrjedhojë, negociata dhe zbatimi i MTL, duke përfshirë edhe marrëdhënie të tjera të lidhura dhe ekonomike, duhet të vendosen si prioritet i lartë në vendin tonë. Variabli Hapja e tregtisë si variabël shkakësorë është përcaktuar nga tregtia mbi PBB për të shpjeguar se liberalizimi tregtar nën MTL do të thotë më pak mbrojtje që të rezultojë me më shumë hapje tregtare mes partnerëve. Ndikimi i hapjes mund të shprehet nga EGT nëpërmjet zhvillimit të modelit tregti-rritje simultan. Tregtia në mallra dhe shërbime dhe investime janë përfshirë si karakteristika të rëndësishme të këtij studimi.

Si përfundim, **rritja ekonomike shqiptare kur modelohet me hapjen ekonomike me vendet e rajonit** nxjerr në pah se:

- Hapja ekonomike me vendet e rajonit ndikon pozitivisht mbi rritjen ekonomike
 - Hipoteza e parepranohet
- Kontributi i investimeve të huaja direkte dhe i shërbimeve në ekonomi së bashku me krizën në zonën e Bashkimit Evropian, e tkurrit rritjen ekonomike;
 - Pra tek hipoteza e dytë vetëm pika e parë nuk pranohet, ndërsa tre pikat e tjera pranohen.

Investimet nga të gjitha vendet partnere kanë një ndikim negativ por të parëndësishëm në rritjen ekonomike. Këto rezultate mund t'i atribuohet paqëndrueshmërisë dhe pjesës e vogël të investimeve gjatë periudhës së vlerësimit, dhe që IHD e brendshme janë drejtuar kryesisht në sektorin e prodhimit. Mund të vërejmë që rezultatet empirike të modelit të aplikuar kanë mbështetur parashikimet e spektikëve në lidhje me impaktin që kanë IHD në vendet në zhvillim (Alfaro, 2003; Loyroydi et al. 2004; Stanisic dhe Jankovic, 2007). Ata shprehen se për vendet në zhvillim këto efekte janë të paqarta, si në sektorin e shërbimeve dhe atyre manifakturor efektet mund të jenë jopozitive. Kjo për shkak të klimës së biznesit ku në rast të një klime të dobët investimesh, për shkak të taksave, tarifave, gjobave, korrupsionit dhe nevojës për shërbime shtesë (avokatë, financiarë, konsulentë etj.) rriten kostot e transaksionit investues, për më tepër që IHD-të në Shqipëri janë më të përqëndruar në

sektorin e tregtisë, dhe stimulojnë kryesisht eksportet që përkeqëson bilancin tregtar dhe rrjedhimisht edhe të dhënat e rritjes ekonomike.

Si konkluzion edhe autorë si Carkovic dhe Levine (2002) janë shprehur se faktorët janë ekonomikë dhe social (Moosa Imaad A. 2002) psh IHD mund të sjellin falimentimin e industrive vendase të cilat nuk disponojnë teknologjinë dhe nuk e përballojnë konkurrencën e firmave të huaja që investojnë në vendet në zhvillim. Për shkak të efektit spillover, know-how dhe domestic crowding out firmat tkurren në një moment afatshkurtër duke shkaktuar një korrelacion negativ me rritjen ekonomike. Një impakt negativ por statistikisht domethënës ka rezultuar edhe nga analiza empirike e sektorit të shërbimeve në rritje ekonomike. Ky rezultat negativ tregon dhe korrelacionin negativ që vihet re nëq analizohen të dhënat e mbledhura për këtë tregues. Vihet re se në shumicën e viteve të marra në studim ndërsa rritja ekonomike ka treguar trend rritës, në të kundërt sektori i shërbimeve këtë trend e ka patur zbritës. Në fakt sipas Instat, Investimet e Huaja Direkte në sektorin e shërbimeve përbëjnë ¾- tën e IHD- ve gjithsej në ekonominë e Shqipërisë. Kjo ndoshta është edhe arsyeja pse edhe shërbimet ashtu si IHD kanë impakt negativ në treguesit e rritjes ekonomike.

- Indeksi i korrupsionit, privatizimit i sektorit financiar dhe kriza në vendet e rajonit, e rrisin rritjen ekonomike.

Së fundi ishte variabli i institucioneve financiare dhe reforma e vitit 2004 me privatizimin e Bankës së Kursimeve. Kjo reformë u zbatua për të forcuar institucionet e brishta financiare në Shqipëri dhe për të mbrojtur vendin nga krizat financiare që mund të ri-ndodhnin. Sipas gjetjeve empirike, privatizimi i sistemit financiar i 2004 mund të konsiderohet si një reformë thelbësore dhe e rëndësishme për politikat e rritjes ekonomike në Shqipëri, të dobishme në pothuajse të gjitha modelet EGT. Pra ky proces privatizimi ka ndikuar pozitivisht në rritjen ekonomike sepse i është dhënë frymëmarrje kredisë dhe investimeve në tregjet bankare. Në këtë mënyrë vertetohet dhe kjo pjesë e hipotezës së dytë.

Gjithashtu kriza financiare e vitit 2008-2009, sipas aplikimit të modelit na rezulton se kriza e pranishme në Bashkimin Europian ka një impakt negativ në treguesit e GDP-së në vendin tonë, kjo ndoshta dhe për faktin që pjesën më të madhe të tregtisë vendi ynë e kryen pikërisht me këtë treg dhe ishte e pritshme në fakt që kjo krizë të ndjehej dhe në treguesit tonë makroekonomik. Ndërsa kjo lidhje e krizës me vendet e rajonit shfaqet pozitive duke nënkuptuar se kriza në vendet e rajonit e rrisin rritjen ekonomike në Shqipëri, që do të thotë se vendet e rajonit nuk na infektajnë me krizën e tyre dhe kjo sepse nga të dhënat vihet re se nga partnerët në studim, tregtia me këto vende përfaqëson vlerën më të vogël të tregtisë. Të gjitha këto rezultate dalin statistikisht të rëndësishme.

Se fundi si rekomandim do të thonim se Shqipëria është nga vendet më të përparuara në drejtimin e nënshkrimit të marrëveshjeve por gjithsesi përballlet me një problem të madh që është pikërisht mungesa e prodhimit për eksport. Aktualisht në vendin tonë nuk ka ligj apo ndonjë iniciativë që të favorizojë madje dhe të stimulojë prodhimet e vendit për eksport. Prandaj në këto kushte lind nevoja e nxitjes së fuqishme të iniciativave dhe investimeve në ato degë e sektorë të ekonomisë shqiptare, që kanë avantazhet e rritjes e të zhvillimit për ekonominë rajonale⁶. Pra vëmendja duhet të përqëndrohet tek investimet e intensifikuara në degët që na favorizojnë dimesionet e reja të tregut rajonal.

Për këtë emergjencë kryesore është orientimi i ri strukturor i ekonomisë shqiptare.

Bibliografia

- [1] Anderson, Kym, and Will Martin (2006), *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*, New York and Washington
- [2] Frankel, J.A. and D. Romer (1999), "Does Trade Cause Growth?", *The American Economic Review*. Vol. 89, No. 3, pp: 379-99.
- [3] Grossman, G dhe Helpman, E. (1991), "Innovation and Growth in the Global Economy", The MIT Press, Cambridge MA
- [4] IMF, *World Economic Outlook*, May 1997 'World Bank, Globalization, Growth, and Poverty: Facts, Fears, and an Agenda for Action, forthcoming'.
- [5] INSTAT, 1993-2014, Publications
- [6] Rodriguez, Francisco and Dani Rodrik (1999) 'Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to Cross-National Evidence', University of Maryland
- [7] Rodrik, D., 1999. "Globalisation, social conflict and growth". *The World Economy* 21, 143-158
- [8] Sachs, J. D. and Warner, A. M. (1995). 'Economic convergence and economic policies', *Brookings Papers in Economic Activity*, (1), pp. 1-95.
- [9] Sachs, Jeffrey D., and Andrew Warner (1995). "Economic Reform and the Process of Global Integration." *Brookings Papers on Economic Activity*, (1), 1-118.
- [10] Steven Matusz and David Tarr, "Adjusting to Trade Policy Reform", *World Bank Policy Research Working Paper No. 2142*, July 1999.
- [11] Tran Van Hoa, 2004. "Economic and Financial Crisis Management in Asia: A Critical Analysis," *Economics Working Papers wp04-13*, School of Economics, University of Wollongong, NSW, Australia.
- [12] OECD 2013 "Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains" OECD publishing
- [13] World Trade Organisation 2006, *Understanding the WTO*, Geneva, viewed 1 June 2006, http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/doha1_e.htm

⁶ Edhe brenda Komunitetit Evropian tregu i përbashkët, i zgjeronte kufijtë paralelisht me reduktimin e pengesave politike dhe me rritjen ekonomike të vendeve antare të Tregut

NDIKIMI I DEFICITIT BUXHETOR NË INFLACION

PROF. AS. DR. ANILDA BOZDO

Lektore, Universiteti European i Tiranës, Departamenti i Financës

Email: anildabozdo@gmail.com

ABSTRACT

Politikëbërësit kohëpas kohe janë të shqetësuar në lidhje me marrëdhëniet që ekziston ndërmjet defiçiteve buxhetore të qeverisë dhe inflacionit. Problematika që shtrohet në këtë rast është se qeveria përpiqet të financojë deficitet e veta duke marrë hua ose duke kryer procesin e shtypjes së parave. Evidentohet tëketë një marrëdhënie relevant në mes të një borxhi të madh publik dhe nivelit të inflacionit në ekonomi. Por a bëjnë që deficitet buxhetore të qeverisë të sjellin një inflacion më të lartë? Kjo çështje ka qenë kohët e fundit një nga shqetësimet më të mëdha të qeverive dhe studiuesve njëkohësisht. Ky hulumtim ka për qëllim të përcaktojë dhe të shpjegojë një lidhje midis 2 treguesve makroekonomikë të rëndësishëm siç është deficieti buxhetor dhe inflacioni. Në konsideratë është marrë periudha midis 1996 -2014, periudhë kjo e cila ka patur një intensitet dhe vëmendje më të madhe nga ana e ndërkombëtarëve në drejtim të performancës së ekonomisë. Ky studim merr në konsideratë këta treguesë kryesisht nëpërmjet një modeliekonometrik, duke i konsideruar treguesit në funksion të njëri-tjetrit. Të dhënat janë marrë nga INSTAT dhe Banka Botërore. Bazuar në modelin e inflacionit vetëm në lidhje me ofertën e parasë , rezultojnë një rezultat pozitiv , kjo vetëm për ofertën e parasë me një vonesë dinamike. Rezultatetë kundërta dalin për modelin pa vonesë . Në modelin e zgjeruar të inflacionit , lidhja e inflacionit me deficitin buxhetor , jo vetëm që rezultojnë negativ , por niveli i vendosmërisë për këtë marrëdhënie është shumë i ulët . Kjo nuk ka konsistencë teorike dhe , më e rëndësishmja , na tregon që ka një lidhje shumë të paqartë në mes të këtyre dy treguesve .

Fajllë kyç: Deficieti buxhetor, inflacioni, oferta monetare, borxhi publik, Politika monetare, treguesit makroekonomik

Hyrje

Deficiti buxhetor dhe inflacioni për një vend janë treguesit kryesorë ekonomikë, qoftë ky vend i zhvilluar apo në zhvillim. Ata janë objektivi kryesor ku fokusohet vëmendja e qeverive për të përmirësuar ekonominë në përgjithshësi dhe financat publike në veçanti. Shqipëria, si një vend në zhvillim, është shumë i ndjeshëm ndaj këtyre treguesve makroekonomikë. Qëllimi kryesor i çdo qeverie, ka qenë të mbahet në një nivel optimal (sa më të ulët të jetë e mundur) deficitit buxhetor si dhe arritjen e një shifre të moderuar dhe të qëndrueshme të inflacionit. Këtyre treguesve u është dhënë një vëmendje e veçantë, sidomos pas fillimit të marrëveshjeve për integrimin e vendit tonë në BE. Kjo sepse edhe ndërkombëtarët e kanë vënë shpesh theksin tek rëndësia e nivelit të borxhit publik, i cili sipas tyre nuk duhet të kalojë nga linja optimale, pikërisht si formë e parandalimit të një rritje të mëtejshme e këtij deficitit buxhetor. Pavarësisht ligjit të vitit 2006 (në vitin 2006, Shqipëria nxori ligjin e borxhit publik, i cili ndër të tjera, deklaroi se GDP nuk duhet të kalojë një nivel prej 60%), qeveria në vitin 2013 shkoi përtej 60% të borxheve publike, për shkak të kësaj është bërë dhe një ndryshim në ligj. Kjo ishte si një formë motivimi për financimin e deficitit buxhetor, edhe pse skeptikët besojnë se borxhi është përdorur më shumë me qëllim të shpenzimeve zgjedhore. Nga ana tjetër inflacioni është ruajtur me ritme të moderuara, pavarësisht nga luhatjet në disa periudha të caktuara. Problemet në fushën akademike, në lidhje me këto dy tregues të rëndësishëm të ekonomisë është që ende nuk ka studime të mjaftueshme empirike, apo studime teorike shqiptare, duke u fokusuar mbi ekzistencën ose jo të një lidhje në mes të deficitit buxhetor dhe inflacionit. Ndoshta kjo është një nga arsytet se pse qeveritë e vendeve tona nuk kanë marrë masat e duhura për të parandaluar rritjen e deficitit buxhetor dhe ndikimin e tij në inflacionin. Ky problem do të ishte vënë më në dukje në qoftë se do të bëheshin disa përpjekje për të zbuluar fushat e ndërveprimit të këtyre fenomeneve me ndikim shumë të rëndësishëm të ekonomisë tonë.

Pyetje kërkimore

Çështja që do të trajtohet në këtë hulumtim është vënia në dukje e ekzistencës ose jo të një ndërveprimi midis deficitit buxhetor, ofertës së parasë dhe inflacionit në vendin tonë. Në bazë të disa teorive ekonomike, të autorëve të huaj të cilët kanë studiuar marrëdhëniet dhe ndikimin në mes të këtyre dy treguesve, ne kërkojmë të trajtojmë pasojat teorike dhe empirike të deficitit buxhetor në inflacion në Shqipëri. Ekzistenca e një lidhje shkakësore, bazuar në të dhënat empirike, do të mundësojë qartësimin e kësaj çështjeje, dhe do të motivojë studime të mëtejshme në lidhje me këtë çështje dhe çfarë është më e rëndësishme do të mundësojë hartimin e politikave të përshtatshme nga ana e qeverisë për kontrollin e deficitit buxhetor dhe inflacionit, duke ndihmuar kështu për të reduktuar borxhin publik dhe përmirësimin e ofertës së parasë, rritjen e mirëqenies dhe fuqisë blerëse të konsumatorit. Oferta monetare është e lidhur me teorinë e Milton Friedman, që do të thotë se inflacioni është kudo ku ka një fenomen monetar. Teoria shpjegon se rritja e vazhdueshme e çmimeve është pasuar nga një rritje të veçantë në ofertën e parasë. Pritshmëria është që deficit në buxhetin e shtetit duhet të jetë i kontrolluar dhe i ruajtur në shifra të moderuara, për të shmangur problematikat e shumta që rezultojnë nga një deficit buxhetor. Lidhja deficitit buxhetor - Inflacioni është diskutuar gjithashtu duke marrë parasysh efektin e drejtpërdrejtë të inflacionit në të ardhurat tatimore dhe mbi të gjitha në borxh por dhe mbi faktorë të tjerë që ndikohen nga inflacioni dhe kanë efekt të drejtpërdrejtë në buxhetin e një shteti dhe si rrjedhim dhe mbi mirëqenien e popullsisë së këtij shteti. Efektet e inflacionit në borxhin publik mund të shihen në dy këndvështrime; së pari është që inflacioni mund të përkeqësojë shifrat dhe politikën fiskale të shtetit dhe së dyti që njihet në teorinë e hershme ekonomike që inflacioni me ndikimin që ka në vlerën e parasë në të njëjtën kohë ul dhe vlerën reale të borxhit.

Duket se marrëdhënia «deficitit buxhetor - inflacioni» në fakt tregon një lidhje të dyanëshme të këtyre variabla, që do të thotë; jo vetëm se deficitit buxhetor nëpërmjet ndikimit të saj sjell presion inflacionist, por gjithashtu ka një efekt të mëtejshëm duke rritur deficitin buxhetor. Problemi qëndron në faktin se detyrat (taksat) janë paguar me vonesë dhe jo në datën e përcaktuar. Në funksion të këtyre vonesave, inflacioni i lartë redukton vështirësi në mbledhjen e taksave. Në këtë rast kemi një deficit buxhetor që të çon në inflacion të lartë e cila redukton të ardhurat reale nga taksat; reduktimi i vërtetë i të ardhurave tatimore përsëri do të sjellë deficitin buxhetor, dhe kështu me radhë do të vazhdojë ciklin. Nga ana tjetër qeveritë përdorin politikën e Inflation Targeting (inflacioni i shënjestruar) për të rritur konsumin, i cili nga ana e vet ul vlerën e borxhit qeveritar dhe rrit mbledhjen e taksave. Chaudhary dhe Ahmed (1995) sugjerojnë se financimi i brendshëm i deficitit buxhetor, sidomos nga sistemi bankar, është inflacionist në afat të gjatë. Rezultatet japin një korrelacion pozitiv ndërmjet deficitit buxhetor dhe inflacionit gjatë periudhës akute të inflacionit.

Janë kryer mjaft studime empirike për marrëdhëniet midis inflacionit dhe deficitit buxhetor të cilat kanë dhënë rezultate kontradiktore. Megjithatë autorë si Ahking & Miller, 1985, Dwyer, 1982, Hamburger & Zwick, 1981, etj kanë provuar me studime empirike se shkaku i drejtimit është i tipit: nga deficit në inflacion, por dhe këto nuk janë ende konkluzione përfundimtare. Rënia e të ardhurave është pranuar si një faktor kontribues në procesin inflacionist duke rritur ofertën e parasë për financimin e deficitit inflacionist.

Studimet teorike e bëra për lidhjen: deficitit buxhetor - Inflacioni (Sargence & Wallance 1985) kanë treguar se nëse deficitit buxhetor nuk është i financiar, ose nuk do të financohen në të ardhmen, çmimet do të rriten. Këto studime kanë vërtetuar gjithashtu se në qoftë se borxhi shtetëror bëhet e padrueshme, deficitit buxhetor do të ketë një tendencë të çojë në inflacion.

Më vonë në 2006 Idress dhe Khan kanë ekzaminuar lidhjen midis deficitit buxhetor dhe inflacionit. Deficiti u financua nga lëshimin e një monedhë të re, huamarrje nga institucionet bankare dhe jo-bankare ose institucionet financiare ndërkombëtare. E gjithë kjo rrit ofertën e parasë në ekonomi dhe më pas presionet e kësaj oferte ndikojnë drejtpërdrejt në inflacion.

Gjithsesi autorë të ndryshëm kanë propozuar një rregullim të deficitit buxhetor për të eliminuar inflacionin i cili mund të rezultojë i suksesshëm dhe të bëjë që kjo lidhje të rezultojë positive. Por çështjet të cilat ende përbëjnë një dilemë për hulumtuesit janë ato në lidhje me mënyrat e duhura për të mbajtur deficitin e ulët në mënyrë që të mbajë inflacionin të qëndrueshëm, nëse është deficiti buxhetor një tregues i mire apo dhe nëse është më mirë që deficiti të financohet duke emetuar monedhën, huazimet, rritjen e të ardhurave nëpërmjet taksave apo shkurtimit të shpenzimeve?

Hipotezat

Prej pyetjeve kërkimore të përmendura më sipër derivon dhe hipoteza kryesore e këtij hulumtimi “Nëse rritet deficiti buxhetor dhe oferta monetare, norma e inflacionit pritet të rritet.”

Për të plotësuar këtë pyetje kërkimore është e nevojshme të analizojmë dhe disa hipoteza më specifike si më poshtë:

1. Me rritjen e deficitit buxhetor dhe me rritjen e normës së rritjes ekonomike, pritet që efekti i drejtpërdrejt të rezultojë me rritjen e ofertës monetare
2. Me rritjen e ofertës së parasë vendi rrjedhimisht do të përjetojë dhe një rritje të normës së inflacionit

Hulumtimi empirik

Qëllimi i këtij punimi është që të identifikojë nëse ka një lidhje ndërmjet deficitit buxhetor dhe inflacionit, dhe nëse kjo është një lidhje e qëndrueshme në periudhën 1994-2012. Për ta parë më mirë lidhjen që ekziston bazuar dhe në literaturë teorike, kemi marrë në konsideratë ofertën e parasë e cila shërben si një urë lidhëse për të dy këta agregatë.

Shkalla e formulimit të problemit nuk është i lartë, duke pasur parasysh se ekziston mungesa e një qasje të përshtatshme teorike në arsyetimin e lidhjes midis treguesve. Ka vetëm një punë nga Milo (2012), ku ne jemi bazuar për ndërtimin e një modeli ekonometrik. Sipas këtij hulumtimi është gjetur se ekziston një lidhje pozitive

më e theksuar midis financimit monetar të deficitit të qeverisë dhe rritjes së bazës monetare (në rastin e Shqipërisë dhe Bullgarisë). Pas shqyrtimit të mënyrave të transmetimit të inflacionit në varësi të tipeve të financimit të deficiteve buxhetore, arrihet në përfundimin se se financimi monetar i deficitit buxhetor mund të shpjegojë mekanizmin e inflacionit përmes ndryshimeve të kursit nominal të këmbimit. Financimi monetar i deficiteve buxhetore ka tendencë të zhvlerësojë kursin e këmbimit, e cila më pas çon në një përshpejtim të normës së inflacionit.

Të dhënat për këtë studim ishin të dhënave dytësore dhe janë marrë nga burime zyrtare të tilla si Banka Botërore për normën e inflacionit, norma e PBB-së dhe të ofertës së parasë; kjo është për shkak se vetëm këtu ne mund të gjeni të dhënat për vitet 1999-2012. Sa i përket deficitit buxhetor janë përdorur për studimin, të dhënat e INSTAT-it. Këto të dhëna janë seri kohore, sepse deficiti buxhetor ndryshueshëm vjetor publikohet një herë në vit. Për rastin e Shqipërisë, marrëdhëniet në mes të inflacionit dhe ofertës së parasë rezultojnë të jetë në kundërshtim me teorinë, për shkak të « mos- ekzistencës së shtetit » para viteve '99, nuk funksionon sektori privat dhe aktivitetin pothuajse nuk ekzistojnë të sektorit bankar. Për këtë arsye ne kemi ndërtuar një model për periudhën 1999-2012, e cila është vlerësuar në çështjen në vazhdim

Me anë të modelit ekonometrik të përdorur konfirmohet hipoteza se financat publike janë shkaku kryesor i krijimit të parave dhe inflacionit në rastin e Shqipërisë, Bullgarisë dhe Rumanisë. Pra duket se inflacioni varet kryesisht nga zhvillimi i deficitit buxhetor dhe ofertës së parasë.

Përfundimet do të bazohen në studimin që do të kryhen në të dhënat e marra nga lart dhe bazohen kryesisht në këto koncepte:

1. Deficiti buxhetor është ndryshimi negativ ndërmjet të ardhurave dhe shpenzimeve, kur shpenzimet buxhetore janë më të larta se të ardhurat buxhetore. Të ardhurat nuk janë realizuar për shkak se, jo të gjithë tatimpaguesit janë korrekt me ligjin dhe për të shmangur detyrimet për të paguar; për shkak të vështirësive në mbledhjen e taksave; për shkak të politikës sociale që vijon vendin etj Shpenzimet janë të larta për shkak të sasisë së lartë të investimeve publike.
2. Inflacioni është rritja e qëndrueshme dhe të qëndrueshme të çmimeve, e cila vjen gjithmonë dhe kudo si një fenomen monetar shkaktuar nga teprica e parave në lidhje me lirimin e produktit. Ajo matet me Indeksin e Çmimeve të Konsumit (IÇK) dhe kjo vjen si rezultat i rritjes së tepërt të kërkesës agregate në lidhje me furnizimin me agregate.
3. M2 është quajtur para të gjerë, i cili përfshin M1 dhe forma të tjera të aseteve që nuk janë transaksionet e para, por që mund të shpejt të kthehet në të holla, të tilla si depozitat afatshkurtra, fondeve të përbashkëta të llogarive tregjet monetare.
4. GDP Real që shpreh vlerën e mallrave dhe shërbimeve e matur me çmim fiks. Kjo është masa më e saktë e mirëqenies ekonomike të vendit.

Sipas Milo 2012 studimi duhet të bazohet në dy ekuacione : ekuacioni i rritjes së ofertës monetare dhe ekuacioni i rritjes së inflacionit me formulat e mëposhtme

$$m_t = \beta_0 + \sum_{n=1}^n \beta_1 m_{t-n} + \sum_{n=1}^n \beta_2 d_{t-n} + \sum_{n=1}^n \beta_3 y_{t-n}$$

Ku $n = 1, 2, \dots, n$

m_t = norma vjetore e rritjes së ofertës së parasë

d_t = deficitit buxhetor

y_t = norma e rritjes së GDP

Më pas përdorimi i një ekuacioni që shpjegon impaktin e deficitit buxhetor në inflacion, është i nevojshëm për të kompletuar analizën si në rastin e një ekuacioni monetarist të cmimit (Giannaros and Kolluri, 1985), i cili shpjegon varësinë e inflacionit nga rritja e ofertës monetare:

$$\pi_t = \lambda_0 + \sum_{k=1}^n \lambda_1 m_{t-k}$$

ku $k = 1, 2, \dots, n$

π_t = norma e inflacionit

Norma aktuale e inflacionit varet nga normat aktuale dhe të kaluara të ofertës së parasë , pra ky ekuacion është i dobishëm se na lejon të masim efektin e zgjerimit të ofertës monetare mbi inflacionin . Kështu ne mund të masim ndikimin e krijimit të tepërt të parave me qëllim financimin e deficitit buxhetor .

Në bazë të vlerësimit me E- views të këtij modeli , ne kemi arritur në përfundimin se një rritje në deficitit buxhetor dhe një rritje e nivelit të rritjes ekonomike ka sjell si rezultat një efekt me rritje të ofertës monetare . Koeficienti i përcaktimit ($R^2 = 0.99$) tregon se 99 % e rritjes së ofertës së parasë varet nga variacioni i deficitit buxhetor dhe i rritjes ekonomike . Pra , kemi të bëjmë me një model shumë të mirë .

$$m = 17 + 1.01 * m(-1) + 0.06 * m(-2) + 12 * d + 36 * d(-1) + 35 * d(-2) + 14 * y + 19 * y(-1) + 36 * y(-2)$$

Për sa i përket implikimit të të dhënave në E-VIEWS për ekuacionin e inflacionit arritëm në rezultate të tilla nga ku konkludojmë se Marrëdhëniet në mes të inflacionit dhe ofertës së parasë është pozitive , bazuar në logjikën ekonomike , kështu që ne mund të themi se është një lidhje e provuar . Për këtë arsye lidhja do të shërbejë si një “ urë “ për të provuar lidhjen midis inflacionit dhe deficitit . Pra , në ekuacionin e parë duket se rritja e deficitit do të rrisë ofertën e parasë , të cilat çon këtyre të fundit për një inflacion në rritje . $R^2 = 0.31$

Prob(F-statistic) = **0.059**

$$\pi = 17 - 2.2e-10 * m + 1.8e-10 * m(-1)$$

Ne shohim nga këto ekuacione se një rritje në deficit do të rrisë ofertën e parasë e cila pasohet dhe nga një rritje inflacioni dhe më konkretisht rezultatet përmbledhen pas një diferencimi të ekuacionit të mësipërm në këtë ekuacion:

$$\pi = 13.1 - 2.17e-10 * m + 1.9e-10 * m(-1) - 1.68e-07 * d + 1.39e-07 * d(-1) + 0.14 * \pi(-1)$$

$R^2 = 0.4$

Ky model na paraqitet në përputhje të plotë me teorinë sepse Prob(F-statistic) = **0.023** na tregon që është më i vogël se **0.05**

Gjithsesi nuk del një lidhje e qartë nga ekuacioni për marrëdhënien midis deficitit buxhetor dhe **inflacionit**.

Konkluzione

Lidhja që rritja e deficitit buxhetor dhe rritja e nivelit të rritjes ekonomike çojnë në rritjen e ofertës së parasë rezulton të jetë shumë e fortë dhe në përputhje të plotë me logjikën ekonomike,. Bazuar në modelin e inflacionit vetëm në lidhje me ofertën e parasë, rezulton një rezultat pozitiv, kjo vetëm për ofertën e parasë, që shpreh marrëdhënie pozitive në mes të inflacionit dhe të ofertës së parasë. Në modelin e zgatur të inflacionit, vihet re se lidhja e tij me atë të deficitit buxhetor, jo vetëm vjen si negative, por niveli i vendosmërisë për këtë marrëdhënie është shumë e ulët. Kjo nuk ka konsistencë teorike dhe, më e rëndësishmja, është një hallkë shumë e paqartë në mes të këtyre dy treguesve.

Ne rekomandojmë që studime të mëtejshme të jenë të lidhur vazhdimisht me problemet e mësipërme, për të pasur një pasqyrë më të qartë të ndikimit dhe qëndrueshmërisë së deficitit buxhetor në inflacion.

Ne shpresojmë dhe besojmë se duhen bërë më shumë hulumtime për të studiuar këtë çështje, aq më shumë ajo do të jetë e dobishme për zgjerimin dhe konkretizimin e teorisë me praktikën ekonomike. Kjo do të ndihmojë aktorët për zhvillimin e

politikave konkrete dhe të sigurta për të studiuar lidhjen e deficitit buxhetor me inflacionin, si një tregues interaktiv të njëritjetrit.

Megjithatë, ne shpresojmë se hulumtimet tona mund të tërheqë vëmendjen e studiuesve në këtë fushë, duke i paraprirë me studime të tjera që do të pasurojnë studimet empirike dhe shkencore për Shqipërinë.

Bibliografi

- Areeda, Philip & Donald F. Turner (1975), "Predatory Pricing and Related Practices Under Section 2 of the Sherman Act", Harvard Law Review, 88
- Boariu, A. Bilan, I. (2007). *Inflationary effects of budget deficits financing on contemporary economies*. Romania: Alexandru Ioan Cuza University
- Card, David & Dean Hyslop (1997), "Does Inflation «Grease the Wheels of the Labor Market?»", in Romer, Christina D. & David H. Romer (orgs.), *Reducing Inflation: Motivation and Strategy*, Chicago, University of Chicago Press
- Dillow, Chris (15 February 2010). "The myth of the structural deficit". *Investors Chronicle*. *The Financial Times Limited*. Retrieved 19 May 2013.
- INSTAT. (1994-2012). *Consumer Price Index*.
- Milo, P. (2012). *The impact of the budget deficit on the currency and inflation in the transition economies*.
- Neyapti, B. (2003). *Budget deficits and inflation: The role of Central Bank Indipendence and Financial Market Development*. Western Economic Association International.
- Parkin, Michael (1986), "The Output-Inflation Trade-off When Prices Are Costly to Change", *Journal of Political Economy*, 94/1
- Osmani, M. (2013). *Metodat e Ekonometrisë me Eviews*.
- Rudebusch, Glenn D. & Lars E.O. Svensson (1999), "Policy Rules for Inflation Targeting", in Taylor, John B. (org.), *Monetary Policy Rules*, Chicago, University of Chicago Press
- Skreli, E. Cera, E. (2013). *Metodologjia e kerkimit ne ekonomine e zbatuar*.
- Solomon, M. Wet, W. (2004). *The effect of a budget deficit on inflation: The case of Tanzania*. Tanzania, South Africa: University of Pretoria.
- Wakeel, I. Kafait, U. (2013). *Impact of budget deficit on output, inflation and balance of trade*. Pakistan: University of Gujrat.
- World Bank. (1994-2012). *Times series for Inflation and Budget Deficit*.

NDIKIMI I RISKUT OPERACIONAL NË REZULTATIN FINANCIAR TË BANKAVE TREGTARE SHQIPTARE

SOKOL NDOKA, DOKT.

GRISEJDA MYSLIMI, MSC

ABSTRAKT

Risku operacional është risku i humbjes së drejtëpërdrejtë ose të tërthortë që vjen si rezultat i një sërë shkaqesh të lidhura me proceset, personelin, teknologjinë dhe infrastrukturën e Bankës, ashtu si edhe nga faktorë të jashtëm. Objektivi i bankës është të mbulojë humbjet e pritshme dhe të papritshme që burojnë nga risqet operacionalë. Ky studim ka në fokus analizën e faktoreve të riskut operacinal që ndikojnë në rezultatin financiar të sistemit bankar në Shqipëri. Gjate këtij punimi do të merret në konsideratë një nga indikatorët kryesorë të riskut operacional që ndikon në mënyrë të drejtëpërdrejtë në rezultatin financiar të bankave tregtare në Shqipëri. Indikatorët kryesorë të riskut operacionale janë: teknologjia (dështimet e teknologjise dhe prishja e sistemeve), të punësuarit (gabime njerëzore dhe mashtrime të brendshme), marrëdhënia me klientin (kundërshtimi i kontratave), mjetet kryesore (shkatërrimi i mjeteve nga zjarri apo katastrofa të tjera), të jashtme (mashtrimet e jashtme) dhe punimi do të fokusohet në faktorin teknologjik dhe inovacion. Punimi ngrihet mbi bazën e një studimi empirik me të dhëna sekondare, të karakterit cilësor dhe sasior. Ky studim jep një kontribut të konsiderueshëm në kuadër të identifikimit të faktorëve të riskut operacional që ndikojnë në përfitueshmërinë e sistemit bankar në Shqipëri, si dhe nxjerrjen e një raporti apo zgjidhje shkencore për menaxhimin e riskut operacional në mënyrë sa më eficiente. Rekomandimet e derivuara nga ky punim do t'i shërbejnë kërkuarve të rinj të fushës akademike dhe profesionale. Po ashtu punimi hap një shteg të ri diskutimi mbi instrumentat e menaxhimin të riskut në sistemin bankar Shqiptar.

Fjalë kyç: *Rezultat financiar, risk operacionl, teknologji, të punësuarit, mjetet kryesore, mashtrimet e jashtme.*

Hyrje

Në biznesin e sotëm risku luan një rol kritik. Në sitemin bankar risku merr një rëndësi të vecantë. Një nga risqet kryesore financiare sot që prek sistemin bankar është risku operacional. Sipas Basel II, risku operacional është risku i humbjes së drejtëpërdrejtë ose të tërthortë që vjen si rezultat i një sërë shkaqesh të lidhura me proceset, personelin, teknologjinë dhe infrastrukturën e Bankës, ashtu si edhe nga faktorët të jashtëm.

Ky studim ka në fokus analizën e indikatorit teknologji si një nga faktorët kryesore që mban peshën më të madhe në riskun operacional. Teknologjia është e rëndësishme sepse investimet teknologjike të zgjedhura mirë kanë mundësinë të rrisin rezultatin financiar të bankave.

Të ardhurat nga interesi rriten nëse institucioni financiar prodhon dhe shet një grup të gjerë shërbimesh financiare si rezultat i aplikimit të teknologjive të reja. Shpenzimet për interesa mund të reduktohen nëse mundësia për gjetjen e tregut të fondeve varet direkt nga kapaciteti teknologjik i institucionit. Të ardhura të tjera rriten kur komisionet për shërbime financiare të institucioneve financiare, veçanërisht e atyre të aktiviteteve jashtë bilancit janë të lidhura me cilësinë e teknologjisë së institucionit financiar. Shpenzimet jo për interesa mund të reduktohen nga implikimi i teknologjise.

Qëllimi dhe objektivat e studimit

1. Identifikimi i faktorit teknologji si pjesë e riskut operacionl dhe ndikimi i tij në rezultatin financiar të bankave tregtare Shqipëtare.
2. Përpilimi i një raporti i cili tregon gjendjen aktuale të përfitueshmërisë së bankave tregtare Shqipëtare në lidhje me teknologjinë si pjesë e rëndësishme e riskut operacional.
3. Nxjerrja e një rekomandimi në lidhje me menaxhimin në mënyrë sa më eficiente të faktorit teknologji si pjesë e riskut operacionl.

Pyetja kërkimore

Si ka ndikuar teknologjia si një nga faktorët kryesorë i riskut opercional në rezultatin financiar të bankave tregtare Shqipetare?

Hipoteza e punimit

Teknologjia është faktori kryesor i riskut operacional i cili përbën peshën më të madhe në rezultatin financiar në bankat tregtare Shqipetare në raport me faktoret e tjere të riskut operacional.

Metodologjia

Punimi synon të studiojë ndikimin e teknologjisë dhe inovacionit në rezultatin financiar të bankave tregtare Shqipëtare gjatë periudhës 2005-2015. Në studim janë marrë në konsiderate të dhëna dytësore të publikuara nga Banka e Shqipërisë.

Paraqitja ekuacionit

Ekuacioni i thjeshtëzuar paraqet rëndësinë e kostove operative në institucionet financiare dhe ndikimi i ketyre kostove nga përdorimi eficient i teknologjise

$$T\ddot{e} \text{ ardhurat para taksave} = (t\ddot{e} \text{ ardhura nga interesi} - shpenzimet nga interesi) + (t\ddot{e} \text{ ardhurat e tjera} - shpenzime jo p\ddot{e}r interese) - provigjonet p\ddot{e}r humbjet nga huaja$$

Perkufizimi i riskut operacional

Risku operacional është një nga risqet i cili ka një ndikim të konsidrueshem në rezultatin financiar të bankave tregtare. Ekzistojnë pesë burime të rrezikut operacional. 1-Teknologjia (dështimet teknologjike dhe prishja e sistemeve), 2-Të punësuarit (gabimet njerëzore dhe mashtrime të brendshme), 3- Marrëdhëniet me klientët (kundërshtimi i kontratave), 4-Mjetet kryesore (shkatërrimi i tyre nga zjarri apo katastrofat e tjera), 5-Të jashtme (mashtrimet e jashtme).

Përkufizimi i riskut operacinal sipas Bazel II:

Risku operacional përkufizohet si risku i humbjes që rezulton nga dështime apo pamjaftueshmëri të proceseve, njerëzve ose sistemeve, ose nga ngjarje të jashtme. Ky përkufizim përfshin edhe riskun ligjor duke përfshijtur atë statëgjik dhe reputacional.

Një teknologji e avancuar dhe efciente në institucionet financiare rezulton në:

1. Kosto më të ulta si pasojë e kombinimit në mënyrë efciente e kapitalit me punën në IF.
2. Rritja e të ardhurave si pasojë e krijimit të një numri të madhë të shërbimeve financiare për tu prodhuar dhe shitur klientit.

Ekuacioni i thjeshtëzuar i paraqitur më poshtë paraqet rëndësinë e kostove operative në institucionet financiare dhe përdorimi efcient i teknologjisë duke dhënë ndikim në këto kosto.

Fitimi apo të ardhurat para taksave = (të ardhura nga interesi – shpenzimet nga interesi) + (të ardhurat e tjera – shpenzime jo për interesa) – provigjonet për humbjet nga huaja

Teknologjia dhe informacioni

Teknologjia është e rëndësishme sepse investimet teknologjike të zgjedhura mirë kanë mundësinë të rrisin si marzhin neto të interesave ashtu edhe diferencën midis të ardhurave nga interesat me shpenzimet për interesa, dhe të ardhurat neto të tjera. Për këtë teknologjia mundet direkt të përmirësojë rentabilitetin. Një gjë e tillë provohet nga shembujt e mëposhtëm.

1. Të ardhurat nga interesi rriten nëse institucioni financiar prodhon dhe shet një grup të gjerë shërbimesh financiare si rezultat i aplikimit të teknologjive të reja. Kjo mund të përfshijë produktet financiare duke patur në kompjuter klientin e identifikuar dhe duke patur në dispozicion shërbimet financiare të tregut si pasojë e zhvillimeve teknologjike si psh sigurimi i jetës, produktet e bankës direkte dhe produktet e bankës nëpërmjet internetit.
2. Shpenzimet për interesa mund të reduktohen nëse mundësia për gjetjen e tregut të fondeve varet direkt nga kapaciteti teknologjik i institucionit. (Psh, Fedwire lidhin tregun e huadhënies të brendshëm me atë të jashtëm); ato janë të bazuara në sistemet e brendshme kompjuterike. Për më tepër aftësia e një institucioni financiar për të nxjerrë dhe për të shitur ka rritur përdorimin e kompjuterave. Kështu dështimi për të investuar në një teknologji të përshtatshme mund të çojë një institucion financiar jashtë tregut të mbledhjes së fondeve me kosto të ulët.
3. Të ardhura të tjera rriten kur komisionet për shërbime financiare të institucioneve financiare, vecanërisht e atyre të aktiviteteve jashtë bilancit janë të lidhura me cilësinë e teknologjisë së institucionit financiar. Psh letrat e kreditit tani merren në mënyrë elektronike prej klientëve; swaps, tavanet, options dhe derivative e tjera komplekse, Institucionet financiare nuk mund të ofrojnë produkte të reja derivative klientëve në qoftë se investimi në teknologjinë e informacionit nuk është i përshtatshëm. Për më tepër, teknologjia e re ka rezultuar në një revolucion në sistemin e pagesave në SHBA i cili ka rritur numrin e komisioneve (të ardhura jo nga interesat si përqindje ndaj totalit të të ardhurave të IF).
4. Shpenzimet jo për interesa mund të reduktohen nëse mbledhja dhe ruajtja e informacionit për klientët si dhe procesimi dhe vendosja e një numri produktesh bazohet më shumë në kompjutera se sa në letra. Kjo pjesërisht është e vërtetë për aktivitete të back office që lidhen me sigurim.

Ndikimi teknologjisë në produktet dhe shërbimet financiare për biznesin dhe individët

Shërbimet financiare për bizneset

Mundet që fusha më e rëndësishme në të cilën teknologjia ka patur një ndikim në shërbimet për biznesin apo për klientët korporativë është aftësia e një institucioni financiar për të siguruar manaxhim të parësë ose shërbime për capital qarkullues. Shërbimet e manaxhimit të parësë përfshijnë shërbimet e dizenuara për të mbledhur, disbursuar dhe transferuar fondet në bazë lokale, rajonale, shteti ose ndërkombëtare dhe për të siguruar informacione rreth vendosjes dhe statusit të këtyre fondeve. Nevojat për shërbimin e manaxhimit të parësë kanë rrjedhur në masë të madhe nga :

1. Identifikimi i korporatave që tejkalojnë balancën në cash duke rezultuar në një kosto oportune të rëndësishme për shkak të interesave të humbura ose të shtyra.
2. Nevojat e korporatave në mënyrë që të dinë pozicionin e cash apo të kapitalit qarkullues në bazë reale.

IF me shërbimet moderne përpiqen të përmirësojnë efikasitetin me ata klientë korporativë që manaxhojnë pozicionet e tyre financiare si më poshtë:

1. Disbursimet e urdhëruara në llogari. Është një tipar i llogarive rrjedhëse që llogarisin në mëngjes të gjitha pagesat e bëra prej klientit në një datë të dhënë. IF informon klientin korporativ për totalin e fondeve që ai ka nevojë të disbursohet dhe klienti transferon elektronikisht shumën e nevojshme. Këto llogari të kontrolluara janë debituar cdo ditë herët në mëngjes, kështu që korporatat mund të njohin herët pozicionin e tyre neto në cash.
2. Rikonsilimi i llogarive. Një tipar kontrolli që rregjistron cilat nga ceqet e firmave janë paguar.
3. Kasafortat e biznesit. Një shërbim i mbledhjes së centralizuar për pagasat e korporatave për të reduktuar vonesat në pastrimin e ceqeve, apo të kohës nga nisja e një pagese deri në mbërritjen e saj. Në marrëveshjet tipike të kasafortave, një IF lokal vendos një kasafortë në zyrën e postës për një klient biznesi të vendosur jashtë zonës. Klientit lokal i

intereson më shumë të postojë pagesat në këto kasaforta se sa në drejtorinë qendrore të korporatës jashtë qytetit. IF i mbledh këto ceqe disa herë në ditë dhe i depoziton ato direkt në llogarinë e klientëve. Detajet e transaksionit janë dërguar me telefon të klienti korporativ.

4. Kasafortat elektronike. I njëjti tip shërbimi si pika 3, por e merr pagesën menjëhërë në mënyrë elektronike për lehtësi të klientit.
5. Koncentrimi i fondeve. Ridrejtimi i fondeve nga llogari në një numër të madhë IF ose degësh në më pak llogari të centralizuara në një IF. Kjo jep të drejtë bankës të bëj grumbullimin e fondeve.
6. Transferimi i fondeve në mënyrë elektronike. Përfshin pagesat Brenda një dite (overnight) nëpërmjet CHIPS ose pagesave automatike FEDwire të pagesave ose dividendëve nëpërmjet clearinghouse automatic (ACHs) dhe transferimin automatik të mesazheve të pagesave nëpërmjet SWIFT, një shërbim nëpërmjet një mesazhi elektronik ndërkombëtar të poseduar dhe të përdorur nga IF europiane dhe të SHBA, e cila instrukturon IF të bëjnë pagesa specifike.
7. Shërbimet e depozitave të tërheqshme me cek. Kodimi, nënshkrimi, mikrofilmi dhe mbajtja e ceqeve të klientëve.
8. Inicimi elektronik i letrave të kredisë. I lejon klientëve në rrjet të përdorin kompjuterat e IF për të inicuar një leter kredie.
9. Software të manaxhimit të thesarit. Ky shërbim bën të mundur manaxhimin në mënyrë eficiente të shumë letrave me vlerë dhe shumë monedhave me qëllim tregtimi dhe investimi.
10. Shkëmbimi i të dhënave në mënyrë elektronike. Është një lloj shërbimi i mundësuar nga teknologjia e avancuar i cili realizohet nëpërmjet postës elektronike dhe i lejon bizneset të transferojnë dhe të paguajnë faturat duke përdorur IF si clearinghouse.
11. Lehtësirat e biznesit me biznesin e e-commerce. Pjesa më e madhe e bankave sot u ofrojnë firmave teknologjinë e cila u mundëson tregtinë biznes me biznes elektronikisht. Bankat kanë marrë përsipër automatizimin e të gjithë rrjedhjes së informacionit të shoqëruara me prokurimin dhe shpërndarjen e mallrave dhe shërbimeve nëpërmjet bizneseve.
12. Pagesat elektronike. Siguron shërbimin e paraqitjes dhe mbledhjes për kompanitë që dërgojnë jashtë volume të mëdha pagesash periodike. Bankat kombinojnë kapacitetin e emailëve për të dërguar pagesën me aftësinë e tyre për të proceduar pagesa elektronike përmes rrjetit të pagesave ndërbankare.
13. Verifikimi i identitetit. Duke përdorur teknologjinë e kodimit të të dhënave të kompjuterit, bankat certifikojnë identitetin e mbajtësve të llogarive dhe shërbejnë si ndërmjetës, nëpërmjet të cilave klientët e saj mund të verifikojnë identitetin e mbajtjes së llogarive me bankat e tjera.
14. Ndihmë për bizneset e vogla për të hyrë në e-commerce. Duke ndihmuar firmat e vogla për të krijuar infrastrukturën (web site) dhe kapacitetet e pagesave për përfshirjen në e-commerce.

Shërbimet financiare të retail (klientët individual)

Klientët retail kërkojnë efektivitet dhe lehtësira në transaksionet e tyre financiare. Përdorimi i teknologjisë së pagesave elektronike të orientuara për individë është më pak e kushtueshme sesa duke përdorur vetëm ceqe ose duke mbajtur para. Për më tepër, letrat me vlerë të tregtuara janë duke u lëvruar në rritje drejt platformave elektronike dhe nuk janë të lidhura me ndonjë vendosje specifike. Rrjeti i tregtimit elektronik ka ulur kostot e tregtimit për një përcaktim më të mirë të cmimeve. Disa nga pagesat më të rëndësishme të individëve të realizuara nga inovacioni në teknologji janë:

1. Makinat automatike teller (ATM). Ju lejojnë klientëve një të drejtë që brenda 24 orëve të kontrollojnë llogaritë e tyre të depozitave. Ato mund të bëjnë edhe pagesa si dhe tërheqje cash nga ATM-të. ATM-të iu lejojnë klientëve të tërheqin para edhe nga bankat e tjera mbi bazë të një komisioni.
2. Pikë shitje (POS) carta debiti. I lejon klientët të cilët zgjedhin të mos përdorin lekë, ceqe apo karta krediti për blerje, të blejnë karta debiti me përdorim tregtar. Tregtari eviton rrjedhjen e ceqeve dhe një vonesë në pagesë që shoqërojnë kartat e kreditit meqë IF ofron një kartë debiti/ shërbimi POS të menjëhershëm dhe transferon fondet direkt nga llogaria në depozitë të klientit me llogarinë e depozitës së tregtarit në kohën e përdorimit të kartës. Në të kundërt me transaksionet më ceqe ose me karta krediti, përdorimi i një karte debiti rezulton një transfertë e menjëhershme e fondeve nga llogaria e klientit në llogarinë e tregtarit.
3. Bankingu nga shtëpia. Lidhë klientët me depozitat e tyre dhe llogaritë brokerage dhe ofron shërbime si tregtimi elektronik i letrave me vlerë dhe pagesë fature direkt nga kompjuteri personal.
4. Autorizimi paraprak debi/kredi. Përfshinë depozitim direkt të ceqeve të pagave në llogaritë bankare si dhe pagesat direkte të huave dhe të faturave të shërbimeve (telefon, drita, ujë, internet etj)
5. Pagesa e faturave me telefon. Lejon transferimin direkt të fondeve nga llogaria e klientit në bankë të një palë e jashtme
6. Pagesa me email. Lejon klientit të bëjë pagesat e faturave duke përdorur internetin dhe duke evituar postën apo letrën të cilat kanë kosto.
7. Bankingu direkt (online). I lejon klientëve të zbatojnë bankingun individual dhe shërbimin e investimeve të ofruara nëpërmjet internetit. Në disa raste kjo përfshin ndërtimin e një interneti direkt vetëm si "bankë".
8. Kartat smart (kartat që kanë një vlerë të vendosur). U lejojnë klientëve të ruajnë dhe shpenzojnë para për transaksione të ndryshme duke përdorur një kartë që ka mekanizëm mbrojtje me cip. Qarku përmban informacion të rëndësishëm për zotëruesit e kartës, kodin apo fjalëkalimin, numrin vetjak të identitetit, gjendjen e llogarive si dhe veprimet e bëra me të.

Efektet e teknologjisë në fitime dhe kosto

Avantazhet teknologjike u lejojnë IF të ofrojnë produkte të ndërtuara mbi baza teknologjike të fuqishme për klientët e tyre dhe të sigurojnë fitime më të mëdha. Ndërkaq, investimi i burimeve në këto produkte është i rrezikshëm, sepse modernizimi i produkteve mund të dështojë për të tërhequr biznese relativisht të mjaftueshme me shumën e shpenzuar fillimisht të parave dhe me koston e ardhshme që lidhet me këto investime kur ato të përdoren. Në terminologjinë financiare, një numër i novacioneve të produkteve të mbështëtura në teknologji mund të rezultojnë me një vlerë neto të tashme negative të projektit për shkak të shpenzimeve dhe të ardhurave mbi planifikimin e parashikuar apo për shkak të shpejtësisë me të cilën rivalët do të imitojnë ose kopjojnë novacionin. Një faktor tjetër është konflikti i agjensisë, në të cilin manaxherët marrin në konsideratë investimet e rritjes së orientuar në një turrje të madhësisë së IF, këto investime mund të jenë konsistente në vlerën e aksionerëve. Si rezultat humbjet nga novacionet teknologjike mund të dobësojnë një IF për shkak të burimeve të rralla të kapitalit kur investohen në produkte të zhvlerësuar. Kjo ndihmon për marjen në konsideratë, kur egzistojnë informacione (të dhëna) direkte apo indirekte për të treguar se kur investimet teknologjike për të modernizuar strukturën operationale të IF kanë rritur të ardhurat apo kanë ulur kostot. Shumë nga evidencat direkte apo indirekte kanë parasysh efektin e përmasave në kostot operative të firmave financiare; në të vërtetë janë IF të mëdha që kanë investuar më shumë në IT dhe në novacione të tjera teknologjike.

Suksesi në novacionet që lidhen me teknologjinë nuk mund të vlerësohet në mënyrë të pavarur nga rregulloret dhe ndryshimet rregullative. Në masë të madhe rritja dhe suksesi i manaxhimit të cash-it të individëve dhe të bizneseve varet nga trendi në konsolidimin e IF dhe bankave shtetërore. Kufizimet në aftësinë e bankave për tu degëzuar përmes linjave shtetërore krijoi probleme për korporatat e mëdha me franciza kombëtare dhe ndërkombëtare. Këtyre firmave ju nevojitet të konsolidojnë dhe centralizojnë fondin e depozitave të tyre për qëllime të kapitalit qarkullues. Novacionet si kasafortat e biznesit dhe koncentrimi i fondeve i ka zbutur këto probleme. Është më shumë se një koicidençë që shërbimet e manaxhimit të cash-it nuk janë tërheqëse për klientët në Europë në atë shkallë që ato janë në SHBA. Një arsye është që në vendet europiane, degëzimi me shtrirje të gjerë në vend dhe bankingu kanë qenë shumë më mbizotërues dhe mungonin në mënyrë të dukshme kufizimet bankare ndërrajonale. Si rezultat, paraqitja e bankingut ndërshtetëror e plotë për bankat në SHBA në vitin 1997 si dhe konsolidimi i shpejtë i industrisë së shërbimeve financiare në SHBA (si rezultat i bashkimit të bankave të mëdha dhe zhvillimit të sistemeve të degëzimeve kombëtare), mund të reduktojë kërkesën për shërbime të tilla në të ardhmen.

Teknologjia dhe të ardhurat

Një përfitim potencial i teknologjisë është që ai i lejon IF të kryqëzojnë tregun si me produktet egzistuese ashtu edhe me produktet e tjera për klientët. Këto shitje të bashkuara nuk kërkojnë që IF të përdorë të gjitha shërbimet e ofruara Brenda të njëjtës degë apo agjensi shërbimesh financiare. Psh një bankë tregtare mund të lidhet me një kompani sigurimi për të bashkuar tregun si të huave, credit kartave dhe produkteve të sigurimit. Kjo marrëveshje është provuar si populllore në Gjermani ku disa nga bankat më të mëdha kanë zhvilluar marrëveshje tregu të kryqëzuara shumë të sofistikuara me kompani sigurimesh të mëdha. Në SHBA shkrija e Citicorp me Travelers për të krijuar Citigroup ishte në mënyrë eksplicite e dizenuar për kryqëzimin e tregut banker, të sigurimeve dhe të letrave me vlerë në mbi 100 vende. Ndërkaq menaxherët e Citigroup pranuan mbas përfundimit të bashkimit se ky process bashkimi mori më shumë se 10 vjet kohë për të integruar sistemin kompjuterik në një shkallë të mjaftueshme për të arritur këto objektiva.

Teknologjia gjithashtu rrit normën e rinovimeve të produkteve të reja financiare. Në vitet e fundit ndodhën shumë suksese dhe dështime të mëdha. Psh, në të kundërt të investimeve të mëdha të bankave, novacionet e produkteve si POS/debit cards nuk gjetën një treg të madh në Amerikë. Nga ana tjetër, tregtimi i letrave me vlerë në mënyrë elektronike, pagesa e faturave nëpërmjet telefonit dhe përdorimi i paautorizuar debit dhe credit, duke përfshirë sistemet e pagesave direkt, siguruan një përdorim të gjerë në IF moderne.

Ndërsa ATM dhe banking nëpërmjet internetit potencialisht mund të ulin koston operative të IF, krahasuar me punësimin e shërbimeve të plota të teller-ve, mungesa e aftësisë së makinave për t'i u përgjigjur pyetjeve dhe shqetësimeve të klientit në mënyrë fleksible, mund të përzë klientët. Pakësimi i të ardhurave nga këto largime mund të kundërveprojë mbi cdo efekt pozitiv të kursimit të koston. Klienti dëshiron të veprojë me një person për shumë transaksione. Psh mbikqyrja e procesit të ndërtimit të shtëpive dhe pasurive të patundshme prej Mortgage Bankers Association (në fillim të viteve 2000) nxorri që ndërsa 73% e blerësve të shtëpive përdorin internetin dhe vetëm 3% aktualisht mbyllën një hua nëpërmjet internetit. Mbijetesa e bankave të vogla përballë rritjes së degëzimit të gjerë ndërbankar mund të ndodhë për shkak të besimit që cilësia e përgjithshme e shërbimeve është më e lartë me teller e cila siguron komunikimin njerëzor më shumë se banking nëpërmjet internetit dhe ATM që është më i zakonshëm në bankat e mëdha. Edhe pse bankat që veprojnë vetëm nëpërmjet internetit e njohin këtë si "IF virtuale" si Atalanta's Netbank e cila shtoi 42 zyra në disa shtete në vitin 2001. Për më tepër, një tip i ri shërbimesh për klientët është i nevojshëm; klientët kërkojnë një mbështetje me informacion të saktë për çështje teknike, ndërsa ata në mënyrë të rritur kryejnë veprimet e tyre financiare të biznesit elektronikisht.

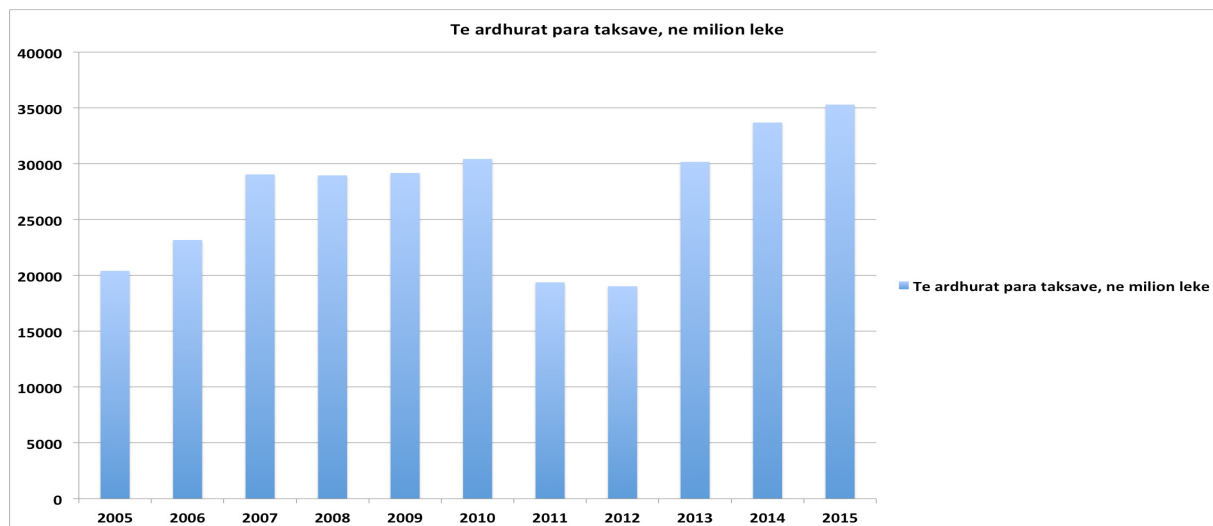
Teknologjia dhe kostoja

Tradicionalisht, IF duhet të marrin në konsideratë që përfitimet kryesore të avantazheve teknologjike të jenë në anën e koston më shumë sesa në anën e të ardhurave. Në përgjithësi, teknologjia mund të ketë një efekt të favorshëm në strukturën e koston së IF duke lejuar atë të shfrytëzojë edhe ekonominë e shkallës si dhe ekonominë e qëllimit (sinergji).

Analiza e përfitueshmërisë në lidhje me riskun operacional. (Faktori Teknologji).

Gjatë periudhës 2005- 2007 të ardhurat para taksave janë rritur, Grafiu 1. Kjo rritje erdhi pasi gjatë këtyre viteve rezultati neto nga interesat dhe rezultati neto nga veprimtari e tjera pati një rritje të konsiderueshme edhe pse provigjionet pësuan një rritje të lehtë, Grafiku 2. Ky përmirësim i rezultatit financiar lidhet ngushtë me krijimit dhe shitjen e një grupi të gjërë shërbimesh financiare nga aplikimi i teknologjive të reja në bankat tregtare Shqipëtare.

GRAFIKU NR. 1: TË ARDHURAT PARA TAKSAVE

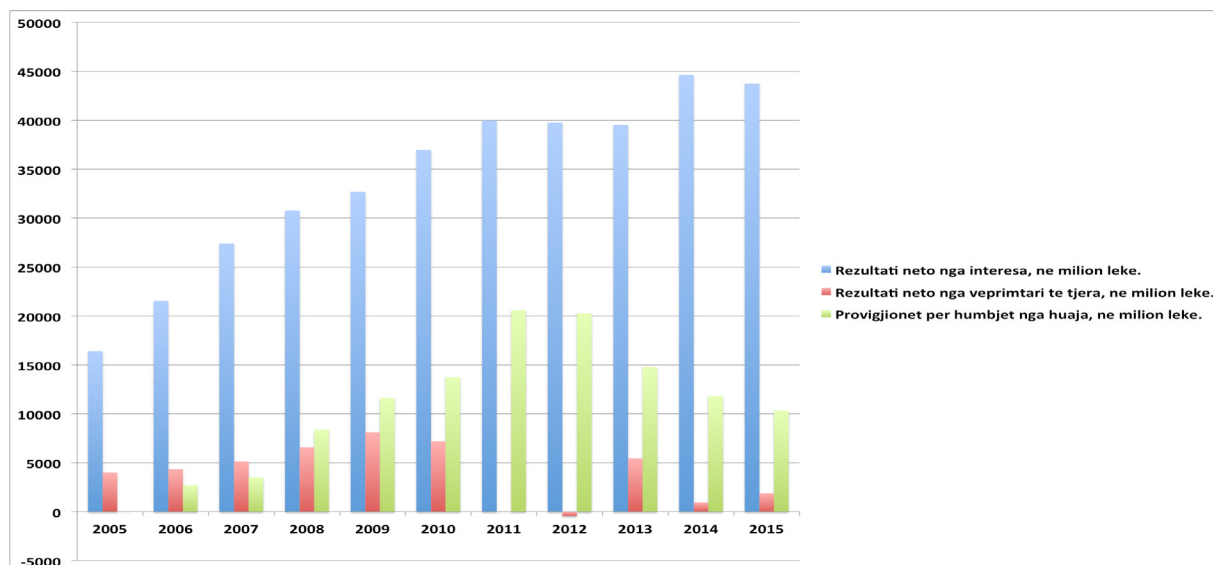


Burimi: Banka e Shqipërisë

Gjate periudhës 2007- 2010 të ardhurat para taksave kanë qënë pothuajse konstante dhe kanë pasuar një rënie të lehtë në vitin 2008 dhe 2009, Grafiku 1. Ky rezultat ka ardhur si pasojë e rritjes së provigjionve për humbjet nga huaja edhe pse rezultati neto nga ineresat dhe rezultati neto nga veprimtaritë e tjera ka patur rritje gjatw kwsaj periudhe, Grafiku 2.

Kriza ekonomike financiare dhe rritja e kredive me probleme gjatë viteve 2010-2012 uli të ardhurat në bankat tregtare Shqipetare, Grafiku 1. Ky përkeqësim i rezultatit financiar erdhi si pasojë e rritjes së provigjioneve per humbjet nga huaja, uljes së rezultatit neto nga interesat dhe uljes drastike të rezultatit neto nga veprimtaritë e tjera, Grafiku 2. Si pasojë e krizës financiare gjatë kësaj periudhe kreditimi u ul ndjeshëm, e shoqëruar kjo edhe me një ulje të theksuar të shitjes së shërbimeve financiare nga aplikimi i teknologjive të reja.

GRAFIKU NR. 2 : REZULTATI NETO NGA INERESAT, REZULTATI NETO NGA VEPRIMTARITE E TJERA, PROVIGJIONET



Burimi : Banka e Shqipërisë

Nga viti 2013-2015 të ardhurat në bankat tregtare Shqipëtare pësuan një rritje të ndjeshme dhe kjo vëzhgohet qartë në Grafikon 1. Ky përmirësim erdhi si pasojë e rritjes së rezultatit neto nga interesat, një rritje të lehtë të rezultatit nga veprimtaritë e tjera dhe uljes së provigjoneve për kredi, Grafiku 2.

Konkluzione/Rekomandime

Teknologjia dhe inovacioni kanë luajtur një rol të rëndësishëm në rezultatin financiar në bankat tregtare Shqipëtare. Ekuacioni i thjeshtëzuar paraqeti një panoramë të qartë të lëvizjes së fitimit në banka.

Menaxhimi i riskut operacional në mënyrë eficiente luan një rol të rëndësishëm në përmirësimin e rezultatit financiar në bankat tregtare.

Në periudhën e marrë në konsideratë, vërehet nga ekuacioni që investimet në teknologji kanë ndikuar pozitivisht në të ardhurat e bankave.

Rezultatet negative gjatë periudhës së marrë në studim kanë ardhur kryesisht nga provigjonet për kredite në vitet e krizës financiare.

Nga viti 2005-2007 të ardhurat para taksave në bankat tregtare Shqiptare u rriten me 26% si pasojë e diversifikimit të portofolit të produkteve bankare nga aplikimi i teknologjive të reja.

Gjatë periudhës 2007-2010 rezultati financiar i bankave tregtare nuk ndryshoi për faktin se provigjonet për kredite me probleme u rriten me shpejt kundrejt të ardhurave neto nga interesat dhe të ardhurave neto nga veprimtaritë e tjera.

Edhe pse bankat kishin një shumëllojshmeri produktesh financiare nga aplikimi i teknologjisë së avancuar, kriza financiare gjatë periudhës 2008- 2010 uli të ardhurat para taksave në bankat tregtare Shqiptare.

Nga viti 2013-2015 të ardhurat e bankave tregtare Shqiptare para taksave pësuan rritje.

Bankat tregtare në Shqipëri në mënyrë që të jenë konkurruese në treg dhe të rrisin të ardhurat e tyre, duhet të menaxhojnë me kujdes riskun operacional dhe kryesisht faktorin teknologjik.

Aplikimi me sukses i teknologjisë dhe inovacionit në bankat tregtare rrit të ardhurat e këtyre institucioneve si pasojë e diversifikimit të portofolit të produkteve financiare.

Në mënyrë që bankat tregtare të ulin shpenzimet jo për interesa duhet të rrisin investimin në teknologji.

Bibliografia

- Saunders, A. & Cornett, M. M. (2008), "Financial Institutions management" (Southern Illinois University), McGraw, 2008.
- Principles of Banking – G. Jay Francis; Norman F. Hecht, Susan M. Siegel (American Bankers Association).
- Rregullorja: Për administrimin e rrezikut operacional", Nr. 3, datë 19.01.20114.
- Banka e Shqipërisë.
- Doc, E. (2013), Rreziku operacional : Një rrezik i nderlikuar që duhet menaxhuar me kujdes; Revista Bankieri 6, fq 14-15.
- Basel II
- Basel Committee on Banking Supervision- Review of the Principles for the Sound Management of Operational Risk; 6 october 2014.
- Bozdo, A. (2012) "Roli i Bankës Qendrore në mbrojtjen e Institucioneve Financiare nga kriza ekonomike globale, nëpërmjet një mbikëqyrje efektive (The role of Central Bank in Financial Institutions protection from global financial crises through effective supervision).
- Gadanez, Blaise & Mehrotra, Aaron & Mahanty, M.: (2014) "Foreign exchange intervention and the banking system balance sheet in emerging market economies", Working Paper no. 445, March 2014.
- Performance of Models-Based Capital Charges for Market Risk (BIS Sep. 1999). Bernanke, Ben. 1983. "Nonmonetary effects of the financial crisis in the propagation of the Great Depression", American Economic Review, 73, 257-76.
- Berger, A. 1995. "The relationship between capital and earnings in banking". Journal of Money, Credit and Banking. Vol.27.
- Does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market? World Bank, Policy Research Department.
- Estrada, Dairo, Esteban Gómez and Inés Orozco. 2006. "Determinants of Interest Margins in Colombia". Borradores de Economía. No. 393.
- Levine, Ross. 1997. "Financial Development and Economic Growth". Journal of Economic Literature, 35 (2).

BLERJET DHE BASHIMET NË SISTEMIN BANKAR SHQIPTAR

ARBI AGALLIU

Universiteti European i Tiranës, Fakulteti Ekonomik dhe i Teknologjisë së Informacionit,
Departamenti i Financës dhe Ekonomiksit
E-mail: arbi.agalliu@uet.edu.al

KRISDELA KAÇANI

Universiteti European i Tiranës, Fakulteti Ekonomik dhe i Teknologjisë së Informacionit,
Departamenti i Financës dhe Ekonomiksit
E-mail: krisdela.kacani@uet.edu.al

ABSTRACT

Zhvillimet në sistemin ndërkombëtar bankar gjatë dekadës së fundit në kuadrin e globalizimit kanë bërë që të ketë ndryshime të rëndësishme, të cilat i kanë detyruar bankat që për të ecuar përpara të rishikojnë strategjitë e tyre. Një nga strategjitë për t'u përballur me konkurrencën është konsolidimi nëpërmjet procesit të blerjeve dhe bashkimeve. Në ditët e sotme ambienti dinamik ekonomik ka bërë që shumë banka të përballen shpesh me këto vendime. Për këtë arsye janë të shumtë autorët të cilët kanë analizuar këtë procesin e blerjeve dhe bashkimeve në vende të ndryshme të botës. Duke u mbështetur në këto studime do të nxirret në pah se cilat janë motivet që i shtynë bankat drejt këtij procesi dhe avantazhet dhe disavantazhet që e shoqërojnë. Sistemi bankar në Shqipëri nëse do të përfshihet në një proces të tillë do të krijojë mundësi për diversifikimin e risk duke krijuar hapësirë për të marrë më shumë risk nga bankat duke nxitur në këtë mënyrë huadhënien, diversifikimin e produkteve të ofruara, një penetrim më të lartë me produkte bankare në të gjithë vendin, rritjen e konkurrencës brenda sistemit etj.

Fjalë kyç: Sistemi bankar, blerje, bashkim, ekonomia e shkallës, konkurenca, sinergji

Hyrje

Në vitet e fundit, bashkimet dhe blerjet janë bërë shumë të zakonshme jo vetëm ndërmjet subjekteve të biznesit, por edhe në mes të institucioneve financiare. Faktorë të tillë si globalizimi, liberalizmi, ndërkombërizimi i konkurrencës dhe zhvillimet teknologjike kanë intensifikuar këtë tendencë. Nëpërmjet studimeve të ndryshme në lidhje me faktorët dhe motivet që çojnë në procesin e blerjeve dhe bashkimeve dhe të dhënave konkrete për Shqipërinë nga raportet e Bankës së Shqipërisë identifikojmë ecurinë e zhvillimit të sistemit bankar ndër vite dhe sa vend gjejnë në vendin tonë faktorët që çojnë drejt këtij procesi. Si gjithë proceset e tjera dhe procesi i blerjeve dhe bashkimeve shoqërohet me disa avantazhe të cilat ndikojnë drejtëpërdrejtë mbi bankat e përhira në procesin e blerjeve dhe bashkimeve, punonjësit e tyre, klientët, gjithë sistemin bankar e sistemin financiar në Shqipëri. Duke u bazuar mbi këto avantazhe dhe disavantazhe që mund të shoqërojnë këtë proces në vendin tonë arrijmë në përfundimin se në sistemin bankar në Shqipëri ka ardhur momenti për një proces blerjeje dhe bashkimi.

Qëllimi dhe objektivat e studimit

Ky punim ka si objektivi të analizojë nga literatura efektet që shoqërojnë procesin e blerjeve dhe bashkimeve në sistemin bankar. Gjithashtu të identifikohen faktorët, motivet që e çojnë sistemin bankar drejt një procesi të tillë. Qëllimi i punimit është të tregohet nëse ka ardhur momenti dhe nëse po shihet në horizont një bashkim apo blerje e mundshme në sistemin bankar në Shqipëri. Duke u mbështetur në faktet e realitetit të sistemit bankar në Shqipëri do mund të evidentojmë nëse ka ardhur koha të ndodhë një proces i tillë.

Pyetjet kërkimore dhe hipoteza

Hipoteza: Procesi i blerjeve dhe bashkimeve sjell përfitime të rëndësishme për sistemin bankar në terma të diversifikimit të riskut, produkteve dhe zgjerimit të huadhënies.

Pyetjet kërkimore që parashtrihen:

1. A shoqërohet me efekte pozitive procesi i blerjeve dhe bashkimeve?
2. A duhet të ndodhë procesi i blerjeve dhe bashkimeve në Shqipëri?

Rishkim i literaturës

Në ekonominë e sotme globale blerjet dhe bashkimet janë duke u përdorur gjithnjë e më shumë nga bankat në shumë vende të botës si një strategji gjithëpërfshirëse për të arritur një ritëm rritjeje më të shpejtë, për të rritur pjesën e tregut, për tu bërë më konkurruese dhe për të përfituar nga ekonomia e shkallës. Për këtë arsye janë të shumtë autorët të cilët kanë analizuar këtë proces në vende të ndryshme të botës për të evidentuar karakteristikat e këtij procesi, avantazhet, disavantazhet, motivet, faktorët e suksesit dhe dështimit etj. Nëpërmjet rishikimit të literaturës do të identifikojmë konceptet teorike për blerjet dhe bashkimet, avantazhet, disavantazhet që e shoqërojnë duke u bazuar në studime të autorëve të ndryshëm.

Çfarë janë blerjet dhe bashkimet?

Aggoud & Bourgeois (2012) argumentojnë se procesi i blerjeve dhe bashkimeve ka qenë pjesë e botës së biznesit për shekuj me radhë. Në ditët e sotme ambienti dinamik ekonomik ka bërë që kompanitë të përballen shpesh me këto vendime. Ndërsa Soludo (2007) argumenton se termat blerje dhe bashkime mund të duken të ngjashme, por në terminologjinë ligjore të korporatave, ato dallohen nga njëri-tjetri. Sipas Okonkwo (2000) një bashkim i referohet kombinimit të dy ose më shumë bankave në një bankë më të madhe. Veprimet e tilla janë zakonisht vullnetare dhe shpesh rezultojnë në një bankë të re duke kombinuar emrat e bankave origjinale.

Sipas Smirnova (2014) bashkimi përcaktohet si një transaksion në të cilin palët në mënyrë të barabartë ndajnë të gjitha rreziqet dhe përfitimet e mundshme. Khan (2011) një bashkim është kur dy ose më shumë kompani shkrihen në një të vetme kjo mund të jetë në formën e një apo më shumë kompani duke u shkriur bashkë në një kompani ekzistuese ose mund të formohet një kompani e re kur bashkohen dy ose më shumë kompani ekzistuese. Ndërsa Monika (2014) argumenton se blerja dhe bashkimi është fenomen që krijon sinergji ku një plus një bëjnë më shumë se dy. Blerjet dhe bashkimet i ndihmojnë kompanitë në marrjen e përfitimeve nga pjesa më e madhe e tregut që zotërojnë, kosto më e ulët etj. Në të njëjtën mënyrë Rahman & Ayorinde (2013) argumentojnë se procesi i blerjeve dhe bashkimeve është tashmë një biznes global në terma të

rritjes së aktivitetit të tyre dhe për t'i mbijetuar tregut. Gjithashtu sipas tyre bashkimet dhe blerjet kanë qëllim kryesor arritjen e efikasitetit nëpërmjet reduktimit të kostove, diversifikimit dhe zgjerimit të aktivitetit të biznesit.

Gjithashtu Adeyemi (2006) argumenton se një bashkim ose një blerje është një metodë që duhet planifikuar me kujdes për të arritur një efekt sinergjik. Efekti sinergjik i bashkimit dhe blerjeve përfshin ekonomi të shkallës nëpërmjet prodhimit më të madh, shmangien e dyfishimit të objekteve dhe të stafit. Përfitimet ekonomike racionale nga një shkrirje ose blerje përfshijnë zgjerim të të ardhurave dhe reduktimin e kostos.

Llojet e blerjeve dhe bashkimeve

Nga perspektiva e zinxhirit të vlerës blerjet dhe bashkimet mund të të klasifikohen si horizontale, vertikale apo konglomerat. Ky proces mund të jetë ose një bashkim i plotë, ku të gjitha elementët e të dy kompanive janë të kombinuara ose një shkrirje të pjesshme, ku vetëm pjesë apo përgjegjësi të caktuara janë kombinuar. Përveç kësaj procesi i blerjeve dhe bashkimeve gjithashtu mund të klasifikohen si miqësor ose armiqësor. Kur ky proces është ndërmarrë në mënyrë miqësore nëse është realizuar me pëlqimin e të dy palëve pra bordi i kompanisë së synuar është dakort me transaksionin. Në të kundërtën, arrihet në një marrëveshje armiqësore kur bordi refuzon ofertën e ofruar nga blerësi pra palët nuk bihen dakort. Para se të shkojnë për çdo shkrirje ose blerje, të dy kompanitë llogarisin kostot e bashkimit dhe blerjeve për të gjetur qëndrueshmërinë dhe rentabilitetin e marrëveshjes. Në bazë të llogaritjes, ata vendosin nëse ata duhet të realizojnë marrëveshjen apo jo. Gjatë procesit të blerjeve dhe bashkimeve të dy kompanitë mund të kenë teori të ndryshme në lidhje me vlerën e kompanisë së synuar. Shitësi mundohet të tregojë vlerën e kompanisë sa më të lartë, ndërsa blerësi do të përpikët për të nënshkruar marrëveshjen me një çmim më të ulët. Transaksionet e blerjeve dhe bashkimeve mund të jenë ose të brendshme ose ndërkufitare. Këto të fundit përfshijnë bashkimin ndërmjet dy firmave të vendosura në ekonomi të ndryshme, ose të dy firmat që veprojnë brenda një ekonomie, por i përkasin dy vende të ndryshme. Ndërsa blerjet dhe bashkimet e brendshme përfshijnë kompani me origjinë nga i njëjti vend dhe që veprojnë në atë shtet me aktivitetin e tyre. Klasifikimi i blerjeve dhe bashkimeve është përmbledhur në tabelën 1.

TABELA 1 KLASIFIKIMET E BLERJEVE DHE BASHKIMEVE

M&A sipas		
Vlerës	Marrëdhënies	Aspekteve ekonomike
M&A Horizontale	M&A Miqësore	M&A e Brëndshme
M&A Vertikale	M&A Armiqësore	M&A Ndërkombëtare
M&A Konglomerate		

Tabelë e vetë autorëve

Avantazhet dhe disavantazhet e blerjeve dhe bashkimeve

Sipas Goedhart & Koller & Wessels (2010) nuk ka formulë magjike për të realizuar një blerje apo një bashkim të suksesshme. Ashtu si çdo proces tjetër i biznesit, kanë të mira dhe të këqija dhe çdo marrëveshje duhet të ketë logjikën e vet strategjike. Më poshtë janë renditur disa avantazhe dhe disavantazhe të rëndësishme që shoqërojnë këtë proces.

Avantazhet

Përmes bashkimit dhe blerjeve, një kompani mund të zhvillojë një avantazh konkurrues dhe në fund të fundit ka rritur të rrisë vlerën e aksionerëve. Sipas Sufian (2004) fakti se bashkimi do të rezultojë në një bankë më të madhe se ajo që çdo bankë e veçantë ishte më se të ndodhte bashkimi nuk është arsye e fortë për të marrë vendimin për një shkrirje. Përpara se të vendoset për një blerje apo bashkim duhet me patjetër të përcaktohen qartë objektivat. Sipas Bagterp & Bach (2010), bankat angazhohen në blerje dhe bashkime për të përfituar nga sinergia dhe janë dy lloj sinergjish, sinergji operative dhe financiare. Në përgjithësi, ekzistojnë dy faktorë që e bëjnë procesin e blerjeve dhe bashkimeve një aktivitet faktori financiar. Faktori i vërtetë do të thotë se, me anë të risive teknologjike një bankë mund të fitojë përparësi nga ekonomitë e shkallës ose mund të hyjnë në tregje të reja për të fituar më shumë të ardhura. Faktori financiar nënkupton burimet e kapitalit (fuqinë financiare dhe çmimi i aksioneve të një kompanie blerëse). Sipas Allen & Jagtiani & Saunders (2000) në studimin e tyre shprehen se ka tendencë gjithnjë në rritje drejt procesit të bashkimeve në shumë banka në mbarë botën. Ata evidentuan se ky fenomen është nxitur për të intensifikuar konkurrencën, nevoja për të zvogëluar shpenzimet, për të përfituar nga ekonomia e shkallës, investimi në teknologji, dëshira për të zgjeruar biznesin e tyre në fusha të reja dhe nevoja për përmirësimin e vlerës së aksionerëve. Caves (2000) argumenton se disa avantazhe të blerjeve dhe bashkimeve janë:

1. Ekonomia e shkallës
2. Përfitimet tatimore
3. Reduktimi i riskut duke përdorur teknika të reja të menaxhimit të riskut financiar
4. Maksimizimi i kthimit aksionerëve

5. Infiltrimi në tregje të reja dhe shfrytëzimi i tyre më lehtë
6. Krijimi i një logo dhe ofrimi i produkteve dhe shërbimeve me një kosto konkurruese dhe me cilësi të lartë.

Achua & Ola (2013) në analizën e tyre kanë evidentuar se bankat realizojnë blerje për një numër të madh arsyesh. Faktori kryesor që kontribon në marrjen e vendimit të këtij procesi ristrukturimi është numri i madh i avantazheve që ofron për botën e biznesit të bankave. Nga studimi i tyre evidentuan disa avantazhe nga procesi i blerjeve dhe bashkimeve:

1. Avantazhi i parë i blerjeve dhe bashkimeve është sinergjia, pra fuqi të tepërta që mundëson performancë të zgjeruar dhe efikasitet në kosto. Kur dy ose më shumë kompani të marra sëbashku dhe janë të mbështetur nga njëri-tjetri ajo që rezulton është e sigurtë që është fitim më i madh në aspektin e fitimeve financiare dhe të performancës së punës.
2. Efikasitetin e koston është një tjetër aspekt pozitiv i bashkimit dhe blerjes. Kjo është për shkak se çdo formë e bashkimit përmirëson fuqinë blerëse. Përveç kësaj zvogëlimi i stafit gjithashtu ndihmon shumë në shkurtimin e koston dhe rritjen e marzhit të fitimit të bankës. Një rritje në volumen e prodhimit do të reduktojë koston e prodhimit për njësi që përfundimisht çon në ekonomitë e shkallës
3. Me një bashkim është e lehtë për të ruajtur avantazh konkurrues, sepse ka shumë çështje dhe strategji që mund të japin më shumë rezultat duke kombinuar burimet dhe idetë e dy ose më shumë bankave. Një kombinim i dy bankave sigurisht që rrit dhe forcon rrjetin e biznesit duke përmirësuar pjesëmarrjen e tij në treg. Kjo ofron mundësi të reja të shitjes dhe fusha të reja për të eksploruar mundësitë e biznesit të tyre.

Disavantazhet

Krahas disa avantazheve të sipërpërmendura procesi i blerjeve dhe bashkimeve shoqërohet me disa disavantazhe si për bankat për përfshihen në këtë proces, punonjësit dhe klientët.

Sipas një studimi nga Gjirja (2007) krahas përparësive dhe anëve pozitive që rezultojnë nga një bashkim ka dhe disavantazhe të mundshme që janë:

1. Vështirësitë që lindin për personelin e bankave të bashkuara për t'u njohur me punëtorët e tjerë të rinj, me procedurat e reja
2. Pakënaqësitë dhe konkurrenca e brendshme, si dhe kontradita që shpesh zhvillohen midis të punësuarëve të bankës që është shpesh me ate që e ka blerë.
3. Probleme në lidhje me degë dhe objekteve të tjera të cilat mund të mos jenë të nevojshme pas bashkimit dhe nuk do të mund të jepen me qira ose shiten
4. Pas bashkimit do të jetë e nevojshme, që logot e reja të publikohen kjo do të thotë kosto shtesë marketingu
5. Mundësia që banka që do të krijohet pas bashkimit do të ketë personel të tepërta në disa departamente apo pozicione

Sipas Meka (2013) për fat të keq nuk ka një formulë magjike që garanton suksesin e një shkrirje & blerje pasi sic do proces tjetër biznesi ato nuk mund të jenë në mënyrë endemike të mira apo të këqija.

Metodologjia e punimit

Gjatë këtij punimi do të ndiqet një kombinim i analizës përshkruese dhe faktoriale. Analiza përshkruese është përdorur për të treguar nga ana teorike procesin e blerjeve dhe bashkimeve, llojet e tyre, karakteristikat e procesit, avantazhet dhe disavantazhet që e shoqërojnë. Për të evidentuar se në sistemin bankar në Shqipëri është e nevojshme të ndodh ky proces krahas analizës përshkruese është përdorur dhe analiza faktoriale për të treguar se cilët janë faktorët të cilët mund të çojnë sistemin bankar drejt një procesi të tillë. Kjo metodë është bazuar nga studime të ndryshme në lidhje me faktorët dhe motivet që çojnë në procesin e blerjeve dhe bashkimeve dhe nga analiza përshkruese e cila është mbështetur nga të dhëna konkrete për Shqipërinë nga raportet e publikuara nga Banka e Shqipërisë.

Sistemi Bankar në Shqipëri. A ka ardhur koha për Blerje dhe Bashkime?

Për të evidentuar nëse ka ardhur momenti dhe nëse po shihet në horizont një bashkim apo blerje e mundshme në sistemin bankar në Shqipëri do të analizohen disa faktorë dhe motive që çojnë në një proces të tillë. Duke dhënë fakte mbi realitetin e sistemit bankar në Shqipëri do mund të evidentojmë nëse duhet të ndodhi një proces i tillë. Motivët kryesorë, arsyet që çojnë në një blerje apo bashkim janë mbështetur nga dy studime nga një studim në Indi nga Kumari (2013) mbi blerjet dhe bashkimet në sistemin bankar dhe nga një studim i autorëve Kyriazopoulos dhe Petruloulos (2010), ky studim evidenton avantazhet, disavantazhet, arsyet dhe impaktet që ka ky proces në sistemin bankar.

Ka disa motive dhe arsye që i shtojnë bankat drejt një procesi të tillë që mund të jenë si blerja e bankave të vogla, përfitimi nga ekonomia e shkallës, përfitme nga taksa, për të rritur konkurrencën në tregun bankar. Gjithashtu disa banka shkojnë drejt blerjeve dhe bashkimeve të shtyra nga efekti i globalizimit, aplikikimit dhe futjes së teknologjive të reja, rritja e të ardhura

e ulja e shpenzime, kosto më e ulët kapitali, rritja e portofolit të investimit etj. Për të nxjerr në pah se cilët janë faktorët dhe motivet që mund të çojnë sistemin bankar në Shqipëri drejt një procesi blerje dhe bashkim jemi ndalur në disa motive kryesore.

1. Blerja e bankave të dobëta. Praktika e bashkimit të bankave të dobëta me bankat e forta po ndodhë gjithnjë e më tepër në shumë vende të botës, në mënyrë për të siguruar stabilitet të bankave të dobëta.

Në Shqipëri aktualisht operojnë 16 banka tregtare. Sipas një studimi të realizuar nga Note (2007) tregu bankar shqiptar klasifikohet si shumë i përqendruar në terma të aktiveve dhe depozitave. Në tabelën e mëposhtme vërehet se disa nga lojtarët po paraqesin një prirje rënëse të aktiveve të tyre, për shkak të përjetimit të humbjeve të njëpasnjëshme. Kjo është një shenjë që tregon për hapësira për shkrirje dhe blerje, pasi tregu po ngopet dhe shumë lojtarë nuk mund të veprojnë në mënyrë eficiente. Sipas Argin (2013) ky proces në Shqipëri do të vijë natyrshëm sidomos nëse shkrirja do të ndodhë midis bankave nga i njëjti vend i origjinës, pasi sfidat me të cilat përballen janë shumë të ngjashme nga perspektiva në nivel të shoqërisë mëmë, si dhe njohuritë e lojtarëve të përfshirë në këtë proces janë më të konsoliduara.

TABELA NR 2: PESHA SPECIFIKE E SECILËS BANKË NË SISTEMIN BANKAR

Bankat	Totali Bilancit	Burimet e Perhershme	Kapitali Aksioner	Teprica e Kredise	Kredi me Probleme	Bono Thesari	Letra me Vlere	Totali i Depozitave
Banka Raiffeisen	23.2	24.9	23.2	21.8	24	17.4	30.5	
Banka e Bashkuar e Shqipërisë	0.5	0.9	1.1	0.3	0.6	0.8	-	0.5
Banka Veneto	1.8	3	3.6	2.5	1.4	0.8	0.3	1.7
Banka Kombëtare Tregtare	21.9	15.2	16.6	15.7	8.1	23.7	30.5	21.4
Banka Tirana	7.4	6.9	8	7.4	15.9	14.9	4.3	7.6
Banka Ndërkombëtare Tregtare	0.7	1	1.2	0.5	0.4	1	1	0.7
Banka Intesa SanPaolo	11	11.6	13.7	8.9	12.2	7.8	16.6	11.2
Banka Procredit	3.3	4	3.5	4.4	3	4.2	0.3	3.2
Banka Credit Agricole	2.4	3.7	2.9	3.7	5.3	1	-	1.9
Banka NBG Albania	3.2	3.8	2.4	4.9	7.1	4.5	1.1	3.2
Banka Alpha Albania	6.1	5.6	4.6	6	9.4	10.5	6.3	6.6
Banka e Parë e Investimeve	1.4	1.1	1.2	1.2	0.6	0.5	1.9	1.3
Banka e Kreditit të Shqipërisë	0.1	0.8	1	0	0	0.1	-	0.1
Banka Credins	8.8	10.4	8.6	13.2	8.2	5.7	0.4	9
Banka Societe Generale	5.6	5.3	6.3	6.9	2.6	5.4	3.9	5.5
Banka Union	2.6	1.8	2.1	2.5	1.3	1.7	2.8	2.7
TOTALI	100	100	100	100	100	100	100	100

Burimi: Banka e Shqipërisë, tabelë e vetë autorëve

Nga tabela vihet re se ka një numër të konsiderueshëm bankash të cilat zënë një pjesë të vogël dhe fare të vogël të tregut dhe mbizotërimin nga disa të tjera prej tyre.

Duket se të gjashtëmbëdhjetë bankat kanë peshë të ndryshme specifike, ku pjesën më të madhe e zënë banka si Raiffeisen Bank apo Banka Kombëtare Tregtare. Pjesa tjetër e tregut ndahet nga bankat e tjera. Treguesit më të lartë të përqendrimit shfaqen në tregun e depozitave. Përqëndrimi i lartë i depozitave mbetet shqetësues, pasi depozitat janë faktori më i rëndësishëm që dikton kapacitetin kredidhënës. Gjithashtu, tri bankat më të mëdha në terma të aktiveve zotërojnë edhe pjesën më të madhe të depozitave. Kreditimi është aktiviteti më pak i përqendruar për tregun bankar në Shqipëri, duke shfaqur njëkohësisht edhe trendin më rënës të përqendrimit. Përqëndrimi i lartë i depozitave mbetet shqetësues, pasi depozitat janë faktori më i rëndësishëm që dikton kapacitetin kredidhënës të bankave. Burimi kryesor i finacimit të bankave mbeten depozitat e klientëve. Kjo do të thotë se po ka rënie të mëtejshme të përqendrimit të depozitave ka më pak të ngjarë të vërehet rënie e mëtejshme e përqendrimit në kredidhënies. Bankat e vogla për të fituar pozita në treg japin kredi dhe jashtë rregullave dhe standarteve. Por nga ana tjetër dhënia e kredisë pa kriter e pakontrolluar dhe analizuar mirë, të shtyra nga maksimizimi i fitimit aktual pa menduar për situatën e ardhshme dhe kostot që shkakton për vetë bankën, sistemin bankar e sistemin financiar në tërësi. Në qoftë se do të ndodhë një blerje apo bashkim i bankave të vogla me një nga bankat e mëdha do të shmangen këto probleme dhe do të ulet numri i kredive me probleme. Banka e re e krijuar nga procesi i blerjeve dhe bashkimeve mund ti zbehë problematikat e më sipërme sepse stafi do të jetë më i kualifikuar pasi nga punonjësit e të dy bankave do të përzgjidhen ata më të mirët, të cilët do të vlerësojnë si duhet rrezikun e secilit kredimarrës.

2. Rritja e konkurrencës në treg. Rritja e konkurrencës në treg dhe inovacioni i produkteve të reja financiare është një nga arsyet kryesore të bashkimit të disa bankave. Mihaljek & Hawkins (2012) kanë trajtuar se teorikisht një proces blerjeje

dhe bashkimi con në uljen e konkurrencës pasi do të thotë më pak banka. Megjithatë Holder (2000) ka argumentuar se një numër i madh bankash nuk do të thotë detyrimisht konkurrencë më e forte sepse një konkurrencë e dobët nuk lidhet domosdoshmërisht me një numër më të vogël bankash. Në Kanada sistemi bankar aktualisht përbëhet nga pesë gjashtë banka të mëdha dhe me një shkallë të lartë konkurrueshmërie. Sipas Claessens and Laeven (2003) në një studim të bërë konkurrenca në sektorin financiar është e rëndësishme për një numër arsyesh. Ashtu si dhe në industri të tjera shkalla e konkurrencës në sektorin financiar mund të ndikojë në efikasitetin e prodhimit të shërbimeve financiare. Sipas një studimi Bonis&Pozzolo&Stacchini(2009) arriten në përfundimin se përqendrimi i lartë në tregjet bankare mund të çojë në kushte më pak të favorshme për konsumatorët, veçanërisht në tregjet e kredisë për biznese të vogla depozitat me pakicë dhe shërbimet e pagesave por sipas një studimi në Itali dhe SHBA bankat kanë rritur nivelin e kreditimit për bizneset e vogla pas konsolidimit.

Intriano & Rossi (2012) gjetën se përqendrimi në sistemin bankar ka një efekt negativ dhe të rëndësishëm në efikasitetin e sistemit bankar, përveç në vendet e pasura me sisteme të zhvilluara financiare dhe më shumë liri ekonomike. Për më tepër, ata gjejnë mbështetje empirike se përqendrimi bankar rrit kufizimet e financimit dhe zvogëlon financimin bankar për firmat e vogla dhe të mesme, por jo për firmat e mëdha. Lidhja e përqendrimit dhe kufizimet e financimit bankar janë reduktuar në vendet me një sistem efikas ligjor, mbrojtjen e të drejtave pronësore të mirë, më pak korrupsion, më mirë i zhvilluar dhe regjistrat e kreditit. Për të matur konkurrencën e sistemit bankar shqiptar është bërë një studim nga Note (2007). Rezultatet dëshmojnë se konkurrenca mes bankave shqiptare është monopolistike, që nënkupton se bankat në Shqipëri diferencohen nga njëra-tjetra, duke u fokusuar në segmente të ndryshme të tregut dhe/ose duke ofruar produkte me karakteristika të ndryshme brenda të njëjtit segment.

TABELA NR. 3: INDEKSI H (HERFINDAHL) I PËRQENDRIMIT TË AKTIVEVE, DEPOZITAVE DHE KREDISË

Treguesit	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Indeksi H (aktivet)	0,15	0,14	0,14	0,15	0,15	0,14	0,14
Indeksi H (depozita)	0,17	0,15	0,16	0,16	0,15	0,14	0,14
Indeksi H (kredia)	0,11	0,11	0,11	0,12	0,12	0,12	0,12

Burimi: Banka e Shqipërisë, tabelë e vetë autorëve.

Sistemi bankar duhet t'i kushtojë një rëndësi të veçantë problemit të përqendrimit në lidhje me aktivitetin depozitues dhe kreditues. Nëse përqendrimi ruhet në nivele të lejuara, e bën bankën të operojë në treg më me lehtësi. Përqendrimi i aktivive të bankës, tek depozitat dhe kredia, që përfaqësohet nga indeksi Herfindahl (H), mund të thuhet se ka qëndruar përgjithësisht në të njëjtin nivel sidomos në 4 – 5 vitet e fundit. Në tabelën e mësipërme tregohen vlerat që ky indeks ka marrë ndër vite në lidhje me aktivet, depozitat dhe aktivitetin kreditues. Për më tepër, edhe konsolidime të mëtejshme në sistem, që mund të çojnë në rritje të përqendrimit, por që përmirësojnë eficiencën dhe rrisin qëndrueshmërinë e sistemit, do të ishin të mirëpritura për sa kohë nuk prishin kushtet e konkurrencës. Tregu bankar shqiptar (Revista Monitor, 2014) është në konkurrencë monopolistike. Thelbi i konkurrencës monopolistike lidhet me konkurrencën jo miqësore, pra që nuk ka për bazë çmimin, por karakteristikat e produktit. Pra në këtë strukturë, tregu konkurrohet me diferencimin e produktit dhe jo çmimin e tij dhe thjesht për përcaktimin e kësaj strukture tregu do të ishte e vështirë të pranohej që “paraja” si produkti i tregut bankar, qoftë për depozitat apo kreditë të diferencohet në bazë të “cilësisë”. Ky pozicioni monopol i jep mundësinë bankës të investojë dhe të japë kredi me interesa shumë të larta për të maksimizuar fitimin dhe të ardhurat sipas Bec (2008)¹.

Proçesi i blerjeve dhe bashkimeve pavarësisht se do të sjellë zvogëlim të numrit të bankave nga ana tjetër sjell fuqizim të bankave nga bashkimi dhe do të rrisë konkurrencën në sistemin bankar me kusht aplikimin e teknologjive të reja duke sjellë inovacion në ofrimin e produkteve dhe risive në treg.

3. Përfitimi nga ekonomia e shkallës. Një arsye e rëndësishme financiare shpesh për një bashkim është ekonomia e shkallës. Ekonomia e shkallës do të thotë kosto më të ulët nw veprimtarinw e pwrdshtshme tw bankws. Kjo do të reflektohet te klientwt duke rezultuar në një situatë të favorshme. Parimi themelor i bashkimit dhe blerjeve është e thjeshtë: $2 + 2 = 5$. Bashkimi i dy bankave krijon në vlerë shtesë që quhet «sinergji». Vlera e Sinergjisë mund të marrë tri forma:

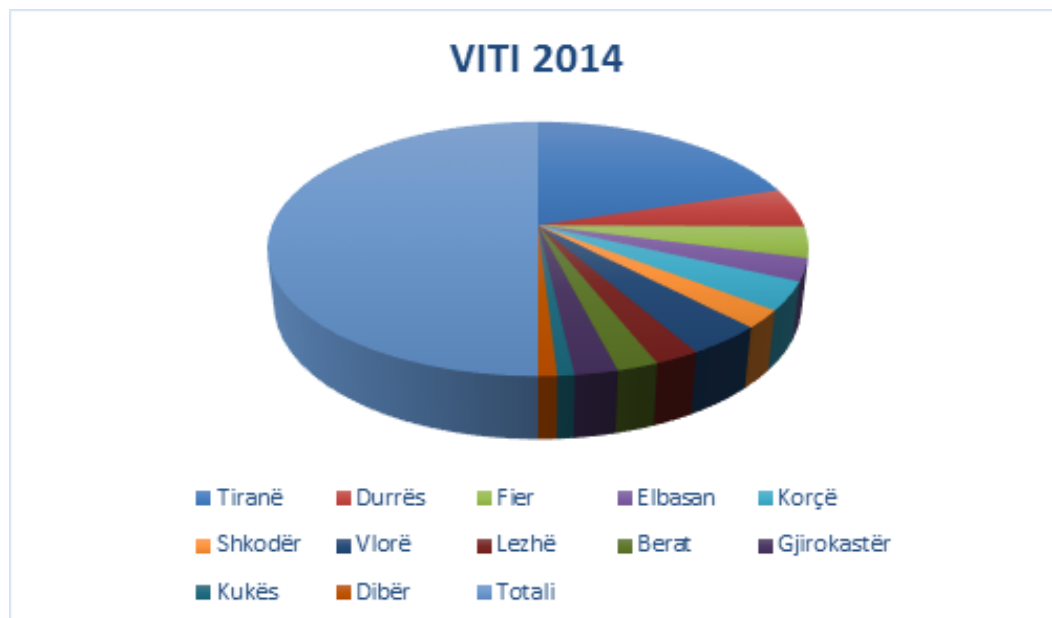
1. Të ardhurat: Duke i kombinuar të dy bankat, ne do të kuptojë ardhura më të larta se në qoftë se të dy bankat veprojnë të ndara;
2. Shpenzimet: Duke i kombinuar të dy bankat, ne do të kuptojë shpenzimet më të ulta, në qoftë se të dy bankat veprojnë të ndara
3. Kosto e Kapitalit: Duke i kombinuar të dy bankat, do të përjetojnë një kosto më të ulët të përgjithshëm të kapitalit.

Për pjesën më të madhe, burimi më i madh i vlerës sinergji është shpenzime më të ulëta. Shumë bashkimet janë të shtyrë nga nevoja për të shkurtuar shpenzimet. Kursimet e kostos shpesh vijnë nga eliminimi i shërbimeve të tepërta, të tilla si burimeve njerëzore, kontabilitet, teknologjisë së informacionit, etj. Megjithatë, bashkimet kanë arsye strategjike për kombinimin e biznesit të tyre që përfshijnë: Pozicionimin, plotësimin dhe kopetencat organizative.

¹ <http://siteresources.worldbank.org/INTFR/Resources/BeckBankCompetitionandFinancialStability.pdf>

Pozicionimi - Duke përfutuar nga mundësitë e ardhshme që mund të shfrytëzohen, kur të dy kompanitë janë të kombinuara. Për shembull, disa banka të vogla bashkohen me ato të cilat kanë një rol të rëndësishëm për tregun bankar duke bërë që të rritet dhe prezenca e tyre në këtë treg. Gjithashtu konsolidohen për të përfutuar nga trendet e reja në treg. Në grafikun e parë tregohet një shpërndarje gjeografike e degëve dhe agjensive sipas prefekturave (Banka e Shqipërisë 2014)

GRAFIKU NR:1: SHPËRNDARJA GJEOGRAFIKE E DEGËVE DHE AGJENSIVE SIPAS PREFEKTURAVE

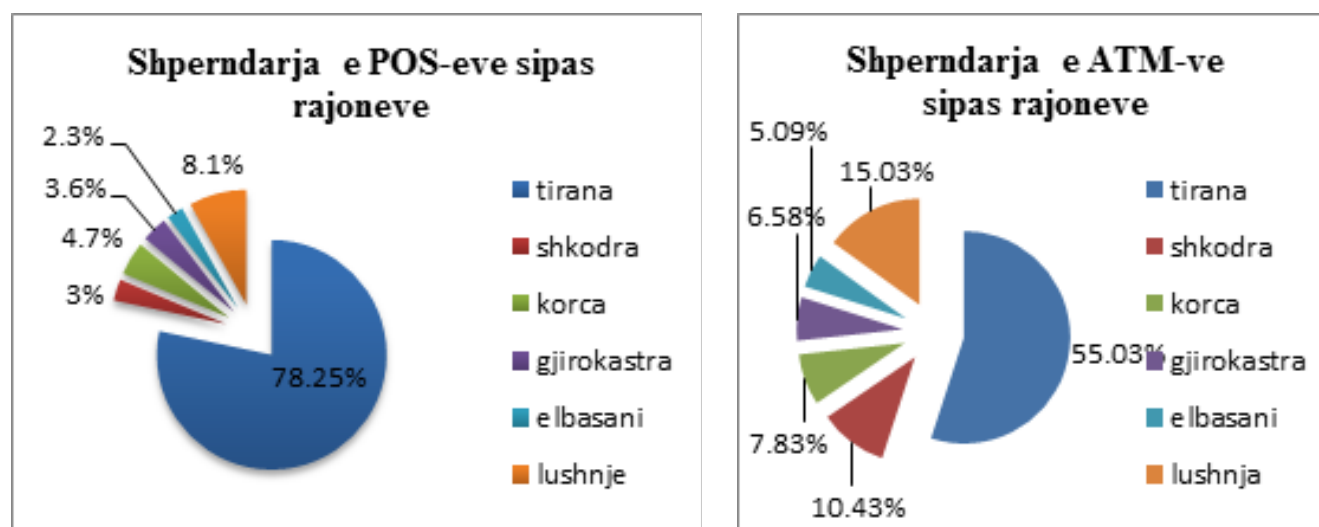


Burimi: Banka e Shqipërisë, grafik i vetë autorëve.

Ajo që vihet re është se numri më i madh i degëve është në Tiranë, më pas në Durrës, Fier dhe Korçë kurse në disa zona të tjera të vendit prezenca e bankave është shumë e ulët. Shpërndarja e degëve është e nevojshme për shpërndarjen e shërbimeve bankare, të inkurajojë përdorimin e tyre dhe të mbajë kontakte me konsumatorët. Një strukturë e tillë i lejon këto institucione që të ofrojnë një gamë të madhe të produkteve dhe shërbimeve. Në rast se do të ndodhë procesi i blerjeve dhe bashkimeve atëherë bankat do të përfitojnë duke e zgjeruar shtrirjen e tyre në shumë qytete të vendit dhe do të kenë më shumë mundësi për të ofruar produktet e tyre.

Plotësimi – Një bankë mund të ketë një dobësi të madhe (të tilla si shpërndarja e dobët) ndërsa banka tjetër ka një forcë të konsiderueshme. Duke i kombinuar dy banka, secila prej tyre mbush boshllëqe strategjike që janë të domosdoshme për mbijetesën afatgjatë.

GRAFIKU 3 SHPËRNDARJA E POS-EVE DHE ATM-VE SIPAS RAJONEVE NË VITIN 2014



Burimi: Banka e Shqipërisë, grafiku i vetë autorëve

Në grafikun 3.3 tregohet shpërndarja e pajisjeve ATM dhe POS sipas rajoneve. Vihet re shpërndarja e pajisjeve ATM dhe POS gjatë vitit 2014 është e përqendruar në rajonet e zhvilluara të vendit dhe në qendrat industriale, ku zona e Tiranës zë një peshë prej 55% të totalit të pajisjeve ATM dhe 78% të pajisjeve POS. Kjo tregon një akses më të lartë ndaj shërbimeve dhe produkteve bankare vetëm në zonën e Tiranës dhe në disa zona të tjera si në Shkodër ku ATM-të përfshijnë 10.43 të totali apo në Lushnjë ku ndodhen 15% e totalit të tyre. Procesi i shkrirjeve të bankave duke i kombinuar të dy bankat, secila prej tyre mbush-boshllëqe strategjike që janë të nevojshme për ti përmbushur kërkesat e klientëve dhe për të qënë sa më atraktive në treg dhe për të rritur të ardhurat.

Kompetencat organizative – Kjo realizohet nëpërmjet burimeve njerëzore dhe kapitalit intelektual e cila mund të ndihmojë në përmirësimin e të menduarit inovativ dhe zhvillim në kuadër të gjithë bankës².

TABELA NR 2: SHPËRNDARJA E PUNONJËSVE NË SISTEMIN BANKAR NË SHQIPËRI

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Nr. i Bankave	16	17	17	16	16	16	16	16	16	16	16
Nr. i Punonjësve	2,816	3,479	4,189	5,155	6,493	6,404	6,384	6,714	6,836	6,686	6,819
Nr. i Degëve/Agjensive	188	250	294	399	511	524	529	534	538	529	499
Nr. Mesatar i Punonjësve për:											
Bankë	176	205	246	322	406	400	399	420	427	418	426
Njësi Bankare	15	14	14	13	13	12	12	13	13	13	14
Nr. i Popullsisë	3,020	3,003	2,982	2,958	2,936	2,919	2,907	2,902	2,899	2,896	2,893
Nr. I Popullsisë për:											
Bankë	188,727	176,666	175,397	184,891	183,522	182,417	181,710	181,387	181,174	180,997	180,813
Njësi Bankare	16.062	12,013	10,142	7,414	5,746	5,570	5,496	5,435	5,388	5,474	5798
Punonjës Banke	1,072	863	712	574	452	456	455	432	424	433	424

Burimi: Banka e Shqipërisë, tabelë e vetë autorëve.

Nga tabela e mësipërme vihet re është se bankat në Shqipëri kanë një numër të konsiderueshëm punonjësish, i cili është rritur nga viti në vit ku përjashtim bëjnë vitet 2009-2010 që janë vitet e pas krizës. Punonjësit janë të rëndësishëm në sektorin bankar ashtu si dhe në gjithë kompanitë e tjera sepa ndihmojë në përmirësimin e të menduarit inovativ dhe zhvillimin e gjithë kompanisë Supozohet që pas procesit të blerjes numri i punonjësve do të ulët por mund të rritet cilësia pasi do të përzgjidhen më të mirët. Kjo ka të bëjë dhe me sinergjinë menaxheriale. Procesi i blerjeve dhe bashkimeve shoqërohet me një reduktim të numrit të bankave por Libohova (2014) është shprehur se bankat nuk janë gjë tjetër veçse njësi shërbimi, që duhet t'u përgjigjen nevojave të klientëve me shumëllojshmërinë e shërbimeve dhe me prezencën ku ata kanë nevojë. Në këtë aspekt nuk është e rëndësishme se sa është numri i bankave (sigurisht këtu përjashtojmë rastin e mungesës së konkurrencës dhe dominimit të bankave me pozicion monopol), por se sa ato janë prezente me shërbimet e tyre në çdo qelizë të shoqërisë. Nga të dhënat e mësipërme vihet re shifër e lartë e numrit të popullsisë për bankë apo për njësi bankare dhe procesi i blerjeve dhe bashkimeve do reduktojë numrin të punonjësve dhe degëve dhe sado të ulët ky numër prap mbetet i mjaftueshëm për të plotësuar nevojat dhe kërkesat e klientëve.

Konkluzione

Nga analiza e kryer arrihet në përfundimin se procesi i blerjeve dhe bashkimeve sjell përfitime të rëndësishme për sistemin bankar në terma të diversifikimit të riskut, produkteve dhe zgjerimit të huadhënies. Pra hipoteza e studimit e mbështetur në faktet e analizës vërtetohet. Gjithashtu arrihet dhe në disa përfundime të rëndësishme:

- Bankat kanë kërkuar zgjerim të aktivitetit të tyre përmes valëve të bashkimit dhe blerjeve përgjatë gjithë këtyre viteve duke filluar me Shtetet e Bashkuara të Amerikës, në Evropë dhe më pas ka filluar të përhapet në vende të tjera nëpër botë.
- Disa motive të rëndësishme që shtynë bankën të hyjë në një proces blerjeje dhe bashkimi janë: rritja e konkurrencës në treg, blerja e bankave të vogla, diversifikimi i riskut dhe produkteve, përfitimi nga ekonomia e shkallës.
- Procesi i blerjeve dhe bashkimeve sjellë rritje të konkurrencës në sistemin bankar me kusht që bankat e bashkuara të ofrojnë produkte të reja, me cilësi të lartë dhe me çmime atraktive që do të thotë komisione bankare më të ulëta dhe një normë e ulët interesi.
- Në sistemin bankar në Shqipëri është e nevojshme të ndodhë procesi i blerjeve dhe bashkimeve për të rritur konkurrencën në treg, për të përfituar nga ekonomia e shkallës, ofrimin e produkteve inovative, rritjen e kreditimit dhe cilësisë së tyre.

² www.exinfm.com/trmww/aining/course07-1.doc

Bibliografia

- Achua, J& Ola,P (2013). Mergers and Acquisitions Recapitalization Strategy and Strategy and Bank's Financial Volatility in Nigeria. Pp. 45-67
- Adeyemi, K.S. (2006). "Banking Sector Consolidation in Nigeria: Issues and Challenges". *Union Digest*, Vol. 9, No 3 & 4, June, pp. 123-144.
- Aggoud,R & Bourgeois,E (2012).The mismanagement of Mergers and Acquisition.pp.124-138
- Allen, I& Jagtiani ,J &Anthony ,Saunders (2000). The Role of Bank Advisors in Mergers and Acquisitions. *International Journal of Management Sciences and Business Research*. pp.168-182
- Argin, A ,(2012). Shkrirjet dhe blerjet a po vijnë? *Shoqata shqiptare e bankave ,Bankieri* 5.pp. 6-7.
- Bagterp,V & Bach,I(2010),The importance of mergers &acquisitions within the Danish banking sector during a financial crisis. pp 34-51.
- Banka e Shqipërisë. Raporti vjetor i mbikëqyrjes 2012-2014.
- Caves, R (2010). Effects of Mergers and Acquisitions on the economy: An industrial organization. *International Journal of Business and Management*, Vol.2(3).pp 74-89
- Claessens, S & Laeven , L(2003) . Competition in the financial sector and growth :growth: A cross –country perspective. *Economics Department Working papers* No 282.pp 89-134
- Galpin,T & Herndon,M (2005).The Complete Guide to Mergers and Acquisitions.pp. 58-74
- Gjirja, M(2007), Assessing the Efficiency Effects of Bank Mergers in Sweden, A panel-based Stochastic Frontier Analysis. *International Journal of Economic and Management Strategy*.pp124-141
- Goedhart,M&Koller,T &wessels,D (2010), The five types of successful acquisitions.
- Holder,O (2000) . Do Stock Mergers Create Value for Acquirers? *Quarterly Journal of Economics*.pp 72-95
- Intriano,C& Ross,F (2012).Do M&As Generate Value for Shareholders? An Analysis of the Italian Banking Sector. *Chinese Business Review*, ISSN 1537-1506 February 2012, Vol. 11, No. 2.pp 206-216.
- Khan,A (2011). Merger and acquisitions in the Indian banking system in post liberalization regime.*International Journal of Contemporary Business Studies* Vol: 2, No: 11. November, 2011.pp .45-62.
- Kyriazopoul,G & Petropoulos,D (2010).What are the advantages and disadvantages that lead banks into mergers and acquisitions?Is Altman's score model for bank ruptcy motivate banks for mergers and acquisitions? Evidence from the Greek banking system. *International Journal of Applied Economics*.pp 102-120.
- Meka, E (2013).Shkrirjet dhe blerjet në sitemin bankakr në Shqipëri ... ante portas? *Shoqata shqiptare e bankave , Bankieri* 5.pp. 5.
- Monika.M (2014).Mergers and Acquisitions in Indian Banking Sector A Comparative Study on Pre post Merger,*International Journal of Economic and Management Strategy*, Volumi4.pp.1-14.
- Note,S (2007). Konkurenca në sistemin bankar në Shqipëri.*Banka e e Shqipërisë*.pp.14-19.
- Okonkwo, C.O (2008), Legal framework for mergers and acquisitions'. *Central Bank of Nigeria*.pp 92-110.
- Rahman, O& Ayorinde, A (2013). Post mergers performance of selected Nigerian deposit money banks an econometric perspective. *International Journal of Management Sciences and Business Research*. pp 63-82
- Smirnova,M (2014).Motives of Mergers and AcauisitionsAcquisitions in the banking sector of Kazakhstan. *Economics questions, Issues and Problems*.pp 79-98.
- Soludo, C (2007).Beyond banking sector consolidation in Nigeria. *Global Banking Conference on Nigerian Banking Reform*.pp29-41
- Sufian,F(2004) ,The efficiency effects of bank mergers and acquisitions in a developing economy: Evidence from Malaysia, *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*.Vol.14(2004).pp 4 -22.
- Wolf, F (2008). Mergers and ascquisitions-opportunities and process. *International Journal of Business and Management*.pp 85-96.

ANALIZË E SJELLJES SË STUDENTIT: LARGIMET DHE PERFORMANCA NË UNIVERSITETIN EUROPIAN TË TIRANËS

PROF.DR ENGJËLL PERE

Universiteti European i Tiranës, Fakulteti Ekonomisë dhe Teknologjisë së Informacionit, Departamenti Financës

E-mail: engjell.pere@uet.edu.al

MSC. JOANA SHIMA

Universiteti European i Tiranës, Fakulteti Ekonomisë dhe Teknologjisë së Informacionit, Departamenti Financës

E-mail: joana.shima@uet.edu.al

ABSTRAKT

Reformat në arsimin e lartë të ndërmarra vitet e fundit, jo vetëm në Shqipëri por edhe në mjaft vende të tjera, në thelbin e tyre kanë synuar rritjen e cilësisë në këtë hallkë të sistemit arsimor. Kjo cilësi në tërësi mund të fomatohet në dy aspekte kryesore: së pari, në përgatitjen e të diplomuarve me një nivel të tillë profesional e kompetencash, i cili të jetë kompaktibël me atë nivel njohurish që kërkojnë profesione të ndryshme në jetën praktike; dhe së dyti, në rritjen e performancës në kryerjen e studimeve të larta, gjë që do të thotë në shkurtimin e kohës së nevojshme, si për marrjen e njohurive aplikative të domosdoshme, ashtu edhe për ta përgatitur individin më shpejt të gatshëm për tregun e punës. Këtij aspekti të dytë i shërbeu në fakt edhe reforma e Bolonjës, e cila pavarësisht nga problematikat, bazohet në fund të fundit në parimin e drejtë të reduktimit të ciklit bazë të studimeve (nga 4 në 3 vjet), si dhe në sjelljen e të diplomuarve më afër me tregun e punës, jo vetëm nga pikëpamja e njohurive të fituara, por edhe në aspektin kohor. Kjo ka reduktuar kohëzgjatjen e programeve universitare me qëllim që studentët të jenë në gjendje të diplomohen në një moshë më të hershme se sa në të kaluarën.

Fjalë kyç: *Sjella e studentit, performanca e studimeve, reforma e Bolonjës, reforma në arsim*

Hyrje

Arritjet arsimore janë rezultat i dukshëm i sistemit arsimor dhe një matje e suksesit të tyre. Për individët, nivelet e arritjeve kanë ndikim të madh, si personalisht ashtu edhe profesionalisht, në cilësinë e jetës dhe mundësitë për punë. Edhe pse niveli i arsimit në popullsinë e një vendi nuk është domosdoshmërisht një matje e mirë e cilësisë së arsimit, ai mundëson një përcaktim sasior të krahasueshëm të performancës së arsimit dhe kompetencave të popullsisë, si ndërmjet vendeve ashtu edhe në kohë të ndryshme. Reformimi i sistemit arsimor ka pasur prej kohësh një rëndësi të madhe në rritjen e zhvillimit ekonomik dhe social të vendit. Qëllimi kryesor ka qenë dhe mbetet sigurimi i një sistemi arsimor kombëtar modern, i cili nxit zhvillimin e qëndrueshëm ekonomik, rrit konkurrueshmërinë në rajon e më gjerë dhe konsolidon ndërgjegjen qytetare. Kështu, ndër vite janë hartuar politika të rëndësishme për përmirësimin e kuadrit ligjor në përputhje me standardet e Bashkimit Evropian në fushën e arsimit duke synuar rritjen e cilësisë.

Rritja e rolit të universitetit në shoqëri, misioni i tij dhe bashkëpunimi ndërmjet vendeve, pavarësisht strukturave organizative të ndërtuara brenda Komunitetit Evropian, bëri që në vitin 1988 rektorët e universiteteve të 80 vendeve të mbledhen në Bolonjë me rastin e 900-vjetorit të këtij universiteti për të nënshkruar “Kartën e Madhe” të Universiteteve (Magna Carta Universitatum), të nisur nga parimi se “ardhmëria e njerëzimit më së shumti varet nga zhvillimi kulturor, shkencor dhe teknik dhe se kjo ndërtohet në qendra të kulturës, të dijes dhe hulumtimit të përfaqësuar nga universitetet e vërtetë”. (Magna Charta Universitatum, Bologna, 1988). Ky bashkim i pavarur i përfaqësuesve të 14 universiteteve, tregon dhe njëherë fuqinë që ka arsimit në kontekstin kombëtar të secilit vend, por edhe në kontekstin e bashkëpunimit evropian. Procesi i Bolonjës ka për qëllim inovacionin e qëndrueshëm për arsimin e lartë evropian dhe kontribuon duke iu përgjigjur sfidave të zhvillimit në shoqëritë ku ne jetojmë.

Procesi i Bolonjës solli mjaft koncepte, parime e kërkesa të reja në fushën e arsimit të lartë për vendet nënshkruese të Deklaratës së Bolonjës (sikurse është dhe Shqipëria që nga viti 2003) dhe më gjerë në botë. Shumica e vendeve anëtare u përballën me sfida, veçanërisht vendet e Ballkanit Perëndimor, të cilat njësuan strukturën e cikleve të studimit, realizuan objektivat e vendosura nga Procesi i Bolonjës, por ato ndryshuan, gjithashtu, filozofinë dhe kuptueshmërinë e rolit kyç që luan arsimit i lartë në zhvillimin e qëndrueshëm të një vendi. Objektivat e Procesit të Bolonjës kanë ndryshuar nga viti në vit, duke shtuar gjithmonë e më tepër çështje të reja, që përbëjnë sfida të reja për secilin prej sistemeve kombëtare të arsimit të lartë të vendeve anëtare. I tillë është dhe roli i universiteteve në përgatitjen e individëve me kompetenca e aftësi për të përballuar ndryshimet teknologjike e diversitetin, duke u mbështetur sa më shumë në ofrimin e një arsimit cilësor me në qendër studentin dhe në ndjekjen e karrierës të studentit për përmirësimin e ofertës akademike.

Qëllimi dhe objektivat e studimit

Qëllimi i përgjithshëm i punimit është të na njohë me Procesin e Bolonjës dhe sesi ka ndikuar në sistemin e lartë arsimor. Konkretisht, objektivat e punimit janë: investigimi i studimeve universitare të studentëve, pra sa është numri i studentëve të padiplomuar kundrejt atyre të diplomuar; identifikimi i përqindjes së studentëve që braktisin universitetin dhe faktorët që kanë ndikuar në braktisjen e universitetit.

Pyetja kërkimore, hipoteza dhe metodologjia e punimit

Pyetja kërkimore mbi të cilën ngrihet studimi është: A është norma e braktisjes nga studentët ende e lartë edhe pas reduktimit të kohëzgjatjes së studimeve universitare?

Ndërsa, *hipoteza* e punimit: Reduktimi i kohëzgjatjes së studimeve nuk ka ndikuar shumë në uljen e normës së braktisjes së universitetit.

Metodologjia e përdorur bazohet kryesisht në të dhënat primare (administrative) të studentëve, të gjeneruara nga sekretaria e Universitetit Evropian të Tiranës. Gjatë hulumtimit është shfrytëzuar literatura bashkëkohore, deklaratat, raporte-progrese (OECD, UNESCO, Banka Botërore etj.) në lidhje me shkallën dhe mënyrën e zbatimit të procesit të Bolonjës dhe HEAL-së në Shqipëri dhe në vende të tjera, si dhe të dhëna statistikore nga INSTAT dhe Ministria e Arsimit.

Periudha e studimeve që është studiuar është cikli 3-vjeçar, bachelor, 2011-2014. Janë analizuar të dhënat për 446 studentë të regjistruar në periudhën deri në nëntor 2011, në Universitetin Evropian të Tiranës. Studentët i përkasin tre fakulteteve që përfshin ky universitet: Fakulteti Ekonomik, Juridik dhe ai i Shkencave Sociale dhe Edukimit.

Variablat e përfshirë në studim janë: gjinia, moshë, fakulteti, rrethi (ku ka mbaruar shkollën e mesme), lloji i shkollës së mesme (gjimnaz i përgjithshëm, profesionale etj); shkollë publike apo private, nota mesatare e shkollës së mesme, numëri i krediteve të marra gjatë ciklit 3-vjeçar, nëse kanë përfituar bursë apo jo. Braktisja e universitetit është matur në bazë të krediteve të marra nga studenti gjatë një periudhe 3-vjeçare. Kreditet që i duhen atij për të përfunduar ciklin e studimeve janë 180 kredite dhe studenti braktis studimet në qoftë se ai arrin në 30 kredite, për një periudhë 3-vjeçare.

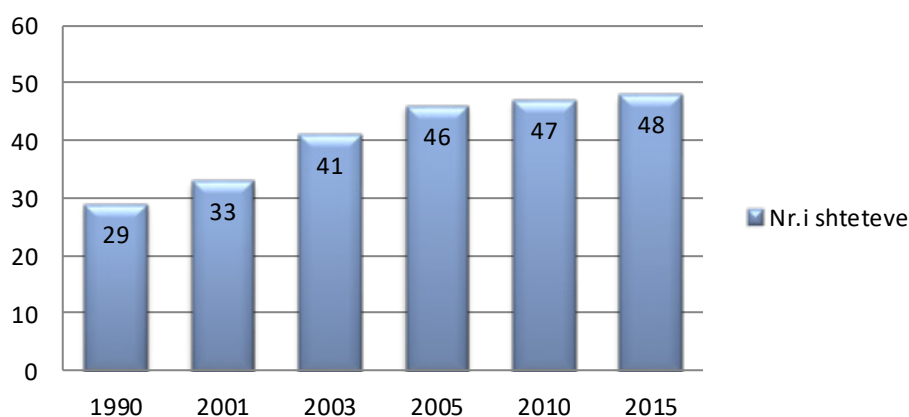
Rishikim literature

Në Konventën e Lisbonës thuhet se “nëse Evropa duhet të arrijë që të bëhet ekonomia më e qëndrueshme dhe më dinamike në botë, atëherë dhe Arsimit i Lartë Evropian duhet të tregojë se e merr seriozisht cilësinë e programeve dhe diplomave të tij dhe është i gatshëm për të vendosur mjetet e sigurimit dhe demonstrimin e kësaj cilësie”. (UNESCO,1997)

New York-based World Education Services, në vitin 2003, e përkufizon Bolonjën si proces të vazhdueshëm drejt krijimit të Hapësirës Europiane të Arsimit të Lartë (HEAL), ndërkohë që Këshilli i Evropës, në vitin 2005, e cilëson Proçesin e Bolonjës, si një proces reformues evropian, një proces i pazakontë, i ndërtuar në mënyrë të pavarur dhe i udhëhequr nga 46 shtete të ndryshme, me qëllim ndërtimin e HEAL-së.

Shqipëria u bë anëtare e Procesit të Bolonjës në Konferencën e ministrave të arsimit në vitin 2003. Procesi i Bolonjës është një bashkim vullnetar ndërmjet vendeve, që, sikurse është shprehur dhe eurokomisioneria për Arsimin dhe Kulturën, Vivian Reding, në vitin 2003, “Bolonja nuk mund të zbatohet “A la carte” (sipas kartës, domethënë në mënyrë të kufizuar a të detyruar), ajo duhet të realizohet përzemërsisht ndërmjet anëtarëve. Në të kundërt, ky proces do ta bëjë arsimin e lartë në Evropë më të dobët e më pak të bashkuar se më parë.

GRAFIK 1: NUMRI I ANËTARËSIMIT TË VENDEVE EVROPIANE NË PROÇESIN E BOLONJËS SIPAS VITEVE



Burimi: Këshilli i Europës, 2015.

David Crosier shprehet se “është e jashtëzakonshme që 46 shtete diskutojnë bashkërisht dhe bien dakord për një axhendë kaq të madhe sa ajo e arsimit të lartë”. Po ashtu, dhe Ján Figel shkruan se “Bolonja është e suksesshme për shkak të angazhimit të treguar së bashku nga autoritetet kombëtare, rajonale dhe nga aktorët e tjerë të përfshirë”.

Por, pavarësisht suksesit në aspektin bashkëpunues ndërmjet vendeve, Proçesi i Bolonjës ka qenë sfidë për vendet anëtare në aspektin e zbatimit të tij në kontekstet kombëtare dhe në gjithë Evropën, por ka patur dhe shumë kritika. Kritikët e Bolonjës kanë shtruar disa çështje mbi të cilat, ata mendojnë se ky proces po transformon universitetet, duke i vendosur ata përballë kufizimeve të tregut ndërkombëtar, duke ulur bursat e studentëve e duke e bërë kështu arsimin më të shtrenjtë. Kritikët theksojnë se, ndryshimi i cikleve të studimit dhe vendosja e sistemit të krediteve shkurton kohën dhe shton ngarkesën mësimore të studentëve, duke mos u dhënë mundësinë për të plotësuar nevojat e tyre financiare nëpërmjet punësimit gjatë shkollimit.

Gjithashtu, shumë studiues të tjerë që janë marrë me Proçesin e Bolonjës e kanë kundërshtuar standardizimin e universiteteve, duke u shprehur se “universitetet nuk janë të njëjtë, disa janë më të mirë se sa të tjerët dhe akoma më tej, ata do të ofrojnë të njëjtin kurs studimi në mënyra të ndryshme, gjë e cila mund të jetë më e matshme mes dy universiteteve në të njëjtin qytet. Po ndërmjet Sllovenisë dhe Italisë e Spanjës e Gjermanisë, si mund të jetë? Kurset e arsimit të lartë i ofrohen një komuniteti të ndryshëm dhe nuk mund të thjeshtësohen në këtë mënyrë e të bëhen kurse të të njëjtës masë, formë dhe peshë”. Proçesi i Bolonjës ka sjellë “rebelimin” e shumë studentëve dhe akademikëve qysh në konceptimin e tij, duke përfshirë demonstrata të studentëve në Francë, Angli në vitin 2002-2003 dhe 2007. Në vitin 2008, gjithashtu, 5000 studentë demonstruan në Kroaci, sikurse janë organizuar protesta dhe nga studentët në Gjermani e Itali.

Dy vjet pas Deklaratës së Bolonjës (1999), në vitin 2001, kur Shqipëria ende nuk ishte anëtare e Proçesit të Bolonjës, u vendos sistemi i krediteve në shkollat e larta, “për të arritur standardet evropiane të Arsimit të Lartë, për të lehtësuar lëvizjen e studentëve nëpërmjet njohjes së rezultateve të studimeve të kryera në nivel jouniversitar, universitar dhe pasuniversitar”. Në këtë dokument, për herë të parë përmenden për t'i zbatuar disa nga konceptet dhe parimet e Procesit të Bolonjës, si: pikët e kreditit për çdo lëndë, modul dhe për çdo element tjetër të detyrueshëm për të arritur diplomimin dhe kualifikimin e kërkuar, duhet të pasqyrohen në planin mësimor; kreditet, të cilat shprehin kohën e studimit të studentit me aftësi mesatare, të llogariten duke marrë për bazë përvojën kombëtare dhe ndërkombëtare; shuma totale e orëve të studimit, e shprehur në

kredite, përfshin ngarkesën e punës në auditor dhe jashtë tij. Kreditet duhet të shprehen me numra të plotë; një vit akademik përmban 60 kredite dhe një semestër përmban normalisht 30 kredite; shkollat e larta duhet t'i krijojnë mundësi studentit të fitojë kredite edhe në lëndë të tjera, jashtë kursit të studimit që ndjek, të cilat shënohen në Shtojcën e Diplomës (suplementin e diplomës) etj. Gjithashtu, në këtë dokument porositet që të hartohen modulet me kredite përkatëse “për t'i përdorur për lëvizjen e studentëve brenda dhe jashtë vendit”.

Në raportin e progresit të publikuar në nëntor 2015, thuhet se Shqipëria ka bërë hapa të moderuar në fushën e arsimit dhe të kulturës. Sistemi arsimor shqiptar duhet të bëjë përpjekje në sigurimin e gjithëpërfshirjes, besueshmërisë, transparencës dhe cilësisë. Në veçanti për vitin e ardhshëm, Komisioni Evropian rekomandon se duhen ndërmarrë nisma konkrete në implementimin e ligjit të ri me qëllim rritjen e cilësisë; implementimin e kurrikulave të bazuara në kompetenca dhe rezultatet e të nxëniet; të vazhdojë rristurimin e arsimit dhe edukimit profesional me qëllim orientimin e tij drejt tregut të punës si dhe të nxitë bashkëpunimin me sektorin privat. Raporti mjaft kritik i progresit të vitit 2015, e konsideron edukimin si një nga sektorët më të rrezikuar në fushën e korrupsionit si dhe një nga sektorët me nivelin më të ulët të financimit, rreth 3% e PPB, ku 61% e tij i dedikohet arsimit parauniversitar.

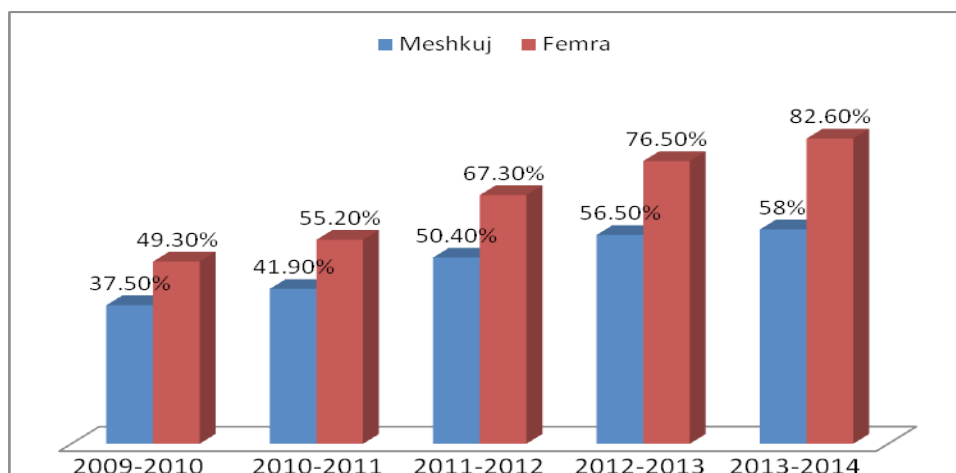
Financimi i arsimit për frymë ka ardhur përgjithësisht në rritje. Treguesi ka shkuar nga 7368 lekë/person në 2003-shin, në 13 321 lekë/person në 2009-n dhe gati është dyfishuar në 2014-n, me 14.474 lekë/person. Rritjen më të lartë arsimit për frymë e ka pasur në vitet 2007-2008, përkatësisht me 20% dhe 16.16%, ndërsa në vitet e tjera ritmet e rritjes kanë qenë më të ulta. I vetmi vit që ka shënuar rënie për financimin e arsimit për frymë (-2%) ka qenë 2010-a, e cila ka ardhur kryesisht si pasojë e tkurrjes së buxhetit të arsimit të këtij viti krahasuar me 2009-n. (Open.Data, 2003-2014)

Për të diplomuarit e rinj nuk mjafton vetëm baza e dijes teorike që ata e marrin, por kanë nevojë edhe të përvetësojnë një sërë kompetencash që u mundësojnë atyre të jenë më të shkathët për t'u ballafaquar me sfida të reja dhe të panjohura. Në këtë kontekst, shqetësimet e aktorëve universitarë (Institucionet e Arsimit të Lartë, mësimdhënësit dhe studentët) lidhur me efektivitetin e programeve studimore janë shtuar në mënyrë dramatike. Në të vërtetë, punësimi nuk varet vetëm nga cilësia e arsimit që të diplomuarit kanë marrë gjatë studimeve të larta. Nga njëra anë, ndryshimet në gjendjen e përgjithshme në ekonomi dhe në tregun e punës janë përcaktuesit më të rëndësishëm të mundësive për punë dhe, nga ana tjetër, ka shumë faktorë që ndikojnë në perspektivat e punësimit të një individi, çka do të thotë se jo të gjithë të diplomuarit, që kanë marrë të njëjtin arsim, kanë të njëjtat shanse në tregun e punës. Faktorë të tillë përfshijnë: formën e studimit (me kohë të plotë ose me kohë të pjesshme), vendndodhja dhe mobiliteti i studentëve, përvoja e mëparshme e punës, si edhe moshë, gjinia, përkatësia etnike ose klasa shoqërore. (Komisioni Europian, 2014).

Arritjet arsimore janë rezultat i dukshëm i sistemit arsimor dhe një matje e suksesit të tyre. Për individët, nivelet e arritjeve kanë ndikim të madh, si personalisht ashtu edhe profesionalisht, në cilësinë e jetës dhe mundësitë për punë. Edhe pse niveli i arsimit në popullsinë e një vendi nuk është domosdoshmërisht një matje e mirë e cilësisë së arsimit, ai mundëson një përcaktim sasior të krahasueshëm të performancës së arsimit dhe kompetencave të popullsisë, si ndërmjet vendeve ashtu edhe në kohë të ndryshme.

Niveli i tretë i arsimit përfshin arsimin e lartë. Në ditët e sotme ka kërkesë më shumë për universitete cilësore dhe të orientuara drejt kërkimit. Veçanërisht i lartë ka qenë interesi në ndjekjen e arsimit të lartë. Në vitin 2014, 60 përqind e të diplomuarve ka përfunduar ciklin e parë të studimeve universitare dhe 40 përqind e tyre ka përfunduar ciklin e dytë të nivelit master.

GRAFIK 2: NORMA BRUTO E REGJISTRIMIT NË ARSIMIN E LARTË , SIPAS VITIT SHKOLLOR DHE GJINISË



Burimi: Ministria e Arsimit dhe Sporteve, INSTAT, 2014

Niveli arsimor i të rinjve në Shqipëri po rritet me ritme të shpejta. Regjistrimi i të rinjve në universitete ka qenë në rritje. Numri i të diplomuarve nga arsimit i lartë është rritur ndjeshëm që në censusin e vitit 2001 dhe vazhdon të rritet: shifra e vitit 2014 është pothuajse dyfish e asaj të vitit 2009. Shkencat humanitare dhe artet janë fusha e studimeve universitare që ka nxjerrë numrin më të madh të diplomimeve, duke llogaritur 41 përqind të të gjitha diplomimeve në vitin 2014. Fusha e tjera

të mëdha janë Shëndetësia dhe Mirëqenia dhe Bujqësia (secila me 13 përqind të diplomimeve), Arsimi dhe Shkencat Sociale, Biznesi dhe Drejtësia (të dyja me 9 përqind) dhe shkencat natyrore (INSTAT, 2015). Rreth 66 përqind e të diplomuarve në universitet janë gra. Fusha e studimit që është dominuar më shumë nga gratë është Arsimi (83 përqind), i ndjekur nga Bujqësia dhe Shëndetësia dhe Mirëqenia me përkatësisht 77 dhe 76 përqind. Shkencat natyrore, inxhinieria, prodhimi dhe ndërtimi (36 përqind), shkencat natyrore (39 përqind) dhe shërbimet (26 përqind) janë të vetmet fusha ku gratë e diplomuara janë në pakicë.

TABELA 1: STUDENTË TË DIPLOMUAR 2009-2014

Vitet	Studentë të diplomuar	
	Femra	Meshkuj
2009-2010	64.50%	35.50%
2010-2011	63.60%	36.40%
2011-2012	64.30%	35.70%
2012-2013	65%	35%
2013-2014	65.80%	34.20%

Burimi: INSTAT, 2015

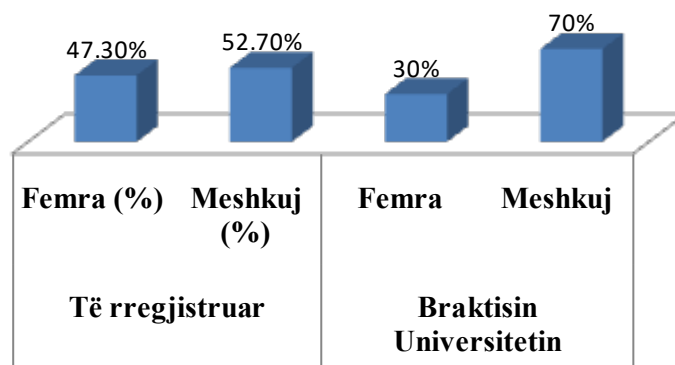
Nga tabela shikojmë numrin e lartë të të diplomuarve femra kundrejt meshkujve. Dhe në vitin akademik 2013-2014, përqindja e të diplomuarve femra është 65.8përqind; ndërsa të diplomuarit meshkuj 34.2 përqind. Siç do ta shikojmë edhe nga studimi ynë, të padiplomuarit dhe ata që braktisin shkollën në një masë të lartë janë meshkujt. Por, nëqoftëse do krahasonim shkollën e pjesëmarrjes në forcën e punës, ndërmjet meshkujve dhe femrave, ajo është më e lartë për meshkujt. Në vitin 2014, për grupmoshën 15-29 vjeç, për meshkujt shkalla e pjesëmarrjes në forcën e punës ishte 51.2 përqind, ndërsa për femrat e kësaj grupmoshe 32 përqind. Shkalla e punësimit për meshkujt e kësaj grupmoshe ishte 33 përqind për meshkujt dhe 23.3 përqind për femrat (INSTAT, 2014).

Pavarësisht përmirësimeve, në këndvështrimin europian, Shqipëria akoma mbetet prapa sa i takon arritjeve arsimore. Vetëm mbi katër të pestat (82 përqind) e popullsisë së BE-së, të moshës 20 deri në 24 vjeç ka përfunduar të paktën nivelin dytësor të lartë të arsimit (Eurostat 2015), krahasuar me 59 përqind të grupmoshës 20-24 vjeç në Shqipëri.

Analizë, interpretim të dhënash

Fillimisht, shikojmë numrin e studentëve që janë rregjistruar deri në nëntor 2011, si dhe shifrën sesa nga këta studentë largohen nga universiteti.

GRAFIK 3: NUMRI GJITHSEJ I STUDENTËVE TË RREGJISTRUAR, NËNTOR 2011 DHE NUMRI I STUDENTËVE QË KANË BRAKTISUR UNIVERSITETIN SHTATOR 2014



Burimi: Autori

Numri i studentëve të rregjistruar deri në nëntor 2011 është 446 studentë, ku: 47.3% e tyre janë femra dhe 52.7% janë meshkuj. Rreth 14% e tyre kanë braktisur universitetin, ku 30% janë femra, ndërsa 70% janë meshkuj. Duke marrë parasysh që cikli i studimeve është vetëm tre vjet, shikojmë që kjo shifër është deri diku e lartë kundrejt totalit të studentëve.

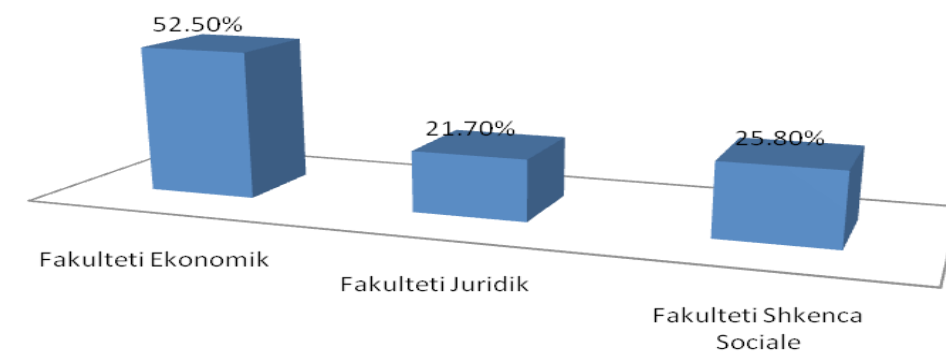
TABELA 1: NUMRI I STUDENTËVE TË RREGJISTRUAR GJATË VITIT 2011 DHE NUMRI I STUDENTËVE QË KANË BRAKTISUR UNIVERSITETIN NË VITIN 2014, NË PËRFUNDIM TË CIKLIT 3-VJEÇAR TË STUDIMEVE

Të Rregjistruar 2011-2012			Braktisin Universitetin		
Femra (%)	Meshkuj (%)	Totali	Femra	Meshkuj	Totali
211 (47.3%)	235 (52.7%)	446	19 (30%)	44 (70%)	63 (14%)

Burimi: Autori

Kampioni prej 446 studentësh është pjesë e Fakultetit Ekonomik, Juridik dhe Shkencat Sociale. Shpërndarja e studentëve ndërmjet fakulteteve, paraqitet në grafikun e më poshtëm:

GRAFIK 4: PËRQINDJA E STUDENTËVE TË RREGJISTRUAR SIPAS FAKULTETEVE



Burimi: Autori

Rreth 52.5% e tyre (234 studentë) kanë zgjedhur të studiojnë në Fakultetin Ekonomik; 21.7% (97 studentë) në Fakultetin Juridik, ndërsa 25.8% (115 studentë) në Fakultetin e Shkencave Sociale.

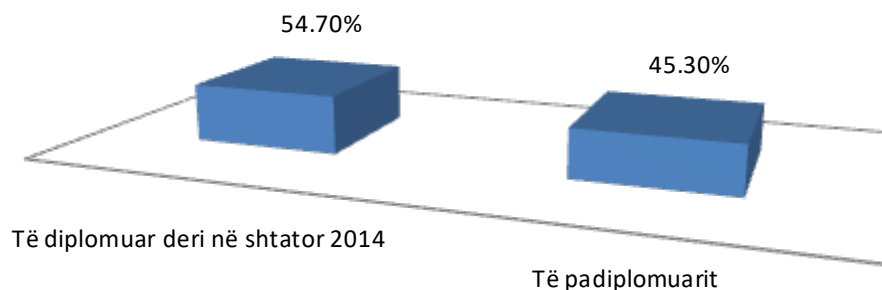
Numri i studentëve të diplomuar dhe atyre të padiplomuar, në sezonin e parë jepet si më poshtë:

TABELA 2: NUMRI I TË DIPLOMUARVE DHE I TË PADILOMUARVE, SHTATOR 2014.

Të regjistruarit		
Të diplomuar deri në shtator 2014	Të padiplomuarit	Totali
244 studentë (54.7%)	202 studentë (45.3%)	446 studentë

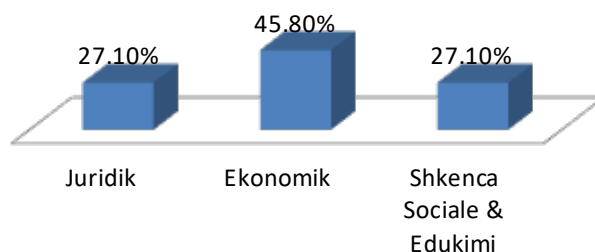
Burimi: Autori

GRAFIK 5: PËRQINDJA E TË DIPLOMUARVE / PADILOMUARVE, SHTATOR 2014.



Burimi: Autori

Përqindja e studentëve që nuk diplomohen deri në shtator 2014, është e lartë, rreth 45.3 përqind e nivelit të të regjistruarve. Vetëm 54.7 përqind e tyre arrijnë të diplomohen deri në këtë periudhë.

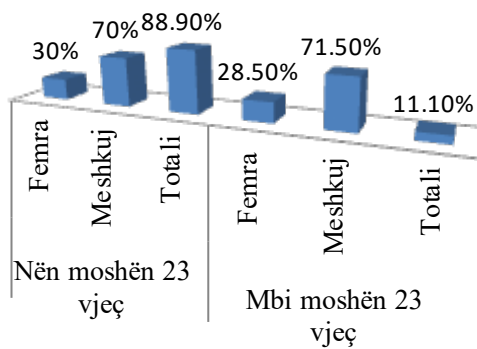
GRAFIK 6: PËRQINDJA E STUDENTËVE TË PADIPLOMUAR SIPAS FAKULTETEVE


Burimi: Autori

Nga grafiku shikojmë: 27.1 përqind e totalit të studentëve të padiplomuar (45.3 përqind) janë nga Fakulteti Juridik; pjesa më e madhe rreth 45.8 përqind janë nga Fakulteti Ekonomik dhe 27.1 përqind nga Fakulteti i Shkencave Sociale. Fakulteti Ekonomik ka përqindjen më të lartë të të padiplomuarve, por kishte edhe numrin më të lartë të studentëve. Gjithashtu, një arsye tjetër është edhe fakti se degët e këtij fakulteti konsiderohen më të vështira sesa degët e fakulteteve të tjera.

Grup-mosha nën 23 vjeç, zë përqindjen më të lartë të atyre që kanë braktisur universitetin, rreth 88.9 përqind, duke e krahasuar me grup-moshën mbi 23 vjeç (11.1 përqind). Prirja e femrave për të mbaruar sa më parë ciklin e studimeve kundrejt meshkujve shikohet qartë edhe nga grafiku i mëposhtëm, ku në të dyja grup-moshat, meshkujt zënë përqindjen më të madhe të të padiplomuarve dhe janë ata që nuk mbarojnë dot studimet e larta. Universiteti është kosto oportune e të qenurit në punë. Pikërisht, kjo është një arsye e fortë që shumica e meshkujve nuk arrijnë t'i përfundojnë studimet e larta.

Disa faktorë të tjerë që çojnë në braktisjen e universitetit mund të jenë: kushtet financiare të studentëve, largësia nga institucioni ku ata kryejnë studimet etj.

GRAFIK 7: PËRQINDJA E BRAKTISËSVE TË UNIVERSITETIT SIPAS MOSHËS DHE SIPAS GJINISË


Burimi: Autori

Rreth 50.7% e studentëve që kanë lënë studimet janë nga rrethi i Tiranës, ndërsa pjesa tjetër 49.3% janë nga rrethet e tjera të Shqipërisë. Por, Tirana kishte dhe numrin më të lartë të studentëve, kështuqë shqetësuese është norma e braktisjes nga qytetet e tjera. Shikojmë që, largësia e rrethit nga ata vijnë me universitetin, ndikon te vendimi që këta studentë të ndërpresin studimet e larta.

TABELA 3: RRETHI KU KANË MBARUAR SHKOLLËN E MESME STUDENTËT QË KANË BRAKTISUR STUDIMET

Braktisësit e Universitetit - Rrethi		
Tiranë	Të tjera	Totali
32 studentë (50.7%)	31 studentë (49.3%)	63 studentë

Burimi: Autori

Pjesa dërrmuese e të regjistruarve vijnë nga shkollat publike (58.5përqind), kundrejt studentëve që kanë mbaruar në shkollat e mesme private (41.5përqind).

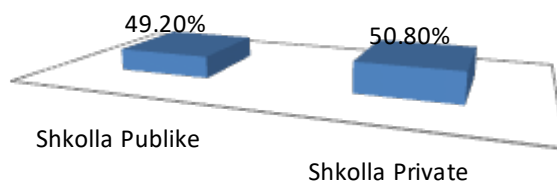
TABELA 4: NUMRI I STUDENTËVE QË VIJNË NGA SHKOLLAT PUBLIKE/PRIVATE

Të Rregjistruarit - Shkollë Publike/Private		
Shkollë Publike	Shkollë Private	Totali
261 studentë (58.5%)	185 studentë (41.5%)	446 studentë

Burimi: Autori

Mund të themi që nuk ka ndonjë rëndësi të madhe lloji i gjimnazit që kanë ndjekur studentët, me braktisjen e studimeve. Duke e parë këtë fakt edhe nga përqindjet e mëposhtme ku, 49.2 përqind vijnë nga shkollat publike dhe 50.8 përqind nga ato private.

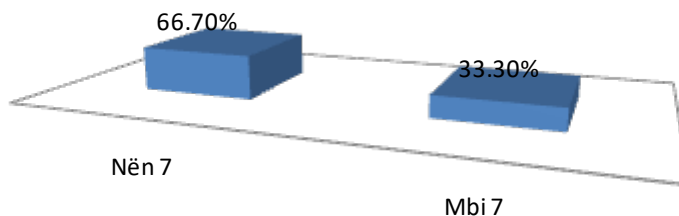
GRAFIK 8: STUDENTËT QË KANË BRAKTISUR UNIVERSITETIN SIPAS LLOJIT TË GJIMNAZIT



Burimi: Autori

Studentët që janë rregjistruar në atë periudhë, në Universitetin Europian të Tiranës, kanë një mesatare të shkollës së mesme disi të lartë. Rreth, 57.4 përqind e tyre e kanë mesataren mbi notën 7; dhe 42.6 përqind e kanë mesataren nën 7. Pjesa dërrmuese e studentëve që studiojnë në këtë universitet janë relativisht studentë të një niveli mesatar e të mirë.

GRAFIK 9: NOTA MESATARE E GJIMNAZIT E STUDENTËVE QË KANË BRAKTISUR STUDIMET



Burimi: Autori

Pjesa më e madhe e atyre që kanë lënë studimet janë në nivelin nën 7 të notës mesatare të gjimnazit, 66.7 përqind, ndërsa 33.3 përqind e tyre janë në mesataren mbi 7. Nota mesatare e gjimnazit përcakton edhe nivelin e studentit, gjithashtu është edhe variabël që ndikon në nivelin e braktisjes së studimeve.

Universiteti Europian i Tiranës ofron edhe bursa për disa kategori të ndryshme të studimeve, si: bursa talenti, bursa ekselence, sociale, për studentët me aftësi të kufizuara etj. 34 studentë (7.6 përqind) e të rregjistruarve kanë përfituar bursë. Vetëm 4 nga keta studentë kanë braktisur universitetin.

Konkluzione/ Rekomandime

Rreth 16 vjet më parë, arsimit i lartë në Evropë filloi t'i nënshtrohej një periudhe transformimi nën emrin e Procesit të Bolonjës, proces ky, që lindi si një përgjigje ndaj masivizimit të universiteteve, ndërkombëtarizimit dhe presionit të konkurrencës globale. Për të ndërtuar Hapësirën Evropiane të Arsimit të Lartë (HEAL), universitetet e Evropës, si pjesë e këtij procesi, pësuan ndryshime rrënjësore strukturore dhe kulturore, duke patur si qëllime kryesore rritjen e punësimit, nxitjen e mobilitetit të qytetarëve evropianë dhe rritjen e konkurrueshmërisë ndërkombëtare të arsimit të lartë evropian. Si shumë vende të tjera të Bashkimit Europian, edhe Shqipëria adaptoi këtë proces.

Niveli arsimor i të rinjve në Shqipëri po rritet me ritme të shpejta. Regjistrimi i të rinjve në universitete ka qenë në rritje dhe numri i të diplomuarve nga arsimit i lartë është rritur ndjeshëm. Por, pavarësisht përmirësimeve, Shqipëria akoma mbetet prapa për sa i takon arritjeve arsimore. Mbi 82 përqind e popullsisë së BE-së, të moshës 20 deri në 24 vjeç ka përfunduar të paktën nivelin dytësor të lartë të arsimit krahasuar me 59 përqind të grupmoshës 20-24 vjeç në Shqipëri (Eurostat, 2015).

Nga punimi rezultoi që, pjesa dërrmuese e studentëve nuk arrijnë të diplomohen në kohë dhe periudha e mbarimit të universitetit shtyhet me disa vite, krahasuar me ciklin normal të studimeve. Norma e braktisjes mbetet disi e lartë, megjithë reduktimin e kohëzgjatjes nëpërmjet Kartës së Bolonjës. Brenda kohës normale janë diplomuar vetëm 54.7 përqind e tyre, ndërsa 45.3 përqind nuk kanë mundur të diplomohen. Nga këto, 14 përqind e tyre kanë braktisur universitetin, ku 30 përqind janë femra dhe 70 përqind janë meshkuj, shifër kjo relativisht e lartë krahasuar me kampionin e studentëve që janë marë në studim. Largësia e rrethit nga studentet vijnë me universitetin, ndikon te vendimi që këta të ndërpresin studimet e larta. Shumica e të padiplomuarve i përkasin moshës nën 23 vjeç, 45.8 përqind janë studentë të Fakultetit Ekonomik. Nota mesatare e gjimnazit përcakton edhe nivelin e studentit, gjithashtu është edhe variabël që ndikon te niveli i braktisjes së studimeve, kështu 66.7 përqind e atyre që kanë lënë studimet janë në nivelin nën 7 të notës mesatare të gjimnazit, ndërsa 33.3 përqind e tyre janë në mesataren mbi 7.

Bibliografia

- P. G. Altbach, L. Reisberg, L. E. Rumbley (2009), *"Trends in Global Higher Education: Tracking an Academic Revolution – A Report Prepared for the UNESCO, World Conference on Higher Education"*, Francë.
- G. Boero, T. Laureti, R. Naylor (2005), *"An Econometric Analysis of Student Withdrawal and Progression in Post-Reform Italian Universities"*, Centro Ricerche Economiche Nord Sud, Italy.
- European Commission (2014), *"Modernisation of Higher Education in Europe: Access, Retention and Employability"*. Eurydice Report. Luxembourg: Publications Office of the European Union, B-1049 Brussels.
- European Commission (2015), *"Final Commission Staff Working Document Albania Report"*, Brussels.
- INSTAT (2014), *"Anketa e Forcave të Punës 2012-2014"*, Tiranë.
- INSTAT (2015), *"Të rinjtë në shqipëri: sfidat në kohët që ndryshojnë"*, Tiranë.
- INSTAT (2015), *"Femra dhe Meshkuj në Shqipëri"*, Tiranë.
- Magna Charta Universitatum* (1988), Bologna, Italy.
- L.S. Terry (2008), *"The Bologna and its impact in Europe: It's so much more than degree changes"*, Italy.
- P. Zgaga (2005), *"Looking out: The Bologna Process in a Global Setting On the 'External Dimension' of the Bologna Process"*.
- UNESCO (1997), *"Konventa për njohjen e kualifikimeve përkthazi me arsimin e lartë në rajonin evropian"*, Lisbonë.

Burime nga interneti:

- http://www.coe.int/T/DG4/HigherEducation/EHEA2010/BolognaPedestrians_en.asp
- <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2246620/#b3>
- <https://euobserver.com/opinion/28023>
- <http://open.data.al/sq/lajme/lajm/lang/sq/id/1057/Buxheti-i-arsimit-per-fryme-ne-vitet-2003-2014#sthash.CËvBZËvZ.dpuf>
- http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/key_documents/2015/20151110_report_albania.pdf
- <http://www.le.ac.uk/press/ebulletin/highereducationnews/timeforthevoice.html>

NDIKIMI I MIGRIMIT DHE REMITANCAVE NË ARSIM

YLBER PREKAZI

Universiteti Europian i Tiranës, Fakulteti Ekonomik, Profili: Financë
ylberprekazi@gmail.com

ABSTRAKT

Në Kosovë migrimi ka qenë në përmasa të mëdha në periudha të caktuara, dhe sot sipas Agjencisë së Statistikave të Kosovës, janë mbi 700 mijë kosovarë që jetojnë në vende të ndryshme, pjesa më e madhe e koncentruar në Evropën Perëndimore (sidomos në Gjermani dhe Zvicër) dhe në Shtetet e Bashkuara të Amerikës. Remitancat e dërguara nga emigrantët arrijnë vlerat e mbi gjysmë miliardë euro gjatë një viti, dhe vazhdojnë të kanë një rol të rëndësishëm për ekonominë e vendit, duke kontribuar në rritjen ekonomike dhe duke zbutur varfërinë në Kosovë e cila konsiderohet së është shumë e lartë. Remitancat plotësojnë nevojat e shumta dhe të ndryshme të shumë familjeve kosovare, si në shërbime shëndetësore, qasje në arsim, dhe thënë me një fjalë në një mirëqenie më të mirë socio-ekonomike. Në këtë punim është studiuar kryesisht roli dhe ndikimi i migrimit dhe remitancave në qasjen në arsim dhe ngritjen e cilësisë në arsim. Pra, efektet dhe ndikimi i remitancave në arritjen e një shkollimi më të lartë të fëmijët në familjet që pranojnë remitanca, ndikimi i tyre te gjinia mashkullore dhe femërore e fëmijëve duke kontribuar në zvogëlimin e pabarazisë gjinorë për nga vitet e shkollimit dhe reduktimi i analfabetizmit, si dhe mënyrat e investimeve të remitancave në arsimim të të rinjve duke mundësuar që në afat të gjatë të ketë përmirësim të arsimimit dhe të dalin kuadro më të përgatitura për tregun e punës.

Key words: *Migrimi; Remitancat; Arsimi; Kosovë*

Hyrje

Roli i remitancave si burim i jashtëm i financimit, konsiderohet si tejet i dobishëm për shumë vende, e sidomos për ato vende që përballen me një numër të madh të papunëve dhe nga një ritëm i ngadalshëm i zhvillimit ekonomik.

Në këtë kontekst, Kosova duke u gjendur në një situatë jo të favorshme ekonomike, remitancat nga jashtë kanë qenë një mbështetje e madhe, duke i kontribuar mirëqenies së familjeve kosovare. Pra, në kushtet kur prodhimi vendor është i ulët dhe papunësia e lartë, pranimi i remitancave nga jashtë ka lehtësuar gjendjen sociale dhe ekonomike të familjeve kosovare, përderisa Kosova përballlet me shumë vështirësi deri sa të arrin një zhvillim të mjaftueshëm dhe të qëndrueshëm ekonomik.

Ekonomia e Kosovës mbështetet shumë në remitancat e emigrantëve që jetojnë në diasporë, por të dhënat dhe analizat sa i përket shkallës së ndikimit që kanë pasur remitancat në Kosovë kanë qenë mjaft të pakta. Përderisa Banka Qendrore e Republikës së Kosovës siguron vlerësime të rregullta të rrjedhjes vjetore të remitancave, pak nga to analizojnë aspekte të tjera vitale të remitancave si përcaktuesit, përdorimi apo efektet e tyre në kontekstin socio-ekonomik.

Remitancat plotësojnë nevojat e shumta dhe të ndryshme të shumë familjeve kosovare, si në shërbime shëndetësore, qasje në arsim, dhe thënë me një fjalë në një mirëqenie më të mirë socio-ekonomike.

Qëllimi dhe objektivat e studimit

Sipas shumë studimeve që janë bërë për migrimin dhe pranimin e remitancave nga familjet në Kosovë, është parë se këto familje që pranojnë remitanca shpenzojnë një pjesë të parave edhe për arsim dhe zhvillim të qëndrueshëm njerëzor.

Prandaj ky studim pritet t'i kontribuoj mënyrës më të mirë të përdorimit të remitancave nga ana pranuesve të tyre, si dhe kujdesit më të madh edhe nga ana e dërguesve të tyre, në mënyrë që ato të dërgohen dhe të përdoren edhe për ngritjen e cilësisë së arsimit duke i kontribuar në një mënyrë edhe zhvillimit ekonomik.

Ky studim pritet që të influencojë strategjitë e hartuara për të ardhmen nga organet vendimmarrëse sidomos në strategjitë afatgjata për arsimin dhe mundësitë e ndikimit të arsimit në zhvillim ekonomik të vendit, përmes kanalizimit të fondeve të krijuara nga pranimi i remitancave në projekte të cilat ndikojnë në edukimin më të mirë, e në këtë kontekst edhe në rritje dhe prosperitetin ekonomik.

Rishikimi i literaturës

Ndikimi i remitancave në ekonominë e Kosovës dhe mirëqenien socio-ekonomike është i konsiderueshëm duke pasur parasysh se shumë familje kosovare ka burim të vetëm të financimit dërgesat që pranojnë nga emigrantët që punojnë në vendet e ndryshme evropiane, duke plotësuar me këto të ardhura shumicën e nevojave elementare të jetës si ushqim, veshmbathje, kujdes shëndetësor, arsimim, etj. Por cili është ndikimi i drejtpërdrejt i remitancave në ngritjen e cilësisë së arsimit dhe zhvillimit njerëzor në përgjithësi, nuk dihet saktësisht, pasi mungojnë studimet konkrete në këtë aspekt për Kosovën. Por, edhe për shtetet tjera ku janë bërë studime të kësaj natyre nuk është arritur në rezultate të kënaqshme dhe konkrete. Kështu, Elbadawy dhe Roushdy (2010), e kanë potencuar në studimin e tyre për shtetin e Egjiptit, se siç vihet në dukje në literaturë, efekti i migrimit dhe remitancave në shkollim është i paqartë.

Familjet pranuese të remitancave kanë të ardhura mujore më të mëdha se sa familjet jo pranuese të remitancave, bile edhe në ato periudha kur nuk kanë pranuar remitanca fare, ndërsa në periudhat kur pranojnë remitanca të ardhurat janë dukshëm më të larta se sa të familjet jo-pranuese të remitancave (UNDP 2012, ASK 2013). Kjo ndikon që në familjet që pranojnë remitancat mundësit për financimin e shkollimit të jenë më të mëdha dhe në këtë mënyrë remitancat të ndikojnë në arsimim më të lartë të anëtarëve të familjes që pranojnë remitanca se sa të atyre që nuk pranojnë remitanca.

Mora dhe Taylor (2003) nga studimi i tyre të bërë për Meksikën kanë gjetur një lidhje negative midis migrimit dhe nivelit të arsimimit të kryefamiljarit në Meksikë. Pra, sa më i lartë që të jetë arsimimi i kryefamiljarit në Meksikë, aq më të ultë janë gjasat për të migruar dikush nga familja, pasi rritet niveli i prodhimit dhe i fuqisë punëtore në atë familje.

Në Kosovë, arsyet e migrimit mund të kenë qenë të shumta, ku një ndër to është edhe arsimimi, por që nuk është një arsye kryesore dhe nga më të rëndësishmet, kur krahasohet me arsyet tjera, ngase zë një përqindje të vogël, por që migrimi i shkaktuar nga arsye të tjera ka ndikuar në mënyrë indirekte edhe në arsim.

TABELA NR. 1: ARSYET KRYESORE TË EMIGRIMIT NDËRKOMBËTAR TË SHPREHURA NË PËRQINDJE

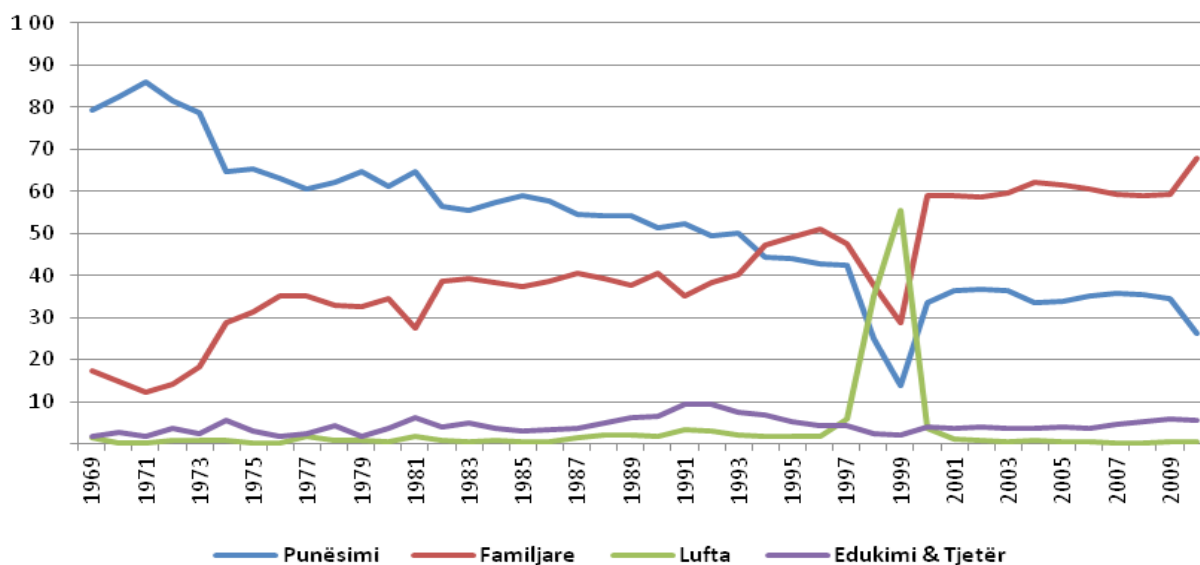
Arsyet e migrimit	%
Familjare	46
Punësimi	35
Lufta 1998-1999	8

Arsimi dhe qëllime trajnimi	1
Tjera	4
Nuk dihet	6

Burimi: ASK (Migrimi Kosovar, 2014)

Sipas tabelës nr.1 dy arsyet kryesore që kanë bërë shumë persona nga Kosova të emigrojnë kanë qenë arsyet familjare dhe ato të punësimit, por sot emigrantët tanë dhe paratë që ata dërgojnë kanë pasur efektet e tyre në shumë aspekte, në përgjithësi në jetën e familjarëve që kanë mbet mbrapa në Kosovë, e këtui mund të ceket edhe përdorimi i remitancave për shkollimin e shumë djemve dhe vajzave në Kosovë.

GRAFIKU NR. 1: ARSYET KRYESORE TË EMIGRIMIT NDËRKOMBËTAR
PËR PERIUDHËN 1969-2010 (SHPREHUR NË PËRQINDJE)



Burimi: ASK (Migrimi Kosovar, 2014)

Investimet në arsimim dhe ngritjen e kapitalit njerëzor duke shfrytëzuar në këtë aspekt edhe potencialin nga remitancat, ndikojnë në rritjen e të ardhurave të anëtarëve nga familjet që janë pranuese të remitancave, duke u përmirësuar edhe statusin e punësimit. Por, remitancat mund të kenë ndikimi edhe negative, siç tregojnë shumë studime, duke i bërë ata pasive në kërkim të një pune apo edhe duke rritur gatishmërinë e tyre për të mos vazhduar nivelet më të larta apo më të avancuara të shkollimit. Në këtë kontekst edhe studimi nga Amuedo-Dorantes dhe Pozo (2006) gjejnë që remitancat ndikojnë negativisht në ofertën e fuqisë punëtore të burrave dhe grave në Meksikë (Amuedo-Dorantes & Pozo, 2006).

Metodologjia e punimit

Në këtë studim, efekti dhe ndikimi i migrimit dhe remitancave në arsimimin e anëtarëve në familjet të cilat kanë të paktën një anëtarë në emigracion, është shqyrtuar duke analizuar vitet e shkollimit të fëmijëve dhe duke bërë krahasime midis familjeve pranuese të remitancave dhe familjeve që nuk kanë të ardhura nga remitancat. Gjithashtu është marrë në konsideratë gjatë analizës dhe krahasimit se sa për qind të shpenzimeve totale të një amvisërie u dedikohen shpenzimeve në arsim. Kryesisht janë shfrytëzuar të dhënat dytësore nga institucione përkatëse që kanë zhvilluar hulumtime në këtë fushë, si UNDP, ASK, BQK e të tjera, si dhe janë zhvilluar intervista me disa familje që pranojnë remitancat, dhe familje që nuk pranojnë remitancat.

Analizë, interpretim të dhënash

Një arsimim adekuatë për kohën dhe vendin, si dhe në përputhje me nevojat e tregut të punës, duke shfrytëzuar edhe burimet tjera të vendit, mund të kenë efekte reale në ekonomi, e sidomos këtu kontribuon edhe shfrytëzimi i fondeve të mëdha financiare që mund të ketë akumuluar diaspora.

Shtetet që karakterizohen me diasporë të madhe, dhe që ka tendenca të migrimit të vazhdueshëm, siç është edhe Kosova në këtë kontekst, mund të ketë edhe "rrjedhje të trurit", pra të kuadrove që janë shkolluar dhe janë bërë investime për ta në

Kosovë, qoftë me fonde publike apo private e individuale, por që shërbimet e tyre dhe ekspertizën profesionale mund ta bartin në një shtet tjetër.

Arsimi cilësor dhe zhvillimi ekonomik

Kosova ka një popullsi të re, dhe kjo mund të shihet si një përparësi e madhe, por njëkohësisht është edhe një obligim i shtetit që të investojë në këtë resurs me rëndësi që ka, që t'i shtoj vlerë akoma më shumë përmes arsimit dhe zhvillimit të qëndrueshëm.

Burimet njerëzore janë faktor i rëndësishëm në rritjen dhe zhvillimin e një kompani, e në këtë kontekst edhe ekonomia e një vendi do të ketë zhvillim dhe rritje kur ka një sistem arsimor efikas dhe nga i cili dalin njerëz me dije dhe aftësi të duhura për punët e caktuara.

Natyrisht për ngritjen e kapaciteteve njerëzore adekuate për profile të caktuara në ekonomi, biznes dhe institucione përkatëse duhet investime dhe kohë, por krijimi i politikave të duhura në kuadër të sistemit arsimor të një vendi, mund të jenë gjenerator të rëndësishëm për zhvillimin dhe specializimin e njerëzve përmes sistemit arsimor, dhe në këtë mënyrë të ndikojnë në rritjen ekonomike. Burimet natyrore nuk mund të ndryshohen dhe të lëvizin prej një vendi në vendin tjetër, por një shtet mund të krijoj burime njerëzore cilësore që mund të përdorin burimet ekzistuese me efikasitet të lartë dhe dobiprurëse për zhvillimin e vendit.

Personat të cilat kanë migruar në vendet perëndimore është përmirësuar arsimimi i tyre, pasi ata të paktën njohin një gjuhë të huaj përveç gjuhës amtare, kanë pasur një përvojë pune, kanë ndjekur trajnime të ndryshme.

Personat të cilët kanë qëndruar në shtëpi për t'u kujdesur për anëtarët më të moshuar apo që është dashur të kujdeset për ndonjë anëtarë të familjes i cili ka qenë i sëmurë ka përfutur nga remitanca në aspektin e arsimit të tij, pasi emigranti ka pasur më shumë kujdes që nëse një anëtar ka mbetur në shtëpi për t'u kujdesur për prindërit ose anëtarë tjerë që të dërgojë para në mënyrë të vazhdueshme dhe në sasi më të mëdha, duke pasur këtu parasysh sidomos edhe arsimimin e këtij personi, përveç kujdesit që ai ka pasur për obligim ta bëjë për të tjerët dhe për nevojat elementare të tyre.

Sipas hulumtimeve, në të ardhmen ndikimi i remitanca në cilësinë e arsimit mund të jetë më i vogël, pasi emigrantët në fillim kryesisht ka shkuar vetëm, ndërsa tani kanë krijuar familjet e tyre të ngushta dhe tani janë të orientuar në shkollimin e fëmijëve të tyre dhe krijimin e kushteve më të mira për jetesë për familjet e tyre që i kanë në migracion, pra duke shpenzuar edhe në blerjen e shtëpive apo banesa të tyre në vendet ku jetojnë aktualisht.

TABELA NR. 2: VIJUESHMËRIA NË SHKOLLIMIN E MESËM SIPAS GJINISË DHE PRANIMIT TË REMITANCave PËR INDIVIDËT E MOSHËS 16-18 VJEÇ

Moshë 16-18	Vijojnë shkollimin e mesëm		Nuk vijojnë shkollimin e mesëm	
	Djem	Vajza	Djem	Vajza
Pranues të remitanca	71.40%	58.40%	28.60%	41.60%
Nuk pranojnë remitancë	80.80%	62.10%	19.20%	37.95%

Burimi: UNDP 2014 (Raporti i zhvillimit njerëzor në Kosovë)

TABELA NR. 3: VIJUESHMËRIA E ARSIMIT UNIVERSITAR SIPAS GJINISË DHE PRANIMIT TË REMITANCave TË MOSHËS 19-25

Moshë 19-25	Vijojnë studimet universitare		Nuk vijojnë studimet universitare	
	Djem	Vajza	Djem	Vajza
Pranues të remitanca	25.80%	15.10%	74.20%	84.90%
Nuk pranojnë remitancë	28.90%	17.40%	71.30%	82.60%

Burimi: UNDP 2014 (Raporti i zhvillimit njerëzor në Kosovë)

Se ndikimi i remitanca në të ardhmen mund edhe të zvogëlohet shihet edhe në tabelën nr.2 dhe nr.3, ku sipas raportit të UNDP vijueshmëria në shkollimin e mesëm dhe në arsimin universitar është në përqindje më ulët tek ata që pranojnë remitancë se sa tek ata që nuk janë pranues të remitanca, të shprehura në përqindje edhe sipas gjinisë.

Përfundime

Bazuar në rezultatet e hulumtimit del se arsimi është pothuajse në fund për nga kategoritë e shpenzime ku janë të përdorura remitancat, mesatarisht me 5 % e të ardhurave nga remitancat përdoren në arsim.

Rritja e të ardhurave në familje, duke kontribuar këtu edhe remitancat, krahas të ardhurave të tjera, ka efekte pozitive në arsimimin e anëtarëve të familjeve që pranojnë remitanca rregullisht.

Migrimi dhe remitancat kanë ndikim relativ në arsim në familjet kosovare që pranojnë remitanca, pasi në një mënyrë i kontribuojnë rritjes së buxhetit familjar dedikuar arsimimit.

Bibliografia

Amuedo-Dorantes, C. & Pozo, S. 2006. "Remittance income volatility and labour supply in Mexico".

ASK 2014, Migrimi kosovar

ASK 2013, Studimi mbi Remitancat në Kosovë

Elbadawy, A. and Roushdy, R. (2010): Impact of international migration and remittances on child schooling and child work: the case of Egypt. Economic Research Forum, 545.

Mora, J., & Taylor, E.J. 2003, "Determinants of migration, destination and sector choice: Disentangling individual, household and community effects". World Bank: International Migration, remittances & the brain drain.

UNDP 2012, Kosovo Remittance Study

<http://www.bqk-kos.org/>

ECOLOGICAL SOLUTIONS FOR PUBLIC TRANSPORTATION IN SMART CITIES

GIORGIO SAIBENE

Department of Social and Political Science, University of Milan
via Conservatorio 7, 20122, Milan, Italy
e-mail: giorgio.saibene@unimi.it

GIANCARLO MANZI

Department of Economics, Management and Quantitative Methods, University of Milan
via Conservatorio 7, 20122, Milan Italy
e-mail: giancarlo.manzi@unimi.it

ABSTRACT

In the last decade new public transportation solutions have proliferated in smart cities, both for cars and bicycles. These initiatives, boosted by policy interventions, have mainly been developed in Europe at different levels of technology. The constant increase of public shared bicycle systems (PSBSs) in western cities suggests that nowadays city councils consider public bike sharing systems a serious alternative to traditional public transportation in urban areas. PSBSs can represent a solution in the hands of citizens for short journeys in highly urbanized areas. In this paper we focus on the successful example of Milan's BikeMi which is giving very positive results in terms of satisfaction for all the actors involved, i.e. the service management, city council and users. A further point of development is the introduction of large scale e-vehicle systems such as the red bicycles offered in Milan. From the available data it can be inferred that the bicycle overcome the car in central areas in terms of speed, distance travelled daily, and choice of multiple itineraries, especially during peak periods for commuting and in proximity of the main railway stations. The main bicycle tracks and hotspots are also detected revealing an imbalance between the northern and the southern part of the city, with the northern part better covered by the service.

Key words: *Mode of transport, Bike-sharing, Poisson regression, Urban Mobility*

JEL Codes: *R41, R42, R49.*

Introduction

In the last years, the growth of urban population combined with the increase of traffic congestion, environmental pollution and fuel prices have driven urban developers and city councillors to experiment new sustainable mobility systems, including Public Shared Bicycle Systems (PSBSs). This phenomenon is having important positive consequences in terms of employment, public and private investments and citizen approval. Cycling is attracting renewed attention as a mode of transportation that is both environmentally friendly and beneficial for human health (Pucher et al., 2010), but also as a valid alternative to the car in highly congested cities. With the spread of the economic crisis in the last seven-eight years in the U.S. and in Europe, socioeconomic factors are increasingly emerging as major determinants of bike usage together with other “traditional” factors like meteorological conditions, season and weekday usage (Smith and Kauermann, 2011).

The latest generation of vehicles offers integrated solutions for city cycling. The leading innovation relates to e-bikes that allow users to make longer journeys combining the rider’s pedal power with the drive of an electric motor that facilitates pedalling and reduces effort as well as junior bikes or family bikes that allow parents and children to ride together in large parks of metropolitan areas especially for safety reasons. The user initially was who was going to the office or rented the bicycle for leisure. Then the user begins to trust more such supply of public transport on two wheels, and calls the service coverage for 24 hours seven days a week.

The community of cyclists grows and expands in the numerous day and night events also gathering thousands of fans. The recent market trend promoting the revival of the bicycle as a means of transport accessible to all bridged to the ability of the public institutions, multinational companies with great global expertise and local associations, has gained momentum for public bicycling.

The collaboration with city planners led to the creation of public transport systems not only environmentally friendly, as they reduce carbon emissions, but also promoting sustainable development. Research on bike sharing expands following suits the success they are reaching, given by the high feasibility of such systems both for operating costs and for the reduction in traffic, with all direct and indirect costs on public health and air pollution in metropolitan areas. We may agree that PSBSs have an important place on the agenda of policy makers, since today and for the next generation of smart cities.

Previous literature on cycling has focused on social and health benefits, but data limitations have often produced unsatisfactory results. Nowadays, the development of PSBSs for the general public is forcing managers and decision makers to develop increasingly sophisticated management systems based on GPS automated software, satellite control and automated bike docking stations, paving the way for the production of a huge amount of data. This new scenario offers the opportunity to perform up-to-date evaluations of the effects of PSBSs on urban transport systems that are useful for key changes in transport and environmental policies and for the quality of life in urban areas.

Common features of PSBSs are: (i) a shared pick-up mode with easy-to-access docking stations conveniently distributed in the urban area; (ii) an unrestricted usage in terms of origin and destination; (iii) penalties imposed for misuse. However, there are also differences. For example, business models adopted to manage the service differ from context to context, ranging from completely public to completely private systems, with public-private mixed forms largely more popular. Involved operators include local governments, public transport agencies, advertising companies, for-profit and non-profit groups (Midgley, 2011; Shaheen et al., 2011). Some PSBSs are integrated with bus and underground public transport systems, some are not. The success of a PSBS depends on many variables, but, above all, it changes over time, so that a continuous monitoring is needed (Lathia et al., 2012).

The *BikeMi* PSBS in Milan is not exception, being the biggest and most innovative system in Italy and presenting many specificities and differences with other PSBS. In this paper we outline its main features and make comparisons with other PSBSs in Europe in terms of speed and traffic volumes. Section 2 summarizes the recent literature on bike-sharing systems. Section 3 is devoted to a brief outline of the main characteristics of *BikeMi*. Section 4 presents a short portrait of an average user, whereas Section 5 shows a short description of the evaluation of the system in terms of speed and preferred bike paths. Section 6 presents some results of a model for average bicycle check-in and check-out counts. Section 7 concludes the paper and presents some possible developments.

Recent Lines of Research in Bike-Sharing

The development of public bike sharing systems has grown steadily over the past 15 years especially in Europe, North America and Australia as well as in China and other Asian countries. Modern systems of mobility, shared with bicycles available in fully automated stations, were launched as pilot projects at the end of the 90’s, prompting renewed interest from 2002 onwards. These systems have certain shared characteristics: (i) bicycles are equipped with locking pins and chips that identify them through unique codes; (ii) docking stations are connected via radio antennas and/or WI-FI infrastructure for data processing; (iii) electronic payment methods are used through virtual stores on the internet created for customers. As for the first quarter of 2014 there are over 800 fully automated active systems in the world, offering the opportunity to use public bicycles in major cities. The literature related to bike sharing has also steadily grown, while creating distinct lines of research that will be summarized below.

One first important line of research is focused on the design of bicycles and stations. Such studies often evolve into proposals for patents on the feasibility of hypothetical systems, often relative to small villages or college campuses (Geng, 2009). A second line of research (in which this study lies) is related to the statistical modelling of geospatial data (O'Brien et al., 2013; Smith and Kauermann, 2011). These studies often aim at suggesting policies, strategies and best practices to policy makers and managers of bike sharing systems.

A third line of research covers the major technological development that has led to the “renaissance” of bike sharing systems in 2000, after the first experimental attempts during the 90's. With the introduction of fully automated stations, combined with the development of electronic systems for payment and electronic applications for smart phones, the number of users has almost doubled in the last years. In engineering, computer and electronic research fields a huge number of studies have been proposed focusing in particular on the impact of specific hardware as well as software, in most cases supported by research departments of US universities, in central and northern Europe for the impact of new software applications and communications within the social networks, whilst China and India have been leading the hardware research (Cellina et al., 2013).

A fourth line of research is purported to develop sociological approaches that describe bike-sharing customers' behaviour. Research methods in this case are often qualitative, and are based on online surveys, telephone interviews, and seldom on focus groups with service users (Shaheen et al., 2011). The most important studies have been developed in the United States and Canada, sometimes in collaboration with researchers from China, Taiwan and Korea.

Recently, the European Union is increasingly pushing to introduce policies for mobility having low impact on the environment, and is currently financing sharing-economy projects like the OBIS (Optimising Bike Sharing in European Cities - www.obisproject.com) with the contribution of many academics from around the world. Likely, it is this latest EU policy that has put Europe ahead of Asia and America in promoting and funding, sometimes also directly, infrastructures and plans for the creation of this type of public transport in large and medium cities.

The countries with the most developed public bike-sharing systems are Spain, Portugal, China, Germany, France and Italy. Although Italy is the country with the highest number of active bike sharing systems this has not stimulated the interest of local researchers as, for example, in London and Paris where the development of the London Barclays Hire and Velib, bike-sharing systems has established new research centres and produced a huge amount of scientific publications.

Organizations promoting bike usage and associations of ecologists sometimes jointly fund research projects based on the environmental impact of bicycles on urban paths and the implementation of bike lanes. At the same time, in many health research in the US, benefits from the bike exercise in terms of fitness and reduction of cardio-circulatory illnesses for adults have been definitely proved: for example, making regularly the journey to work by bike has a positive effect on the daily life of people. US researchers are hoping for a more widespread acceptance of the bike usage in North America especially to reduce obesity and related illness.

Bike-sharing research embraces a multitude of other scientific fields, from statistical modelling for predicting users' movements to planning studies for the development of new public transport solutions, to the use of the GIS software. In this latter case an increasing number of operators of public bike sharing systems is asking for new technologies to monitor the traffic with real time applications to be easily handled in smart-phones and web-portals (e.g.: “the world bike share map” or the Ollie O'Brien's “bike share project”¹).

In conclusion, the entire ecosystem of research studies developed until now creates a foundation for developing automated logistics software to manage and balance these public transportation systems in the next future. In the years to come, PSBSs will see further innovations, including the introduction of electrically assisted bicycles. Finally, the huge availability of data made available to the widespread public will create some web-based interactions and allow cyclists to dynamically review and monitor their progress during trips to and from their workplace.

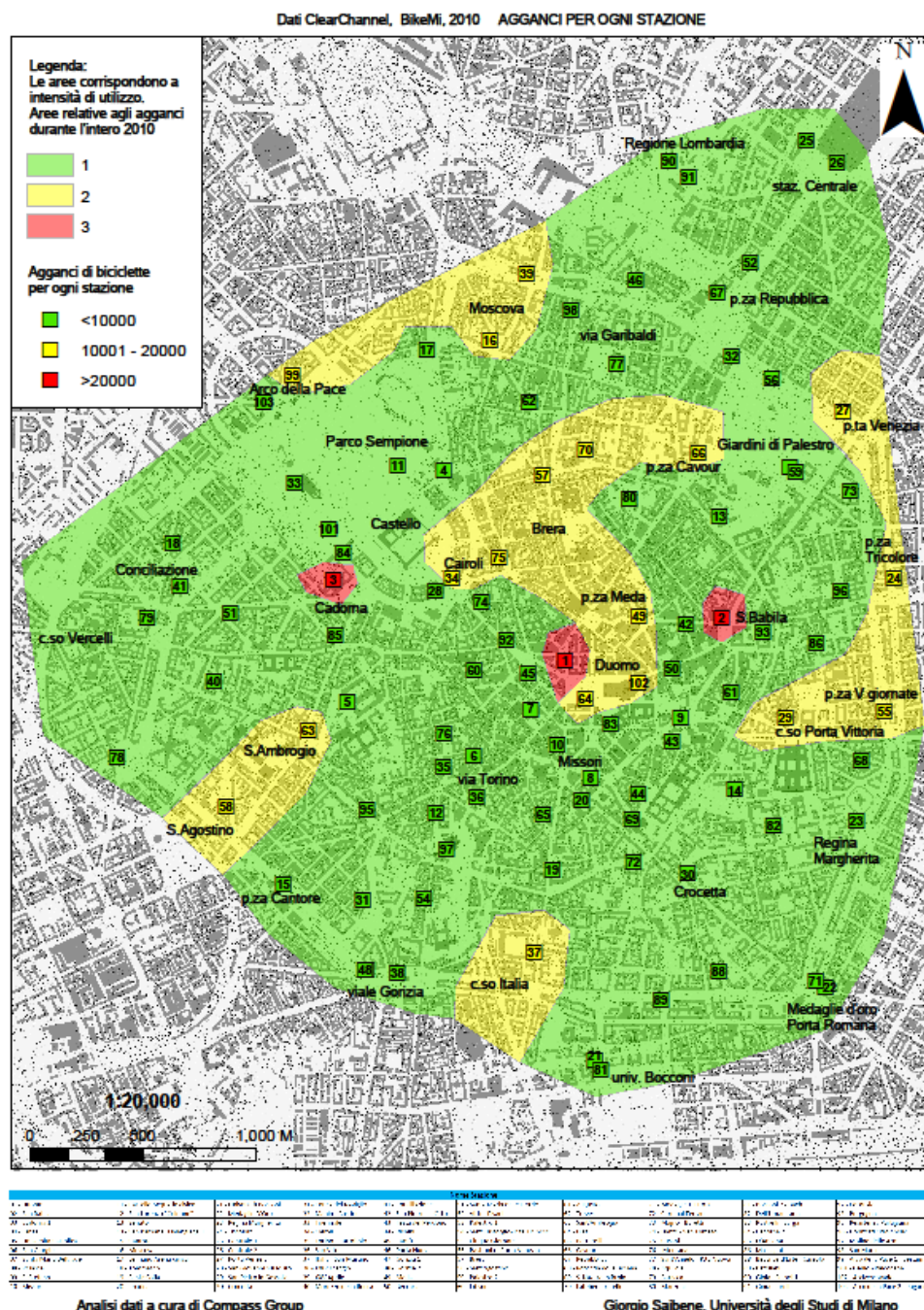
The *Bikemi* Psbs

The *BikeMi* PSBS started in November 2008 and was the first privately managed bike shared system introduced in Italy. At present, 3,600 bikes are distributed across 207 stations over a 13 Km² urban area centred in the Duomo main square (Figure 1).

The expansion of the area covered by the service, which is doubled, is the main determinants of the service success. Users increased from a few hundred to more than 50,000 by moving millions of times bicycles which are fully exploited and maintained at a rate of over 500 per month (18% of the available bike fleet). In 2010 each bicycle was used less than once a day, in 2016 the same is rented at least four times a day. The driving factor in the growth of uses is the creation of docking stations in the suburbs, in residential areas and close to major population centres. Thus, we may argue that the system becomes popular when it becomes accessible not only as a transportation service for the last mile to get to the job place in the city centre, but also to commuting every day journey between home, the job place in the periphery, the school of people's children and all short casual journey that can be made without the usual public transportation solutions. The third phase of development of the *BikeMi* is leading the city of Milan of having a total 300 docking stations that will cover the entire city. Such project will conclude at the end of 2016 and was started in 2013.

¹ <http://oobrien.com> (accessed on Jan 6th, 2015).

FIGURE 1 – SPATIAL DISTRIBUTION OF DOCKING STATIONS AND BIKE USAGE (2010)

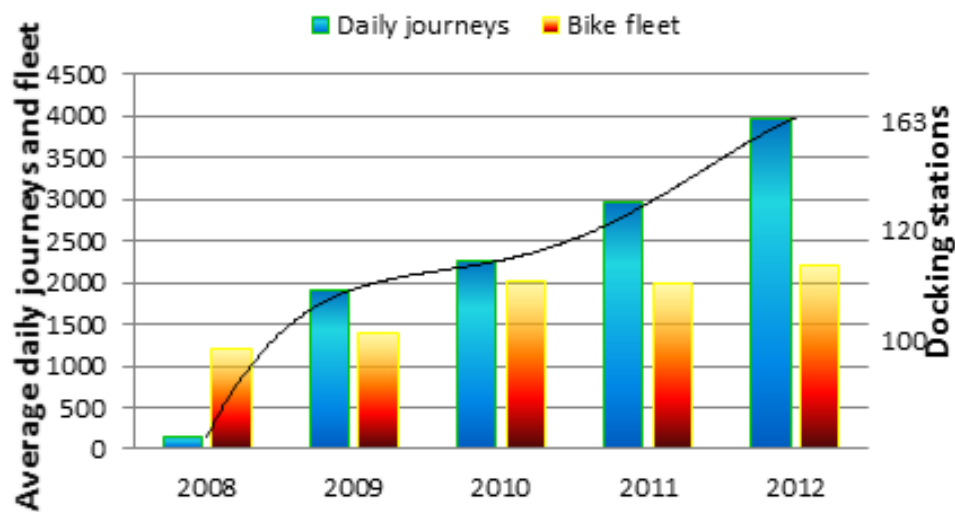


A credit card is required in order to sign up to the service. A call centre and an official website are available to customers. Membership is priced by duration: 4.5 Euros for a daily subscription, 9 Euros for the week subscription and 36 Euros for a whole year. The *BikeMi* card is issued for free, but its re-issuing cost is 5 Euros. The first 30-minute usage is free (a common policy for SSBS systems), with a subsequent fare increase based on blocks of 30-minute increments. Subscription is suspended after 3 missed returns with a maximum fine of 150 Euros.

The *BikeMi* database is provided and maintained by the managing company Clear Channel. The dataset used in this work contains information on all trips that occurred daily between December 1, 2008 and December 31, 2012. Some data are available also for part of 2013. Each record in the dataset provides details on departure and arrival times, the geographic area covered and the identity of the user.

From 2009 to 2012, both the number of stations (red vertical bars in Figure 2) and the average number of daily journeys (blue vertical bars in Figure 2) have considerably increased, the first from around 90 to around 160, the second from almost 2,000 to almost 4,000. During traffic congestion events like public transportation strikes or political rallies, the number of daily journeys usually doubles. The third phase aims at covering the entire city making available more than 5,000 bicycles, which include both classic bikes, e-bikes, junior and family bikes, linkable to 300 docking stations. A further study concerning the feasibility of creating the first hand-bike public service is in progress.

FIGURE 2 - NUMBER OF DAILY JOURNEYS AND STATIONS (2008-2012). THE BLACK LINE REPRESENTS THE NUMBER OF AVAILABLE STATIONS. DATA FOR 2008 ARE ONLY FOR DECEMBER



The Average *Bikemi* User and her/his Cycling Behaviour

The form used for the *BikeMi* subscription request contains questions about some users' personal details. According to the data resulting from the answers to these questions, the average profile of a *BikeMi* user is a 41 year old, male professional, who uses the *BikeMi* bicycle to go to work for the last mile of his daily commuting journey (Figure 3).

61.6% of the subscriptions are men, and 48.4% women. Male users' average age is 42 years, female users' average age is 38 years. The majority of subscribers are managers or consultants/entrepreneurs (26.53% of managers among male respondents and 19.87% among female respondents; percentages are a little higher for consultants/entrepreneurs – see Figure 3). Students are 5.88% of the customers, whereas pensioners are only 1.66%. Figure 4 shows the users' distribution according to their current postcode. It can be noted that the service attracts a high percentage of commuters (more than 25%) outside the Milan urban area.

FIGURE 3 - BIKEMI USERS' CHARACTERISTICS (2008-2012)

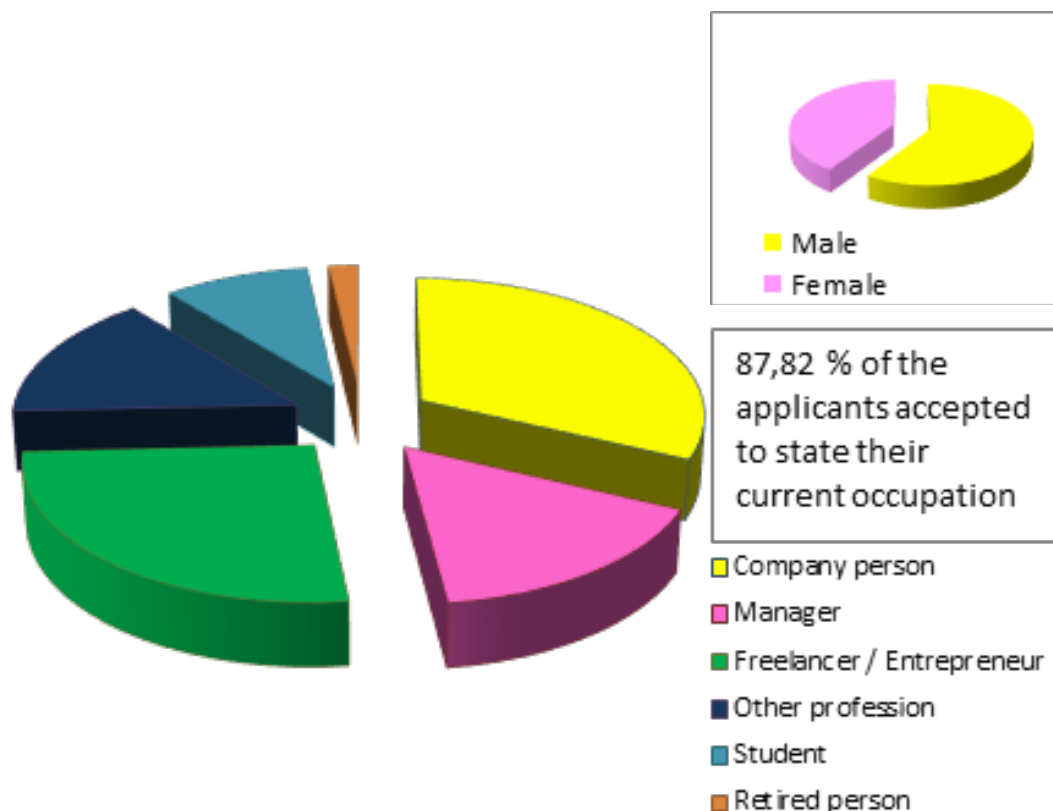
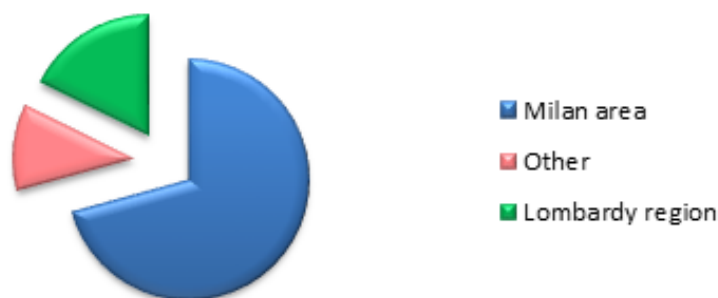


FIGURE 4 - USERS' CURRENT RESIDENTIAL ADDRESS DISTRIBUTION (DEC. 2008-2012)



During peak periods the bike traffic converges more intensively towards docking stations situated in central areas. Peak-period traffic has increased more than other day periods during the years (Figure 5). Three peaks can be noticed: the first one is at 8AM with more than 250,000 journeys in 2012; the second one at 1PM with almost 140,000 journeys in 2012 and the third one at 6PM with almost 200,000 journeys in 2012.

On average, in 2013 each bicycle was used almost twice a day, whereas it was used only once a day in 2010 (Figure 6).

The most important stations in terms of usage are those in the very city centre (see again Figure 1) where pedestrian areas are located. The stations in Duomo square, Cadorna square and San Babila square (all central locations) have registered more than 20,000 check-ins in 2010 (area in red in Figure 1). Other areas near these central locations situated in transport interconnection points (areas in yellow in Figure 1) registered between 10,000 and 20,000 check-ins in 2010. Other important locations are those near the main railway stations.

FIGURE 5 - TOTAL NUMBER OF JOURNEYS PER PERIOD OF THE DAY (2009-2012)

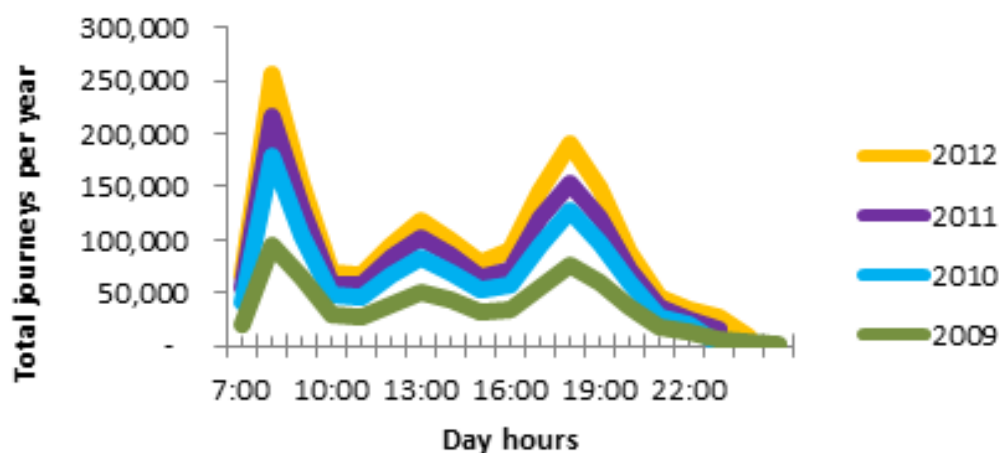
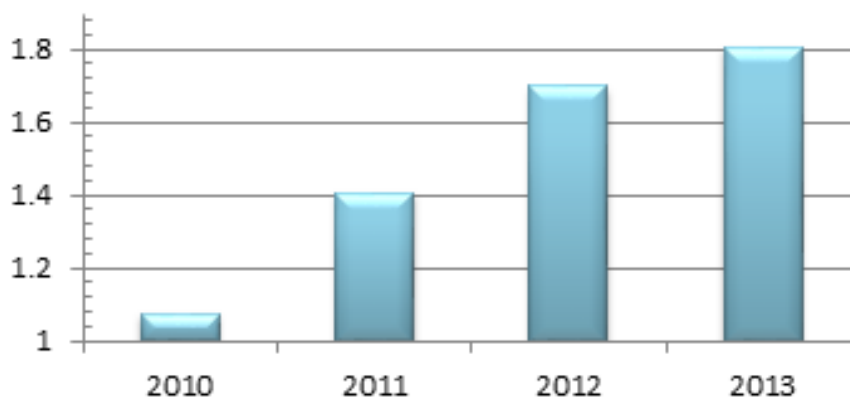


FIGURE 6 - AVERAGE DAILY JOURNEYS FOR EACH BICYCLE (2010-2016)

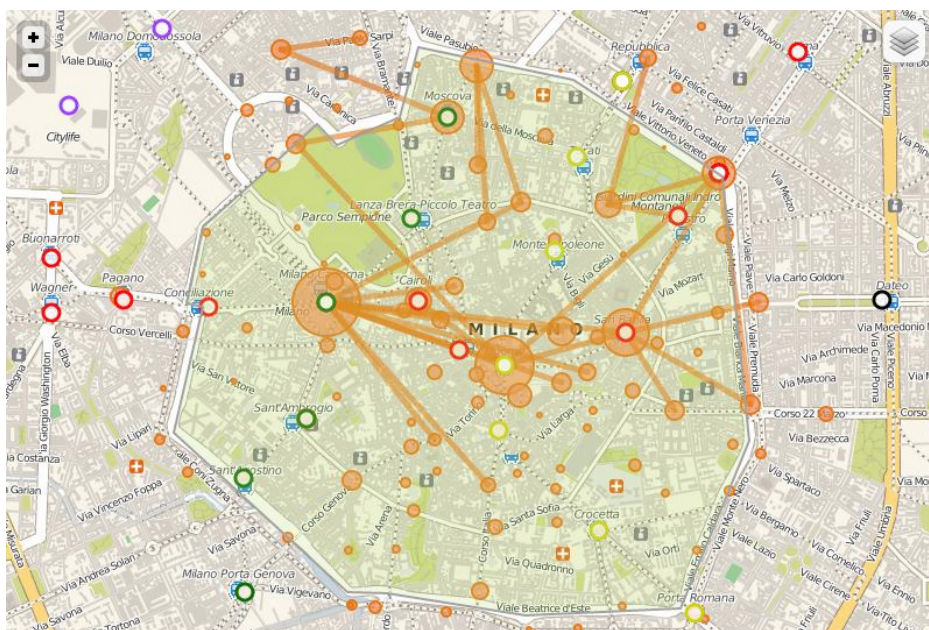


Speed and Cycling Itineraries

The available dataset allows for a thorough analysis of cycling speed² and users' preferred itineraries. During winter, cyclists' average speed reaches higher values than during warmer months. Figure 7 shows the cyclists' main patterns of travel which often result to be in correspondence of pedestrian paths and bus/tram lanes. Many of these paths are along the wrong direction of one-way streets therefore suggesting that cyclists use sidewalks intensively all around the three main city centre traffic hubs: San Babila square, Duomo square and Cadorna square. Travel destinations are concentrated in the Milan congestion charge area or close to its boundaries and in city neighbourhood lacking underground and other main public transport facilities. Short journeys within 500 meters from the starting point (journeys are often included within 2 km) are numerous, probably as an alternative to walking. The average walking distance to find a car park in central Milan is in the order of 200m which is similar to that of the closest *BikeMi* station, but finding a car park space is also generally more difficult than finding an empty *BikeMi* slot. The combination of these elements may explain the doubling of the number of *BikeMi* cyclists since the start of the scheme. These findings are of great importance, considering that these bike paths are often along streets prohibited to cars due to the congestion charge and that practically there is no waiting time for parking.

Speed is an important quantitative factor in the evaluation of the efficiency of a transportation system. Maximum speeds, achieved by a few individuals, are always between 19 and 24 km/h average, with peaks levels of 27 km/h in the morning periods. Indeed, highest speeds are reached almost always in the morning, when customers are in a hurry to get to their workplace, more than when they have to return home in the evening. Thence, although the overall average speed is 9 km/h, the upper decile is over 12 km/h (Figure 8). In the morning rush hours, cyclists' average speeds - in normal conditions and for average users - is 13.5 Km/h. These average speeds are close to those of other European cities, and in many cases lower than those of cities of similar dimension. For example, for Lyon, France, the averages are around 18 Km/h and 12 Km, respectively (Jensen et al., 2010), but Milan has one of the world's highest rate of car ownership, is one of Europe's most polluted cities and has one of the lowest average car speed (22 Km/h for the whole urban area which comprises highways, according to the last report commissioned by ANCI, the Italian Association of City Councils (Cittalia, 2009)). During weekdays, in months with the highest bicycle usage (i.e. September and October), the average speed reaches about 10 km/h and the upper decile is more than 13.5 km/h. Cyclists' average speed reaches a peak of 9.5 km/h during the early hours of weekday mornings, when the traffic flow is more fluid. When there is less need to hurry, the average speeds fall to 8 km/h as in weekends and afternoons.

FIGURE 7 - MAIN CYCLING PATHS (HIGHLIGHTED IN ORANGE). THE RADIUS OF THE ORANGE CIRCLES AROUND THE STATIONS ARE PROPORTIONAL TO THE TOTAL NUMBER OF TRIPS. OTHER CIRCLES IN RED, LIGHT GREEN AND DARK GREEN REPRESENT MILAN'S UNDERGROUND STATIONS. THE LIGHT GREEN AREA IS THE CONGESTION CHARGE AREA (SOURCE: 2012, CLEAR CHANNEL DATASET AND PEDALAMI.IT WEBSITE)



² No speedometer or distance counters is mounted on *BikeMi* bikes. In our analysis, the distance of a bike trip is estimated with the use of some software applications. The GPS coordinate position of each bike station is determined through Google online services, namely the "Google Distance Matrix API" service that provides travel distance and time for a matrix of origins and destinations by returning an XML report of the results, which, through a C++ string, is sent to a matrix-like dataset, which is finally stored in a CSV file.

Bike traffic is therefore an important component of nowadays urban transportation systems. Strategies to reinforce these systems can be adopted by first of all considering the number of docking stations with no bicycles available as well as users' main paths.

If journey data do not provide sufficient details about specific routes taken by customers, on the other hand distances and usage time can be easily calculated through hire and drop-off points information.

From these data it appears that commuters use the *BikeMi* bicycles to move over around 300 meters on average, while they hardly travel longer distances. Furthermore, most of the journeys are shorter than 30 minutes (Figures 8, 9, 10).

Figures 9 and 10 also show the distances carried by users, and the journeys' time lengths. It can be noted (Figure 11) that the *BikeMi* usage grew consistently over the years. The majority of users (97.4%) use the bicycle for a period less than half an hour due to the additional charge above 30 minutes, while only a fraction of them use the bicycle for longer periods. However, journey data do not provide details about specific routes and personal behaviour by customers. Therefore, in the future, a customer care survey should be implemented, in order to explore and learn more about user's behaviour.

FIGURE 8 – MONTHLY AVERAGE SPEED ON WEEKDAYS AND FOR ALL TRIPS (2009-2012)

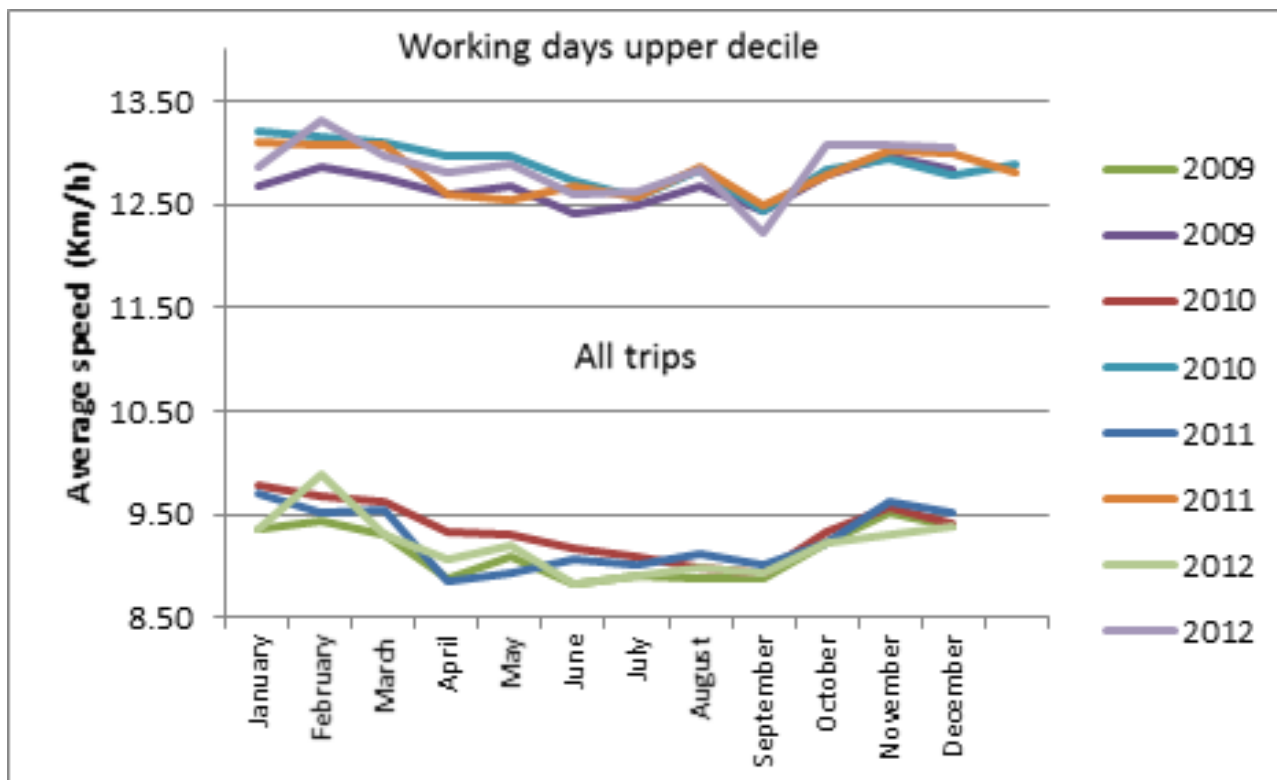


FIGURE 9 - BIKEMI DISTANCE FREQUENCIES DURING THE WARM SEASON (2009-2012)

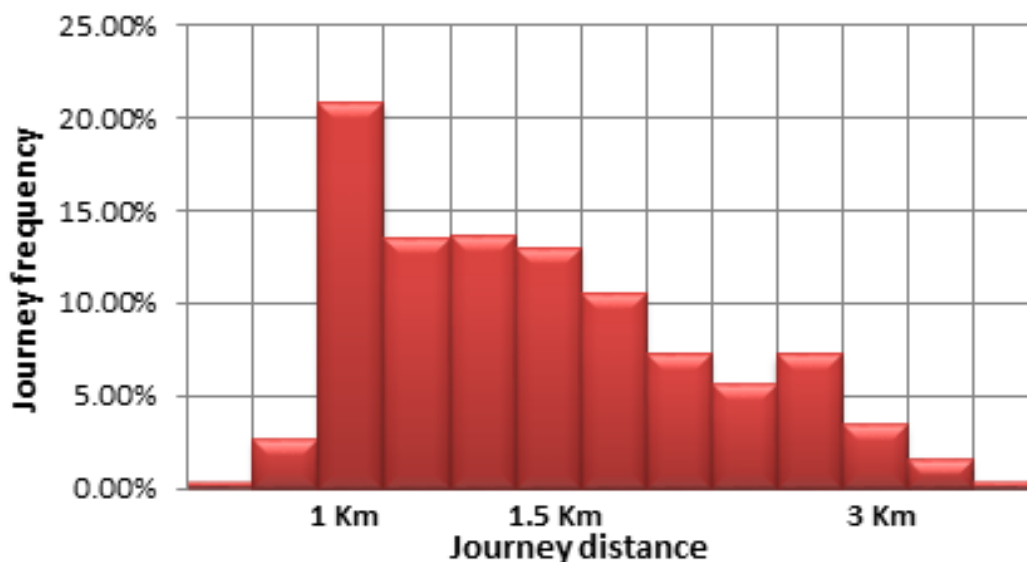
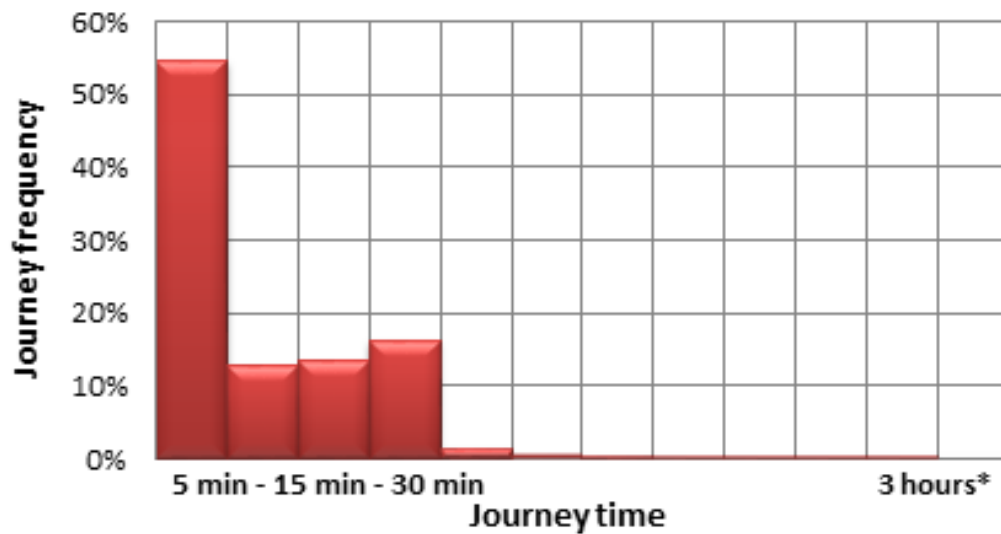
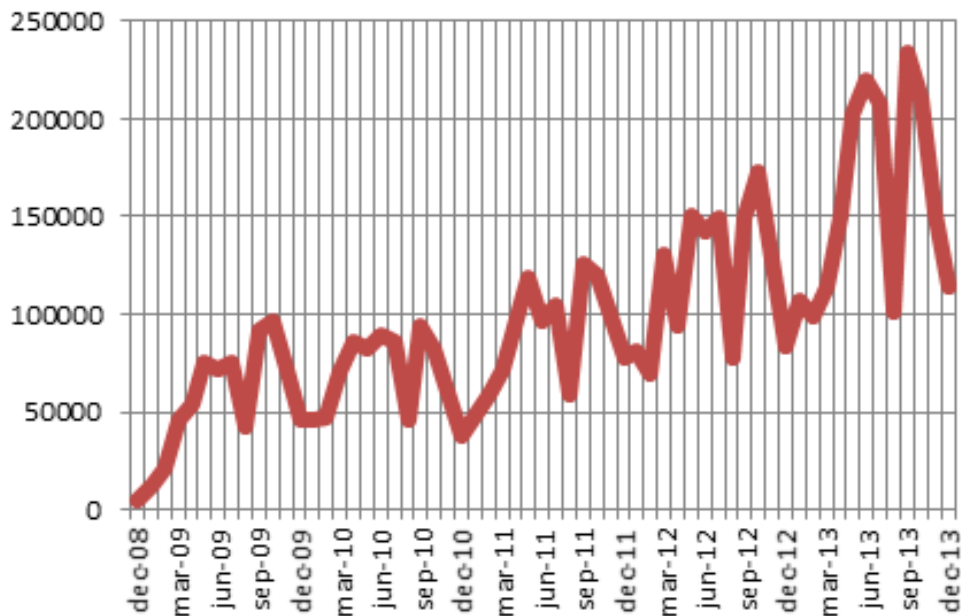


FIGURE 10 - BIKEMI RENTING TIME LENGTH DURING THE WARM SEASON (2009-2012)



* Journeys longer than 3 hours are excluded being users wrongdoings in checking outs.

FIGURE 11 - BIKEMI TOTAL JOURNEYS (2009-2013)



Determinants of the Bike Usage

In this section our purpose is to model counts of bike check-ins and check-outs throughout the docking stations inside the Spanish walls (also called “Bastioni”, centred in the Duomo square – around 8.2 Km², about 4.5% of the whole Milan municipality area), in order to find the most important associations between bike usage and public transport characteristics of the areas where docking station are situated. We chose the “Bastioni” area since it corresponds to the traffic restricted zone introduced in Milan since January 2008. We model counts separately at each hour of the day³ and separately for check-ins and check-outs from 7AM to 8PM, resulting in twenty-six distinct models. This hourly analysis allows to check for time pattern of usage during the day. Predicting variables chosen to explain the counts variability are: (i) the presence of a railway station in the vicinity (1 if present, 0 otherwise); (ii) the number of underground lines; (iii) the number of bus lines; (iv) the number of tram lines; (v) the distance in Km from Duomo square; (vi) the suburb location (1=Northern area; 0=Southern area). Counts were those of May 2010 which is almost in the middle of the three-year period to which the dataset is referred and can be well representative of a fully working period with no other festivities and no other particular events influencing the normal usage.

³ We excluded Saturdays and Sundays.

Table 1 presents some station characteristics in terms of distance from the city centre (ranging from 0 to 2 Km) and suburb location (15 stations out of 19 are situated in the northern area), together with average counts of bike check-ins and check-outs across three-hour intervals in May 2010. The maximum check-in value occurs in Porta Venezia (where one railway station, two underground lines, five tram lines and one bus line are located – see Table 2 for details of the number of public transport lines in docking stations' neighbourhood) at 5-8PM (33.13 average count). The maximum check-out value occurs in Cadorna (having one railway station, two underground lines, two tram lines and four bus line in the immediate vicinity) at 7-10AM (53.78 average count).

Poisson regression model on bike check-ins and check-outs

Poisson regression is one of the most important regression methods to model count data (Cameron and Trivedi, 2013). The assumption is that counts y_i (i.e. the number of occurrences of the event of interest for the i -th observation – in our case the number of check-ins and check-outs) are Poisson-distributed given the vector $\mathbf{x}_i$ of linearly independent regressors that explain the variability in y_i . For each i of n observations the basic Poisson model gives the distribution of y_i given $\mathbf{x}_i$:

$$f(y_i|\mathbf{x}_i) = \frac{e^{-\mu_i} \mu_i^{y_i}}{y_i!} \quad (1).$$

The mean parameter μ_i is such that $E[y_i | \mathbf{x}_i] = \mu_i$. In the log-linear version the mean is parameterized as follows, with β representing the vector of the regression coefficients:

$$\mu_i = \exp(\mathbf{x}_i' \beta) \quad (2).$$

Equations (1) and (2) simultaneously define the Poisson regression model.

Results

Table 3 reports the results of the Poisson regression analysis. The sign of the variable representing the presence of a railway station variable is always positive (apart from check-ins in the 7AM-8AM period) and significant (apart from check-outs at 5PM-6PM). Moreover, from early hours to late hours the magnitude of its coefficients increases for check-ins and decreases for check-outs. This means that the service is used mainly by commuters from outside Milan arriving in the morning and leaving in the evening, confirming the fact that *BikeMi* service is strongly used not only by Milan residents but also by Lombardy region residents (see Figure 4) intending to reach working sites near the railway stations.

Surprisingly, other transportation modes have a negative effects on the usage of the service. This can be justified by the fact that Milan has one of the best underground network in Italy with four lines and other 10 suburban train lines, and also good bus and tram networks. Therefore, a widespread transport service is available for the users in the city centre, and cycling is still too far to be a successful competitor in this sense. As expected, bike usage is higher as the distance from the city centre increases and in the northern part of the city.

TABLE 1 – LOCATION AND SPATIAL CHARACTERISTICS OF STATIONS,
BIKE CHECK-INS AND CHECK-OUTS AVERAGE WORKING DAY HOURLY COUNTS

Period: May 1st, 2010-May 31st, 2010						
Station characteristics			Average hourly counts			
			(first row: check-ins; second row: check-outs)			
Docking station	Distance to the city centre (Km)	Suburb location	07:00-10:00	12:00-15:00	17:00-20:00	07:00-20:00
Duomo	0	North	15.21 6.21	9.65 11.54	29.52 17.16	10.24 10.08
San Babila	0.75	North	11.77 6.01	8.61 9.26	7.22 13.70	8.30 8.46
Cadorna	1.26	North	4.81 53.78	8.83 7.57	28.61 5.94	12.19 17.32
Corso Italia	1.45	South	6.01 4.25	3.54 3.52	4.06 5.96	3.82 3.86
Sant'Agostino	1.99	South	4.52 5.33	2.57 2.71	5.57 2.25	2.76 2.97

Arco della Pace	2.00	North	2.68 7.64	3.42 3.19	7.49 4.04	3.74 4.27
Regina Margherita	1.92	South	0.70 3.04	1.25 3.70	3.10 4.17	1.55 1.61
Cinque giornate	1.64	South	3.35	3.64	5.83	3.85
			4.32	3.06	4.13	3.51
Tricolore	1.59	North	2.19	3.42	5.88	3.49
			6.54	3.67	3.51	3.98
Porta Venezia	1.88	North	2.94	4.91	33.13	5.45
			10.10	4.12	4.64	5.61
Moscova	1.66	North	3.87	4.41	5.91	4.23
			5.13	4.52	5.75	4.52
XXV Aprile	1.95	North	2.41	3.01	10.04	4.35
			11.94	3.35	4.26	5.15
Cadorna 2	1.24	North	1.45	1.62	7.23	2.91
			9.48	1.29	1.71	3.27
Brera	0.95	North	5.36	2.84	3.93	3.33
			1.97	3.51	5.12	3.09
Fatebenefratelli	1.22	North	8.15	2.45	1.59	3.32
			1.83	2.88	5.93	2.91
Cavour	1.17	North	7.99	4.48	2.45	4.23
			1.30	4.75	7.01	3.77
Meda	0.52	North	9.78	4.54	3.01	4.79
			0.77	5.61	8.86	4.46
Cusani	0.63	North	6.42	3.07	1.57	2.98
			1.07	3.17	5.59	2.78
Cairolì	0.70	North	4.17	4.35	4.33	3.92

Note: for each station the average counts for check-ins are displayed in the first row, the average counts for check-outs are displayed in the second row.

TABLE 2 – STATION CONNECTIONS WITH OTHER PUBLIC TRANSPORT FACILITIES (SUCH AS TRAM, BUS, UNDERGROUND, RAILWAY STATIONS, AIRPORT SHUTTLE, TOURISTIC BUS)

Docking station	No. of tram lines	No. of bus lines	No. of underground lines	Rail stations	Other facilities	Total
Duomo	7	0	2	0	0	9
San Babila	0	7	1	0	0	8
Cadorna	2	4	2	1	1	10
Corso Italia	5	3	0	0	0	8
Sant'Agostino	2	1	1	0	0	4
Arco della Pace	5	4	0	0	0	9
Regina Margherita	3	3	0	0	0	6
Cinque giornate	4	4	0	0	1	9
Tricolore	2	3	0	0	1	6
Porta Venezia	5	1	2	1	1	10
Moscova	2	2	1	0	0	5
XXV Aprile	1	1	3	1	1	7
Cadorna 2	2	4	2	1	1	10
Brera	4	2	1	0	0	7

Fatebenefratelli	3	0	1	0	0	4
Cavour	1	3	2	0	0	6
Meda	1	7	1	0	1	10
Cusani	7	6	1	0	1	15
Cairoli	7	6	1	0	1	15

TABLE 3 – POISSON REGRESSION COEFFICIENTS ON
BIKE AVERAGE CHECK-INS AND CHECK-OUTS (RESTRICTED SAMPLE)

Check-ins													
	Hours												
Independent variables	7-8	8-9	9-10	10-11	11-12	12-13	13-14	14-15	15-16	16-17	17-18	18-19	19-20
Intercept	3.43***	6.22***	6.33***	5.651***	4.64***	5.02***	5.25***	5.87***	5.57***	5.76***	6.15***	6.37***	6.35***
Railway station	-0.46**	0.08	0.28***	0.53***	0.41***	0.64***	0.75***	1.54***	1.75***	2.20***	2.81***	2.55***	2.36***
Under. lines	0.54***	-0.04	-0.22***	-0.21**	-0.08	-0.06	-0.12**	-0.36***	-0.44***	-0.42***	-0.46***	-0.64***	-0.71***
Bus lines	-0.01	-0.03***	-0.05***	-0.05***	-0.02	0.02	-0.02	-0.03**	-0.03**	-0.03**	-0.02	-0.05***	-0.09***
Tram lines	-0.06**	-0.09***	-0.07***	-0.06***	-0.03**	-0.04***	-0.04***	-0.06***	-0.07	-0.09***	-0.12***	-0.07***	-0.05***
Distance	-0.93***	-1.07	-0.99***	-1.08***	-0.57***	-0.65***	-0.64***	-1.03***	-0.85***	-1.11***	-1.14***	-0.75***	-0.64***
Sub.loc. (1=North)	0.85***	0.70***	0.48***	0.23**	0.39***	0.13	0.54***	0.45***	0.42***	0.45***	0.40***	0.29***	0.14**
N	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
Deviance	114.6	399.6	357.2	174.3	148.2	182.0	269.9	206.5	250.0	327.9	473.7	645.2	518.7

Check-outs													
	Hours												
Independent variables	7-8	8-9	9-10	10-11	11-12	12-13	13-14	14-15	15-16	16-17	17-18	18-19	19-20
Intercept	5.85***	7.91***	6.66***	5.86***	4.54***	5.73***	5.89***	5.04***	4.74***	5.32***	5.35***	6.01***	6.02***
Railway station	4.58***	4.18***	3.02***	2.36***	0.88***	0.80***	0.93***	0.52***	0.66***	0.78***	-0.01	0.19*	0.73***
Under. lines	-1.40***	-1.19***	-0.83***	-0.65***	-0.15*	-0.09	-0.24***	-0.07	-0.19**	-0.25***	0.11*	-0.02	-0.14**
Bus lines	-0.07**	-0.09***	-0.06***	-0.08***	0.01	-0.05***	-0.03**	-0.02	-0.02	-0.03***	0.01	-0.04	-0.04***
Tram lines	-0.23***	-0.20***	-0.10***	-0.09***	-0.03**	-0.08***	-0.08***	-0.03**	-0.02*	-0.04***	-0.06***	-0.06	-0.06***
Distance	-1.02***	-1.18***	-0.98***	-1.09***	-0.57***	-1.01***	-0.96***	-0.62***	-0.60***	-0.75***	-0.75***	-0.89***	-1.05***
Sub.loc. (1=North)	0.82***	0.27***	0.32***	0.38***	0.43***	0.39***	0.54***	0.52***	0.61***	0.34***	0.43***	0.47***	0.51***
N	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
Deviance	480.3	1427.7	666.3	162.7	161.7	117.5	180.2	197.2	212.6	178.0	222.9	284.3	232.1

TABLE 4 – POISSON REGRESSION COEFFICIENTS ON BIKE AVERAGE CHECK-INS AND CHECK-OUTS (WHOLE SAMPLE)

Check-ins													
	Hours												
Independent variables	7-8	8-9	9-10	10-11	11-12	12-13	13-14	14-15	15-16	16-17	17-18	18-19	19-20
Intercept	2.64***	4.98***	4.59***	4.36***	4.40***	4.40***	4.92***	4.67***	4.14***	4.14***	3.77***	4.43***	4.77***
Slots	-0.03***	0.01***	0.02***	0.02***	0.00	0.01*	-0.00	-0.01**	0.00	0.01	-0.02***	-0.02***	-0.03***
"Navigli"	0.71***	0.30***	0.17***	-0.23***	-0.05	-0.10*	0.14***	0.42***	0.21***	0.33***	0.83***	0.54***	0.27***
Congestion	-0.20*	-0.25***	-0.16***	-0.45***	-0.57***	-0.38***	-0.49***	-0.44***	-0.44***	-0.48***	-0.28***	-0.41***	-0.32***
Railway station	-0.83***	-0.64***	-0.59***	-0.54***	-0.35***	0.64***	-0.20***	-0.06***	0.08	0.39***	0.70***	0.34***	0.32***
Under.lines	0.23***	0.05***	-0.02	0.07**	0.09***	0.05**	0.09***	0.04*	0.01	0.10***	0.14***	0.06***	-0.06***
Bus lines	0.03***	0.02***	0.01***	0.04***	0.02**	0.01*	-0.01**	-0.00	-0.01	-0.01*	-0.02***	-0.04***	-0.06***
Tram lines	0.06***	0.00	-0.00	-0.02	-0.01	-0.01	-0.01	-0.02***	-0.02***	-0.04***	-0.07***	-0.03***	-0.01
Distance	-0.23**	-0.70***	-0.62***	-0.81***	-0.64***	-0.50***	-0.54***	-0.43***	-0.40***	-0.41***	0.13**	0.22***	0.21***
Sub.loc. (1=North)	0.78***	0.44***	0.43***	0.31***	0.43***	0.28***	0.43***	0.47***	0.49***	0.31***	0.37***	0.42***	0.24***

N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Deviance	1178.6	2958.9	2476.2	1051.9	906.8	1227.1	1676.9	1507.1	1415.8	2094.5	3674.8	4657.48	3935.7
Ckeck-outs													
	Hours												
Independent variables	7-8	8-9	9-10	10-11	11-12	12-13	13-14	14-15	15-16	16-17	17-18	18-19	19-20
Intercept	1.87***	4.42***	4.41***	4.48***	4.68***	4.92***	4.78***	4.73***	4.53***	4.46***	4.27***	4.95***	4.84***
Slots	-0.04***	-0.05***	-0.04***	-0.01*	-0.01*	-0.02***	-0.00	-0.00	-0.00	0.00	0.01***	0.01***	0.01*
"Navigli"	1.40***	1.17***	0.73***	0.11*	-0.12*	0.16***	0.28***	-0.09*	-0.04	-0.00	0.28***	0.25***	0.14***
Congestion	0.26***	-0.07**	-0.03	-0.40***	-0.50***	-0.32***	-0.38***	-0.37***	-0.38***	-0.42***	-0.24***	-0.48***	-0.47***
Railway station	0.93***	0.93***	0.56***	0.19***	-0.11*	-0.27***	-0.27***	-0.27***	-0.24***	-0.29***	-0.43***	-0.37***	-0.35***
Under.lines	0.06***	-0.03**	-0.09***	-0.00	0.02	0.04	0.04*	0.12***	0.00	0.06**	0.02	0.01	0.09***
Bus lines	-0.07**	-0.06***	-0.05***	-0.02**	0.03***	0.02***	0.02***	0.01	0.01	0.01*	0.01	0.00	0.01**
Tram lines	-0.08***	-0.07***	-0.02***	-0.03***	-0.01	-0.02**	-0.02***	0.01	0.01	0.01*	0.01**	0.01	-0.00
Distance	1.08***	0.67***	0.37***	-0.33***	-0.59***	-0.50***	-0.53***	-0.60***	-0.50***	-0.51***	-0.48***	-0.56***	-0.64***
Sub.loc. (1=North)	0.30***	0.29***	0.32***	0.23***	0.34***	0.33***	0.53***	0.39***	0.40***	0.29***	0.46***	0.53***	0.48***
N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Deviance	3355.1	11146.2	4382.8	1363.3	1072.9	1412.4	1615.8	1377.1	1047.3	1023.6	1690.6	2034.0	1879.8

Note: *p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01.

Managing Public Bike Sharing Systems

The launch of a bike sharing system provides the encounter of demand for new public transport services, so a base of potential users, and the will of public institutions or private providers, which is funded or authorized by the institutions to manage a PSBS. On the implementation plan, projects are carried out aimed at studying their urban impact, mainly for security reasons in designing dedicated cycling paths. We may argue that the main point the capital cost that weighs the operation management phase: more precisely it is the type of stations and bikes that will serve for an medium-long time period influenced by the geographical area to be covered.

Given the planning and infrastructure costs for the implementation, to date temporary PSBSs are still limited for example in tourist areas subject to strong seasonality. On the other hand, in large cities the service area almost always develops from the city centre and especially from the commercial areas to the residential areas. For the public institutions there are several solutions modelled according to the budget and the number of vehicles made available to the users.

There are usually three kind of solutions: (i) state owned project fully financed by public resources, self managed by public agencies with personnel, software and warehouses for the management of traffic and maintenance services, (ii) the city council or the State gives in outsourcing the whole service, calling for a public competition. The winner of the contract would provide patented infrastructure, both bicycles, docking stations and software, in addition to logistics expertise and the direct hiring of human resources to perform the job, (iii) by means of a medium term investment the public institution or an association of citizens interested in the venture buy out the entire package of bicycles and docking stations often from a domestic provider. In the latter case the management of the system is given to the users, with minimum annual maintenance but the repositioning of bicycle is randomized following traffic patterns.

In large cities such as Montreal, London, Paris, Milan, New York, Beijing, Seoul main operators are the public ones (even if in Anglo-Saxon countries public transportation companies are partially private) or multinational companies with expertise and patented infrastructure with global strategic headquarters studying and setting the guidelines for managing PSBSs. In order to offer the service at competitive prices and make the bike sharing sustainable, often the solution is the outdoor advertising⁴. Predictably, the main players in the PSBSs market are just outdoor advertising giants that get dedicated advertising space for each installed docking station. This means that on the one side limited public investment are needed, prices can be kept low and on the other side the bike sharing management system is economically profitable, long-lasting and such high standards in service delivery are easy to be maintained.

Conclusion and Future Work

This paper has shown that the Milan PSBS has steadily grown during the last years, doubling the average daily bike usage, while the bike fleet, as well as the number of docking stations available, has also increased. One of our main research goal was to detect the most common bicycle paths and analyse the bike journey average speed.

⁴ The outdoor advertising defines all forms of advertising affecting the consumer when he is out of the house, mostly in public spaces and it includes Billboard, Sky Advertising, Inside Cards, Outside Posters, Out Of Home Television, Ambient Media solutions.

This analysis has also shown that PSBS is a fast and convenient option for short-distance trips in cities, and can play an important role in reducing urban mobility problems in multiple contexts. It can also provide efficient first-last mile connections and end-to-end trips.

Possible policies to promote cycling include the improvement of a safe cycling infrastructure together with the empowering of technical facilities like electronic docking station services and new bike accessories. With the improvement of the service quality, commuting speed and the total amount of distance covered should consequently increase. PSBSs should also contribute to the general efficiency of cycling, which in turn helps improving the urban transportation route structure and reduces carbon emissions, alleviates traffic congestion problems and carries out a sustainable development strategy for urban transportation.

In conclusion, citizens of Milan are increasingly getting used to urban cycling due to this new transport system. Consequently, city council investments in designing bike paths should result improved, having a positive impact on the safety and promotion of bike sharing.

Cyclists' risk perception and weather conditions affect their behaviour. One of our next step will be the analysis of results from a customer care survey recently carried out in order to understand users' behaviours, perception of the PSBS quality and commuters' needs. Preliminary results from this surveys shows interesting features regarding the preference of customers. For example, the introduction of pedal-assisted bikes would favourably be welcomed by customers, with almost 40% even willing to pay more for this.

Future research into PSBSs operating in big cities like Milan, might preferably include the analysis of existing urban planning, such as pedestrian-cycle reserved tracks or commuters facilities for daily bicycle usage. There is already a huge amount of research which deals with topics like the quality of facilities, safety and environment improvements from SBSs. These studies reveal the existence of several issues, which could be investigated further, so as to obtain a more comprehensive picture of the complexities related to development of these transport schemes. New instruments like data mining analysis and relatively new methodologies like meta-analysis should be used in order to dig into the evidence and help urban planners to make prompt decisions for a balanced development. Some improvements of the modelling of bike counts is also needed. First, the analysis should be extended to the entire parking lots and urban areas and the dichotomous variable "congestion charge area" should be introduced among the independent variables. The effect of the 30-minute free bike renting should also be fully investigated. Second, rather than modelling using stations as observations, an analysis with days as observations and meteorological variables and other time-dependent determinants like fuel prices or the number of strikes or public area restrictions should be considered in order to predict future bike usage.

Another issue to be further analysed is the *BikeMi* business model which seems to be very successful for all the actors involved: the city council, the advertising company and ultimately the final customers. Accordingly, future research regarding shared bicycle systems should concentrated on examining the potential of advertising for the procurement of public transport services to private companies as well as non-profit business models, such as cooperatives and citizens associations, capable of managing the PSBS in little towns and villages.

Acknowledgements

The authors are sincerely grateful to Clear Channel Italy for providing the data for this research. GS is glad to thank Filippo Bianchi, from the University of Milan-Bicocca, and Arbi Shehu from the Polytechnic University of Tirana for their support and advice. GS would also like to thank Christopher Sciberras, co-ordinating language center (EAP) and Chris New, assistant language co-ordinator (EAP) at the London School of Economics and Political Science, for their technical support and feedback, as well as for reviewing this research. Special thanks are given by GS to Ian Jan de Kruif, Anita and Ornella Saibene for their time and support during the development of this research. GS extends sincere thanks to Oliver G. O'Brien from the Digital Cartography and Data Visualisation Division of UCL Centre for Advanced Spatial Analysis (UCL CASA), London, for his efforts in gathering a useful amount of information that endows this paper. We would also like to thank our families for their support and their priceless feedback.

References

- Cameron & Trivedi (2005) *Microeconometrics: Methods and Applications*, Cambridge University Press.
- Cellina, F., Förster, A., Rivola, D., Pampuri, L., Rizzoli, A. E. (2013) Using Smartphones to Profile Mobility Patterns in a Living Lab for the Transition to E-mobility. *Environmental Software Systems. Fostering Information Sharing*. Vol. 413. Springer Berlin Heidelberg, 2013, pp. 154-163.
- Cittalia (2009), Rapporto Cittalia 2009. Città mobili, Cittalia.
- Geng, X., Kai Tian, Y., Zhang, Q.L. (2009) Bike Rental Station Planning and Design in Paris, *Urban Transport of China*, 7(4), pp. 21-29.
- Greene, W. H. (2002) *Econometric Analysis*, Fifth Edition, Prentice-Hall.
- Jensen, P., Rouquier, J.-B., Ovtracht, N., Robardet, C. (2010) Characterizing the speed and paths of shared bicycle use in Lyon, *Transportation Research, Part D*, 15, pp. 522-102.
- Lathia, N., Ahmed, S., Capra, L. (2012) Measuring the impact of opening the London shared bicycle scheme to casual users, *Transportation Research, Part C*, 22, pp. 88-102.

- Midgley, P. (2011) Bicycle-sharing schemes: enhancing sustainable mobility in urban areas, UN Background Paper No. 8 CSD19/2011/BP8, United Nations.
- O'Brien, O., Cheshire, J., Batty, M. (2013) Mining bicycle sharing data for generating insights into sustainable transport systems, *Journal of Transport Geography*, in press.
- Pucher, J., Dill J., Handy, S. (2010) Infrastructure, programs, and policies to increase bicycling: An international review, *Preventive Medicine*, 50, pp. 106-125.
- Shaheen, S. A., Zhang, H., Martin, E. (2011) China's Hangzhou Public Bicycle, *Transportation Research Record: Journal of the Transportation Research Board*, 2247(1), pp. 33-41.
- Smith, M.S., Kauermann, G. (2011) Bicycle commuting in Melbourne during the 2000s energy crisis: A semiparametric analysis of intraday volumes, *Transportation Research, Part B*, 45, pp. 1846-1862.

BUKURIA SI KARTËVIZITË: ROLI I ESTETIKËS NË TREGUN E PUNËS

ENIEL NINKA

Universiteti European i Tiranës, Fakulteti Ekonomik dhe i Teknologjisë së Informacionit,
Departamenti i Financës dhe Ekonomiksit.
E-mail: eniel.ninka@uet.edu.al

MEGI KURUSHI

Universiteti European i Tiranës, Fakulteti Ekonomik dhe i Teknologjisë së Informacionit,
Departamenti i Financës dhe Ekonomiksit
E-mail: megi.kurushi@uet.edu.al

ABSTRAKT

Ky artikull kërkon të hedhë dritë, për herë të parë në Shqipëri dhe në baza shkencore, mbi një nga fenomenet më të debatuar sot përsa i përket tregut të punës: atë të diskriminimit gjinor ndërthurur me diskriminin në lidhje me estetikën e jashtme. Qëllimi kryesor i artikullit është të japë një përgjigje, sa më të saktë, nëse ekziston ose jo ky fenomen në realitetin shqiptar, dhe cili është impakti që gjinia dhe pamja e jashtme kanë (nëse kanë) në punësimin e njerëzve. Ky artikull bazohet mbi një projekt ndërdisiplinor, pasi në të ndërthuren aspektet ekonomike me ato sociologjike, demografike dhe më tej ato të psikologjisë sociale. Ky multidisiplinaritet sjellë disa risi në shkencat ekonomike dhe sociale në Shqipëri. Ai është inovativ si përsa i përket përgjigjeve që kërkon të japë ashtu edhe për sa i përket metodologjisë që kërkon të përdorë. Ekonomia eksperimentale dhe Ekonomia e bukurisë janë dy degë relativisht të reja e ku ka ende shume për të thenë dhe nga kjo pikëpamje. Shqipëria përbën një laborator ideal për studimet empirike.

Fjalë kyç: *Diskriminim gjinor, Pamje e jashtme, eksperiment, Beauty premium*

Hyrje

Diskriminimi në tregun e punës është studiuar gjerësisht nga ekonomistët. Krahas studimeve teorike mbi natyrën e diskriminimit, janë analizuar, në mënyrë empirike, shkaqe të mundshme të tij si: raca: i bardhë/zezak/latin-hispanik; gjinia; mosha; gjuha: të qenit anëtar i një minoriteti gjuhësor; origjina: të qenit vendas ose i ardhur-imigrant; handikapi fizik; pamja e jashtme: i gjatë/i shkurtër, elegant/i shëndoshë (shih Cawley 2004), i pashëm/i shëmtuar (Hamermesh dhe Biddle 1994) duke i vënë këto karakteristika individuale në relacion me të ardhurat nga paga, ose me rëndësinë e pozicionit të punës, ose me shpejtësinë e të bërit karrierë. Në rastin e efektit të pamjes së jashtme në tregun e punës, studimet empirike zakonisht bazohen në kampione individësh reale (por në këtë rast është e vështirë për hulumtuesin të kontrollojë për kualifikimet dhe aftësitë e punëmarrësit), ose në kampione të vegjël, eksperimentale studentësh të cilëve u kërkohet të përzgjedhin midis disa kandidatëve hipotetikë (shih dhe Hosoda et al. 2003 për një meta-analizë të studimeve eksperimentale mbi lidhje pamja e jashtme fizike dhe përfitime në tregun e punës).

Në artikullin e tyre themelor, të botuar në *American Economic Review*, Daniel Hamermesh dhe Jeff Biddle (1994) zbuluan se si pamja e jashtme përben një motiv për diskriminim në tregun e punës. Ata demonstronë që ekzistojnë si një penalitet për të qenit jo tërheqës ose “plainness penalty” ashtu si dhe një çmim për të qenit i bukur ose “beauty premium”, të cilët bëjnë që personat më tërheqës të punësohen dhe të rriten në karrierë më lehtë se të tjerët si dhe të marrin rroga më të larta sesa kolegët mesatarë ose të shëmtuar. Si penaliteti ashtu dhe çmimi mund të jenë të konsiderueshëm, por zakonisht penaliteti është më i lartë se çmimi. Ata gjejnë që penaliteti për sa i përket pagës është më i madh për femrat dhe është robust në punë të ndryshme.

Harper (2000) gjen që penaliteti i të qenit jo i pashëm është rreth 15% për meshkujt dhe 11% për femrat sepse bukuria konsiderohet si e lidhur me aftësitë sociale, shëndetin dhe inteligjencën e individit.

Mobius dhe Rosenblatt (2006) në një artikull i cili përdor një treg pune eksperimental, vërejnë ekzistencën e një “beauty premium” të konsiderueshëm. Ata zbulojnë 3 kanale nëpërmjet të cilave bëhet transmetimi i të qenit i pashëm fizikisht në një mundësi punësimi dhe rrogë më të lartë: së pari, ata shohin që punonjësit më tërheqës fizikisht kanë më shumë besim në vetvete dhe ky besim përcakton dhe rroga më të larta; së dyti, për nivele të njëjta vetëbesimi, punonjësit më tërheqës konsiderohen (gabimisht) si më të zotët në punë; dhe së treti, duke marrë parasysh vetëbesimin, punonjësit më tërheqës fizikisht kanë aftësi më të mëdha komunikuese dhe shoqërore të cilat çojnë në paga më të larta kur ata ndërveprojnë me punëdhënësit.

Në një artikull të kohëve të fundit, Doorley dhe Sierminska (2015) studiojnë shpërndarjen e pagave në Gjermani dhe diskriminim e lidhur me të. Autorët vërejnë një “beauty premium” mesatar në masën 2%-4% për sa i përket femrave dhe 5%-7% për sa i përket meshkujve. Nëse ky diskriminim në rastin e femrave ndodh vetëm në fashat e ulëta të pagave, në rastin e meshkujve ai vërehet përgjatë gjithë spektrit.

Në një artikull që aplikon metodën e dërgimit të jetëshkrimeve, Boo et al gjejnë që në Buenos Aires jetëshkrimet me foto tërheqëse patën një përgjigje në 36% të rasteve kundrejt 5% të jetëshkrimeve me foto jo tërheqëse. Rezultate të ngjashme ka dhe studimi i Busetta et al (2013). Autorët dërguan mbi 11 mijë jetëshkrime për rreth 1.500 vende pune përgjatë një viti. Përgjigjet pozitive ishin statistikisht më të larta për meshkujt dhe femrat tërheqëse. Gjinia në vetvete nuk përben një shkak thelbësor për diskriminim, por ajo bëhet e rëndësishme kur ndërthuret me aspektin estetik (veçanërisht në rastin e femrave). Autorët gjejnë gjithashtu që edhe diskriminimi racor është relevant në Itali, por më pak i rëndësishëm se ai estetik.

Ruffle dhe Shtudiner (2013) replikojnë një studim të ngjashëm në Izrael duke dërguar mbi 5300 jetëshkrime për rreth 2600 vende pune. Strategjia e tyre konsiston në dërgimin e 2 jetëshkrimeve për çdo vend pune të hapur. Çdo çift përbëhet nga 1 jetëshkrim pa fotografi i cili i përket një kandidati mashkull ose femër, dhe një jetëshkrim me fotografinë e një personi të pashëm ose një të një personi jo të pashëm, respektivisht mashkull ose femër. Në rastin e meshkujve, norma e ftesave për intervistë e kandidatëve të pashëm ishte 50% më e lartë sesa ajo e atyre pa fotografi dhe dyfish më e lartë sesa ajo e atyre jo të pashëm. Në anë tjetër kandidatet femra me jetëshkrim pa fotografi ishin ato që morën më shumë ftesa për intervistë në shumicën e tipologjive profesionale. Në po këto tipologji, femrat e tërheqëse ishin ato më të penalizuarat. Duke qenë që në Izrael nuk është normale të vihet fotografia në jetëshkrim, xhelozia femërore e seleksionueseve femra ishte shkaku kryesor i penalizimit të këtyre kandidateve femra për shkak të guximit, besimit të tepërt në vetvete dhe bukurisë së tyre.

Sfondi teorik

Të qënurit fizikisht tërheqës lidhet me përfitime afatgjata. Të tilla përfitime janë teorizuar nga disa degë të shkencës ku mund të përmendim teoritë e psikologjisë evolucioniste, ato të psikologjisë sociale dhe teoritë e konstruktit shoqëror. Ndonëse mekanizmat shpjegues janë të ndryshëm secila prej këtyre teorive hipotizon që individët të cilët janë tërheqës fizikisht kanë një përparësi mbi ata individë që nuk janë dhe kjo përparësi mbetet gjithë jetën. Teoritë e lartpërmenduar parashikojnë gjithashtu diferenca gjinore të të qënurit tërheqës në përfitimet që kjo të jep (shih Jäger Mads Meier, 2011).

Argumenti kryesor i teorisë së psikologjisë evolucioniste është që truri njerëzor është adaptuar nëpërmjet përzgjedhjes natyrale i shtyrë nga problemet e mbijetesës me të cilat përballëshin njerëzit e lashtë (Buss 2008). Në këto ambiente aspak miqësore, disa tipare fizike si fuqia trupore, cilësia riprodhuese dhe shëndeti i mirë ishin thelbësore për mbijetesë. Rrjedhimisht,

truri njerëzor zhvilloi aftësi interpretuese dhe analizuese të këtyre tipareve “shpëtimtare” të cilat në mënyrë instiktive i vlerëson si tipare tërheqëse, dhe largime ose mungesë të këtyre tipareve si jo tërheqëse (Thornhill dhe Gangestad 1994).

Sa i përket teorive të psikologjisë sociale, shpjegimi kryesor i përparësisë së të qënurit tërheqës mbështete mbi stereotipin se “çfarë është e bukur është e mirë” (Langlois et al 2000). Argumenti thelbësor në këtë stereotip është që individët bëjnë inferencë mbi tiparet dhe cilësitë e tjetrit duke u bazuar në pamjen e tij fizike. Si pasojë, njerëzit fizikisht të pashëm përshkruhen si inteligjentë, miqësorë, të pëlqyeshëm, dhe me aftësi shoqërore dhe lidhshipi (Langlois et al 2000). Në të kundërt, njerëzit fizikisht jo tërheqës përshkruhen me cilësori negative. Një rrjedhojë tjetër e stereotipit të lartpërmendur qëndron në faktin që njerëzit e pashëm mund të bëjnë të tyrin gjykimin që të tjerët kanë për ta duke zhvilluar në mënyrë graduale pikëpamje mbi vetveten dhe sjellje të reja. Pra, njerëzit fizikisht (jo) tërheqës jo vetëm që janë të perceptuar në mënyrë më (pak) të favorshme prej të tjerëve, por ata mund të ndryshojnë sjelljen dhe personalitetin e tyre si kundërpergigje ndaj këtyre perceptimeve të ambientit të jashtëm, duke patur p.sh. më shumë (më pak) besim tek vetja, etj.. Si pasojë, njerëzit mund të kenë përfitime nga pamja e tyre fizike ose sepse të tjerët besojnë (mbase gabimisht) që ata zotërojnë një sërë cilësish pozitive dhe të pëlqyeshme, ose sepse ata në mënyrë graduale ndryshojnë mënyrën e tyre të menduarit dhe të vepruarit në një mënyrë të tillë që lehtëson të qënurit të suksesshëm.

Së treti, sa i përket teorisë së konstruktit shoqëror/social ideja bazë është e ngjashme me atë të stereotipit që “çfarë është e bukur është dhe e mirë”. Pra, njerëzit e pashëm dhe fizikisht tërheqës nuk kanë nevojë të kenë ndonjë cilësi të brendshme që t'i diferencojë ata nga njerëzit jo të pashëm, por si e pasojë e normave të përbashkëta dhe të gjithëpranuara shoqërore, ata janë të diskriminuar pozitivisht sepse pamja fizike tërheqëse konsiderohet një tipar pozitiv.

Qëllimi dhe objektivat e studimit

Në Shqipëri ka patur debate në media mbi rolin që pamja e jashtme (estetika) luan në suksesin e njeriut në jetë dhe, në mënyrë të veçantë, në karrierën e tij. Pra a ndihmon të qënurit “i/e bukur” ose “tërheqës/e” në gjetjen e një pozicioni të mirë pune? Si ndërthuret kjo me të qënurit mashkull ose femër dhe me karakteristikat të tjera të individit?

Qëllimi kryesor i projektit është të japi një kontribut cilësor dhe sasior në debatin e përgjithshëm në lidhje me çështjet e diskriminimit të individit për karakteristikat vetjake të tij. Në mënyrë të veçantë, projekti kërkon të kuptojë, përtej evidencës anekdotale:

- nëse ka diskriminim gjinor dhe estetik në tregun e punës në Shqipëri;
- nëse ky diskriminim është i rëndësishëm nga ana statistikore dhe robust për profesione të ndryshme;
- në çfarë mase ai është prezent, pra sa është “beauty premium”

Pyetja kërkimore, hipoteza dhe metodologjia e punimit

Në këtë studim do ngrihet pyetja kryesore kërkimore “A ka diskriminim në tregun e punës në Shqipëri në lidhje me pamjen e jashtme dhe gjininë e punëkërkuesit?” e cila do të ndahet në dy nënpyetje kërkimore:

- Çfarë ndikimi ka të qënurit femër ose mashkull në gjetjen e një vendi pune?
- Çfarë ndikimi ka të qënurit tërheqës ose jo (sipas standarteve/kanuneve shqiptare) në gjetjen e një vendi pune?

Në këtë studim ne ngremë dy Hipoteza.

H_1 : Ekziston një përparësi statistikisht e rëndësishme e të qënurit mashkull në gjetjen e një vendi pune.

H_2 : Ekziston një përparësi statistikisht e rëndësishme e të qënurit tërheqës në gjetjen e një vendi pune.

Për vërtetimin e këtyre hipotezave ky studim do të përdorë modelin e hulumtimit eksperimental. Më fjalë të tjera do të bëhet një eksperiment në terren dhe në mënyrë më specifike do të përdoret i ashtuquajtur test i jetëshkrimit - “testimi i përjasjes së jetëshkrimit” (Jowell dhe Prescott-Clarke, 1970) - për të përcaktuar diskriminimin në procesin e rekrutimit të stafit bazuar në pamjen e jashtme të kandidatit (dhe aspekte të tjera për të cilat do bëhet një hulumtim paraprak nëse meritojnë të studiohen dhe nëse është e mundur të studiohen në kontekstin shqiptar). Për sa i përket eksperimentit, jetëshkrimet e dy individëve fiktivë, tërësisht të njëjtë për sa i përket aftësive të kërkuara (shkollimi, njohuria e gjuhëve të huaja, njohuritë informatike, etj.) dhe atyre të pëlqyeshme (eksperiencë në fushën e caktuar të punës), plotësisht të përputhshëm me përshkrimin e pozicionit të hapur, por të ndryshëm nga pamja e jashtme, dërgohen për të njëjtin vend pune. Përgjigjet e marra nga punëdhësit, ose agjensitë e rekrutimit, rregjistrohen dhe diskriminimi matet duke parë se cili kandidat, në bazë të fotografisë bashkangjitur jetëshkrimit do thirret për intervistë në krahësim me tjetrin. Pra eksperimenti ndalet në fazën e parë të procesit të rekrutimit të stafit që është seleksionimi dhe thirrja për intervistë. Jetëshkrimet që do dërgohen për çdo pozicion do jenë gjashtë: tre për femrat (tërheqëse ose jo dhe një jetëshkrim pa fotografi) dhe tre për meshkujt (tërheqës ose jo dhe pa fotografi). Nëse do të donim të studiohim edhe një shkak të tretë të mundshëm të diskriminimit si p.sh. përkatesia etnike (p.sh. në rastin shqiptar

te qënurit i etnisë Rom ose jo) ose përkatësia fetare (të qënurit musliman ose i krishterë) atëherë do të duhej të dërgonim edhe 4 jetëshkrim të tjera (pa fotografi): dy për meshkujt dhe dy për femrat (për njëërën ose tjetrën kategori)¹. Në këtë mënyrë hulumtuesi ka kontroll tërësor mbi kualifikimin dhe aftësitë e punëmarrësit duke evituar një nga problemete kryesore të hasur në literaturën empirike.

Mbledhja e të dhënave

Faza e parë e mbledhjes së të dhënave nisi me përgatitjen e jetëshkrimeve të kandidaëve. Për fazën pilot të projektit u përzgjedhën pozicione pune të lira për profesionin Ekonomist/Kontabilist për të vazhduar më tej me profesione të tjera. Paraprakisht, për përgatitjen e jetëshkrimeve, ishte e nevojshme përzgjedhja e fotografive. U gjykua e arsyeshme patja në dispozicion e dyzet fotografive: dhjetë fotografi meshkujsh të bukur (tërheqës), dhjetë fotografi femrash të bukura (tërheqëse), dhjetë foto meshkujsh jo të bukur (jo tërheqës) dhe dhjetë fotografi femrash jo të bukura (jo tërheqëse). Në mënyrë të rastësishme u morrën këto fotografi nga një bazë të dhënash fotografike në internet e cila lejon përdorimin e tyre pa nevojën e të drejtës së autorit. Në këtë mënyrë ne përzgjedhëm paraprakisht tetëdhjetë e katër (84) fotografi meshkujsh dhe femrash. Në mënyrë që të mos kishim shmangie në gjykim nga ana e grupit të punës, vlerësimi i fotografive të kandidatëve ju la studentëve të klasave Master Shkencor dhe Profesional të Universitetit Europian të Tiranës të zgjedhur gjithashtu në mënyrë të rastësishme. Fotografitë ju paraqitën studentëve të sipër përmendur në mënyrë sekuenciale në diapozitiva Power-Point të koduara më një numër. Studentëve ju shpërnda një formular vlerësimi në të cilin ishte paraqitur kodi i secilës fotografi krahas një sistemi vlerësimi në shkallë Likert nga njëshi te pesa, ku me një do të vlerësohej fotografia e një personi jo të bukur (ose jo tërheqës) dhe me pesë do të vlerësohej fotografia e një personi shumë të bukur (ose tërheqës). Kjo procedurë u zhvillua me njëqind e pesëdhjetë (150) studentë të moshës nga 21 në 38 vjeç prej të cilëve 60% ishin femra. Moshë mesatare ishte 25 vjeç, në linjë kjo me moshën e kandidatëve fiktivë si dhe të personave, fotografitë e të cilëve studenët po vlerësonin. Ndërsa përpara studentëve paraqiteshin fotografitë secili prej tyre në mënyrë individuale dha vlerësimin e tij për secilën prej tetëdhjetë e katër (84) fotografive. Të dhënat e anketimit u analizuan duke llogaritur vlerësimin mesatar të secilës fotografi. Në këtë mënyrë arritëm të kemi dhjetë fotografi të femrave dhe dhjetë fotografi të meshkujve të vlerësuar si më të tërheqësit dhe dhjetë fotografi të meshkujve dhe dhjetë fotografi të femrave të vlerësuar si më pak tërheqëse nga të anketuarit. Numri i pjesëmarrësve në anketim e bën rezultatin të besueshëm.

Hapi tjetër ishte krijimi i emrave të kandidatëve. Edhe në këtë rast, për të evituar sa më shumë influencën që emri mund të ketë në përzgjedhjen e kandidatit u vendos që të krijoheshin emra sa më “neutrale” dhe të zakonshëm. Për këtë arsye u përzgjedhën 100 emrat më të përdorur (praktikisht 1 në 5 shqiptare e gjen emrin në këtë listë) dhe 100 mbiemrat më të zakonshëm në Shqipëri. Nga kombinimet e këtyre emrave dhe mbiemrave u krijuan emrat e kandidatëve.

Këtu filloi faza e përgatitjeve të jetëshkrimeve. Si u përmend dhe më sipër jetëshkrimet e para u krijuan për profesionin ekonomist/kontabilist. Në këtë fazë u krijuan gjashtë jetëshkrim të ngjashme të cilat ndryshonin nga njëra tjetra nga fotot e aplikantit që përmbanin këto jetëshkrim. Tre prej jetëshkrimeve të krijuara ishin jetëshkrime femrash. Të treja këto ishin gati të ngjashme por jetëshkrimi i parë ishte jetëshkrim femre me foto të bukur, jetëshkrimi i dytë ishte femër me foto jo të bukur (një prej dhjetë fotove të vlerësuar më pak në fazën e parë), dhe jetëshkrimi i tretë ishte një jetëshkrim i cili nuk përmbante foto aplikanteje. Në të njëjtën mënyrë u krijuan edhe tre jetëshkrimet e meshkujve: jetëshkrim me foto tërheqëse, jetëshkrim me foto aplikantit jo tërheqës dhe e fundit jetëshkrim pa foto. Kjo është dhe faza e cila kërkon më shumë kohë në përgatitje.

Faza e tretë e mbledhjes së të dhënave është dërgimi i jetëshkrimeve të krijuara më herët firmave të cilat kërkonin punonjës. Për të qënë më të drejtë në gjykimin e rezultateve të marra në fund u mendua që këtij studimi mos t'i nënshtoheshin profesione të cilat në thelbin e tyre kanë bukurinë. Profesione të tilla si modele, shitëse në butik apo vende pune që kërkonin vajza dhe djem për promocion u shmangën nga ky punim. Përderisa jetëshkrim-të ishin të krijuara me aplikantë fiktiv nuk mund të aplikonim në vende pune të cilat kërkonin paraqitjen fizike të individëve. Për këtë arsye përdorëm kërkesat për punonjës të shpallura online. Adresat më së shumti të përdorura janë njoftime.com dhe duapune.com. Në këto adresa u morën shpalljet e gjashtë muajve të fundit mbi vende pune vakante në kompani të ndryshme. Për secilin nga vendet e punës të shpallura u rindërtuan jetëshkrimet e përgatitura në fazën pilot, në përputhje me kërkesat e shpallura për secilin nga vendet vakante. Në këtë mënyrë aplikanti do të përshtatej më së miri me kërkesat e vendit të punës të shpallur online. Në secilin prej pozicioneve të shpallura u dërguan gjashtë jetëshkrim-të të cilat u rindërtuan për t'u përshtatur më së miri në mënyrën e përshkruar më sipër. Tre prej jetëshkrim-ve ishin femra të cilat ndryshonin nga foto (foto tërheqëse, jo tërheqëse dhe pa foto) dhe të dhënat ishin thuajse të ngjashme. Tre jetëshkrimet e tjera ishin meshkuj që gjithashtu ndryshonin nga foto (tërheqës, jo tërheqës dhe pa foto) dhe të dhënat e jetëshkrimeve ishin gati të ngjashme midis tyre por gjithashtu gati të ngjashme edhe me jetëshkrim-të e femrave. Gjatë kësaj faze u tregua kujdes që jetëshkrim-të të ishin aq sa të ngjashme në thelb por të ndryshme në paraqitje dhe në shkrim në mënyrë të tillë që të mos ngjallnin dyshim mbi vërtetësinë e tyre. Gjithashtu dërgimi i jetëshkrim-ve u bë në orare të ndryshme të ditës dhe nga llogari e-mail të krijuara individualisht për secilin nga kandidatët me emrin dhe karakteristikat e këtyre të fundit. Kjo procedurë u zhvillua për të gjitha firmat që kishin shpalluar vende vakante të profesionit ekonomist dhe kontabilist në njoftime.com dhe duapune.com në gjashtë muajt e fundit.

¹ Kuptohet që askush nuk vendos në jetëshkrimin e tij fenë ose etninë të cilës i përket, por kjo mund të kuptohet nga emri dhe mbiemri i kandidatit të cilit qëllimisht do ti vendoset një emër fetar ose që zbulon përkatësinë etnike.

Faza e katërt është faza e mbledhjes së përgjigjeve në këtë fazë pritët të mbërrijnë thirrjet për intervistë për kandidatët e përzgjedhur si të përshtatshëm për vendet vakante. Në këtë fazë plotësohet një data bazë me të gjitha të dhënat e aplikantit ose aplikantes fiktive të thirrur për intervistë pasi ka kaluar fazën e parë të jetëshkrim. Databaza plotësohet me kodet e gjashtë jetëshkrim-ve të dërguara, kodet e fotove të jetëshkrimeve, datën e dërgimit të jetëshkrim-ve drejt firmave, datën e mbërritjes së përgjigjes (marjen e ftesës për intervistë) dhe të dhënat e firmës.

Marrja e ftesës për intervistë për kandidatë të caktuar përfaqëson fazën e fundit të studimit. Në këtë pikë ndërpritet kontakti me firmën pasi ky është qëllimi i punimit, ftesa për intervistë ndaj kandidatëve të caktuar për të studiuar nëse në ftesat e dërguara nga firmat e ndryshme ka ndikuar apo jo bukuria e aplikantit dhe gjinia.

Gjetjet, rezultatet dhe analiza

Në pamje të parë nëse një individ do të kërkontë punë në një nga adresat njoftime.com apo duapune.com duket sikur numëri i shpalljeve për vende pune vakante në këto dy adresa është relativisht i lartë, por në fakt gjatë këtij studimi vumë re se numëri i shpalljeve për gjashtë muajt e fundit ishte relativisht i vogël deri në pesëmbëdhjetë (15) shpallje gjithsej për pozicionin e punës ekonomist dhe kontabilist. Ajo e cila bënte të dukej një numër i madh shpalljesh ishin shpalljet të cilat përsërisnin veten e tyre herë pas here, pra firma të caktuara nxirrnin herë pas here shpallje për vende pune vakante për të njëjtin pozicion disa herë në gjashtë muaj. Ajo çfarë tërheq vëmendjen në rastin e këtyre firmave është mos kthim përgjigje (asnjë ftesë për asnjë nga kandidatët fiktiv) ndaj aplikimeve të autorit edhe pse këto të fundit plotësonin më së miri kushtet e kërkuara nga këto firma të shpallura online. Jetëshkrimet e aplikantëve ishin ndërtuar në mënyrë të tillë që t'i përshtateshin sa më mirë kushteve të kërkuara, por sërish nuk pati asnjë ftesë për intervistë.

Një tjetër gjetje e cila tërhoqi vëmendjen gjatë punës së autorit ishte numëri i lartë i mos kthimit të përgjigjeve (jo ftesë për intervistë) nga një numër i madh kompanish edhe pse disa prej këtyre të fundit i'u dërguan gjashtë jetëshkrim-të vetëm pak orë pas publikimit të shpalljes në njoftime.com apo duapune.com. Theksohet jetëshkrim-të përmbushnin plotësisht kërkesat e vendeve vakante të shpallura. Kjo e fundit hedh hije dyshimi në vërtetësinë e vendeve vakante të publikuara, pasi një pjesë e firmave e kanë të detyruar shpalljen e vendeve vakante në faqe të tilla apo në gazeta.

Rezultatet nga testimi pilot

Për të testuar nëse bukuria, pra paraqitja e jashtme, ndikon në thirrjen për intervistë (në rastin tonë me anë të thirrjes po matet mundësia për t'u punësuar) për profesionin ekonomist dhe kontabilist janë testuar gjithësej katërmëdhjetë (14) firma në secilën prej të cilave janë dërguar gjashtë jetëshkrime, tre prej tyre ishin femra dhe tre ishin meshkuj të pregatitura siç u shpjegua më sipër. Pra në total, për këtë profesion, janë dërguar tetëdhjetë e katër (84) jetëshkrime. Nga katërmëdhjetë (14) firma vetëm pesë prej këtyre të fundit kanë dërguar të paktën një ftesë për intervistë. Pra norma e përgjigjeve nga firmat është relativisht e ulët, vetëm pesë nga katërmëdhjetë firmat të cilave i'u janë dërguar aplikime (36% e tyre janë përgjigjur). Firma e cila ka dërguar numërin më të madh të ftesave për intervistë, i është përgjigjur katër prej aplikimeve të dërguara, pra katër kandidatëve fiktiv. Në vijim firma e dytë me më shumë ftesa ka dërguar dy përgjigje ndaj aplikimeve, pra vetëm dy prej kandidatëve. Ndërsa tre firma të tjera kanë dërguar ftesë për intervistë vetëm ndaj një kandidateje. Kandidatja jetëshkrimi i të cilës ishte ndërtuar në mënyrë të ngjashme me pesë jetëshkrimet e tjera por ajo çfarë ndryshonte nga këto të fundit ishte foto e bukur, pra kandidatja me foton e bukur të jetëshkrim (tërheqëse) është kandidatja që ka marrë numrin më të lartë të ftesave për intervistë, pesë. Pra të gjithë ata të cilët kanë kthyer një përgjigje, kanë bërë një ftesë për intervistë, patjetër që një prej ftesave janë kanë dërguar kandidates më foto të bukur.

Aplikantja femër e cila nuk kishte foto në jetëshkrim-në e saj, ka marrë dy ftesa për intervistë. Ndërsa aplikantja femër e cila kishte një foto më pak të bukur (jo tërheqëse) në jetëshkrim-në e saj nuk ka marrë asnjë ftesë për intervistë. Pra duke krahasuar përgjigjet, marrjen e ftesave për intervistë për tre jetëshkrim-të e femrave, me foto të bukur, pa foto dhe me foto më pak të bukur (jo tërheqëse) vërejmë se edhe pse përmbajtja e jetëshkrim-ve në të treja rastet ishte gati identike dhe ndryshimet midis jetëshkrim-ve ishin jo domethënëse (përveç fotos) nuk kanë marrë të treja numër të njëjtë ftesash për intervistë. Për më shumë jetëshkrim e femrës me foto jo të bukur ka marrë zero ftesë për intervistë krahasuar me aplikantet me jetëshkrim me foto të bukur e cila ka marrë numërin maksimal të ftesave ndërmjet gjashtë aplikantëve. Mashkulli i bukur ose aplikanti mashkull me foto të bukur është ai aplikant i cili nga meshkujt nuk ka marrë asnjë ftesë për intervistë. Në ndryshim nga femra me foto të bukur e cila ka marrë numër maksimal të ftesave për intervistë. Aplikanti mashkull me foto jo tërheqëse ka marrë një ftesë për intervistë, po ashtu edhe aplikanti mashkull pa foto në jetëshkrim ka marrë një ftesë për intervistë. Si jetëshkrim e aplikantit mashkull me foto jo tërheqëse ashtu edhe jetëshkrim e aplikantit mashkull pa foto kanë marrë ftesën prej intervistë nga e njëjta firmë.

Nëse do të bënim një krahasim midis përgjigjeve që kanë marrë femrat në total për intervistë me përgjigjet që kanë marrë meshkujt për intervistë do vëmë re një prirje të punëmarrësve për të punësuar më shumë femrat se sa meshkujt. Ajo çka tërheq vëmendjen nga rezultatet e arritura deri tani mbi këtë studim është se ata të cilët nuk kanë marrë asnjë ftesë për intervistë janë femra me foto jo të bukur dhe mashkulli me foto të bukur. Kjo e fundit na con në përfundimin se ka një diskriminim në lidhje me bukurinë dhe ky diskriminim është pozitiv për gjininë femër dhe një diskriminim në lidhje me bukurinë i cili është

negativ për gjininë mashkull. Me fjalë të tjera një femër e bukur ka probabilitet më të lartë për të gjetur punë se sa një mashkull i bukur. Një femër jo e bukur ka probabilitet më të vogël për të gjetur punë se sa një mashkull jo i bukur.

Vazhdimësia e projektit

Rezultatet e arritura nga ky studim na shtynë të besojmë se vazhdimi i dërgimeve të aplikimeve në të ardhmen dhe për profesione të tjera përveç atij të ekonomistit dhe kontabilistit do të na gjenerojë rezultate të rëndësishme për tregun e punës në Shqipëri. Disa prej profesioneve të cilat janë në objektin e autorëve për punime dhe studime të ardhshme janë farmacistët, juristët dhe punonjësit në call-center. Me interes shihet dhe krahasimi i rezultateve në këto tre fusha me profesionin e ekonomistit dhe kontabilistit për të parë se në cilën prej fushave të përmendura më herët diskriminimi në lidhje me bukurinë dhe gjininë është më i theksuar.

Diskutim i gjetjeve dhe disa konkluzione paraprahe

Ky punim solli si rezultat të vërtetuar një fakt që një pjesë e mirë e atyre që kërkonin punë dyshonin diskriminimin në bazë të bukurisë dhe të gjinisë. U vu re se midis një femre të bukur dhe një femre jo të bukur edhe pse bukuria nuk është kriter për vendin e punës do të preferohet më shumë për tu punësuar një femër e bukur.

Midis një mashkulli të bukur dhe një mashkulli jo të bukur probabilitetin më të lartë për të fituar një vend pune e ka një mashkull jo i bukur. Ndërsa për një vend pune nëse do të ishte në konkurrencë një femër dhe një mashkull, femra do të kishte probabilitetin më të lartë për ta fituar vendin e punës. Gjithashtu në këtë punim u arrit në përfundimin se një pjesë e vogël e njoftimeve të shpallura online ishin publikime reale nga të cilat mund të merrje ftesë për intervistë. Një sugjerim i nxjerrë nga punimi është se në rastin më të keq nëse kërkon të shmangësh diskriminimin në lidhje me bukurinë zgjidhja më e mirë do të ishte mosvendosja e fotos në jetëshkrim-në tuaj pasi sërisht ka një probabilitet për të marrë ftesë për intervistë.

Bibliografia

- Bertrand M., Mullainathan S., 2004, Are Emily and Greg more employable than Lakisha and Jamal? A field experiment on labour market discrimination, *The American Economic Review*, 94/4: 991-1013
- Biddle, Bruce J., and Daniel S. Hamermesh. 1998. "Beauty, Productivity, and Discrimination: Lawyers' Looks and Lucre." *Journal of Labor Economics* 16(1):172-201.
- Boo F.L., Rossi M.A., Urzua S., 2012, The labour market return to an attractive face. Evidence from a field experiment. IZA Discussion Paper n. 6356
- Busetta G., Fiorillo F., Vissalli E., 2013, Searching for a job is a beauty contest, MPRA Paper n. 49392
- Buss, David M. 2008. *Evolutionary Psychology: The New Science of the Mind*. Allyn and Bacon.
- Buss, David M., and Todd K. Shackelford. 2008. "Attractive women want it All: Good Genes, Economic Investment, Parenting Proclivities, and Emotional Commitment." *Evolutionary Psychology* 6(1):134-46.
- Cawley, John. 2004. "The Effect of Obesity on wages." *Journal of Human Resources* 39(2):451-74.
- Case, Anne, and Christina Paxson. 2008. "Stature and Status: Height, Ability, and Labor Market Outcomes." *Journal of Political Economy* 116(3):499-532.
- Doorley, Karina and Eva Sierminska, 2015, Myth or fact? The beauty premium across the wage distribution in Germany, *Economics Letters*, Volume 129, April, Pages 29-34, ISSN 0165-1765, <http://dx.doi.org/10.1016/j.econlet.2015.01.033>.
- Eckel C., Ragan P., 2011, Face Value. *American Economic Review*, 101/4: 1497-1513.
- Feingold A., 1992, Good-looking people are not what we think, *Psychological Bulletin*, 111/2: 304-41
- Hamermesh D.S., Biddle J.E., 1994, Beauty and the labour market, *The American Economic Review*, 84/5: 1174-94
- Harper, Barry. 2000. "Beauty, Stature and the Labour Market: A British Cohort Study." *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 62(s1):771-800.
- Hatfield, Elaine, and Susan Sprecher. 1986. *Mirror, Mirror ...: The Importance of Looks in Everyday Life*. State University of New York Press.
- Hosoda, Megumi, Eugene F. Stone-Romero and Gwen Coats 2003. "The Effects of Physical Attractiveness on Job-Related Outcomes: A Meta-Analysis of Experimental Studies." *Personnel Psychology* 56(2):431-62.
- Jæger Mads Meier, 2011, "A Thing of Beauty is a Joy Forever"? Returns to Physical Attractiveness over the Life Course, *Social Forces* 89(3) 983-1004, March.
- Jowell R., Prescott-Clarke P., 1970, Racial discrimination and white-collar workers in Britain, *Race and Class*, XI/4: 397-417
- Langlois, Judith H., Lisa Kalakanis, Adam J. Rubenstein, Andrea Larson, Monica Hallam and Monica Smoot. 2000. "Maxims or Myths of Beauty? A Meta-Analytic and Theoretical Review." *Psychological Bulletin* 126(3):390-423.
- Mobius, M.M., Rosenblat T.S., 2006, Why beauty matters. *American Economic Review*, 96/1: 222-35.
- Mulford, Matthew, John Orbell, Catherine Shatto and Jean Stockard. 1998. "Physical Attractiveness, Opportunity, and Success in Everyday Exchange." *American Journal of Sociology* 103(6):1565-92.
- Ruffle B.J., Z. Shtudiner, 2013, Are Good-Looking People More Employable? SSRN working paper series
- Thornhill, Randy, and Steven W. Gangestad. 1994. "Human Fluctuating Asymmetry and Sexual Behavior." *Psychological Science* 5(5):297-302.

ROLI I ARSIMIT NË RRITJEN EKONOMIKE NË SHQIPËRI

TATJANA MOÇKA

Universiteti European i Tiranës, Fakulteti Ekonomik dhe i Teknologjisë së Informacionit,
Departamenti i Financës dhe Ekonomiksit
E-mail: tatjana.mocka@uet.edu.al

MANJOLA ISLAMI

Universiteti European i Tiranës, Fakulteti Ekonomik dhe i Teknologjisë së Informacionit,
Departamenti i Financës dhe Ekonomiksit
E-mail: manjola.islami@uet.edu.al

ABSTRAKT

Kontributi i arsimit në rritjen ekonomike është njohur dhe vlerësuar nga organizatat ndërkombëtare dhe qeveritë e vendeve të ndryshme. Gjithashtu rëndësia e arsimit në zhvillimin e një vendi është konfirmuar edhe nga teoria ekonomike. Lufta kundër varfërisë, rritja e produktivitetit, e të ardhurave individuale dhe e ekonomisë kombëtare arrihen përmes zhvillimeve në fushën e arsimit. Ndaj, arsimi zë një vend të rëndësishëm në politikën ekonomike të një vendi, si në atë makroekonomike ashtu edhe në atë mikroekonomike. Kapitali human është konsideruar si një faktor kyç në përmirësimin e mirëqënies ekonomike të një vendi, përmes produktivitetit më të lartë dhe zhvillimit të risive. Arsimi, nga ana tjetër, është konsideruar si një mënyrë për të rritur nivelin e kapitalit human në popullatën aktive të një vendi. Pra, nuk mund të flitet për rritje ekonomike pa folur për arsimim. Për këtë arsye, qëllimi i këtij punimi është evidentimi i marrëdhënies midis arsimit dhe rritjes ekonomike në Shqipëri. Për të studiuar këtë marrëdhënie, arsim-rritje ekonomike, janë analizuar shpenzimet publike për arsimin që janë realizuar në Shqipëri në periudhën 1990 – 2014, duke përdorur modelin e rritjes endogjene. Në këtë model, prodhimi i brendshëm bruto (PBB) bazohet në një funksion Cobb-Douglas, me variablat e mëposhtëm: kapitali (K), forca punëtore (L) dhe shpenzimet për arsim (SPEDU). PBB-ja do të përdoret si tregues i rritjes ekonomike kurse shpenzimet publike për arsim si tregues i investimit në kapitalin human. Për të gjykuar mbi stacionaritetin e serisë do të përdoren testet e rrënjëve unitare. Gjithashtu do të përdoret edhe metoda e katrorëve më të vegjël (OLS) dhe testi i kointegrimit për të evidentuar nëse kjo lidhje midis shpenzimeve në arsim dhe rritjes ekonomike në Shqipëri ekziston edhe në periudhat afatgjata. Rezultatet empirike mbështesin hipotezën bazë, shpenzimet publike në arsim ndikojnë pozitivisht në rritjen ekonomike në Shqipëri.

Fjalë kyç: Rritje ekonomike, shpenzime publike në arsim, kapital human, analiza e kointegrimit

Hyrje

Kapitali human konsiderohet si një element kyç në zhvillimin e ekonomisë së një vendi. Arsimi, nga ana tjetër, luan një rol të rëndësishëm në zhvillimin e kapitalit human dhe konsiderohet si një mënyrë për të rritur nivelin e kapitalit human në fuqinë punëtore. Roli i sistemit arsimor në çdo tregu pune do të varet kryesisht nga aftësia e tij për të prodhuar një forcë punëtore të shkolluar, të disiplinuar dhe fleksibël përmes një arsimit cilësor.

Në vitin 2011, në Forumin Botëror të Arsimit, ish-Sekretar i Arsimit të Anglisë, Michael Gove theksoi se: “Mënyra e vetme efikase për të gjeneruar rritje ekonomike është që të investohet në kapitalin human dhe atë intelektual përmes ndërtimit të një sistemi arsimor më të mirë”. Arsimi mund të jetë një mënyrë për të arritur objektivat personale, por ai gjithashtu mund të jetë një instrument që kontribuon në shëndetin ekonomik të një vendi. Investimi në kapitalin human në mënyrë që ata të kenë një shëndet më të mirë dhe një nivel më të lartë arsimit është mënyra më efektive për të gjeneruar produktivitet më të lartë. Produktiviteti më i lartë nga ana e tij stimulon rritjen e të gjithë sektorëve ekonomik. Kjo pikëpamje, e mbështetur gjerësisht nga ekonomistët, thekson se përmirësimi i kapitalit human ndikon pozitivisht në produktivitet përmes risive teknologjike. Ky përmirësim paraqitet si një nga mënyrat më të sigurta që çon në një rritje ekonomike të qëndrueshme dhe që lufton varfërinë. Në të vërtetë, ekonomistë argumentojnë se edukimi dhe trajnimi, të cilat kanë një ndikim të rëndësishëm në kapacitetin produktiv, risitë dhe të mësuarit në një ekonomi, përmirësojnë aftësinë e individëve për të ndarë dhe përdorur në mënyrë optimale burimet e ndryshme që ata disponojnë (Cissé et al., 2004). Për rrjedhojë reformimi i sistemit arsimor mund të jetë një faktor i rëndësishëm i çdo strategjie rritjeje ekonomike afatgjatë.

Marrëdhënia midis arsimit dhe rritjes ekonomike është studiuar gjerësisht, me anë të modeleve teorike dhe empirike, edhe pse pyetja se si arsimi ndikon në rritjen ekonomike nuk është zgjidhur ende plotësisht. Një nga çështjet që shkakton polemika janë kontradiktat e dukshme midis efekteve të edukimit në rritjen e të ardhurave personale (efekt mikroekonomike) dhe në rritjen ekonomike (efekt makroekonomik). Lidhur me efektin mikroekonomik, konsensusi është se mesatarisht, arsimi ka një tendencë më të madhe për të rritur të ardhurat e një individi.

Përmes të gjitha politikave publike që kanë për qëllim investimin në kapitalin human, arsimi dhe veçanërisht strategjitë e financimit të tij do të jenë një pjesë e rëndësishme e investimeve në kapitalin human (Baldacci et al., 2005). Për këtë arsye, në vitet e fundit, shumë studime janë fokusuar në analizën e financimit të arsimit.

Shpenzimet në arsim luajnë një rol shumë të rëndësishëm në formimin e kapitalit human dhe për rrjedhojë në rritjen ekonomike. Shpenzimet e arsimit mund të stimulojnë rritjen ekonomike, rritjen e produktivitetit, të mbështesin zhvillimin personal dhe social të qytetarëve dhe të ndihmojnë në uljen e pabarazisë sociale. Pjesa e buxhetit dedikuar arsimit është një nga vendi- marrjet më të rëndësishme të qeverive të çdo vendi.

Qëllimi dhe objektivat e studimit

Ky punim ka si objektivi të analizojë empirikisht ndikimin e arsimit në procesin e akumulimit të kapitalit human, përmes observimit të shpenzimeve publike në arsim dhe rritjes ekonomike në Shqipëri gjatë periudhës 1990 - 2014. Qëllimi është të evidentohet rëndësia që ka buxheti i akorduar Ministrisë së Arsimit dhe Sportit në zhvillimin e kapitalit human, dhe për rrjedhojë në rritjen ekonomike në Shqipëri.

Pyetja kërkimore dhe hipoteza

Duke njohur rëndësinë e shpenzimeve publike në arsim në rritjen ekonomike të vendit në këtë studim do të ngremë hipotezën dhe pyetjet kërkimore të mëposhtme:

Hipoteza: Shpenzimet publike në arsim ndikojnë në rritjen ekonomike të Shqipërisë.

Pyetjet kërkimore që parashtrihen në këtë studim janë:

- A mundet që shpenzimet publike për arsim të shkaktojnë rritje ekonomike në Shqipëri?
- A duhet që shteti shqiptar të investoj më shumë në arsim me qëllim rritjen ekonomike në Shqipëri?

Rishkim i literaturës

Ekonomistët, që nga koha e Adam Smith dhe David Ricardo kanë qenë të interesuar në çështjen e rritjes ekonomike dhe shkakun e saj. Modeli neoklasik i Solow (1957) siguroi themelet e nevojshme për vlerësimin e rritjes ekonomike; megjithatë, ai injoroi rolin e kapitalit human në përcaktimin e rritjes ekonomike. Literatura ekzistuese pranon arsimin si një nga

komponentët kryesore të kapitalit human i cili përveç përmirësimit të produktivitetit të punës, në ekonomitë moderne, është edhe një përcaktues kyç i rritjes ekonomike. Roli i akumulimit të kapitalit human dhe ndikimi në rritjen ekonomike është aktualisht një temë kryesore në teorinë ekonomike dhe hulumtimin empirik. *Schultz (1975)* sugjeron se arsimi u mundëson punëtorëve që të përshtaten dhe me ndryshimin e kushteve ekonomike. Nga ana tjetër, *Spence (1973)* e percepton arsimin si një sinjal të tregut për produktivitetin e mundshme të punëtorëve. Ai gjithashtu shërben si një mjet për të zgjedhur punëtorët e duhur që mund të trajnohen për një punë të caktuar më shpejt dhe me një kosto më të ulët se sa punëtorët e tyre. Por argumenti i tyre nuk ishte përfshirë praktikisht në teoritë e rritjes ekonomike, derisa modeli standard i rritjes neoklasike u rishikua nga *Mankiw, Romer dhe Weil* në vitin 1992. Këta studiues kanë përdorur një funksion prodhimi Cobb-Douglas për të rishikuar modelin e rritjes së Solow-t. Ata paraqitën një zgjerim të thjeshtë të modelit të Solow-t duke e konsideruar kapitalin human si një input të veçantë në funksionin e prodhimit Cobb-Douglas.

Sach & Warner (1995) konstatuan se një rritje e shpejt e zhvillimit të kapitalit human do të sjell një tranzicion më të shpejt, në aspektin e një arsimi dhe shëndetësie më të mirë. Këta individë, më të mirë arsimuar dhe më të shëndetshëm, do të ketë mundësi më të mëdha për të prodhuar më shumë nga një sasi e disponueshme burimesh sesa do të mund të prodhonin individët më pak të arsimuar.

Barro (1996, 2013) vlerësoi kapitalin human duke u bazuar në vitet mesatare të shkollimit, në arsimin fillor dhe në atë të mesëm. Ai konstatoi lidhje pozitive dhe të rëndësishme midis rritjes së të ardhurave për frymë dhe kapitalit human nga 1960 deri në 1990. Bazuar në analizën e tij të regresionit, Barro arriti në përfundimin se procesi i konvergjencës ishte i lidhur në mënyrë determinante me formimin e kapitalit human: vetëm ato vende të varfra me nivele të larta të formimit të kapitalit human në raport ndaj PBB-së së tyre reale janë më të prirura për të arritur vendet më të pasura. Benhabib dhe Spiegel (2002) gjithashtu zbuluan një korrelacion të tërthortë pozitiv dhe të rëndësishëm midis dy variablave makroekonomike. Në mënyrë të ngjashme, Bassanini dhe Scarpetta (2001) analizuan marrëdhëniet midis akumulimit të kapitalit human dhe rritjes ekonomike për vendet e OECD-së nga 1971 deri në 1998. Ata arritën në përfundimin se një vit shkolle shtesë rrit nivelin mesatare afatgjatë të prodhimit për frymë me rreth 6%.

Në artikullin e Baldwin dhe Borrelli (2008) tregohet marrëdhënia midis arsimit të lartë dhe rritjes ekonomike në SHBA dhe arritën në përfundimin se shpenzimet në arsimin e lartë ndikojnë pozitivisht në rritjen e të ardhurave për frymë.

Li & Liang (2010) kanë studiuar kapitalin human në formën e shëndetësisë dhe të arsimit për një grup ekonomish të Azisë Lindore, të tilla si Kina, me të dhëna nga vitet 1961-2007. Në bazë të rezultateve të këtij hulumtimi, kapitali human dhe shëndeti kanë efekt të pozitiv të ndjeshëm në rritjen ekonomik; megjithatë, efekti i një investimi në arsim në rritjen ekonomike është më i dobët. Përveç kësaj, rezultatet tregojnë se në Azinë Lindore, efektet e shëndetit mbi rritjen ekonomike janë më të mëdha se efektet e edukimit. Në bazë të këtij hulumtimi, është më e rëndësishme për politikëbërësit e Azisë Lindore që të investojnë më shumë në shëndetësi se sa në arsim. Studimi i Li është një nga studimet e para eksperimentale për të analizuar efektet e kapitalit human në dy forma, atë të shëndetësisë dhe të arsimit në rritjen ekonomike në Azinë Lindore.

Metodologjia e punimit dhe modeli

Në studim janë analizuar të dhëna që përfshijnë periudhën nga viti 1990 deri në 2014, pra 25 observime. Të dhënat e përdorura, janë të dhëna dytësore të publikuara nga Banka Botërore¹:

1. PBB reale është sasia e mallrave dhe shërbimeve përfundimtare të prodhuara gjatë një viti në Shqipëri. Ky variabël, variabël i varur, është marrë si përfaqësues për matjen e rritjes ekonomike. PBB reale është i shprehur në USD.
2. Formimi i kapitalit bruto (K) përfshin përmirësimet e tokës, makinerive dhe pajisjeve; ndërtimin e rrugëve, hekurudhave, dhe ndërtimeve të ngjashme, të cilat përfshijnë shkollat, zyrat, spitalet, banesat private të banimit, dhe ndërtesat tregtare dhe industriale. Në këtë studim, formimi i kapitalit bruto, është një variabël i pavaruar dhe shprehet si % e PBB-së.
3. Puna (L) është matur me anë të normës së pjesëmarrjes së popullsisë në fuqinë punëtore dhe tregon përqindjen e popullsisë në moshën nga 15 deri në 64 vjeç, e cila është aktive në tregun e punës. Pra, të gjithë njerëzit që ofrojnë punë për prodhimin e mallrave dhe shërbimeve gjatë një periudhe të caktuar kohore. Puna është një variabël i pavaruar dhe shprehet në % e popullsisë aktive në tregun e punës.
4. Shpenzimet në arsim (SPEDU) janë shpenzimet që realizon qeveria në sektorin e arsimit dhe është matur me anë të buxheti që qeveria i ka akorduar Ministrisë së Arsimit dhe Sportit. Të dhënat janë të shprehura në USD.

Metodologjia e përdorur në këtë studim është ajo e katrorëve më të vegjël (OLS). Fillimisht janë mbledhur të dhëna sasiore nga Banka Botërore të cilat janë përpunuar me anë të programit statistikor Eviews. Duke qenë se shumica e të dhënave ekonomike janë jostacionare, fillimisht është kontrolluar secili variabël për rrënjë unitare përpara se të bëhet vlerësimi i modelit. Një seri stacionare është një seri me mesatare, variancë dhe autovariancë konstante. Metoda për testimin e stacionariteti është testi Augmented Dickey Fuller. Në qoftë se të dhënat nuk janë stacionare, atëherë stacionariteti i tyre arrihet duke i diferencuar. Nëse $Y_t \sim I(1)$, atëherë $Z_t = Y_t - Y_{t-1}$ është stacionare.

¹ Cf. Aneks I

Testi i kointegrimit përdoret për të treguar ekzistencën e një relacioni ekuilibri afatgjatë midis variablave në formë serie kohore dhe shpreh vetinë e dy apo më shumë variablave, të cilat lëvizin së bashku me kalimin e kohës, dhe pavarësisht tendencave të tyre personale ato nuk do të largohen shumë nga njëra tjetra sepse janë të lidhura bashkë në një lloj mënyrë.

Vlerësimi se si komponenti i shpenzimeve publike në arsim ndikon në rritjen ekonomike jepet me anë të modelit endogjen të rritjes ekonomike (Romer, 1990), i cili shprehet në formën e një funksioni prodhimi Cobb Douglas:

$$Y = (A, K, L)$$

Në rast se do të përfshihet dhe kapitalin human në këtë funksion, ekuacioni do të marrë trajtën e mëposhtme:

$$Y = (A, K, L, H)$$

Ku, Y = PBB reale, A = teknologjia, K = kapitali fizik, L = puna, H = kapitali human, i cili është matur me anë të shpenzimeve publike në arsim.

Trajta empirike e modelit do të jetë:

$$\ln Y = \beta_0 + \beta_1 \ln K + \beta_2 \ln L + \beta_3 \ln \text{SPEDU} + u_i$$

Ku, SPEDU = shpenzimet publike për arsim, K = kapitali fizik, L = norma e forcës punëtore dhe u_i = termi i gabimit.

Ekuacioni i rritjes ekonomike do të shprehet në trajtën:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 K + \beta_2 L + \beta_3 \text{SPEDU} + u_i$$

Pritshmëria e relacioneve: $\beta_0 > 0$, $\beta_1 > 0$, $\beta_2 > 0$, $\beta_3 > 0$

Pritshmëria e relacioneve e shprehur më sipër tregon se PBB e një vendi është e lidhur pozitivisht me arsimin e ofruar nga sektori publik. Studimi fokusohet në sektorin publik, për shkak të natyrës jo-përfshajtore të dijes e cila krijohet përmes edukimit. Sektori privat nga ana e tij ka si objektiv maksimizimin e fitimit dhe përpiket të përqendrohet në fushat në të cilat arrijnë kthim maksimal nga investimet e tyre. Ndërsa, sektori publik punon për mirëqenien e publikut të gjerë dhe përpiket të krijojë eksternalitete pozitive.

Analizë, interpretim të dhënash

Për të vërtetuar hipotezën e punimit janë marrë në studim:

- variabël i varur (rritja ekonomike); dhe
- variablat e pavarur (kapitali, puna dhe shpenzimet në arsim).

Për matjen e rritjes ekonomike është përdorur Produkti i Brendshëm Bruto (PBB real). Modeli ka si bazë analizën e regresionit të shumëfishtë dhe përpunimi i të dhënave është realizuar me anë të programit statistikor Eviews. Rezultatet e arritura paraqiten në tabelat në vijim. Së pari analizohet stacionariteti i të dhënave të përdorura në serinë kohore. Secilit prej variablave i aplikohet testi për rrenjët unitare. Tabela e mëposhtme, paraqet rezultate e këtij testi për secilin prej variablave të modelit.

TABELA 1: REZULTATET PËR RRËNJËT UNITARE PËR SECILIN VARIABËL, AUGMENTED DICKY-FULLER TEST

Variablat	Level (Intercept)				First Difference (Intercept)			
	Vlera e llogaritur	Vlera kritike		P-value	Vlera e llogaritur	Vlera kritike		P-value
		1%	5%			1%	5%	
GDP	1.6889	-3.7378	-2.9918	0.9992	-4.6432	-3.7529	-2.9980	0.0013
K	-1.4147	-3.7378	-2.9918	0.5581	-6.4113	-3.7529	-2.9980	0.0000
L	0.3918	-3.7378	-2.9918	0.9782	-4.0124	-3.7529	-2.9980	0.0055
SPEDU	1.4783	-3.7378	-2.9918	0.9986	-3.6401	-3.7529	-2.9980	0.0128

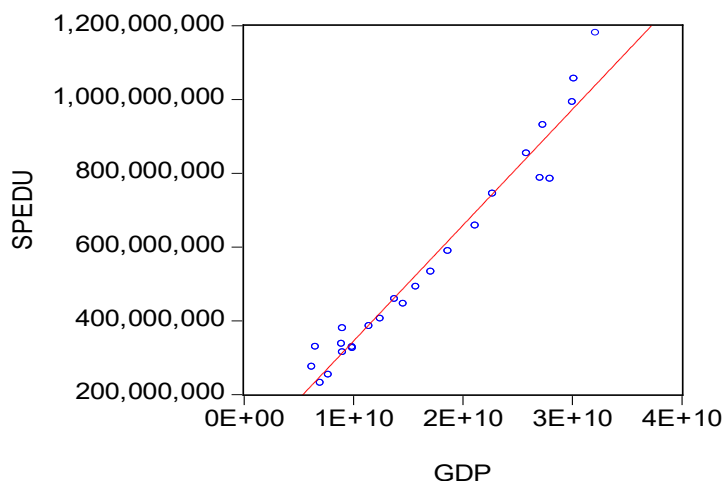
Variablat	Level (Trend and Intercept)				First Difference (Trend and Intercept)			
	Vlera e llogaritur	Vlera kritike		P-value	Vlera e llogaritur	Vlera kritike		P-value
		1%	5%			1%	5%	
GDP	-3.9160	-4.3943	-3.6121	0.0272	-4.7764	-4.4163	-3.6220	0.0046
K	-1.7769	-4.3943	-3.6121	0.6840	-7.3131	-4.4163	-3.6220	0.0000
L	-1.9721	-4.4678	-3.6449	0.5821	-3.6946	-4.4163	-3.6220	0.0434
SPEDU	-2.0707	-4.3943	-3.6121	0.5350	-4.5892	-4.4163	-3.6220	0.0073

Burimi: Llogaritje të autorëve, 2016

Bazuar në testin Augmented Dickey-Fuller, arrijmë në përfundimin se variablat e marrë në studim nuk janë stacionar. Për të arritur stacionaritetin e tyre duhen diferencuar në nivelin e parë.

Për të krijuar një ide fillesatre rreth ndikimit të variablit të pavarur (shpenzimet publike në arsim) tek Prodhimi i Brendshëm Bruto real paraqesim korrelacionin midis tyre me anë të grafikut të mëposhtëm.

GRAFIKU 2: LIDHJA SPEDU(SHPENZIMET PUBLIKE NË ARSIM) – GDP REAL (PRODHIMI I BRENDSHËM BRUTO)



Burimi: Llogaritje të autorëve, 2016

Mbështetur në paraqitjen grafike të mësipërme, lidhja midis PBB-ës dhe shpenzimeve publike në arsim paraqet një lidhje të fortë. Kjo bazuar në faktin se pikat ndodhen shumë pranë drejtëzës së regresit. Pritshmëria është një relacion mjaft i fortë midis këtyre variabla.

Pasi është arritur stacionariteti i serisë kohore dhe pritshmëria rreth modelit, procedohet me aplikimin e ekuacionit ekonometrik të modelit dhe llogaritjen e ndikimit të variabla të pavarur mbi variablin e varur.

TABELA 2: REZULTATET E REGRESIONIT PËR MODELIN E RITJES EKONOMIKE

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	9.18E+10	1.06E+10	8.680772	0.0000
K	12508042	19285973	0.648556	0.0237
L	1.36E+09	1.53E+08	-8.885457	0.0000
SPEDU	11.97261	2.025479	5.911003	0.0000
R-squared	0.993445	Adjusted R-squared		0.992508
F-statistic	1060.818	Durbin-Eaton stat		1.214183
Prob(F-statistic)	0.000000			

Burimi: Llogaritje të autorëve, 2016

F-statistic, e cila është masa e rëndësisë së përbashkët të variabla shpjeguese, është statistikisht e rëndësishme në nivelin 5 %, sipas vlerës korresponduese të probabilitetit 0,000000. Si rezultat, modeli ekziston në tërësi dhe kemi totalitet të

modelit. Gjithashtu rezultatet tregojnë se koeficienti i shpenzimeve publike në arsim, kapitali fizik, puna dhe konstantja janë statistikisht të rëndësishme. Koeficienti i shpenzimeve publike në arsim (SPEDU) është statistikisht i rëndësishme në nivelin 5 % me probabilitet 0,0000 dhe nënkupton një lidhje të drejtë (pozitive). Duke mbajtur konstant të gjithë koeficientët e tjerë, një njësi rritje në variablin SPEDU do të çojë në rritjen e variablit PBB me 11,972 njësi.

Adjusted R² 0,9925 (99,25%) nënkupton se 99,25% e ndryshimit të përgjithshëm në PBB reale shpjegohet me anë të ekuacionit të regresit. Për të vërtetuar relacionin midis variablave në afatgjatë bazohemi në testin e kointegrimit Johansen, i cili tregon ekzistencën e një relacioni ekuilibri afatgjatë midis shpenzimeve publike në arsim dhe rritjes ekonomike në Shqipëri.

TABELA 3: TESTI I KOINTEGRIMIT JOHANSEN PËR MODELIN E RITJES EKONOMIKE

Trace test				
Hipoteza null	Vlera kritike 5%	λ_{trace}	Eigenvalue	Prob.
$r \leq 0$	47.8561	49.8827	0.6156	0.0318
$r \leq 1$	29.7970	27.8908	0.4867	0.0816
$r \leq 2$	15.4947	12.5500	0.3928	0.1323
$r \leq 3$	3.8414	1.0739	0.0456	0.3001
Maximum Eigenvalues test				
Hipoteza null	Vlera kritike 5%	λ_{trace}	Eigenvalue	Prob.
$r \leq 0$	27.5843	21.9919	0.6156	0.2207
$r \leq 1$	21.1316	15.3408	0.4867	0.2657
$r \leq 2$	14.2646	11.4761	0.3928	0.1319
$r \leq 3$	3.8414	1.0739	0.0456	0.3001

Burimi: Llogaritje të autorëve, 2016

Testi i kointegrimit vërteton se kemi një ekuacion kointegrimi në nivelin 5 %, gjë që konfirmon relacionin afatgjatë midis PBB-së dhe shpenzimeve publike në arsimi në Shqipëri. Përmes rezultateve të arritura vërtëtohet hipoteza bazë dhe pyetjet kërkimore, pra shpenzimet publike në arsim dhe rritja ekonomike në Shqipëri kanë një lidhje pozitive dhe statistikisht të rëndësishme.

Konkluzione/ Rekomandime

Ky punim studion rolin e shpenzimeve publike në arsim në rritjen ekonomike në Shqipëri. Literatura ekzistuese, ka një numër të konsiderueshëm evidencash që vërtetojnë që arsimi ka një ndikim të rëndësishëm në rritjen ekonomike të një vendi. Nga pikëpamja teorik, disa nga mekanizmat përmes së cilave arsimi mund të ndikojë në rritje ekonomike janë : në aspektin mikro, arsimi rrit kapitalin human në fuqinë punëtore, i cili rrit produktivitetin e punës dhe si rrjedhojë do të ketë një rritje ekonomike të vazhdueshme drejt një niveli më të lartë të ekuilibrit të prodhimit; arsimi gjithashtu mund të rrisë kapacitetin inovativ të ekonomisë, si dhe njohuritë e reja për teknologjinë, prodhon produktet dhe procese të reja që nxisin rritje; lehtëson përhapjen dhe transmetimin e njohurive të nevojshme për të kuptuar dhe përpunuar sa më mirë informacionet e reja dhe për të vënë në zbatim me sukses teknologjitë e reja, të cilat përsëri promovojnë rritje ekonomike. Në këtë studim, një lidhje korrelative është konstatuar midis shpenzimeve publike në arsimi dhe rritjes ekonomike në Shqipëri.

Rezultatet ekonometrike vërtetuan hipotezën bazë, duke treguar se shpenzimet publike në arsimi kanë një ndikim pozitiv në rritjen ekonomike në Shqipëri, dhe si rrjedhojë, arsimi paraqitet si një forcë kryesore në rritjen ekonomike në Shqipëri.

Duke mbajtur konstant të gjithë koeficientët e tjerë, një njësi rritje në variablin shpenzimet publike në arsimi do të çojë në rritjen e variablit PBB reale në Shqipëri me 11,972 njësi. Pra, ekonomia shqiptare mund të rritet duke investuar në arsim përmes rritjes së buxhetit akorduar Ministrisë së Arsimit dhe Sportit.

Bibliografia

- Baldacci, E., B. Clements, S. Gupta and C. Mulas - Granados (2005), Fiscal policy, expenditure composition, and growth in low-income countries, *Journal of International Money and Finance*, vol.24, Issue 3, pp. 441 – 463.
- Barro, R.J. (2003), Determinants of Economic Growth in a Panel of Countries, *Analysis of Economics and Finance*, 4:231 – 274.
- Barro, R.J. (1999). Human Capital and Growth in Cross-Country Regressions. *Swedish Economic Policy Review*, Vol. 6(2), pp. 237 – 77.
- Bassanini, A. and S. Scarpetta (2001), Does Human Capital matter for growth in OECD Countries? Evidence from pooled mean-group estimates, *OECD Economics Department Working papers* No 282 : OECD Publishing.
- Christopher Dougherty (2011), *Introduction to Econometrics*, OUP Oxford
- Cissé, F., G. Daffé et A. Diagne (2004), Les inégalités dans l'accès à l'éducation au Sénégal, *Revue d'économie du développement*, vol.18, pp. 107- 122.

- Hongyi, Li & Huang, L. (2010), Health, education, and economic growth in East Asia Department of Decision Science and Managerial Economics, *Journal of Chinese economic and Foreign Trade Studies*, Vol. 3 (2) : 110 – 131.
- Mankiw, G., Romer, D. and N. Weil (1992), A Contribution to the Empirics of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 107 (2): 407 - 437.
- Mekdad, Dahmani, Louaj, (2014), Public spending on education and Economic Growth in Algeria: *International Journal of Business and Management*, Vol.2(3) : 55 – 70.
- Panagiotis Pegkas (2014), The Link between Educational Levels and Economic Growth: A Neoclassical Approach for the Case of Greece, *International Journal of Applied Economics*, 11(2), September 2014, 38-54
- Romer, P.(1990). Endogenous Technical Change. *The Journal of Political Economy*, 98(5): S71-S102.
- Sachs, Jeffrey D., and Andrew M. Warner (1995), Natural Resource Abundance and Economic Growth, *HIID Development Discussion*, Paper No. 517a, Harvard University.
- Solow, R.M (1956). A contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70(1): 65-94.

Burime nga interneti:

World Bank: <http://data.worldbank.org/country/albania> (aksesuar më shkurt, 2016).

<https://www.gov.uk/government/speeches/michael-gove-to-the-education-world-forum> (aksesuar më shkurt, 2016).

Aneks I : Të dhënat e marra në studim, periudha 1990 - 2014

Viti	PBB reale	Kapitali fizik	Puna	Shpenzime publike në arsim
1990	9,033,473,764	29	64	379,405,898
1991	6,572,271,473	7	65	328,613,574
1992	6,238,099,267	5	65	274,476,368
1993	6,999,625,877	13	65	230,987,654
1994	7,741,919,955	18	65	253,160,783
1995	8,954,542,422	21	64	336,690,795
1996	9,947,751,505	21	64	325,291,474
1997	9,021,432,564	20	64	313,945,853
1998	9,940,885,953	21	63	328,049,236
1999	11,455,688,759	23	63	384,911,142
2000	12,497,450,833	32	62	404,917,407
2001	13,797,208,789	38	62	458,067,332
2002	14,601,786,455	38	62	445,354,487
2003	15,752,797,604	40	61	491,487,285
2004	17,110,101,906	37	60	532,124,169
2005	18,670,976,684	37	59	588,135,766
2006	21,147,381,101	39	58	657,683,552
2007	22,745,560,140	39	57	743,779,817
2008	25,845,332,595	34	56	852,895,976
2009	27,349,075,074	33	55	929,868,553
2010	27,102,554,702	28	55	785,974,086
2011	28,002,370,389	29	55	784,066,371
2012	30,050,730,565	26	55	991,674,109
2013	30,161,160,837	26	55	1,055,640,629
2014	32,151,736,050	25	55	1,179,968,713

Burimi: Banka Botërore, 2016

PBB reale dhe shpenzimet publike në arsim janë të shprehura në USD.

Kapitali fizik dhe puna janë të shprehura në %.

MATJA E EFICENCËS SË FONDEVE TË GARANCISË NË KREDITIM, RISHIKIM LITERATURE

ELIONA ZHONGA

UET, Fakulteti Ekonomik dhe i Teknologjisë së Informacionit,

Profili Financë dhe Ekonomiks

E-mail: eliona.zhonga@uet.edu.al

ABSTRAKT

Rritja e SME përbën një faktor të rëndësishëm, vecanërisht për ekonomitë e vendeve në zhvillim. Burimet e financimit janë jetike për rritjen e këtij sektori dhe për zgjerimin e tregjeve. Qeveritë në mbarë botën kanë përdorur vazhdimisht Skemat e Fondeve të Garancisë si një instrument që thjeshtëzon aksesin e tyre në financim. Qeveritë shqiptare gjithashtu kanë përdorur skema të ndryshme lehtësuese, të manaxhura nga Agjensia e Zhvillimit Bujqësor dhe Rural pranë Ministrisë së Bujqësisë. Ky punim ka si qëllim të sjellë një rishikim të literaturës rreth matjes së eficensës së këtyre skemave në botë, si dhe në Shqipëri. Është pothuajse e pamundur për të përcaktuar vetëm një model matjeje, por një paketë e përshtatur për specifikat e vendit tonë, mund të propozohet për të vërtetuar nëse skemat i kanë arritur objektivat e tyre.

Fjalë kyç: Skema të fondeve të garancisë; matja e eficensës; SME; vlerë ekonomike; vlerë financiare.

Hyrje

Fondet e Garancisë për Kreditim janë përdorur nga shumë vende si instrument kryesor i zbutjes së hendekut të mos-kreditimit të Bizneseve të Vogla dhe të Mesme (SME). Roli i SME në ekonomi është tepër i rëndësishëm si për vendet në zhvillim, si Shqipëria, ashtu edhe për vendet e zhvilluara. Nëse këto biznese hasin pengesa për financim (nga sektori publik dhe/ose nga bankat tregëtare), atëherë ato nuk mund ta përmbushin plotësisht rolin e tyre në ekonomi. Në Shqipëri, sektori ekonomik që has më tepër pengesa për thithje fondesh, është agrobiznesi. Për ta zbutur këtë efekt dhe për të nxitur kreditimin, qeveritë implentojnë skema të ndryshme të cilat nxitin kreditimin në fusha të caktuara të ekonomisë, vecanërisht në sektorët që mbartin më tepër risk. Në Shqipëri, agrobiznesi është një prej sektorëve me risk të lartë. Ky fakt si dhe mungesa e kolateralit të ofruar, janë arsyt kryesore të stepjes së bankave për të kredituar këtë sektor.

Qëllimi dhe objektivat e studimit

Ky artikull, ka si qëllim të paraqesë llojet e Fondeve të Garancisë për Kreditim që janë implementuar si mbështetje për financim, dhe gjithashtu të vrojtojnë nëse anë kryer studime për matjen e efikasitetit të këtyre FGK.

Fondet e Garancisë kanë si qëllim jo vetëm rritjen e mundësive të financimit të SME, por edhe uljen e kostos së huave për huamarrësin. Fuqizimi i këtij sektori është një motor rritje për vendet në zhvillim:

- Rriten mundësitë e punësimit (Harvie dhe Lee, 2001)
- Gjenerohen exporte dhe të ardhura prej tyre (Mensah, 1996)
- Zgjerohet struktura sociale dhe ekonomike e vendit (Smallbone dhe Welter, 2001)

Vëmendja kryesore shkon tek **vlera e shtuar** e këtyre FGK: vlera financiare (ose VF); që është mundësia që ju jepet SME-ve të aksesojnë huatë të cilat do t'i kishin të pamundura t'i merrnin në mungesë të FG. Këto hua do të përdoren prej SME-ve për të zgjeruar aktivitetin e tyre, që si rrjedhojë sjell gjenerimin e eksternaliteteve pozitive. Këto përfitime sociale dhe ekonomike përfshihen tek vlera ekonomike (ose VE) e FG.

Metodologjia e punimit

Studimet e kryera dhe literatura e gjetur i përkasin fushave si ekonomiks, financë, sipërmarrje apo politika qeverisëse. Termat që janë përdorur për të përshkruar Skemat e Fondeve të Garancisë janë “Fonde Garancie”, “Subvencione”, “Skema Mbështetëse”. Periudha e marrë në studim është 1995 – 2015, duke marrë në konsideratë zhvillimet e sistemit bankar dhe të sipërmarrjes private gjatë këtyre viteve.

Gjatë kësaj periudhe, referuar Skemave të Fondeve të Garancisë në Shqipëri u gjetën 9 punime dhe kërkime shkencore të cilat iu përkasin autorëve shqiptarë dhe të huaj. Bazuar në qëllimin e tyre të studimit të tyre, këto kërkime kanë vërtetuar:

- Rëndësinë e SME, dhe potencialin e sektorit të agrobiznesit në rritjen ekonomike të vendit specifiku impaktin e tyre në rritjen e PBB dhe të uljes së papunësisë;
- Rreziqet që mbart ky sektor për të marrë kredi dhe pengesat e tjera për të aksesuar financime;
- Rolin e madh të qeverisë dhe të politikave që hartohen për të nxitur kredidhënien; vecanërisht roli i Skemave të Fondeve të Garancisë.

Llojet e Fondeve të Garancisë

Skemat e Fondeve të Garancisë dallojnë ndërmjet tyre prej strukturës ligjore¹. Disa skema funksionojnë si korporata publike, ose agjensi të bankave, në disa raste ato funksionojnë si strukturë publike e mbikëqyrur dhe e varur nga një ministri. Forma më të zhvilluara të skemave funksionojnë si kompani private ose institucione financiare të përbashkëta. Në Shqipëri skemat janë të ngjashme me modelin e parë: një agjensi publike, AZHBR, e cila operon në varësi të Ministrisë së Bujqësisë menaxhon këto fonde duke funksionuar si një hallkë lidhëse midis donatorëve dhe përfituesve të financimit. Skemat e para datojnë në vitin 2007, kur qeveria ndërhyri nëpërmjet një skeme subvencionimi për nxitjen e përmëtarisë, dhe lëvrimi i fondit përkatës u cel në 2008. Probleme të ndryshme si: kushti i madhësisë së fermës përfituese, transparenca e vendimmarrjes, si dhe favorizimet në përzgjedhjen e kandidatëve (E Marku, 2016) u identifikuan lidhur me këtë Fond Subvencioni. Aktualisht, në vitin 2016, AZHBR ofron skema garancie dhe subvencioni²:

¹ EIF report, Credit Guarantee Schemes for SME lending in Central, Eastern and South-Eastern Europe, November 2014

² VKM nr 91, date 10.02.2016

- Skema Kombëtare të subvencionimeve të Agrobiznesit;
- Skemat e IPARD-Like

Në skemat kombëtare, me qëllim nxitjen e investimeve dhe të kreditimit bankar në sektorin e bujqësisë dhe blegtorisë, ofrohen dy instrumenta:

- Subvencione, në masën 70% të normës së interesit të kredive të dhëna nga bankat tregtare.
- Investime, në masën 50% të projektit.

Skemat IPARD janë **grante**, të bashkë-financuara nga Bashkimi Europian në masën 75%, dhe Qeveria Shqiptare merr përsipër mbulimin e 25%. Modele të tilla, por nën emra projektsh të ndryshme, janë aplikuar shpesh në vitet e fundit.

Literatura e Huaj

Forma më e përhapur e Skemave të Fondeve të Garancisë në botë, është e atashuar në një ministri të caktuar e cila mbështet zhvillimin ekonomik dhe social (si në rastin e Shqipërisë) dhe akordon fonde të posacme për të garantuar kredi për sipërmarrës në kushte të disavantazuara në raport me kushtet e një kredimarrësi të zakonshëm (Honohan, 2010) Qëllimet e Fondit janë:

- Të rrisë aksesin në financim për këto lloj biznesesh (Beck, Klapper & Mendoza, 2010)
- Të sigurojë celjen, zhvillimin dhe zgjerimin e bizneseve të reja (Levitsky, 1997; Nitani & Riding 2005)
- Të ulë koston e kredisë për huamarrësin (Beck et al, 2010)
- Të nxisë institucionet financiare të rrisin kredidhënien tek SME të cilat kanë pamundësi të ofrimit të kolateralit, apo që nuk kanë një historik financiar të mjaftueshëm për të siguruar besueshmërinë e tyre (Nigrini & Schoombee, 2002)
- Të trasferojë apo të shpërndajë rriskun në huadhënës të ndryshëm (Beck et al, 2010)

Lidhur me fokusin e këtij punimi, **rishikimin e matjes së performancës së Fondeve të Garancisë**, në eksperiencën botërore vërehet se pavarësisht se qeveritë e konfirmojnë domosdoshmërinë e SFG, ato nuk kanë bërë ndonjëherë “vlerësim të plotë të performancës së skemave, dhe si rezultat është e vështirë të identifikohen praktikat më të mira të SFG” (CPA Australia, 2010). SFG janë një instrument i rëndësishëm i sistemit financiar dhe njihen gjerësisht në botë që prej fillimit të shekullit të 20të (Beck et al, 2010). Studime për matjen e efencës së fondeve, do të ishin më të plota nëse monitorohen të tre komponentët përbërës të SFG. Eficenca e koston është një metodë e rëndësishme për të monitoruar garantorin. Mund të matet bazuar në koston e transaksionit të garancisë së lëvruar, të kapacitetit për të mbuluar këtë kosto, norma e interesit dhe norma e mbulimit. Parametri kryesor që do të maste performancën e pjesëmarrjes së huadhënësit është përqindja e ankesave (Jonsson 2009). Vlera financiare e shtuar (VF) i referohet “Sasisë së huasë që një përfitues merr nëpërmjet skemës, e cila do të kishte qënë e pamundur të merrej pa të (Jonsson 2009). Ndërkohë që përfitimet sociale dhe ekonomike janë përshkuar dhe matur si koncepti i Vlerës së shtuar Ekonomike (VE) (Boocock & Shariff, 2005)

SFG, Literatura në Shqipëri

(Swinnen & Gow, 1999) për herë të parë studiuuan rëndësinë e Fondeve të Garancisë për rastin e Shqipërisë. Artikulli thekson se asimetria e informacionit në tregjet e kreditit, është element pengues për kreditimin dhe vlerëson që roli i qeverisë për të rregulluar këto tregje është i rëndësishëm. Një tjetër problem që kanë SME-të në Shqipëri është dhe pamjaftueshmëria e aftësive manaxheriale dhe sipërmarrëse (Bitzenis & Nito, 2005). Në këtë kontekst, inisiativa e një instrumenti të ri si Fondi i Garancisë së Kredive për SME, shërben për të adresuar dhe minimizuar problemet që ka biznesi, psh mungesa e privatizimit, shitjet direkte, mungesa e kreditimit etj. Në kuadër të sfidave të politikave qeverisëse për nxitjen dhe zhvillimin e SME në Rajonin e Europës Juglindore, një studim i vitit 2005, tregon se SME në Shqipëri nuk e kanë përmbushur rolin e tyre në ekonomi: 47% e punësimit në këtë rajon vjen nga SME, krahasuar kjo me 66% në vendet e Unionit Europian (R Pinto, 2005). Për tu zhvilluar këto biznese kanë nevojë për injektim kapitali. Burimi kryesor i financimit të SME-ve në Shqipëri është nga jashtë sistemit bankar, dhe specifikisht nga kursime personale, remitanca, etj. (S Xhepa & M Agolli, 2008). Pavarësisht krijimit të Fondit të Garancisë për Kreditim, nga ana e qeverisë nuk ka ende një strategji të mirëfilltë financiare për këto biznese.

Si rrjedhojë, financimi i SME mbetet kritik për vende si Shqipëria. Për të rritur investimet, bizneset kërkojnë financime nga bankat, por koston e mëdha të administrimit të tyre, informacioni asimetrik dhe mungesa e kolateralit, sjellin një tkurrje të kreditimit. Ngritja e skemave mbështetëse si Fondet e Garancisë sigurojnë burime financimi dhe rrisin konkurrencën (A Fanelli & M Cernov, 2011) SME-të të vetme nuk mund ta përmbushin rolin e tyre të madh në ekonomi. Pengesat që ato hasin lidhen me financimin, infrastrukturën, taksat, rregullatorët dhe stabilitetin e politikave. Në 10 vitet e fundit, qeveritë janë përpjekur nëpërmjet hartimit të politikave, të nxisin rritjen e bizneseve të vogla dhe të mesme (Muharremi, Koprencka & Pelari, 2012)

Në këto kushte, duhet menduar për një zgjidhje, që të bashkojë në një projekt të përbashkët të gjithë aktorët e përfshirë në këto skema. Ngritja e një banke të specializur agrare, do të sillte një rregullim akoma më të mirë midis kredimarrësve, fondeve të donatorëve të ndryshëm të huaj dhe fondeve nga buxheti i shtetit. Kjo, sigurisht pa penalizuar pjesëmarrjen e bankave ekzistuese tregëtare. Ose, mund të shkohet gjithashtu drejt një zgjidhjeje të mesme duke kombinuar fonde të ndryshme investimi me bankingun tradicional (Muci, Baholli, Salko, 2015)

Konkluzione/ Rekomandime

Për rastin e Shqipërisë, përqëndrim më të madh të rasteve studimore gjenden në periudhën 2005 – 2015. Përpara kësaj periudhe, nuk ka patur studime për Fondet e Garancisë, pasi edhe vetë Fondet janë aplikuar në vendin tonë pas viteve 2005. Nga studimet, vihet re rëndësia e madhe që kanë këto fonde për rritjen e kreditimit, si dhe roli kyç i politikave qeverisëse për nxitjen e tyre. Deri tani, nuk ka asnjë studim specifik për matjen e efencës së këtyre skemave, pavarësisht se ato kanë më shumë se 10 vjet që aplikohen. Rekomandimet kryesore të këtij punimi janë:

- Përzgjedhja e modeleve më të mira të matjes së efencës së SFG për vendet në zhvillim, në mënyrë që të përshtateshin me rastin e Shqipërisë;
- Matja e efencës së këtyre skemave, për të parë efektin e tyre ekonomik dhe financiar.

Bibliografia

- A Bitzenis, E Nito - Global Business and Economics Review, 2005 Financing problems and the lack of entrepreneurship in Albania: findings from small and medium enterprises Marre nga: <http://www.inderscienceonline.com/doi/abs/10.1504/GBER.2005.008299>
- Antonio Fanelli, Marina Cernov 2011, Improving Access to Finance for Smaller Enterprises. Marre nga: http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/competitiveness-and-private-sector-development-eastern-europe-and-south-caucasus-2011/improving-access-to-finance-for-smaller-enterprises_9789264112322-8-en
- E Marku - European Scientific Journal, 2016 - search.proquest.com
- Rural Microcredit: Evidences From Albania . Marre nga: <http://search.proquest.com/openview/a9e3cdd4473d6136a3ca2a7d4e53ff95/1?pq-origsite=gscholar&cbl=1576353>
- JFM Swinnen, HR Gow 1999 – Elsevier Agricultural credit problems and policies during the transition to a market economy in Central and Eastern Europe Marre nga: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0306919298000670>
- Muci Baholli Salko, 2015, Microfinance as an Instrument in Financing the Rural Sector with an Impact on Poverty Reduction and Economic Development: Albanian Case. Marre nga: <http://www.mcser.org/journal/index.php/ajis/article/view/8447>
- O Muharremi, E Pelari, L Koprencka - ECO-TREND 2012, 2012 - researchgate.net
- SMEs Their Progress in Albanian Economy. Marre nga: <http://search.proquest.com/openview/d4803c53f6edc70b44b1fce5016b0910/1?pq-origsite=gscholar>
- R Pinto - Local Economy, 2005 - Taylor & Francis, Challenges for public policy in promoting entrepreneurship in south eastern Europe . Marre nga: <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/0269094042000326661?journalCode=rlce20>
- S Xhepa, M Agolli - September, 23, 2008 Small and medium-sized enterprises development in Albania Marre nga: http://www.westernbalkans.info/upload/docs/Albania_SMEs.pdf

QEVERISJA E MIRË E ORGANIZATAVE MBËSHTETET NË SISTEME EFEKTIVE TË KONTROLLIT TË BRENDSHËM

PROF. ASOC. DR. HYSEN MUCEKU

Universiteti Europian i Tiranës

Email: hysen.mucek@uet.edu.al

ABSTRAKT

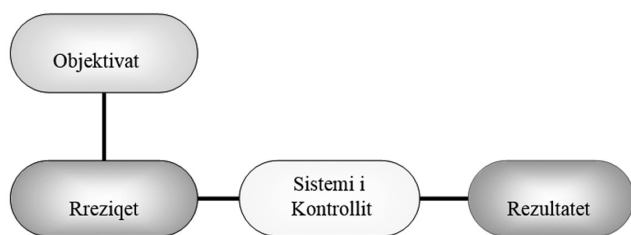
Një qeverisje e mirë e organizatës para së gjithash kërkon që drejtuesit e saj të jenë në gjendje që të menaxhojnë rreziqet me të cilat përballen organizata dhe të jenë të aftë të kenë nën kontroll të gjitha veprimtaritë e organizatës. Kontrolli i brendshëm është një nga instrumentat themelorë dhe më të rëndësishëm që menaxhimi duhet të përdorë në përmbushje të objektivave të organizatës. Një organizatë duhet të përcaktojë objektiva të qarta e të sakta dhe më pas të vlerësojë rreziqet në mënyrë që të arrijë këto objektiva. Atje ku ekzistojnë rreziqe që pengojnë në arritjen e objektivave dhe dështimi duket i mundshëm është e domosdoshme të vendosen kontrole të brendshme në mënyrë që, të menaxhohen këto rreziqe, pasi në kundërt ka shumë mundësi që objektivat e vendosura të mos arrihen. Nëse rreziqet tolerohen, si dhe kur sipërmarrjet e reja janë ndërmarrë pa një sistem të kontrollit të rrezikut, ka shumë mundësi që gjatë veprimtarisë do të përballen me një seri problemesh dhe të papriturash. Kontrollat e brendshme nxisin efikasitetin, minimizojnë rrezikun e uljes së vlerës së aktiveve dhe ndihmojnë që të sigurohet besueshmëria dhe krahasueshmëria e pasqyrave financiare me rregullat dhe ligjet. Meqenëse kontrollat e brendshme i shërbejnë disa qëllimeve të rëndësishme organizatës, ka ardhur duke u rritur kërkesa për të patur një sistem të kontrollit të brendshëm gjithnjë e më efektiv, si dhe një sistem raportimi të tij. Kontrolli i brendshëm gjithnjë e më shumë po konsiderohet si një mjet në duart e menaxhimit për zgjidhjen e problemeve të ndryshme dhe të rëndësishme për organizatën.

Key words: kontroll i brendshëm, rrezik, menaxhim, objektiva, efikasitet

Roli i sistemit të kontrollit të brendshëm në rritjen e efijencës së veprimtarive të organizatës

Çdo organizatë krijohet dhe funksionon për një qëllim të caktuar, por, cildo qoftë qëllimi i një organizate, arritja e objektivave të saj gjithnjë është e ndikuar nga pasiguria, që përbën kërcënime për suksesin, por, një menaxhim i kujdesshëm i kërcënimeve ofron mundësi për arritjen e suksesit.

Në funksion të qëllimit kryesor organizatat ushtrojnë një seri veprimtarishë dhe përcaktojnë objektivat përkatës (specifik) për çdo veprimtari. Veprimtaritë e organizatave ushtrohen në një ambient të caktuar (të brendshëm dhe të jashtëm), që ndikohet vazhdimisht nga rreziqe të ndryshme me të cilat përballen në vazhdimësi drejtuesit e organizatës. Për më tepër, organizata ka marrëdhënie me partnerë e organizata të ndryshme, që ndikojnë në arritjen e objektivave të saj. Prandaj një menaxhim efektiv i rreziqeve me të cilat organizata përballlet, kërkon para së gjithash një gjykim të kontekstit në të cilin ajo funksionon. Një model i thjeshtë i funksionimit të organizatës do të ishte:



Pra, një organizatë për të arritur suksesin e saj, së pari duhet të përcaktojë objektiva të qarta e të sakta dhe më pas të vlerësojë e manaxhojë rreziqet në mënyrë që të arrijë objektivat e përcaktuara. Për të arritur rezultatet e synuara (objektivat e përcaktuara), në veprimtaritë e përditshme organizatat përballen me rreziqe nga më të ndryshmet, të cilët ndikojnë në mos arritjen e rezultateve. Prandaj, aty ku ekzistojnë rreziqe që ndikojnë në mos arritjen e objektivave duhet të kryhen veprimtari të përshtatshme të kontrollit të brendshëm.

Kontrollet e brendshme, vendosen atje ku rreziqet janë të pranishëm, në mënyrë që të mbajnë organizatën në kursin (rrugën) e duhur drejt plotësimit të objektivave të përcaktuara.

Kontrollet e brendshme nxisin efijencën, minimizojnë rrezikun e uljes së vlerës së aktiveve dhe ndihmojnë që të sigurohet besueshmëria dhe krahasueshmëria e pasqyrave financiare me rregullat, ligjet dhe standardet përkatëse. Meqenëse kontrollet e brendshme i shërbejnë shumë qëllimeve të rëndësishme, ka ardhur duke u rritur kërkesa për të patur një sistem të kontrollit të brendshëm gjithnjë efektiv, si dhe një sistem raportimi të tij.

Kontrolli i brendshëm është instrument i rëndësishëm në duart e menaxherëve për zgjidhjen e problemeve të ndryshme të organizatës, prandaj është e nevojshme të hartohet dhe miratohet një strategji kontrolli, dhe kjo strategji duhet vendosur në vendin e duhur në mënyrë që të sigurojmë realizimin e pritshmërisë. Strategjia e kontrollit mund të jetë derivat i strategjisë së menaxhimit të rrezikut, por duhet patur parasysh, si një komponent bazë të kësaj strategjie, fokusimi në efektivitetin e kontrollit të brendshëm. Kontrollet efektive duhet të jenë të matshme, me qëllim që të monitorohet se si ato po funksionojnë dhe të përcaktohet një propabilitet i arësyeshëm i sigurisë, që veprimet në organizatë janë të sukseshme dhe që burimet janë të mbrojtura.

Një pjesë e kontrolleve të brendshme varet dhe nga rreziku që drejtuesit e organizatës pranojnë të marrin përsipër dhe sa rrezik ata nuk mund të tolerojnë. Duhet theksuar se, kontrollet e dobëta e drejtojnë organizatën drejt humbjeve, skandaleve financiare, dështimeve dhe dëmtimit të reputacionit të saj, si dhe të sektorëve (njësive) brenda organizatës, të cilëve i përkasin këto kontrolle të dobëta. *Atje ku rreziqet tolerohen dhe atje ku sipërmarrjet e reja janë ndërmarrë pa një sistem të kontrollit të rrezikut gjatë veprimtarisë do të përballen me një seri problemesh dhe të papriturash.*

Veprimtaritë e kontrollit drejtohen nga një seri rregullash që vendosen dhe janë të detyrueshme për t'u zbatuar. Sistemi i kontrollit të brendshëm përbëhet nga politika, procedura, detyra, sjellje dhe aspekte të tjera të një organizate, të cilat të gjitha të marra sëbashku synojnë të lehtësojnë arritjen e efijencës dhe efektivitetit të operacioneve duke bërë që veprimtaritë e ndërmarra t'i përgjigjen në mënyrën më të përshtatshme biznesit, operacioneve, financës, dhe rreziqeve, me qëllim që organizata të arrijë objektivat e saj.

Objektiva të rëndësishme për organizatën janë: *ruajtja e aktiveve nga humbjet dhe vjedhjet; sigurimi që detyrimet (pasivet) regjistrohen në mënyrë të drejtë e të saktë dhe janë duke u menaxhuar në mënyrën e duhur; si dhe rregullat, ligjet, procedurat dhe politikat e brendshme po zbatohen, me qëllim drejtimin e veprimtarive në përputhje me to.* Kjo kërkon një regjistrim të përshtatshëm të të dhënave dhe të operacioneve në mënyrë që të gjenerohet një informacion në kohë, përkatës, dhe i besueshëm si brenda ashtu dhe jashtë organizatës.

Përgjegjësitë e menaxhimit dhe të auditimit për kontrollin e brendshëm

Menaxhimi i lartë i organizatës dhe bordi drejtues janë përgjegjës për vendosjen dhe funksionimin e sistemit të kontrollit të brendshëm në organizatë. Ata duhet të hartojnë politika të përshtatshme për vendosjen e sistemit të kontrollit të brendshëm dhe të kërkojnë siguri që ky sistem përmbush kërkesat e menaxhimit dhe po funksionon në mënyrë efektive. Bordi duhet

të jetë i sigurtë që sistemi i kontrollit të brendshëm është efektiv në drejtim të menaxhimit të rrezikut sipas mënyrës së përcaktuar. Ndërsa bordi përcakton rregullat e përgjithshme, është menaxhimi ai, që duhet të implementojë kontrolle efektive duke:

- *Përcaktuar nevojat për kontrolle.* Menaxherët duhet të jenë të aftë të përcaktojnë se ku është e nevojshme të vendosen kontrolle specifike dhe që veprojnë në mënyrë sa më të përshtatshme;
- *Programuar kontrolle të përshtatshme.* Pasi të jenë përcaktuar nevojat për kontroll, menaxhimi duhet të vërë në dispozicion të tyre mjetet e nevojshme për funksionimin e tyre;
- *Implementuar kontrollet dhe verifikuar se, ato po zbatohen në mënyrë korrekte.* Janë menaxherët ata, që pas funksionimit të tyre, japin sigurinë se, proceset e kontrollit janë duke u zbatuar me kujdesin e duhur. Menaxherët e organizatës janë përgjegjës që mekanizmat e kontrollit nuk janë duke u kapërcyer, por janë duke u zbatuar me përpikmëri ashtu sikurse janë programuar; si dhe
- *Mirëmbajur dhe përditësuar sistemet e kontrollit.* Është shumë e rëndësishme që siguria e sistemeve të kontrolleve të jetë një detyrë e përhershme e menaxhimit.

Menaxhimi në mënyrë të veçantë ka tre objektiva kryesore në ndërtimin e sistemeve efektive të kontrollit të brendshëm:

- (1) *Besueshmërinë e raportimit financiar.* Menaxhimi është përgjegjës për përgaditjen dhe paraqitjen e pasqyrave financiare për investitorët, kreditorët dhe përdoruesit e tjerë. Menaxhimi ka përgjegjësi të ligjore dhe profesionale të siguroj që informacioni është paraqitur drejt dhe në përputhje me kërkesat e raportimit financiar e kontabël (standardet ndërkombëtare të kontabilitetit dhe ato të raportimit financiar). Objektivi i kontrolleve të brendshme efektive mbi raportimin financiar është të përmbush këto përgjegjësi të raportimit financiar.
- (2) *Efiçencën dhe efektivitetin e operacioneve.* Kontrollet brenda organizatës inkurajojnë efiçencën dhe efektivitetin duke përdorur burimet për të optimizuar (maksimizuar) qëllimet e organizatës. Një objektivi i rëndësishëm i kontrolleve është siguria e informacionit financiar dhe jo financiar mbi operacionet e organizatës për marrjen e vendimeve.
- (3) *Përputhjen me ligjet dhe rregullat.* Seksioni 404 i Aktit Sarbanes-Oxley (SHBA) i kërkon menaxhimit të të gjitha kompanive publike të lëshoj raport rreth funksionimit efektiv të kontrollit të brendshëm mbi raportimin financiar që përfshin:
 - Një deklaratë që menaxhimi është përgjegjës për krijimin dhe mbajtjen e një strukture të përshtatshme të kontrollit të brendshëm dhe të procedurave të raportimit financiar.
 - Një vlerësim të efektivitetit të strukturës së kontrollit të brendshëm dhe procedurave të raportimit financiar në fund të vitit fiskal.

Vlerësimi i menaxhimit të kontrollit të brendshëm mbi raportimin financiar konsiston në dy aspekte të rëndësishme: *së pari* menaxhimi duhet të vlerësoj projektin e kontrollit të brendshëm mbi raportimin financiar; dhe *së dyti* menaxhimi duhet të testoj funksionimin me efektivitet të kontrolleve.

Ndërsa standardet e auditimit përcaktojnë që audituesi bazuar në njohjen e organizatës duke përfshirë kontrollin e brendshëm të saj, identifikon dhe vlerëson rreziqet e keqdeklarimit material, për shkak të gabimit ose mashtrimit. Standardet e auditimit kërkojnë që audituesi të ketë një kuptim të përshtatshëm të kontrollit të brendshëm në çdo angazhim auditimi. Audituesit kryesisht shqetësohen mbi: (a) kontrollet e besueshmërisë së raportimit financiar dhe (b) mbi kontrollet e kategorive (klasave) të transaksioneve.

Audituesit zakonisht përdorin tre tipe dokumentash për të njohur dhe dokumentuar projektin e kontrollit të brendshëm: *narrative, diagramën dhe pyetësorët e kontrollit të brendshëm.*

Për të kuptuar projektin e kontrollit të brendshëm, audituesi gjithashtu duhet të vlerësoj nëse kontrollet e projektuar janë zbatuar. Në praktikë, njohja e projektit dhe zbatimit shpesh bëhen në të njëjtën kohë. Metodat e zakonshme që ndiqen janë: *përditësimi dhe vlerësimi i përvojës së mëparshme të audituesit në lidhje me organizatën; bërja e pyetjeve personelit të klientit me qëllim marrjen e informacionit; ekzaminimin e dokumentave dhe regjistrimeve; vëzhgimi i veprimtarive dhe operacioneve të organizatës dhe ndjekja e gjurmës (walkthrough) së sistemit kontabël.*

Modelet kryesore të kontrollit të brendshëm që vendosen në organizatë

Modelet kryesore të kontrollit janë ndërtuar mbi përvojat më të mira dhe standardet ndërkombëtare të pranura gjerësisht për sistemin e kontrollit të shpalluara nga: INTOSAI¹, GAO², COSO³, IFAC⁴. Dy nga modelet kryesore që funksionojnë sot më me efektivitet janë modeli COSO dhe modeli i BE-së, që e prezantojnë sistemin e kontrollit të brendshëm, si një sistem, i cili duhet të japë siguri të arsyeshme në lidhje me arritjen e objektivave me ekonomi, efiçencë dhe efektivitet, duke orjentuar

¹ INTOSAI - Organizata Ndërkombëtare e Institucioneve Supreme të Auditimit.

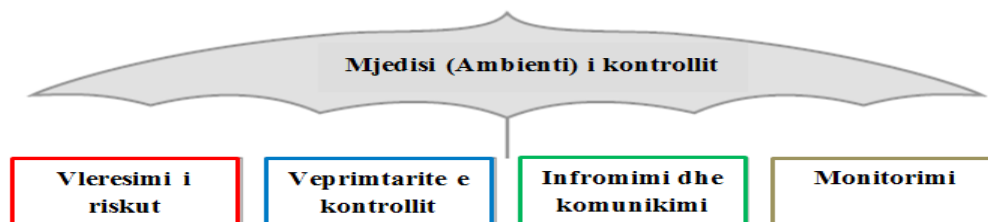
² GAO - Zyra e Përgjithshme e Auditimit (SHBA).

³ COSO - Komiteti i Organizatave Sponsorizuese (Komisioni Tredewey SHBA).

⁴ IFAC - Federata Ndërkombëtare e Kontabilistëve.

zhvillimin, implementimin dhe fuqizimin e këtij sistemi, drejt një roli dhe misioni të ri dhe modern. Kontrolli i brendshëm përfshin programin e përgatitjes, verifikimit dhe shpërndarjes sipas niveleve të ndryshme të mbikëqyrjes të raporteve dhe analizave, që ju krijojnë mundësi drejtuesve ekzekutivë të ushtrojnë kontrollin mbi veprimtari dhe funksione të ndryshme në një organizatë. Përdorimi i teknikave dhe standardeve të buxhetimit, prodhimit, shërbimeve, shitjeve të produkteve, evidentimit të veprimtarisë ekonomiko-financiare, inspektimit, auditimit dhe trainimit të punonjesve janë mekanizma të rëndësishëm të funksionimit të sistemit të kontrollit të brendshëm.

Modeli kryesor që funksionon sot në shumë organizata (veçanërisht ato publike) është modeli COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) që përkufizon kontrollin e brendshëm si një proces integral, i cili drejtohet nga një bord drejtuesish, manaxherësh apo personeli tjetër drejtues, për të dhënë siguri të mjaftueshme në arritjen e objektivave në drejtim të: *efiçencës dhe efektivitetit të operacioneve; besueshmërisë së raportimeve financiare; dhe pajtueshmërisë me rregullat dhe ligjet në fuqi*. Sipas këtij modeli kontrolli i brendshëm përbëhet nga pesë komponentë bazë që zhvillohen dhe funksionojnë të ndërlidhura ndërmjet tyre, që janë: *Ambjenti i kontrollit; Vlerësimi i rrezikut; Veprimtaritë e kontrollit; Informimi dhe komunikimi dhe Monitorimi*. Në mënyrë skematike modeli COSO:



Ambjenti (mjedisi) i kontrollit. Ambjenti (mjedisi) i kontrollit shërben si çadër për katër komponentët e tjerë. Pa një ambient (mjedis) efektiv kontrolli katër elementët e tjerë të kontrollit do të rezultojnë jo efektiv, pavarësisht nga cilësia e tyre.

Thelbi i një organizate të kontrolluar me efektivitet qëndron në pozicionin e menaxhimit të tij. Nëse menaxhimi i lartë beson që kontrolli është i rëndësishëm, të tjerët në organizatë do të kuptojnë (ndjejnë) këtë angazhim dhe do t'i përgjigjen me ndërgjegje duke zbatuar kontrollet e vendosura. Nëse anëtarët e një organizate besojnë që kontrolli nuk është një preokupim i rëndësishëm për menaxhimin e lartë, është pothuajse e sigurtë që objektivat e menaxhimit për kontrollin nuk do të arrihen.

Ambjenti (mjedisi) i kontrollit përbëhet nga veprime, politika dhe procedura qëndrime të përgjithshme të menaxhimit të lartë (top management), drejtuesve, dhe pronarëve të një organizate rreth kontrollit të brendshëm dhe rëndësisë së tij në organizatë.

Për të kuptuar dhe vlerësuar ambientin e kontrollit, audituesit duhet të marrin në konsideratë nënkomponentët më të rëndësishëm të kontrollit, si: *Integritetin dhe vlerat etike; Angazhimin (përfshirja) me kompetencë; Pjesëmarrjen e Bordit Drejtues dhe Komitetit të Auditimit; Filozofinë e menaxhimit dhe stilin e veprimit; Strukturën organizative; Politikat dhe praktikën e burimeve njëpërzore*.

Vlerësimi i Rrezikut. Vlerësimi i rrezikut për raportimin financiar është identifikimi dhe analiza menaxheriale e rreziqeve në përgatitjen e deklaratave financiare në përputhje me standardet përkatëse. Pasi menaxhimi identifikon një rrezik, ai vlerëson rëndësinë e rrezikut, vlerëson gjasat për të ndodhur, dhe ndërmerr veprimet përkatëse për ta zvogluar dhe mbajtur atë në nivele të pranueshme.

Ndërsa menaxhimi vlerëson rreziqet si pjesë e ndërtimit (projektimit) dhe operimit të kontrollit të brendshëm për të minimizuar gabimet dhe mashtrimet, audituesi i vlerëson rreziqet për të vendosur mbi evidencën e nevojshme në auditim. Nëse menaxhimi efektivisht, vlerëson dhe i përgjigjet rreziqeve, audituesi në mënyrë të veçantë mbledh më pak evidencë se sa në rastet kur menaxhimi dështon në identifikimin ose përgjigjen ndaj rreziqeve të rëndësishme.

Procesi i njohjes (kuptimit) dhe vlerësimit të rrezikut të kontrollit të brendshëm kalon në katër faza kryesore: (1) Njohja dhe dokumentimi i projektimit dhe funksionimit të kontrollit të brendshëm, (2) Vlerësimi i rrezikut të kontrollit, (3) Projektimi, kryerja dhe vlerësimi i testeve të kontrollit, dhe (4) Përcaktimi i planit për zbulimin e rrezikut dhe testet të pavarura.

Veprimtaritë e kontrollit. Veprimtaritë e kontrollit (kontrolli i veprimtarive) janë politika dhe procedura të përfshira në katër komponentët e tjerë të kontrollit, që ndihmojnë për t'u siguruar se janë ndërmarrë veprimet përkatëse për adresimin e rreziqeve me qëllim arritjen e objektivave të organizatës. Potencialisht, janë shumë veprimtari të kontrollit në një organizatë, duke përfshirë të dy tipet e kontrolleve me dorë dhe automatike. Veprimtaritë e kontrollit përgjithësisht janë pesë tipe kryesore, përkatësisht: (1) Ndarja e duhur (e përshtatshme) e detyrave, (2) Autorizimet e rregullta (duhura/përkatëse) të transaksioneve dhe veprimtarive, (3) Dokumentat dhe regjistrimet e mjaftueshme, (4) Kontrolli fizik mbi aktivet dhe regjistrimet (regjistrat), (5) Verifikimi (kontrolli) i pavarur i performancës.

Qëllimi i sistemit kontabël të informacionit dhe komunikimit të organizatës është të filloj (inicoj), regjistroj, përpunoj, dhe raportoj transaksionet e organizatës dhe të mbaj përgjegjësinë për aktivet përkatëse. Një sistem kontabël informacioni dhe komunikimi ka disa nënkomponent. P.sh për të kuptuar projektin e sistemit të informacionit kontabël, audituesi përcakton: (1) Klasat kryesore të transaksioneve, (2) Si këto transaksione janë inicuar (nisur/filluar) dhe regjistruar, (3) Çfarë regjistrimesh kontabël ekzistojnë dhe natyra e tyre, (4) Si sistemi kap (gjurmë) ngjarjet e tjera që janë të rëndësishme për deklaratat

financiare, të tilla si rënia në vlerën e aktiveve, (5) Natyra dhe detajet e procesit të raportimit financiar të ndjekur, duke përfshirë procedurat e hyrjes së transaksioneve dhe rregullimet në librat e përgjithshëm (të llogarive).

Monitorimi i veprimtarive është vlerësimi i vazhdueshëm ose periodik i cilësisë së kontrollit të brendshëm nga menaxhimi për të përcaktuar se kontrollet kanë funksionuar sipas qëllimit dhe ato janë modifikuar në përshtatje me kushtet e ndryshuara. Informacioni i vlerësuar vjen nga burime të ndryshme duke përfshirë studimet e kontrolleve të brendshme ekzistuese, raportet e audituesve të brendshëm, raportet kundërshtuese të kontrollit të veprimtarive, feedback nga personeli operacional, dhe ankesat nga klientët për faturat e ngarkuara.

Niveli i njohjes (kuptimit) së kontrollit të brendshëm dhe shtrirja (hapsira) e testeve të kërkuara për auditimin e kontrollit të brendshëm tejkalon atë që kërkohet për një auditim të vetëm të pasqyrave financiare. Pra, kur audituesit së pari fokusohen në njohjen dhe testimin e kontrollit të brendshëm, ata duhet të njohin kërkesat për vlerësimin e e kontrollit të brendshëm për auditimin e deklarimit financiar.

Modeli COSO thjesht kërkon përgjigjen e këtyre pyetjeve:

- A kemi bazat (themelet) e duhura për të patur një sistem kontrolli të biznesit (pra a ekziston mjedisi i kontrollit)?
- A jemi në gjendje të identifikojmë dhe menaxhojmë të gjithë rreziqet që na pengojnë dhe të kemi një kontroll mbi biznesin tonë (vlerësimi i rrezikut)?
- A kemi zbatuar veprimtari të përshtatshme kontrolli për adresimin e rrezikut të biznesit (veprimtaritë e kontrollit)?
- A është transmetuar siç duhet mesazhi i marrë nga kontrolli i brendshëm dhe a është ky mesazh duke e përshkruar siç duhet organizitën për t'u përcjellë atje ku duhet (sistemi i informacionit)?
- A jemi në gjendje të monitorojmë mënyrën sesi biznesi është i kontrolluar (monitorimi)?

Nëse kemi përgjigjet e këtyre pesë pyetjeve, atëherë jemi në rrugë të mbarë drejt vendosjes dhe funksionimit të një sistemi të tillë kontrolli, i cili bën, që organizata të jetë duke funksionuar në drejtimin e duhur dhe duke arritur (plotësuar) objektivat.

Një model tjetër i rëndësishëm i funksionimit të sistemit të kontrolli i brendshëm është modeli PIFC-KBFP (Public Internal Financial Control), i prezantuar nga BE-ja (*veçanërisht për organizatat publike*) që po zbatohet në disa vende të BE-së. Ky model është një proces integral i Sistemit të Menaxhimit Financiar dhe Kontrollit (MFK), si dhe i Auditimit të Brendshëm (AB), i vendosur nga titullari i organizatës, brenda objektivave të saj qeverisë, për të ndihmuar kryerjen e veprimtarive me: *kursim - dobi - frytshmëri*.

Kontrolli i Brendshëm Financiar Publik (KBFP) është një kombinimin i tre elementëve: *përgjegjshmërisë menaxheriale, auditimit të brendshëm dhe harmonizimit qëndror*. Për organizatat publike është përgjegjësi e çdo drejtuesi zbatimi i tij me qëllim që të garantoj se, fondet publike po shpenzohen me maturi, pasi kontrolle të tilla ndihmojnë për të luftuar mashtrimin dhe korrupsionin, si dhe të parandalojnë keqpërdorimin e fondeve publike. Sistemi synon të përcaktoj metoda të përshtatshme dhe transparente për të marrë garanci të arsyeshme se fondet publike shpenzohen në përputhje me objektivat e identifikuara nga Qeveria dhe të miratuara nga Parlamenti.

Funksionimi i sistemit të kontrollit të brendshëm në Shqipëri

Rolin kryesor për funksionimin e sistemit financiar në tërësi dhe për menaxhimin financiar dhe kontrollin e brendshëm, në veçanti, e luajnë drejtuesit (menaxherët, bordi i tyre). Në funksion të misionit dhe detyrave të caktuara çdo organizatë harton një strukturë dhe përbërje organike me funksione të qarta dhe me detyra të përcaktuara, me qëllim që të përmbush objektivat e saj.

Me përgjegjësi menaxheriale do të kuptojmë përgjegjësinë e menaxherëve për cilësinë dhe kohëzgjatjen e realizimit të programeve, rritjen e efikasitetit, kontrollin e kostos dhe menaxhimin e zbutjen e tendencave të kundërta që rrjedhin nga zbatimi i programeve me: dobi, kursim dhe frytshmëri. Përgjegjësia menaxheriale përfshin përgjegjësinë e menaxherëve të të gjitha niveleve për implementimin e kontrolleve të brendshme, mirëmbajtjen dhe rishikimin e tij.

Qeveria Shqiptare në programet e saj ka përcaktuar ndër prioritetet kryesore reformimin e financave publike dhe, në këtë kuadër, një vend të veçantë zë ngritja e një kuadri të plotë ligjor e procedural për kontrollin e brendshëm në sektorin publik (KBFP).

Për përmirësimin dhe fuqizimin e sistemit të KBFP në Shqipëri, duhet, të fuqizohet përgjegjësia dhe përgjegjshmëria menaxheriale. Përgjegjësia menaxheriale nënkupton organizimin, parimet dhe procedurat e përdorura për të dhënë siguri të arsyeshme se:

- Programet i përmbushin qëllimet për të cilat janë parashikuar;
- Burimet shfrytëzohen në përputhje me objektivat e organizatës;
- Programet dhe burimet janë të mbrojtura nga keqpërdorimet, mashtrimet dhe keqadministrimet;
- Veprimtaria e organizatës/subjektit zhvillohet në pajtim me ligjet dhe rregulloret;
- Informacioni i besueshëm është përfutur, mirëmbajtur dhe përdorur drejt në procesin e vendimmarrjes.

Me qëllim që të ristrukturohet procesi i KBFP në Shqipëri është e nevojshme të theksohen më tej përgjegjësitë e drejtimit për:

- Vendosjen e një kuadri të plotë të kontrollit të brendshëm në subjektin përgjegjës;
- Vlerësimin e rrezikut të kontrollit të brendshëm;
- Përmirësimin e vazhdueshëm të sistemit të kontrollit të brendshëm, mirëmbajtjen dhe rishikimin e tij; dhe
- Vendosjen e burimeve të mjaftueshme të auditimit dhe zbatimin e rekomandimeve të tyre.

Drejtuesit e organizatave në Shqipëri duhet të kuptojnë mirë përmbajtjen e menaxhimit financiar dhe kontrollit të brendshëm, si elementë shumë të rëndësishëm për ngritjen dhe funksionimin e sistemit të kontrollit të brendshëm në organizatat e tyre.

Sistemi i kontrollit të brendshëm për organizatat jo-publike

Zakonisht ekziston një ide e gabuar për organizatat jo-publike se ato janë më të vogla dhe më pak të sofistikuara se kompanitë publike. Ndërsa është e vërtetë që shumë organizata jo-publike janë të vogla, por disa janë të mëdha dhe kanë kontroll të brendshëm të sofistikuar. Disa nga dallimet më të rëndësishme në vlerësimin, raportimin dhe testimin e kontrollit të brendshëm për organizatat jo-publike janë:

(1) *Në kërkesat e raportimit.* Në auditimin e organizatave jo-publike, nuk ka kërkesa për një auditim të kontrollit të brendshëm mbi raportimin financiar. Prandaj, audituesi fokusohet në kontrollin e brendshëm vetëm me qëllim që të kryej auditim cilësor të deklarimit financiar. Stadardet e certifikimit ofrojnë udhëzues kur organizatat jo-publike angazhojnë auditues për të shqyrtuar projektin dhe efektivitetin e operimit të kontrollit të brendshëm mbi raportimin financiar. Audituesit i kërkohet sipas standardeve të lëshoj një raport të shkruar mbi mangësitë e rëndësishme dhe dobësitë materiale në kontrollit të brendshëm, për ata që janë ngarkuar me qeverisjen dhe menaxhimin e organizatës, në të njëjtën mënyrë si për kompanitë publike.

(2) *Shtrirja e kërkuar e kontrolleve të brendshme.* Menaxhimi, jo audituesi, është përgjegjës për krijimin e kontrollit të brendshëm të përshtatshëm në organizatën jo-publike, ashtu si dhe për kompanitë publike. Nese mjedisi i kontrollit ose dokumentacioni është i papërshtatshëm, audituesi mund të vendos të tërhiqet nga angazhimi ose të heq dorë nga opinioni mbi deklarimin financiar. Një mirëadministrim i organizatës (kompanisë) jo-publike kupton rëndësinë e kontrolleve efektive për të ulur mundësinë e gabimeve dhe mashtrimeve dhe për të përmirësuar efikasitetin dhe efektivitetin e veprimtarive.

Madhësia e një kompanie ka një ndikim të rëndësishëm mbi natyrën e kontrollit të brendshëm dhe kontrolleve përkatës që janë zbatuar. Qartësisht, është më e vështirë të përcaktohen detyra të ndara të mjaftueshme në një kompani të vogël. Sidoqoftë nëse komponentë të ndryshëm të kontrollit të brendshëm shqyrtohen, është e qartë që shumica janë të aplikueshëm (zbatueshëm) për të dyja, kompanitë e mëdha dhe të vogla. Madje, edhe nëse një kompani e vogël mund të mos ketë të formalizuar politika në manual, është sigurisht e mundshme të ketë: (1) personel kompetent dhe të besueshëm me linja të qarta të autoritetit dhe përgjegjësisë; (2) procedura të duhura për autorizimin, kryerjen (ekzekutimin) dhe regjistrimin e transaksioneve; (3) dokumenta të përshtatshëm (mjaftueshëm), regjistrime dhe raporte; (4) kontrolle fizike mbi aktivet dhe regjistrat; dhe (5) një shkallë të kufizuar pavarësie kontrolli mbi performancën.

Realizimi i një kontrolli më të madh në një kompani të vogël është në inters të personit kryesor që shpesh është pronari menaxher. Një person i interesuar për organizatën dhe një marrëdhënie e ngushtë me personelin bën një vlerësim të kujdesshëm të kompetencës së punonjësve dhe efektivitetit të gjithë sistemit të mundshëm. P.sh., kontrolli i brendshëm mund të jetë mjaft i fortë nëse pronari kryen detyra të tilla si: firmosjen e të gjitha çeqeve pas rishikimit të kujdesshëm të dokumentave mbështetës, përpunjen me rishikimet bankare; shqyrtimin e deklarave të llogarive të arkëtueshme dërguar klientëve, miratimin e kreditit, shqyrtimin e të gjithë korespondencës dhe miratimin e detyrimeve (debive) të këqija.

Disa organizata (kompani) jo-publike nuk janë të gatshme të zbatojnë sisteme kontrolli për shkak të kostos. Për një kompani të vogël jo-publike, punësimi i personelit shtesë mund të çoj vetëm në përmirësime të vogla të besueshmërisë së të dhënave kontabël. Shpesh është më pak e kushtueshme për organizatat (kompanitë) jo-publike të kenë auditues që bëjnë auditime gjithëpërfshirëse se sa të mbajnë sisteme të kontrollit të brendshëm me kosto të lartë.

(3) *Shkalla e të kuptuarit të nevojshëm.* Standardet e auditimit kërkojnë që audituesi të arrij një kuptim të mjaftueshëm të kontrollit të brendshëm për të vlerësuar riskun e kontrollit. Në praktikë, procedurat për të siguruar një kuptim të kontrollit të brendshëm ndryshojnë në mënyrë të konsiderueshme nga klienti në klient. Për klientët më të vegjël jo-publik, shumë auditues sigurojnë një kuptim të mjaftueshëm vetëm për të vlerësuar nëse deklaratat janë të auditueshme dhe vlerësojnë mjedisin e kontrollit për qëndrimin e menaxhimit në drejtim të kontrollit të brendshëm. Nëse audituesi përcakton që qëndrimi i përgjithshëm i menaxhimit rreth rëndësisë së kontrollit të brendshëm është i pamjaftueshëm për të mbështetur katër komponentët e tjerë të kontrollit të brendshëm, audituesi vlerëson riskun e kontrollit në maksimum. Për klientët më të mëdhenj, njohja (kuptimi) mund të jetë e njëjtë si ajo e organizatave (kompanive) publike.

(4) *Shtrirja e testeve të kontrolleve të nevojshme.* Audituesi nuk do të kryej teste të kontrolleve nëse vlerëson riskun e kontrollit në maksimum për shkak se kontrollet janë të pamjaftueshme ose papërshtatshëm. Kur risku i kontrollit është vlerësuar poshtë maksimumit për një organizatë (kompani) jo-publike, audituesi projektton dhe kryen një kombinim të testeve të kontrollit dhe procedurave të pavarura për të marrë siguri të arsyeshme që deklaratat financiare janë paraqitur drejt. Në

ndryshim nga organizata jo-publike, numri i kontrolleve të testuar nga audituesit për të shprehur një opinion mbi kontrollin e brendshëm për një organizatë publike është mjaft më i madh se sa vetëm ai i testuar për të shprehur një opinion mbi dekaratat financiare. Për të shprehur një opinion mbi kontrollin e brendshëm për një organizatë (kompani) publike, audituesi siguron një njohje dhe kryen teste të kontrolleve për të gjitha llogaritë e rëndësishme të bilancit, klasat e transaksioneve, informacionet shpjeguese dhe pohimet lidhur me pasqyrat financiare.

Konkluzione

- Dokumentat letër kryesisht aty ku mundet nuk duhen përdorur. Ato janë të kushtueshme për t'u zhvilluar dhe ruajtur, si dhe ofrojnë më pak përfitime sesa një version elektronik për të njëjtin informacion. Në fakt, për shkak të madhësisë, kostos së ruajtjes (magazinit), dhe mungesës së qasjes, dokumentet letër po bëhen një pengesë. Gjithashtu, regjistrimi dhe ruajtja e të dhënave të kopjuara, dhe kryerja e bashkërendimit është e kushtueshme dhe e panevojshme në një mjedis teknologjik.
- Ndarja e detyrave vazhdon të jetë një koncept i rëndësishëm, por IT-ja mund të përdoret si një zëvendësues për disa nga funksionet që zakonisht caktohet një individ i veçantë.
- Për pjesën më të madhe të sistemeve të kontrollit që deri tani janë zbatuar nga disa individë mund të ndërtohet sistemi i informacionit dhe të monitorohet nga IT-ja.
- Vëmendje më e madhe duhet të vihet në zbatimin e kontrolleve gjatë hartimit dhe zhvillimit të sistemeve të informacionit dhe në përfshirjen më të madhe të audituesit për të verifikuar saktësinë e sistemeve. Edhe pse auditimi vjetor i pasqyrave financiare do të vazhdojë të jetë një shërbim i vlefshëm që kryhet nga audituesit e jashtëm, rëndësia e tij relative do të zvogëlohet sa më shumë rëndësi t'i jepet verifikimit të saktësisë së vetë sistemit, duke siguruar në kohë reale raportimin e shërbimeve të sigurisë.
- Kontabilistët duhet të bëhen këshilltarë në kohë reale dhe proaktive duke njohur filozofinë e kontrollit.
- Theksi më i madh duhet të vendoset në parandalimin e rreziqeve të biznesit, sesa në zbulimin dhe korrigjimin e gabimeve dhe parregullsive.
- Gjithashtu, një vëmendje më e madhe duhet të vendoset në rritjen e efektivitetit organizativ dhe kontrollet duhet të përshtaten për të mbajtur kontrolle të forta të brendshme.

Me rëndësi është shfrytëzimi i avantazheve të teknologjië së informacionit me shtrirjen e saj të plotë. Duhet një përpjekje e vazhdueshme për të kuptuar si aftësitë dhe rreziqet e IT-së. IT-ja moderne duhet të përdoret sa më gjerësisht për të mbështetur proceset e vendimmarrjes, të drejtojnë veprimtaritë e biznesit, të kryejë përpunimin e informacionit, si dhe parandalimin dhe zbulimin e gabimeve dhe parregullsive, kjo kërkon:

- Identifikimin e objektivave të organizatës, proceseve të qeverisjes dhe rreziqeve.
- Identifikimin e elementëve të sistemit të kontrollit të brendshëm duke përfshirë rregullat, proceset, dhe procedurat me qëllim kontrollin e rreziqeve të qenësishme (materiale).
- Zhvillimin, testimin dhe implementimin e sistemit të kontrollit të brendshëm duke patur parasysh që ngjarjet e biznesit të kërkojnë tri lloje të përpunimit të informacionit:
 - Regjistrimin e të dhënave të ngjarjeve.
 - Mbajtja e burimeve, agentit, dhe të dhënat e vendndodhjes.
 - Raportimin e informacionit të dobishëm dhe përgatitjen e raporteve përkatës.
- Monitorimin dhe përmirësimin e vazhdueshëm të sistemit.

Referenca

Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (2006). Internal Control over Financial Reporting – Guidance for Smaller Public Companies.

Kontrolli i Brendshëm (Guidë për menaxherët), botim i USAID, shtator 2009.

“Auditing & Assurance Services”, Fifteenth Edition, 2015, Alvin A. Arens, Randal J. Elder, Mark S. Beasley.

“Advanced Auditing and Profesional Ethics”, vol.1. The Institute of Chartered Accountants of India, 2008.

Ministria e Financës, Ligji “Për Menaxhimin Financiar dhe Kontrollin”.

Ministria e Financës, Manuali “Për Menaxhimin Financiar dhe Kontrollin”.

Ministria e Financës, Urdhër “Plani i Implementimit të Menaxhimit Financiar të kontrollit”.

VKM “Për Miratimin e Letërpolitikave për Kontrollin e Brendshëm Financiar Publik dhe të Planit të Veprimit 2009 - 2014”.

GEO-ECONOMICS AND THE LABOR MARKET OF ALBANIA

OTJELA LUBONJA

Universiteti Europian i Tiranës, Fakulteti Ekonomik, Profili Ekonomi dhe Zhvillim i Qëndrueshëm

E-mail: otjela.lubonja@uet.edu.al

ABSTRAKT

Shqipëria deri para 25 vjetësh njihet si një vend me një shoqëri të izoluar, vend i cili ka përjetuar mjaft ndryshime për një kohë të shkurtër. Qyteti ishte shumë i vogël në krahasim me standartet moderne. Ajo ç'ka vihet re është kalimi nga një ekonomi e ngurtë në një ekonomi me bazë tregu. Teoritë e fundit të urbanizimit kanë theksuar se ai nuk është një proces autonom, por duhet të analizohet me modelet kryesore të ndryshimeve politike dhe ekonomike. Sidomos vitet e fundit në rajon evidentohet një rritje ekonomike, shtrirje e gjerë e popullsisë si migrim i brendshëm dhe i jashtëm, efektet e një transformimi të tillë janë bërë të dukshëm në kuptimin fizik ose hapësinor dhe në jetën e përditshme në zonat urbane, veçanërisht ato që janë zgjeruar me shpejtësi. Ka akoma hapësira të konsiderueshme për përmirësim në menaxhimin e zhvillimit urban, në veçanti për të gjetur një zgjidhje më të përshtatshme të interesave publike dhe private në zhvillimin e tokës dhe përdorimin e pronës. Ashtu si në gjithë botën, edhe në Shqipëri urbanizimi priret të shfaqet në dy forma: a) I planifikuar, që kërkon kohë, muaj, apo mbase edhe vite për t'u hedhur në letër; b) Urbanizim që vjen natyrshëm për t'iu përgjigjur modernizimit dhe zhvillimit të jetës e industrisë në një zonë (si në rastet e vendeve në zhvillim). Urbanizimi shihet si një mënyrë për të përmirësuar qytetërimin, duke i sjellë atij më shumë progres dhe zhvillim. Rritja urbane do të vazhdojë, por në permasa më të vogla, e lidhur kjo me rritjen e normës së urbanizimit në nivele të ngjashme me vendet e tjera Evropiane.

Fjalë kyç: *Urbanizim, Popullim, Zhvillim, Ekonomi e ngurtë, Sektori Informal, Sektori Formal, Rritje Urbane, Hapësirë Urbane*

Hyrje

Urbanistika është shkencë, arti dhe teknika e ndërtimit të qyteteve e qendrave të banuara sipas një plani të caktuar për të lejuar kushte sa më të përshtatshme banimi, pune e pushimi. Urbanistika është teoria dhe praktika e ndërtimit të qyteteve. Zgjidhja e detyrave urbanistike ndërthuret me një sërë faktorësh shoqërorë, ekonomikë, demografikë, higjienosanitar. Studimet urbanistike zgjidhin problemet e qarkullimit dhe lëvizjes në qytete. Urbanistika është arti i organizimit hapësinor të njësive urbane dhe i kompozimit të ansambleve arkitekturore.

Si ka evoluar sektori urban në Shqipëri?

Shqipëria vazhdon të ecë përpara. Në dhjetë vitet e para të tranzicionit, popullsia e Shqipërisë u ul me 3.6 përqind për shkak se popullsia përfitoi nga liria për të udhëtuar jashtë shtetit, dhe ju largua krizave ekonomike dhe politike në vend. Periudha midis regjistrimeve të popullsisë (1989-01) dëshmoi një rishpërndarje të konsiderueshme të popullsisë brenda vendit, me migracion nga rajonet veriore dhe malore, drejt qendrës dhe bregdetit, dhe sidomos në kryeqytet. Zona e Tiranës së madhe dhe korridori Tiranë – Durrës janë kthyer në qendra të aktiviteteve të reja industriale, tregtare dhe të shërbimeve, ndërsa zonat përreth janë kthyer streha e dhjetra mijëra migrantëve. Treguesi më i dukshëm i rishpërndarjes së popullsisë brenda vendit është urbanizimi, me një popullsi në qytete që u rrit nga 35 në 42 përqind në periudhën midis regjistrimeve të popullsisë. Shumica e bashkive janë shumë të vogla (me më pak se 25 mijë banorë) dhe vetëm dy qytete dytësore kanë rreth 100 mijë banorë (Durrësi dhe Elbasani). Vendosija e njerëzve në zonën Tiranë-Durrës dominon në shpërndarjen e popullsisë urbane. Zhvillimi urban dhe fenomeni i migracionit, që nga periudha e tranzicionit, kanë vazhduar të korrigjojnë atë strukturë hapësinore që u zhvillua nën planifikimin qendror, dhe ju përshtat nga ana tjetër tregut në rritje.

Si paraqitej urbanistika në vitet 1912-1944?

Qytetet kanë qënë përgjithësisht të vegjël dhe me një popullsi rreth 3-47 mijë banorë, të shkëputur dhe të veçuar, mungonin rrugët automobilistike. Në vitet 1912- 1924 qyteti shqiptar kishte nevojë për banesa dhe për ndërtesa social-kulturore dhe administrative. Vitet e periudhës 1925-1939 janë vitet e konsolidimit të shtetit modern shqiptar. Qytetet e para filluan të ndërtohen në bazë të planeve rregulluese, më 1926 Tirana ka planin e parë të hartuar nga inxhinieri Eshref Frashëri në bashkëpunim me inxhinierët italianë Castelani dhe atij austriak Weiss. Gjatë atyre viteve u kaluan në disa plane rregulluese. Tirana u konceptua si një qytet me sistem rrugor radiocentrik, me zona të pastra funksionale.

Periudha 1944-1990

Sistemi i projektimit ka qënë i centralizuar dhe shtetëror. Deri në vitet 1960 dominoi metoda e realizmit socialist, e importuar nga arkitektura sovjetike. Pas viteve 1978 të gjithë qytetet dhe shumë fshatra të Shqipërisë kanë patur planet e tyre rregulluese. Tipizimi, standartizimi dhe industrializimi i ndërtimit krijoi një arkitekturë standarde dhe monotone. Mungesa e studeimeve rajonale shkencore, ndërtoi qytete të reja të gabuara gjeografikisht, jo funksionale, jo ekonomike, si Laçi, Kukësi i ri, Cërriku etj.

Periudha 1990-2015

Demokracia krijoi kushte të një jetese të re, e drejta e njeriut për të jetuar shkaktoi një lëvizje spontane dhe të pakontrolluar të popullsisë. Nevoja për strehim e lëvizjes rriti nevojën për ndërtimin e shtëpive private dhe banesave kolektive të cilat u ndërtuan të larta rreth 10-12 kate dhe shtëpi të ulëta deri në dy kate, tip vile. Në këtë periudhë të urbanistikës u shfaqen edhe fenomene negative si zënia e tokave të lira, me ndërtime të pakontrolluara.

Qëllimi dhe objektivat e studimit

Është e rëndësishme të kryhet studim mbi evoluimin e sektorit urban në Shqipëri për vetë mënyrën e lëvizjes e ndryshimet që ka pësuar vendi ynë në mënyrë kaq të shpejtë. Duke ndjekur qëllimin, mund të përcaktojmë problemet e punimit në formën e pyetjeve të mëposhtme:

- Cilet janë faktorët që ndikojnë në sektorin urban?
- A janë kryer plane rregulluese për zhvillimin e sektorit urban?
- A ekziston rreziku i mbipopullimit të zonave të ndryshme?

Studimi synon

- Të bëjë një paraqitje teorike të evoluimit urban në vendin tonë dhe roli i tij në jetën e përditshme. Kryesisht gjatë viteve 1912-1940, 1940-1990, 1990-2015 dhe së fundmi si paraqitet në ditët e sotme ky sektor.
- Të pasqyrojë faktorët që ndikuan në zhvillimin e sektorit urban.
- Dhënie e disa konkluzioneve dhe rekomandimeve për përmirësimin e kësaj situatë.

Do të mund të analizojmë procesin e planeve urbanistike nga njëra anë dhe nga ana tjetër menyrën e zgjerimit të këtij sektori. Kontrolli i zhvillimit urban të territorit duhet të rishikoj harmonizimin e të gjitha rrjeteve të infrastrukturës së furnizimit idrik, racionalizimit të sistemit të transporteve dhe impianteve të mëdha infrastrukturale.

Zhvillimi i kontrolluar i sistemit të rrjetit urban ka filluar si praktikë që në shekullin e XIX në qytete prestigjioze evropiane të asaj kohe si Amsterdam, Viena, Budapest, etj. Sot në realitetin dinamik dhe kontradiktor të territorit shqiptar, ekziston një nevojë e madhe për politika të reja për një zhvillim të udhëhequr nga një proces i bazuar në parimet e duhura.

Pyetja kërkimore, hipoteza dhe metodologjia e punimit

Hipotezat e ngritura:

Hipoteza 1

- Evoluimi urbanistik i pastudiuar ndikon negativisht në jetën tonë të përditshme dhe në zhvillimin e qëndrueshëm ekonomik.

Hipoteza 2

- Evoluimi urban ndikohet nga studimi i territorit, nga popullsia, nga mjedisi.
- Infrastruktura e dobët është penguese për zhvillimet urbane.

Metodologjia e punimit do të jetë cilësore, kërkimi është dizenuar me qëllim që të dhënat e mbledhura dhe të interpretuara të kenë në qendër objektivin në studim. Studimi që do të kryhet do të përballet me informacionet e marra nga botimet dhe të dhënat konkrete për të cilat janë arritur rezultate. Metoda do të përbëhet nga verifikimi i teorisë mbi parimet e zhvillimit të qyteteve.

Burimet që do të përdoren

- Burime parësore
- Burime dytësore
- Burime të veçanta

Teknikat sasiore

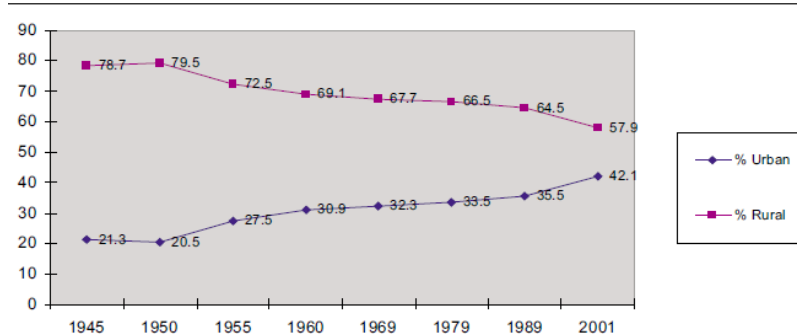
- Burime parësore: Interpretimet ligjore, anketime dhe intervista (Rezultatet e pyetësorit do të përdoren për qëllime akademike për të kuptuar më mirë zhvillimin arkitektonik të objekteve si dhe ndikimi i tij në jetën e përditshme.
- Burime dytësore: Autorët dhe studime të tjera të historisë së qyteteve. Studime shkencore të autorëve të ndryshëm.
- Burime të veçanta: Dokumente arkivore nga Këshilli i Ministrave dhe Arkivi Qëndror Kombëtar i Ndërtimit.

Analizë, interpretim të dhënash

Nga viti 1945 deri në 1990, urbanizimi në Shqipëri ishte në një kontroll të rreptë nga shteti. Në mënyrë që të ndërtohej një shoqëri socialiste moderne dhe e industrializuar, deri në vitin 1960 udhëheqja e Partisë inkurajonte zhvillimin e industrisë dhe sektorit të ndërtimit. Kjo politikë çoi në rritjen e shpejtë të popullsisë urbane. Ndërmjet viteve 1950 dhe 1955, vendi regjistroi një rritje vjetore të habitshme me 7 përqind të popullsisë urbane. Megjithatë, nga viti 1961 deri në vitin 1990, qeveria ndërroi politikën dhe filloi të kufizonte me forcë urbanizimin. Zhvillimi i qyteteve të vogla u kthye në prioritet dhe qytetet e mëdha u detyruan të zhvilloheshin brenda “vijave të verdha” – kufijtë e qyteteve të vendosura sipas Master planeve. Ky kufizim në urbanizim ishte pjesërisht për shkak se banorët e zonave urbane gëzonin mirëqenie më të madhe (per shembull, strehim dhe shërbime shëndetësore) sesa banorët e zonave rurale. (**Burimi:** burime të ndryshme, përfshi KB (2002) Situata e Sektorit të Strehimit)

Trazirat e para politike, pasiguria sociale dhe rënia ekonomike nga viti 1990 deri në 1992 nxiti një valë të madhe emigracioni ndërkombëtar. Periudha midis viteve 1993 – 1996 pa rikthimin e stabilitetit politik, rritjes ekonomike dhe rënies së papunësisë. Pavarësisht nga kjo, migracioni ndërkombëtar vazhdoi të rritej së tepërmi, kryesisht si pasoje e pagave te uleta dhe diferencimit të pasurisë.

FIGURA 1: ZHVENDOSJET E PJESËVE TË POPULLSISË URBADE DHE RURALE, 1945-2001



Burimi: Vlerësimi i sektorit urban në Shqipëri 2007

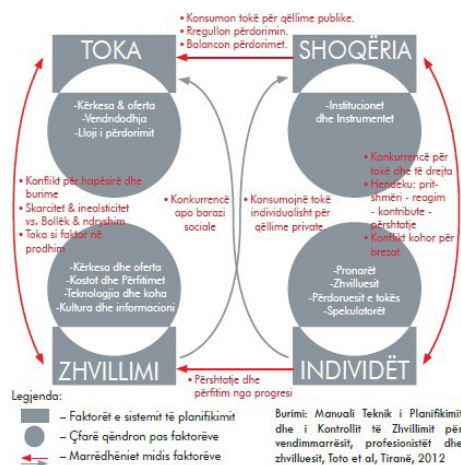
Nga viti 1989 deri në 2001, pjesa e popullsisë urbane u rrit nga 35 në 42 përqind. Për shkak se popullsia totale ishte në rënie përgjatë dekadës, kjo për shkak të emigracionit përfundimtar, rritja e numrit të banorëve në zonat urbane (rreth 1 përqind në vit) nuk ishte afërsisht aq i madh sa pritej të ishte nga rritja e shkallës së urbanizimit. Shqipëria mbetet një nga vendet më pak të urbanizuara në rajonin e EAQ, ku një mesatare prej 63 përqind e popullsisë është urbane. Gjate viteve të fundit vendi ynë ka bere një perparim domethënës në tranzicionin e saj nga një ekonomi e ngurte me planifikim qendror në një ekonomi me bazë tregu. Tranzicioni ekonomik dhe social është shoqëruar me një rritje të urbanizimit nga 36 përqind në vitin 1990 në 44 përqind në vitin 2003. Shqipëria është dalluar si një nga ekonomitë në tranzicion me rritjen më të shpejtë, me një rritje mesatare reale të PBB-së 7.5 përqind në periudhën 1998-2004 (FMN, 2006). Kjo rritje domethënëse është ushqyer nga dërgesat e parave nga emigrantet, të cilat sipas Bankës së Shqipërisë janë vlerësuar në 2004 në 1 miliard USD, ose 13.5 përqind e PBB-së (Hernandez-Coss et al, 2006). Performanca e lartë ekonomike dhe dërgesat nga emigrantet, së bashku me nivelin e ulët të pabarazisë në të ardhura, kanë kontribuar, gjatë këtyre viteve, në reduktimin e nivelit të varfërisë më tepër se në vendet e tjera të Ballkanit Perëndimor. Faktorët që ndikuan në zhvillimin urban ishin:

- rritja e popullsisë
- migrimi rural
- migrimi urban

Zhvillimi i territorit që prej 1990-s

Sistemi i zhvillimit urban në Shqipërinë komuniste përbëhej edhe përcaktohej nga tri elemente bazë: ekonomi e centralizuar, planifikim i centralizuar dhe pronë e shtetëzuar.

FIGURA NR 2: SISTEMI I PLANIFIKIMIT PAS VITIT 1990 – MARRËDHËNIET MIDIS AKTORËVE DHE KOMPONENTËVE



Burimi: Manuali teknik i planifikimit dhe i Kontrollit të Zhvillimit të vendimmarrës, profesionistët dhe zhvilluesit, Toto et al, Tiranë 2012

Një tjetër faktor ndikues në mënyrën e zhvillimit, ishte edhe zgjerimi ose dendësimi i banesave ekzistuese, të cilat tani nuk mund t'i shërbenin më të gjithë familjes pasi, hapësirat dhe sipërfaqet e tyre ishin të pamjaftueshme për numrin e anëtarëve. Kjo mendohet të ishte arsyeja kryesore sepse pas vitit 1990 evoluoi dhe fenomeni i “*shtesës*”. Me “*shtesë*” duhet të kuptojmë zgjerimin e hapësirave të banesës ekzistuese në mënyrë horizontale apo vertikale.

Qytetet shqiptare vuajnë mungesën e hapësirave publike:

- kanë infrastrukturë të pamjaftueshme,
- densifikim të qendrave dhe humbje të identitetit urban, si dhe në të njëjtën kohë, shpërhapje urbane në periferitë e tyre. Shpërhapja urbane solli si pasojë humbjen ose keqmanaxhimin e tokave bujqësore.

A jane kryer plane rregullore per zhvillimin e sektorit urban?

Historiku i Planeve Rregulluese ne qytetin e Tiranës:

1. Plani i parë Rregullues i qytetit (1923)
2. Plani i dytë Rregullues i qytetit (1926)
3. Plani i tretë Rregullues i qytetit (1928)
4. Plani i katërt Rregullues i qytetit (1929)
5. Plani rregullues i vitit 1957
6. Plani rregullues i vitit 1990
7. Me pas kemi Planin Strategjik për Tiranën e Madhe (2002, PADCO)
8. Plani i Qendrës së Tiranës, Architecture Studio 2004
9. Plani Rregullues i Tiranës (2008)

Ndërkohë që për momentin sektori ligjor i pasurive të patundshme duket që po zgjeron aktivitetin e tij më shpejt se sa sektori informal, progresi i tij kufizohet nga tre faktorë:

- a. *Mungesa e një “plani rregullues” (plani i përdorimit të truallit) të azhurnuar dhe norma të aprovuara specifike për shumicën e qyteteve.* Edhe kur planet ekzistojnë ato i përkasin vetëm disa lagjeve në qendrën e qytetit dhe fokusohen më shumë në projektimin urban se sa në hartimin e udhëzimeve të qarta për përdorimin e tokës dhe vendosjen e rrugëve. Shumë specifikime si kufizimet, gjerësia e rrugëve kryesore, norma e shfrytëzimit të sipërfaqes së ndërtimit dhe lartësia maksimale, duhet të shikohen në veçanti për çdo projekt. Kjo praktikë rrit koston e ndërtimit duke shkaktuar vonesa të gjata.
- b. *Mungesa e programeve të financuara bashkiake për të ndërtuar infrastrukturën parësore.*
- c. *Vështirësia për të siguruar truallin e pashfrytëzuar të ndërtimit, zyrtarisht dhe ligjërisht.*

Sipas R. Erkan, urbanizimi është një proces i cili përmban ndryshimet sociale, procesin e ambientimit dhe bashkimit ose unifikimin e imigrantëve me masën qytetare.

Sipas Durkheimit dhe Merton këto kompleksitete sociale formojnë urbanizimin anomik. Urbanizimi anomik formohet si pasojë e humbjes së normave (Durkheim humbjen e normave e përcakton si normless) dhe si pasojë e parregullsisë (sipas Merton). Struktura sociale pëson një transformim të dukshëm në vetvete. Gjendja anomike e formuar prej ndryshimeve të strukturës sociale dhe kulturore të jetës së qytetit, si dhe mos përputhja e këtyre dy strukturave formon atë që Merton e quan parregullsi në strukturën e qytetit, e cila reflekton edhe në procesin e urbanizimit.

Perfitimi ekonomik nga sektori i ndërtimit

Pas viteve 90 ajo ç'ka evidentohet është rritja me ritme të shpejta e industrisë së ndërtimit, ndërsa në fillim të viteve 90 industria e ndërtimit mbulonte rikonstruksionin e banesave dhe rrugëve.

Cilët ishin faktorët që ndikuan në zhvillimin e industrisë së ndërtimit?

Situata në të cilën ndodhej më parë Shqipëria, ishte problemi i strehimit të popullsisë. Kjo situatë bëri të mundur rikonstruksionin e ndërtesave dhe rritjen e ekonomisë shqiptare.

Në vitet 1998 e në vijim filluan ndërtimet e godinave shumë katëshe të banimit, tregtare, të rrugëve të reja. Ato kryesisht jo vetëm në metropolin Tiranë- Durrës dhe Vlorë, por edhe në qytete të tjera periferike.

Kjo industri ka njohur dy faza

E para fazë që përbën edhe burimin e kësaj industrie ishte ajo e viteve 90 ku karakteristike ishte rikonstruksioni i banesave dhe ndërtimi i apartamenteve të banimit. Faza e dytë ishte periudha pas viteve 2000 e cila karakterizohet nga një zhvillim cilësor i kësaj industrie, nga shtrirja e prodhimeve të saj jo vetëm për blloqe banimi, por dhe ndërtime moderne. Ky sektor ka qënë dhe do mbetet një sektor kyç në ekonominë shqiptare.

Pesha specifike e industrisë së ndërtimit në totalin e PPB (GDP) ndër vite paraqitet si më poshtë:

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Rritja reale vjetore e PBB	9	-11	9	13	7	7	4	6	7	6
Rritja reale vjetore ne ndertim	---	-17	-13	19	47	33	22	24	16	--

Burimi: Simpoziumi i pare i ndertimit 2006

Gjatë viteve të fundit kemi një rënie në sektorin e ndërtimit. Ky fenomen ka ndodhur si rezultat i studimit të rajoneve pjesore. Vëzhgimi i Matjes së Standarteve të Jetesës (VMSJ) tregon se jo më pak se një e katërta e ndërtesave për banim janë ndërtuar pas viteve 1990. Megjithatë sektori i ndërtimit zë vetëm 10 përqind të PBB-së, ai ka qenë burimi kryesor i rritjes së prodhimit.

Faktorë të tjerë që kanë ndikuar në zhvillimin e industrisë së ndërtimit janë

- sistemi i infrastrukturës rrugore dhe aeroportuale i trashëguar ishte tërësisht i amortizuar dhe për më tepër krejt i papërshtatshëm për të përballuar fluksin e jashtëzakonshëm të lëvizjes së automjeteve dhe mjeteve të tjera që erdhin pas vitit 90.
- levizja migruese e popullsisë nga zonat rurale drejt atyre urbane.
- zhvillimi i shpejtë ekonomik dhe rritja e zhvillimit të industrive prodhuese ka bërë të mundur që të shtohen kërkesat për ndërtime industriale.
- problemet e pronësisë, sidomos pas viteve 93-94 në lidhje me pronësinë mbi tokën dhe truallin ka patur probleme të dy ose me shumë pronarëve.

Struktura hapësinore e qyteteve të Shqipërisë, që vjen si rezultat i një zhvillimi të vullshëm e të paplanifikuar, është relativisht efiçente, siç duket dhe nga dendësia mesatare e ndërtimit që varion nga 80 deri në 200 persona për hektar. Struktura tipike është mjaft kompakte, në shumicën e rasteve monocentrike dhe që ekspozon një model të qartë të përqendrimit të lartë në qendër dhe uljes progresive të dendësisë në rrethina.

Sipas **INSTAT-it (2004)**, popullsia në rrethet e Tiranës dhe Durrësit në njëzet vitet e ardhshme do të rritet nga 700,000 në 1,200,000. Kjo rritje prej 70 përqind i dedikohet vendosjes së vazhdueshme të migrantëve që vijnë nga pjesa tjetër e vendit, e kombinuar kjo me një rritje natyrore të popullsisë ekzistuese në rajon.

Popullsia në Jug dhe Shqipërinë e mesme (pa përfshirë Tiranën dhe Durrësin) numëruan rreth 1 milion banorë në vitin 2001. Si pasojë e mungesës së migracionit të brendshëm, të dyja do të rriten në 1.2 milion banorë – më pak në Jug dhe më shumë në Shqipërinë e Mesme, si pasojë e riprodhimit diçka më të vogël në ish-rajon. Veriu, një rajon me një numër të madh emigracioni, do të ketë një rënie në popullsinë e tij deri në vitin 2021 në 340,000 banorë, në qoftë se emigracioni vazhdon me ritmet aktuale. Kjo do të ndikojë drejtpërdrejtë në zhvillimin e sektorit urban. Pjesa e popullsisë në rrethet Tiranë dhe Durrës do të rriten ndjeshëm nga më pak se një e katërta, në më shumë se një të tretën e popullsisë së të gjithë vendit. Rëndësia relative e secilit prej tre rajoneve të tjerë do të bjerë; më pak në Shqipërinë e Mesme, por më shumë në Shqipërinë e Jugut dhe akoma më tepër në atë të Veriut. Më tepër se kurrë popullsia shqiptare do të përqendrohet në pjesën qendrore të vendit.

Konkluzione dhe rekomandime

Rritja urbane do të vazhdojë, por në permasa më të vogla, e lidhur kjo me rritjen e normës së urbanizimit në nivele të ngjashme me vendet e tjera Evropiane. Ajo që u krijua në 10-vjeçarën e parë të tranzicionit në vendin tonë çoi në rritjen masive të kërkesës për prona urbane dhe në përmirësimin e cilësisë së banimit. Përqëndrimi në rritje i popullsisë dhe i aktivitetit ekonomik kanë sjellë rritje të mirëqënies për banorët e qyteteve dhe për komunitetet e të ardhurve.

Modeli gjeografik i ekonomisë së Shqipërisë është dukshëm i qartë dhe po konsolidohet gjithnjë e më tepër, ndërsa rajoni metropolitan Tiranë/Durrës, mund të vazhdojë të mbetet qendra e gravitetit për gjithë ekonominë.

Menaxhimi urban mungoi pothuajse krejtësisht, në termat e rolit të një qeverisje të afte në sigurimin e infrastrukturës së nevojshme dhe një kuadri rregullator të mirë-fokusuar dhe fleksibël, që i përshtatet fuqisë blerëse dhe reagueshmërinë e tregut informal.

Pas viteve 1990, qytetet shqiptare kanë fituar një strukturë të re sociale dhe arkitekturore. Në ditët e sotme, post tranzicioni social, politik, kulturor dhe ekonomik pasqyrohet edhe te vetë infrastruktura e qytetit. Në shoqërinë tonë pallatet e larta, dhe lagjet e reja janë formuar si përfitim ekonomik dhe për të përballuar interesat e ndërtuesve, por edhe të imigrantëve. Pallatet e reja dhe lagjet e mëdha të formuara këto vitet e fundit kanë bërë të mundur një rritje të popullsisë, si dhe ulje të komunikimit dhe kontrollit social. Ky proces i urbanizimit është ende i pakompletuar në shoqërinë tonë.

Rekomandime

- Infrastruktura duhet t'ju vihet në dispozicion të gjithë banorëve, p.sh. furnizim i me ujë dhe kanalizime, rrugë të mira, sisteme të kullimit dhe shërbimeve sociale si janë shkollat;
- Të realizohet strehimi i ligjshëm e i përballueshëm pa nevojën e subvencioneve, për pjesën më të madhe të popullsisë (70 – 80 përqind është % e pritshme në shumicën e ekonomive të zhvilluara të tregut);
- Cdo vendbanim dhe ndërtim i ri duhet të jete i ligjshëm/formal, ç'ka do të thotë se sistemi duhet t'i lejoje përdoruesve të tokës të kene nje titull pronesisë të ligjshëm dhe leje ndërtimi;
- Qytetet duhet të zhvillojnë hapësirat e tyre në mënyrë kompakte, në mënyrë që të lejojnë përdorimin maksimal të transportit publik, dhe të sigurojnë qëndrueshmëri ekonomike dhe mjedisore.
- Se dyti në përputhje me këto objektiva të gjera kombëtare dhe me vizion lokal, çdo qytet ka nevojë të zhvillojë dhe të përditësojë planin rregullator (plani i përdorimit të tokës) duke përfshirë dhe planin e ndarjes së zonave.
- Detyra kryesore është përcaktimi i zonave ku ndërtimet duhet të kufizohen ose shmangen për shkak të interesave mjedisore ose interesave të tjera publike, si dhe të sigurojë kritere shumë të qarta dhe të thjeshta për përdorimin e tokës, duke përfshirë këtu të drejtat e kalimit për rrugët kryesore për pjesën e tjetër. Një shembull i mirë është plani i ndarjes së zonave i Varshavës në Poloni, i cili mbron zonat delikate historike dhe mjedisore, dhe stimulon zhvillimin e orientuar drejt tregut, si dhe ripërdorimin e pronave që ndodhen në qendër, në mënyrë që të plotësohet kërkesa e tregut duke mbajtur njëkohësisht qytetin sa më kompakt që të jete e mundur.
- Kërkohet që të krijohen hapësira për të mundësuar zhvillimin e industrisë së ndërtimit dhe kalimin nga ndërtimi i ndërtesave për banim në objekte me karakter social, kulturor, publik.
- Burimet e kapitalit. Për zhvillimin e industrisë së ndërtimit dhe për përballimin e bumit të ndërtimeve në veprat publike paraqitet nevoja e burimeve të kapitalit relativisht të mëdha të cilat nuk mund të sigurohen nga burimet e brendshme të vet biznesit të angazhuar me ndërtimin.
- Mungesa e energjisë elektrike në vitet e kaluara ka ndikuar negativisht në biznesin e ndërtimit.
- Konkurrenca e pandershme. Niveli i tregut informal dhe i konkurrencës së pandershme deformon zhvillimin e industrisë së ndërtimit dhe të vetë bizneseve të angazhuara me të. Kjo situatë sjell në ekonomi një orientim jo të drejtë dhe në veçanti në ndërtim shkakton dëme të mëdha ekonomike shtetit direkt dhe indirekt.

Bibliografia

Shoqata e ndërtuesve të Shqipërisë. *Simpoziumi i parë i ndërtimit 2006, 10-14.*

Vlerësim i sektorit Urban në Shqipëri

Zenel Bajrami, Rudina Toto, *Praktika të reja për zhvillimin dhe menaxhimin e tokës në Shqipëri, Tiranë 2013*

Enver Faja, *Urbanistika*

Erkan, R., *Kentleşme ve Sosyal Değişme; Bilim Adam Yayınları, Ankara, 2002.*

ROLI I LIBERALIZIMIT TË TREGUT TË ENERGJISË ELEKTRIKE

HELGA ZOGOLLI

Universiteti Europian i Tiranës, Fakulteti Ekonomik, Profili Manaxhim

E-mail helgazogolli@hotmail.com

ABSTRACT

Sektori i energjisë elektrike në mbarë botën po kalon një transformim rrënjësor të strukturës institucionale si pasojë e ndërveprimeve komplekse të faktorëve politik, ekonomik dhe teknologjik. Mënyra se si është organizuar kjo industri po ndryshon nga monopole të integruara vertikalisht në struktura të ndara që favorizojnë mekanizmat e tregut. Ky proces në Evropë, i njohur si procesi i liberalizimit, ka pasur një ndikim të gjerë në industrinë Evropiane të energjisë elektrike. Fokusi i këtij projekti është analiza e rolit të energjisë elektrike në tregjet e liberalizuar kohët e fundit në Evropë në këtë sektor. Në kontekstin e krijimit të “një” tregu konkurrues të energjisë elektrike në një nivel Evropian, çështjet kryesore janë funksionimi i këtyre bursave energjetike në raport me karakteristikat e energjisë elektrike, projektimit të tregut dhe të kuadrit rregullator. Së pari, projekti është bazuar në një sintezë narrative nga monitorimi i energjisë elektrike në tregjet e këtij sektori. Këtu janë disa përkufizime të shpjeguara shkurtimisht, strategji, indekse dhe metoda për të zbutur fuqinë e tregut, si dhe disa metoda për zbulimin e fuqisë së tregut të përdorura nga rregullatorët/monitoruesit e tregut. Më pas, veçoritë e përgjithshme të industrisë së energjisë elektrike paraqiten shkurtimisht si të dhëna themelore për analizën. Aspektet kryesore të procesit të liberalizimit të kësaj industrie dhe roli që ka luajtur në krijimin e bursave energjetike përshkruhen këtu. Objektivi i këtij projekti është përdorimi i mjeteve të organizimit industrial për të shpjeguar lindjen e bursave energjetike në Evropë, funksionimin e tyre, rolin dhe ndikimin e tyre në lidhje me krijimin e tregut të vetëm evropian konkurrues të energjisë elektrike. Në lidhje me këtë, gjatë këtij projekti janë vlerësuar mundësitë për rritjen e tregtimit të energjisë elektrike në Evropën Juglindore.

Key words: *treg, treg i organizuar, tregjet bilaterale*

Hyrje

Industria e energjisë elektrike

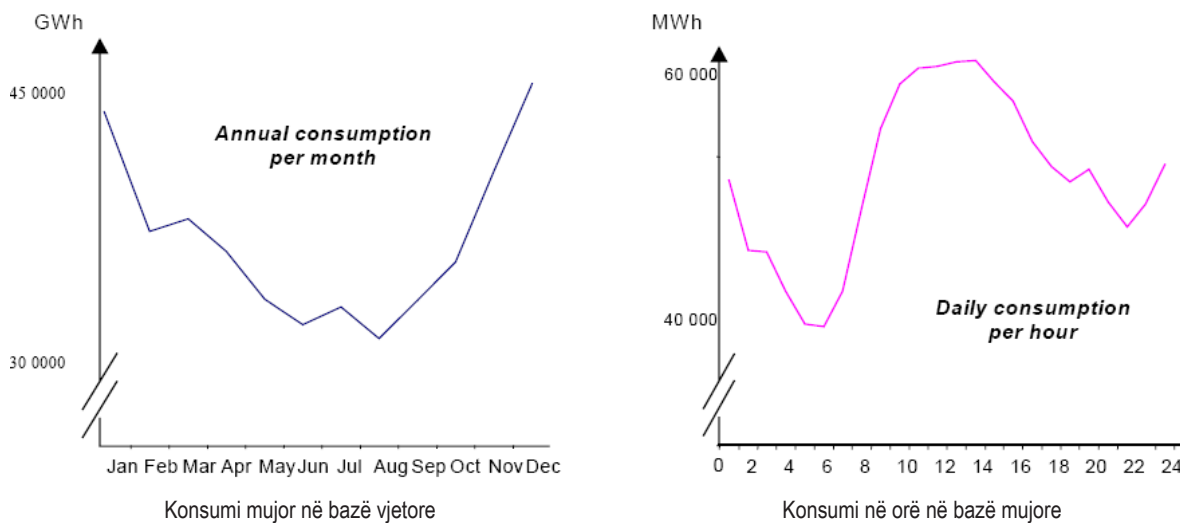
Nga pikëpamja teknike, industria e energjisë elektrike mund të ndahet në tre pjesë kryesore: gjenerim, transport dhe ngarkesë. Energjia elektrike gjenerohet nga centralet elektrike. Transporti konsiston në tre aktivitete të ndryshme: transmetim, shpërndarje dhe menaxhim sistemi. Në fund, ngarkesa korrespondon me konsumimin e fundit të konsumatorit përfundimtar. Sistemi i energjisë elektrike paraqitet në skemën e figurës 1.

FIGURA 1: SISTEMI I ENERGJISË ELEKTRIKE



Një karakteristikë e rëndësishme e industrisë energjetike është se gjenerimi (furnizimi) dhe ngarkesa përfundimtare (kërkesa) duhet që të jenë gjithnjë të ekuilibruara. Duke qenë se energjia elektrike përdoret vazhdimisht, ekuilibrimi i sistemit duhet bërë në çdo kohë. Aspekti fizik i energjisë elektrike luan një rol të rëndësishëm. Çdo ndryshim në kërkesë duhet të vijoje menjëherë me një ndryshim të ngjashëm në furnizim. Në përgjithësi, kërkesa për energji elektrike është në varësi të stinëve, ditëve të javës dhe orëve të ditës. Për këtë arsye, konsumi i energjisë elektrike është më i lartë gjatë ditës sesa gjatë natës dhe më i ulët gjatë fundjavave sesa gjatë ditëve të javës. Për më tepër, konsumi i energjisë elektrike ka një ndryshim të madh mes dimrit dhe verës për shkak të përdorimit të sistemit të ngrohjes dhe atë të ajrit të kondicionuar. Këto luhatje sezonale të konsumimit të energjisë elektrike paraqiten në figurën 2.

FIGURA 2: LUHATJET SEZONALE TË KONSUMIT ENERGJETIK (ITALI 2012)



BURIMI: [HTTP://WWW.TERNA.IT/DEFAULT/HOME_EN/ELECTRIC_SYSTEM/STATISTICAL_DATA.ASPX](http://www.terna.it/default/home_en/electric_system/statistical_data.aspx)

Gjeneratorët janë të përmasave dhe formave të ndryshme, nga ata të vegjlit deri te stacionet elektrike që mund të furnizojnë një qytet të tërë. Burimet më të njohura të energjisë elektrike janë fosilet e djegshme, uranumi dhe hidrocentralet, por në parim çdo burim energjie mund të përdoret për të prodhuar elektricitet. Ka një kontribut në rritje të energjisë elektrike të rinovueshme, të tilla si ajo e erës, diellore dhe biomase, por në përgjithësi ato gjenerojnë një sasi të vogël të energjisë së prodhuar. Pavarësisht përmasave të tyre, karakteristikat më të rëndësishme të gjeneratorëve janë kapacitetet e tyre gjeneruese të fuqisë reaktive, gatishmëria dhe shpejtësia me të cilën ata ndryshojnë outputin e tyre. Këta katër faktorë së bashku përcaktojnë karakteristikat e një gjeneratori. Transporti i energjisë elektrike realizohet përmes rrjetit elektrik. Transporti i një voltazhi të lartë quhet zakonisht transmetim, ndërsa transporti i një voltazhi mesatar ose të ulët quhet shpërndarje. Transmetim do të thotë transporti me anë të një rrjeti të ndërlidhur i cili përdoret nga të gjitha palët. Roli i transmetimit siguron furnizimin për gjithë sistemin, ndërsa shpërndarja ka lidhje me nën-sisteme më të vogla. Në përgjithësi, transporti konsiderohet si një monopol natyror, pra një tjetër rrjet i njëjtë do ishte i kotë.

Administrimi i sistemit konsiston në ekuilibrimin e gjenerimit dhe ngarkesës në çdo kohë që të përballojë kufizimet teknike të tilla si ato të transmetimit. Menaxhimi i sistemit konsiston në koordinimin e rrjedhës elektrike mbi rrjetin për të

siguruar ekuilibrimin e vazhdueshëm të sistemit. Kjo arrihet duke kontrolluar energjinë e furnizuar që ajo të jetë e barabartë me energjinë e kërkuar në çdo pjesë të rrjetit. Gjithashtu menaxhimi i sistemit njihet edhe si shërbime ndihmëse. Këto shërbime janë të nevojshme për të mirëmbajtur funksionimin dhe sigurinë e rrjetit.

Për shumë dekada, aspektet teknike të furnizimit me energji elektrike kanë qenë faktorë themelorë të organizimit industrial në strukturën e kësaj industrie. Industria e energjisë elektrike organizohej si monopole të integruara vertikalisht të cilat kombinonin aktivitete të ndryshme brenda kompanive të njëjta. Në fillimin debati ishte se një organizim i tillë e bënte fizikisht të pamundur ndarjen e pjesëve të ndryshme. Së dyti, ekonomitë e shkallës së prodhimit ishin karakteristikat kryesore që bënë të mundur ekzistencën e një entiteti unik. Së treti, nevoja për kontrollin qendror të prodhimit dhe transmissioinit bëri të mundur integrimin vertikal. Dhe në fund, kostot e transaksioneve pas ndarjes ishin shumë të larta.

Qëllimi dhe objektivat e studimit

Në Evropë, jo shumë rëndësi u është dhënë këtyre tregjeve të reja dhe çështjes së projektimit të tyre në përgjithësi. Pra, qëllimi kryesor i kësaj pune është analiza se çfarë peshe kanë këto tregje në tregtimin e energjisë elektrike dhe çfarë roli luajnë ato në ndërtimin një tregu konkurrues të vetëm energjetik në Evropë. Gjithsesi, vende si SHBA-ja, Mbretëria e Bashkuar dhe shtetet nordike, të cilat e filluan liberalizimin e industrisë energjetike në fillim të viteve '90, kanë përvojë më të madhe në organizimin e tregut. Për të bërë një analizë të Bursës Energjetike (PX) duhen marrë në konsideratë “dualiteti i dyfishtë” i institucioneve të tilla. Së pari, Bursat Energjetike konsiderohet si tregje, por edhe si institucione. Në kontekstin e tregut, ato lehtësojnë tregtimin e energjisë elektrike dhe përcaktojnë një çmim të ekuilibruar. Në kontekstin e institucionit, ato kanë objektivat dhe kufizimet e tyre, dhe luan një rol në projektimin e tregut në kuadrin e tregut të përgjithshëm të energjisë elektrike. Së dyti, marrëdhënia midis shkëmbimeve energjetike dhe liberalizimit nuk është lineare ose me një kah: liberalizimi inkurajon lindjen e tregjeve, por nuk është vetëm ky rezultati. Lindja e tregjeve është gjithashtu një forcë shtytëse e procesit të liberalizimit. Këtu jemi përqendruar në tre objektivat e mëposhtme:

Përcaktimi i nivelit të interesit për platformën e tregut rajonal

Objektivi i parë është përcaktimi i nivelit të interesit të grupeve të interesit (Operatorët e Sistemit të Transmetimit, ministritë, rregullatorët dhe tregtarët) për të marrë pjesë në platformat rajonale të tregtisë në Evropën Juglindore.

Standardizimi i iniciativave për platformën e tregtisë

Objektivi i dytë është identifikimi i platformës më të përshtatshme dhe efektive me të cilën mund të krijohet besim në tregun rajonal dhe të arrihet qëllimi i rritjes së tregimit në rajon me anë të një procesi uniform dhe transparent. Në këtë mënyrë, ne kemi rishikuar dhe standardizuar iniciativat aktuale për platformat rajonale të tregut. Aktualisht ka propozime nga Borzen-i në Slloveni dhe OPCOM-i në Rumani për të marrë përsipër krijimin e platformave tregtare rajonale.

Roli potencial i Bankës

Objektivi i tretë është sigurimi i rekomandimeve se çfarë roli kanë bankat në procesin e këtij tregu rajonal dhe gjithashtu për të parë nivelin e kapitalin të nevojshëm.

Pyetja kërkimore, hipoteza dhe metodologjia e punimit

Studimi i bursave energjetike është në zemër të teorisë së ekonomisë dhe veçanërisht në ekonominë industriale dhe pyetja kryesore është: Cila është organizimi industrial më efikas? Kjo ndahet në dy kategori. E para trajton aspektet teorike me funksionimin dhe projektimin e tregut në lidhje me liberalizimin e industrisë energjetike dhe me fillimin e bursave energjetike. Kategoria e dytë e pyetjeve i shikon bursat si tregje të organizuar ku oferta dhe kërkesa takohen në një pikë të përbashkët.

Fokusi i këtij projekti do të jetë në modelet e teorisë ekonomike të funksionimit të tregut dhe zbatimit të tyre në tregun energjetik. Një tjetër fokus do të jetë Praktika dhe Monitorimi i Tregut Energjetik.

Hipoteza: Liberalizimi inkurajon lindjen e tregjeve, por nuk është vetëm ky rezultati. Lindja e tregjeve është gjithashtu një forcë shtytëse e procesit të liberalizimit.

Metodologjia: Metodologjia e përdorur në këtë projekt është përshkrimi i teorisë dhe mënyra se si janë zbatuar ato në tregjet energjetike, si dhe kufizimet dhe pikat e tyre të forta kur përdoren si baza për analizimin e bursës së energjisë. Kemi një vështrim të përgjithshëm të modeleve alternative të tregut në teorinë ekonomike. Do të analizohen modelet referuese të konkurrencës së përsosur dhe monopolit dhe më pas modelet oligopol. Nga kjo analizë do të përcaktohen bazat e tregjeve të energjisë elektrike, p.sh. kërkesë-oferta, të cilat do të vijohen me diskutime për përdorimin e këtyre modeleve ekonomike

për të analizuar bursat e energjisë. Monitorimi i vlerësimit të fuqisë së tregut mund të kryhet në bazë të parashikimeve (ex-ante) ose të rezultateve aktuale (ex-post) dhe është bazuar në të dhëna empirike dhe simulime numerike. Në qëllimin e këtij vlerësimi mund të përfshihen secila nga pikat e mëposhtme:

- Pikasja dhe parandalimi i devijimit të tepërt të çmimeve dhe niveleve konkurruese,
- Vendosja e kufizimeve mbi kompanitë dominuese,
- Mbështetja e vendimeve në bashkime dhe mundësisht të krijohen mekanizma për komportimin
- Udhëzimi për zgjedhjet e projektimit të tregut.

Është më e lehtë për të marrë të dhëna mbi monitorimin e tregut ku është krijuar një njësi formale. Ndërsa detajet ndryshojnë nga tregu në treg, tre aktivitetet kryesore të njësive të monitorimit të tregut janë:

- Analizimi i tregut në mënyrë të vazhdueshme për të identifikuar problemet e mundshme që kërkojnë më shumë studim dhe sjelljet e pakëndshme
- Investigimi i problemeve të identifikuar nga organet e brendshme, ose nga ankesa nga grupe të tjera interesi.
- Raportimi i rezultateve të analizës dhe i investigimeve vazhdimisht.

Ne do të analizojmë Indekset dhe Modelet e zbulimit të fuqisë së tregut. Në rishikimin e teknikave përfshihen tregues të sjelljes dhe strukturor, si dhe analiza e qasjeve të ndryshme simulimi. Aplikimi i këtyre instrumenteve varion nga zbutja e tregut me para në dorë dhe menaxhimit të mungesës së energjisë deri te vlerësimi i projektimit të tregut afat-gjatë dhe vendimet për bashkimet. Të dhëna lehtësisht të qasshme dhe gjithëpërfshirëse mbështetin monitorimin efikas të fuqisë së tregut dhe lehtësojnë vlerësimin e projektimit të tregut. Qëllimi për një monitorim efikas të tregut lehtësohet nga pavarësia institucionale.

Analizë, interpretim të dhënash

Në praktika ka shumë të dhëna dhe indekse të cilat monitorohen në kohë të ndryshme. Temat e zakonshme: Së pari, niveli i çmimeve të tregut mund të jetë gjëja më e dukshme për tu monitoruar. Gjithsesi, çmimi i një tregu të moderuar mund të jetë një shenjë e abuzimit të tregut nëse vjen në një kohë kur kërkesa është e ulët. Kjo nënkupton se çmimet duhet të kenë lidhje me kushtet e sistemit; dhe aq më tepër me nivelin e kërkesës, por gjithashtu me nivelin e kapacitetit të disponueshëm dhe me treguesit e pamjaftueshmërisë së energjisë. Edhe pse jo të gjitha matjet janë të lidhura direkt me ndonjë indeks të veçantë të fuqisë së tregut, ato nganjëherë tregojnë parregullsi në treg që mund të jenë simptomë e problematikave të tregut. Për më tepër, të tilla të dhëna mund të mundësojnë zhvillimin e të tjera njësive matëse standarde të tregut. Këto statistika raportohen çdo muaj, çdo stinë dhe çdo vit, por ato duhet të mbledhen për çdo periudhë që tregu është operativ. Një grup i dytë treguesish ka lidhje me strukturën dhe karakteristikat e tregut të cilat ndryshojnë vetëm në mënyrë graduale. Kjo do të thotë se disa të dhëna duhen mbledhur në mënyrë periodike dhe jo të vazhdueshme. Të dhënat e përpunuara në këtë pjesë konsistojnë në informacione mbi përqindjen e tregut të gjeneruesit dhe mbi reagimin e çmimit ndaj kërkesës. Lloji i tretë i analizës vlerëson sjelljen e furnizuesve individual që mund të jenë pjesëmarrës me fuqi në treg. Në këtë pjesë, të dhënat e përpunuara konsistojnë në informacione mbi oferta dhe ndërprerje. Transformimi i parë mund të jetë krijimi i referencave të ofertave, të cilat tregojnë sjelljen e çdo njësie në kushte normale. Analiza të mëtejshme më pas mund të përqendrohen në identifikimin e rrethanave që mund të shkaktojnë të tillë ndryshim në komportim dhe verifikimi nëse komportimi i gjeneruesit sjell një ndryshim në reagim.

Analiza të ngjashme lidhin ndërprerjet e njësive me kushtet e tregut. Lloji i katërt i analizës përfshin treguesit e ecurisë së tregut. Masat e likuiditetit kanë lidhje me numrin e furnizuesve në tregje afatshkurta dhe afatgjate dhe në volumin e tregtimit. Niveli i outputit që pjesëmarrësit në treg kanë mbuluar me kontrata afatgjate është në këtë mënyrë shumë i rëndësishëm për analizën e stimulit për të ushtruar fuqinë e tregut. Interpretimi i disa të dhënave është i automatizuar, por modelet më të ndërlikuara për ushtrimin e fuqisë së tregut mund të identifikohen me analiza më të përshtatshme dhe të detajuara. Vetëm një monitorues i pavaruar ka aftësinë, stimulimin dhe besimin e tregut për ta lejuar atë që të zbulojë ushtrimin e fuqisë së tregut.

Pikasja e Fuqisë së Tregut

Tregjet energjetike kanë disa veçori që ndihmojnë në zbulimin e fuqisë së tregut të cilat nuk janë të pranishme në pjesën më të madhe të tregjeve të tjera. Një rezultat i dobishëm është mundësia për të ndërtuar kurba aktuale të tepicës së kërkesës për pjesëmarrësit individual të tregut. Një tjetër veçori e tregjeve energjetike është se të dhënat teknologjike të tilla si tarifat e ngrohjes gjeneruese dhe kapaciteti janë shpesh herë të disponueshme për monitoruesit sepse shumë njësi gjeneruese kanë qenë më parë pronësi shtetërore ose nën regjimin rregullator të kostos, apo janë njësi standarde teknologjike për të cilat ofrohen publikisht të dhënat e kostos. Kështu që, formulimi i vlerësimeve të kostove është më i saktë sesa në industritë e tjera. Një tjetër veçori e dobishme e industrisë energjetike është se kontributi në masë për shpenzimet afatshkurta është kosto e karburantit, për të cilën çmimet janë zakonisht në dispozicion.

Në klasifikimin e metodave për zbulimin e fuqisë së tregut ka një dallim mes teknikave që aplikohen ex-ante, të cilat shikojnë për potencial për fuqinë e tregut, dhe atyre që aplikohen ex-post, që zakonisht shikojnë për ushtrimin aktual të fuqisë së tregut. Një dallim i dytë është midis atyre teknikave që aplikohen mbi horizonte me afat kohor më të gjatë, zakonisht në kontekstin e analizës së bashkimit apo të vlerësimit të strukturës së tregut dhe atyre teknikave të ngjashme me tregun në kohë reale, shpesh në kontekstin e zbutjes së tregut. Tabela 3 jep disa shembuj të teknikave të zbulimit të fuqisë së tregut të kategorizuara në këto dy dallime.

TABELA 3 – KATEGORITË E TEKNIKAVE PËR PIKASJEN E FUQISË SË TREGUT

	EX-ANTE	EX-POST
Analiza afatgjatë	- Indekse strukturore, p.sh. Përqindja e tregut, HHI, Treguesi i tepicës së ofertës - Modelet simuluese të reagimit strategjik	- Analiza periodike e konkurrencës bazuar në historikun e kostove - Krahasimi mes ofertave të tregut dhe ato maksimale
Analiza afatshkurta	- Krahasime të ofertave me referencat e ofertave. - Përdorimi i treguesve strukturor të tilla si treguesit e furnizuesve të rëndësishëm dhe treguesit e mungesës dhe auditime	- Analiza të ndërprerje të detyrueshme - Analiza e tepicës së kërkesës

Një indeks ideal i fuqisë së tregut është ai që jep në një numër të thjeshtë masën e aftësisë për të ushtruar fuqinë e tregut. Testi i përshtatshmërisë dhe aftësisë së tij për të parashikuar ushtrimin e fuqisë së tregut, apo korrelacionin e tij me tejkalimin e çmimit të tregut mbi nivelin e referencës konkurruese.

Në lidhje me këtë, disa masa të cilat funksionojnë mirë në tregjet e tjera, në tregun energjetik bëjnë një paraqitje të dobët, kështu që nevojiten masa më të sofistikuara.

Treguesit strukturor

Pikënisja për matjen e fuqisë së tregut janë treguesit strukturor të teorisë tradicionale të organizimit industrial, të cilat janë:

Përqindja e Tregut

Raporti i përqendrimit së pjesës së tregut është përqindja e tregut të kompanive më të mëdha në industri. Përdorimi i këtij indeksi shërben për të matur fuqinë e mundshme të tregut duke treguar se fitimi i një kompanie është maksimalisht në ekuilibrin Kurnot kur marzhi çmim-kosto është proporcional me përqindjen e tregut dhe gjithashtu në proporcion me elasticitetin e çmimit të kërkesës në tregun e gjerë. Për llogaritjen e këtij indeksi, duhen bërë disa përkufizime paraprake të cilat nuk janë të pakundërshtueshme. *Së pari* duhet të identifikohet produkti përkatës. Në tregjet elektrike zgjedhjet mund të përfshijnë prodhimin e energjisë, rezerva të tepicës së energjisë, kapacitetin afatshkurtër dhe afatgjatë. Ashtu siç u përmend më lart, energjia elektrike në gjysmë-orësh të ndryshëm nuk mund të jetë e zëvendësueshme lehtë, kështu që nevojitet edhe një dimension kohor (p.sh, orët e ditës gjatë dimrit). Përkufizimi *i dytë* paraprak ka lidhje me kufijtë gjeografik të tregut: të cilët duhen konsiderohen si konkurrues të një kompanie? Dy nga qasjet tradicionale kanë qenë:

1. Ligji *klasik* i një test çmimi që përcakton një treg si zona gjeografike brenda së cilës e njëjta gjë është shitur për të njëjtin çmim dhe në të njëjtën kohë, duke u bërë kompensimi për shpenzimet e transportit dhe
2. Dhe testi i vogël por domethënës i rritjes jo transitorie të çmimit, që kërkon të dijë nëse është e mundur që të gjithë gjeneruesit në një vendndodhje të caktuar gjeografike të bashkuan në një kompani të vetme, mund të rritin çmimin, le të themi në masën 5%.
3. Ndërkohë që kjo është e lehtë për t'u zbatuar në tregjet e energjisë elektrike për shkak të të dhënave të shumta të çmimeve, përdorimi i saj për qëllime kundra-monopoliste ka hasur kritika të ndryshme. Treguesit e përqindjes së tregut janë mjete të njohura dhe përdoren për të monitoruar tregun.

Indeksi Herfindahl-Hirschman (HHI)

Një nga kritikatat e indeksit të përqindjes së tregut është se aftësia e një kompanie me 20% të pjesës së tregut për të ushtruar fuqinë e tregut mund të jetë e ndryshme kur ajo kompani është aktori më i madh në një treg kryesisht të dekoncentruar, kundërt të qenit i dytë apo i tretë në një treg shumë të koncentruar. Një përpjekje për të adresuar këtë aspekt të fuqisë së tregut është indeksi HHI. Ky indeks llogaritet: duke marrë shumën e katrorëve të përqindjes së pjesëmarrësve përkatës që ata kanë në treg.

$$HHI = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2$$

Ku S_i është përqindja që kompania i zotëron në treg.

Në vlerësimin e rëndësisë së një indeksi të caktuar HHI, rezultatet mund të karakterizohen në tre rajone:

- i papërqendruar (HHI nën 1000)
- mesatarisht i përqendruar (HHI mes 1000 dhe 1800), dhe
- tejet i përqendruar (HHI mbi 1800).

Një kritikë e madhe e përqindjes së tregut dhe analizës HHI për tregjet energjetike është se edhe atje ku shitësi neto më dominues ka një pjesë relativisht të vogël të tregut (më pak se 10%), por ai ende mund të jetë në gjendje për të ushtruar fuqinë e tregut. Kjo gjë shihet si pasojë e të qenit një masë statike dhe të ushtruarit e vetëm pjesës së ofertës së tregut. Kushtet e tregut të energjisë elektrike ndryshojnë çdo orë për shkak të ndryshimeve të niveleve të kërkesës, ndërprerje të energjisë, defektet e transmetimit, etj. Gjatë periudhave kur kërkesa e sistemit është afër kapacitetit, oferta mund të bëhet “kryesore” dhe ushtron fuqinë e tregut me një përqindje relativisht të vogël të tregut. Gjithashtu edhe një tregues i përditshëm HHI i bazuar në fuqinë aktuale të shpërndarë nuk ka pasur aftësinë për të parashikuar fuqinë aktuale të tregut siç matet nga indeksi i marzhit çmim-kosto.

Treguesi i Furnizuesit kryesor

Treguesi i furnizuesit kryesor është një përpjekje për të inkorporuar kushtet e kërkesës, krahas kushteve të ofertës, për të matur fuqinë potenciale të tregut. Ky tregues ekzaminon nëse një gjenerues është i nevojshëm (ose “kryesor”) për t’i shërbyer kërkesës. Në veçanti ajo kërkon nëse kapaciteti i gjeneratorit është më i madh se teprica e ofertës (diferenca mes ofertës totale dhe kërkesës) në tregun e shitjeve me shumicë. Indeksi i Furnizuesit Kryesor (PSI) shërben si treguesi themelor për një furnizues në një moment të caktuar që është i barabartë me një nëse furnizuesi është kryesor, dhe me zero nëse furnizuesi nuk është kryesor. Më pas, Indeksi i Furnizuesit Kryesor mund të mbledhet në çdo orë të një periudhe kohore për të përcaktuar përqindjen e kohës për të cilën një kompani arrin statusin “kryesor”.

Analiza Periodike e të Ardhurave Neto

Një tjetër analizë që përdor të dhënat e kostos është analiza periodike e të ardhurave neto. Ky mjet nuk përdoret vetëm si metodë për zbulimin e fuqisë së tregut. Të ardhurat e larta neto nuk provojnë fuqinë e tregut. Megjithatë, të ardhurat neto ende konsiderohen si shifra të dobishme për të monitoruar dhe janë kryer disa studime empirike në përpjekje për të vlerësuar të ardhurat neto të kategorive të gjenerimit. Ato tregojnë mundësinë e fitimeve jonormale për shkak të fuqisë së tregut, ndjekin të ardhurat neto në tregje me çmim-tavane. Zbulja mund të jetë e dobishme për të përcaktuar nëse gjenerime në pikën maksimale fiton të ardhura të mjaftueshme për të mbuluar kostot fikse. Ajo përfshin të gjitha vështirësitë që lidhen me vlerësimin e kostos marginale, si vështirësitë në interpretimin e rezultateve e të tilla analizave të të ardhurave neto. Kompanitë konkurruese dhe tregjet kalojnë lëkundje natyrore të fitimit dhe jo-fitimit që nuk janë domosdoshmërisht të lidhura me ndonjë ushtrim të fuqisë së tregut.

Analiza periodike konkurruese

Ideja bazë e analizës periodike konkurruese është zhvillimi i vlerësimit të çmimit të tregut, që do të rezultonte nëse asnjë kompani nuk do të ndikonte në çmim dhe që ky çmim të krahasohej me çmimin e tregut.

Kjo është një formë më e rafinuar e analizës së marzhit çmim-kosto ku përfshihen simulimet e çmimit të tregut konkurrues duke ndërtuar një kurbë të ofertës në këtë treg. Njësia matëse e një analize të tillë është një tregues i Lernerit që krahason çmimin aktual të tregut me çmimin konkurrues të simuluar. Kjo formë e analizës po bëhet shumë e sofistikuar në lidhje me kufizimet dhe faktorë të tjerë që ndikojnë në rezultatin e çmimeve reale të tregut. Zakonisht kjo analizë aplikohet për një kohë të gjatë me qëllim vlerësimin e tregut. Megjithatë, nuk ka asnjë për të ndaluar përshtatjen e kohës-reale të të tilla modeleve për monitorimin e përditshëm të tregut. Metodologjia aplikohet vetëm te tregjet në përgjithësi dhe nuk mund të përdoret si mënyrë për të identifikuar se cila kompani ushtron fuqinë e tregut. Kur të jetë zhvilluar prania e fuqisë së tregut, më pas nevojiten mjete të mëtejshme hetimore për të përcaktuar burimin e fuqisë së tregut. Megjithatë, duke marrë parasysh vështirësitë që lidhen me mjetet e vlerësimit ex-post të fuqisë së tregut, analiza periodike konkurruese ka gjasa të qëndrojë si një njësi matëse kryesore e monitoruar, veçanërisht për analizat afatgjata.

Roli i tregtimit të energjisë elektrike

Në Evropë, pa asnjë rekomandim specifik në Direktivë, është zgjedhur për të përdorur qasjen “vetëm energji” për energjinë elektrike (në kontrast me tregjet ku energjia, transporti dhe shërbimet ndihmëse konsiderohen si të dobishme). Në tregjet “vetëm energji”, aktorët ofrojnë vetëm çmimet e energjisë. Burimi kryesor i të ardhurave për mbulimin e kostos së kapacitetit është dallimi mes çmimit të tregut dhe kostove marginale të gjeneratorëve. Kur shërbimet ndihmëse sigurohen në mënyrë të veçantë, gjeneruesit mund të fitojnë të ardhura shtesë, si për shembull pagesat e kapacitetit.

Tregtimi i energjisë elektrike ka ekzistuar që nga formimi i kompanive të shërbimeve publike; dallimi kryesor midis tregtimit të energjisë elektrike asokohe dhe tani është se konsumatorët janë të lirë për të zgjedhur furnizuesit. Së fundmi, duke qenë se energjia nuk mund të diferencohet, të gjithë elektronet janë të njëjtë fizikisht; kjo përkufizohet si produkt. Ky “produkt” i energjisë elektrike aplikohet vetëm në tregjet e shitjeve me shumicë. Këto tregje shihen si rezultate direkte të

ndarjes mes transportit dhe prodhimit. Ky status i ri ka çuar në zhvillimin e llojeve të reja kontratash për tregtimin e energjisë elektrike. Këto kontrata mund të shiten në tregjet bilaterale ose në tregjet e organizuar. Gjithashtu ato mund të jenë kontrata fizike (për shpërndarje) ose kontrata financiare (mbrojtëse). Gjithsesi, të gjitha kontratat ndajnë katër karakteristika: një periudhë të caktuar, një sasi të caktuar të energjisë, një vend të caktuar dhe një çmim. Ndërsa karakteristika e tjera kanë shumë dallime. Ne do të përqendrohemi të kontratat fizike për qëllimin e këtij kapitulli.

Tregtimi fizik

Kontratat fizike dallohen mes atyre afatgjatave, p.sh, nga një deri në dhjetë vjet, me ato “forward”, p.sh, që përdorin çmime aktuale apo të parashikuara me shpërndarje në të ardhmen, dhe ato me para në dorë p.sh, shuma afatshkurta, në shumicën e rasteve një ditë përpara. Duke qenë se energjia elektrike nuk mund të magazinohet, kjo shumëllojshmëri kontratash është e nevojshme për të mbajtur në ekuilibër ofertën dhe kërkesën. Konsumatorët blejnë paraprakisht duke përdorur kontrata afatshkurta dhe “forward” për të mbuluar konsumin e tyre. Gjithsesi, aktorët kanë nevojë edhe për kontrata ditore, madje edhe për kontrata për çdo orë, për të përmbushur kërkesat e konsumit sepse konsumi real nuk është tërësisht i parashikueshëm.

Në pjesën më të madhe të vendeve evropiane, këto kontrata negocohen në baza bilaterale, por për shkak të kostos së transaksionit në lidhje me tregtimin dhe tregjet në “me para në dorë” organizohen nga bursa energjetike. Kjo nuk nënkupton se tregtimi në “cash” nuk mund të bëhet në baza bilaterale, por me këtë lloj kontrate, bursat energjetike parapëlqehen nga pjesëmarrësit e tregut. Në pjesën më të madhe të shteteve, tregtimi i energjisë po rritet me ritme të mëdha. Deri më tani, rajoni nordik është më i rëndësishmi në lidhje me volumin absolut. Gjithsesi, vëllimet e tregtuara në vendet e tjera evropiane, si Gjermania, Mbretëria e Bashkuar dhe Holanda janë në rritje të shpejtë.

Çfarë është Bursa Energjetike

Një bursë energjetike ofron tregje me para në dorë për energjinë elektrike, ku si në tregjet e tjera, oferta dhe kërkesa përputhen në çdo orë, duke ofruar në këtë mënyrë indeksin publik të çmimeve. Ajo shihet si një organizim i tregut konkurrues që mundëson shitjen dhe blerjen të energjisë elektrike. Bursat energjetike janë tregje vetëm për energjinë elektrike duke qenë se ato nuk marrin në konsideratë ndonjë aspekt teknik si kufizimet e transmetimit apo kapacitetin e pagesave. Kështu që, bursat energjetike janë të përcaktuara për një rajon. Ofertat për shkëmbime përmbajnë vetëm sasinë dhe çmimet për një periudhë të caktuar. Shkëmbimi është plotësisht neutral kundrejt tregut sepse rregullat e tij aplikohen tek të dyja palët e transaksionit. Bursa energjetike është në këtë mënyrë një treg i vullnetshëm në konkurrencë me tregun tipik bilateral.

Konkurrenca në një bursë të energjisë elektrike vjen nga gjeneruesit, shpërndarësit, tregtarët dhe nga një numër i madh konsumatorësh që dorëzojnë ofertat e tyre të shitjes apo të blerjes të energjisë elektrike. Çdo ofertë shitjeje specifikon sasinë dhe çmimin minimal me të cilin ata ofrojnë energjinë në treg. Anasjelltas çdo ofertë shitjeje specifikon sasinë e dëshiruar dhe çmimin maksimal që ata ofrojnë për të blerë energjinë. Bursat energjetike përkrijnë me kërkesën dhe ofertën dhe gjithashtu me çmimin përfundimtar që ofron tregu.

Konkluzione/ Rekomandime

Kudo nëpër botë, sektori i energjisë po kalon një shndërrim të strukturës institucionale si rezultat i ndërveprimeve të ndërlukuara të faktorëve politik, ekonomik dhe teknologjik. Qëllimi i kësaj analize është roli i Bursave Energjetike të energjisë në tregjet elektrike të liberalizuara së fundmi në Evropë dhe çështjet kryesore janë funksionimi i këtyre Bursave Energjetike në raport me veçoritë e energjisë, modeli i tregut dhe korniza ligjore.

Në Evropë, shumë pak vëmendje i është kushtuar rolit të këtyre tregjeve të reja dhe çështjes së modelit të tregut në përgjithësi. Qëllimi kryesor ka qenë analizimi i mënyrës se si këto tregje të organizuara lehtësojnë tregëtinë e energjisë dhe rolin që ato mund të luajnë në ndërtimin e një tregu energjitik konkurrent. Një analizë e Bursës Energjetike kërkon që të merret parasysh “dualiteti i dyfishtë” i institucioneve të tilla. E para, Bursat Energjetike shërbejnë edhe si treg, edhe si institucion. Në cilësinë e tregut, ato lehtësojnë tregëtinë e energjisë dhe përcaktojnë një çmim ekuilibri. Në cilësinë e institucionit, Bursat Energjetike kanë objektivat dhe kufizimet e tyre dhe luajnë një rol në modelin e marketingut të të gjithë tregut të energjisë elektrike. E dyta, marrëdhënia mes Bursave Energjetike të energjisë dhe liberalizimit nuk është as lineare dhe as me një drejtim: liberalizimi inkurajon krijimin e tregjeve të tilla të organizuara, megjithatë, tregjet e organizuara janë më shumë sesa rezultati i procesit; ato janë dhe forca shtytëse e procesit të liberalizimit. Në pjesën e fundit të projektit diskutohen zgjidhjet e ndryshme për një platformë tregtare rajonale, duke kaluar tre çështje kryesore:

1. Për të përcaktuar interesin e pjesëmarrësve të mundshëm të tregut në tregëtinë me anë të një platforme të standardizuar ku ofrohet mbështetje me kredi nga bankat.
2. Për të identifikuar platformën më të përshtatshme dhe efikase me të cilën mund të krijohet besim në tregun e organizuar rajonal dhe për të përmbushur qëllimin e rritjes së tregtisë në rajon me anë të një procesi uniform dhe transparent.
3. Për të ofruar një analizë të rolit të mundshëm të bankës dhe një përafrim të çdo kriteri për kreditim që do të shoqëronte të tillë rol. Kësisoj, edhe bankat mund të angazhohen për të stimuluar zhvillimin. Ato mund të mbështetnin teste të vazhdueshme për të arritur një alokim të koordinuar të kapacitetit të transmetimit, të krijojnë mekanizma garancie për tregëtinë dhe po ashtu të konsiderohet investimi në kompani që krijojnë një platformë tregtie rajonale.

Ekziston një nevojë për një platformë të organizuar tregtie në rajonin e EJL-së, krahas tregtisë tradicionale. Si pjesë e një platforme të organizuar tregtie, mund të gjenden edhe variante shlyerjeje që mund të ulin rrezikun e kredisë si në tregtinë OTC, ashtu edhe në atë me këmbim.

Referenca

- Allaz B., Vila J.L. 1993. "Cournot Competition, Forward Markets and Efficiency", *Journal of Economic Theory* 59, 1-16.
- Allaz, B. (1992). "Oligopoly, Uncertainty and Strategic Forward Transactions," *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 10, pp. 297-308.
- AKBN Bilanci kombetar energjistik 2011 pp.4-25
- Bower, J. July 2002, *Seeking the Single European Electricity Market Evidence From an Empirical Analysis of Wholesale Market Prices* (on line). (accessed 20 April, 2007) pp 1-39. Available: <http://www.oxfordenergy.org/pdfs/EL01>
- EBRD Transition Report 2013, (on line)
Available: www.ebrd.org/EBRD%20prioritet%20per%202014.htm
- Elsevier Inc. July 2005, *Development of the Internal Electricity Market in Europe*. (on line). (Accessed on March 2007). Available: http://www.esat.kuleuven.be/electa/publications/fulltexts/pub_1467.pdf
- Energy Community - Public Consultations ON PROPOSALS FOR THE FUTURE · 2013 ... 2012 PUBLIC CONSULTATION ON THE REGIONAL ENERGY STRATEGY
Available: <https://www.energy-community.org/portal/page/portal/.../Consultation>
- EC Amended proposal for a Directive amending the Electricity and Gas Directives and Amended proposal for a Regulation on cross-border exchanges in electricity , Available:
http://europa.eu.int/comm/energy/electricity/legislation/com_proposal_en.htm
http://ec.europa.eu/energy/electricity/report_2013/index_en.htm
- C Hood, CC Unit - Data and analyses, 2010 – CiteSeer Electricity market **design for decarbonisation**
- G Wang, A Kowli, M Negrete-Pincetic... - Proc. 18th World ..., 2011 „ A control theorist's perspective on dynamic competitive equilibria in electricity markets“
- Glachant, Jean-Michel. June 28th – July 28th 2005. *"Electricity Single Market in the European Union: What to do next? A discussion paper.* (on line) Available:
http://www.grjm.net/documents/JMG/Glachant_WPsingleMarket_2005June28th.pdf
- Harvey, S. and Hogan, W. (2012) "Market Power and Market Simulations", Mimeo.
- Hogan, W., May 8, 2007. *Acting in Time: Regulating Wholesale Electricity Markets*. (on line). (Accessed May 15, 2007). Available: http://ksghome.harvard.edu/~whogan/Hogan_FERC_050807.pdf
- Hogan, W., March 2006. Reliability and scarcity pricing: *Operating reserves demand Curves*. (on line). (accessed on April 2007). Available: http://www.ksg.harvard.edu/hepg/Papers/Hogan_hepg_030206.pdf
- Hunt S. 2002. *Making Competition work in the electricity*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Jones, C. W. 2004. *EU Energy Law, Volume 1, The Internal Energy Market*, Belgium: Claeys & Casteels
- Jones, C. W., Albers, M., Cabau, E., Hancher, L., Landes, V., Woude, M.V.D. 2005. *EU Energy Law, Volume 2, EU Competition Law and Energy Markets*, Belgium: Claeys & Casteels
- Madlener, R., Kaufmann. M. March 2002. *Power exchange spot market trading in Europe: theoretical considerations and empirical evidence* (on line). (Accessed date April 2007). Available: http://www.oscogen.ethz.ch/reports/oscogen_d5_1b_010702.pdf
- OPCOM – Romanian Power Exchange –Position paper regarding "Southeast Europe Regional Electricity Market Monitoring Pilot Project Design" (on line). 16 November 2006. (accessed May 2007). Available:
http://www.naruc.org/see_monitoring/docs/Romania_OPCOM_Response_to_Monitoring
- Republic of Albania Electricity regulatory entity board of Commissioners, *Annual report ERE's activity during 2013 and conditions of electricity sector in Albania* Available:
www.erranet.org/index.php?name=OEeLibrary&file=download&id=3429&keret=N&showheader=N -
- Recent Developments in the Romania Electricity Market* (on line). (accessed May 2013). Available:
http://ec.europa.eu/energy/electricity/south_east/doc/6/opcom_presentation.pdf
- Stoft, S. 2002. *Power System Economics; Designing Markets for Electricity*. New York: IEEE Press, Wiley-Interscience
- Vassilopoulos, P., Sept. 2003, *Models for the Identification of Market Power in Wholesale Electricity Markets* (on line). (accessed March 2007). Available: <http://www.dauphine.fr/cgemp/Publications/CahiersCGEMP/MemoireVassilopoulos.pdf>

Bibliography

- Bunn, D.W., *Modelling Prices in Competitive Electricity Markets* (The Wiley Finance Series)
- Eydeland, A., *Energy and Power Risk Management: New Developments in Modeling, pricing and Hedging*
- Errera, S., *Fundamentals of Trading Energy Futures and Options*.
- Harris, C., *Electricity Markets: Pricing, Structures and Economics*
- Kirschen, D.S., *Fundamentals of Power System Economics*
- Lambert, J., *Energy Companies and Market Reform*.
- Pilipovic, D., *Energy Risk: Valuing and Managing Energy Derivatives*.
- Rothwell, G., *Electricity Economics; Regulation and Deregulation* (IEEE Press Series on Power Engineering)
- Sioshansi, F.P., *Electricity Market reform: An International Perspective* (Elsevier Global Energy Policy and Economics).
- Shively, B., *Understanding Today's Electricity Business*.
- Wengler, J., *Managing Energy Risk: A Non-technical Guide to Markets and Trading*

METODAT E VLERËSIMIT TË PASURIVE TË PALUAJTSHME DHE PRONAVE NË PROCESIN E PRIVATIZIMIT

DOKT. PETRIT PERHATI

pperhati@hotmail.com

PROF. DR. MAGDALENA BREGASI

magdalena.bregasi@uet.edu.al

ABSTRACT

Vlerësimi i pasurive të patundshme është një aks problematik i rëndësishëm në kontekstin e drejtimit të aktiveve dhe politikave të ndjekura për këto qëllime. Pozicioni i financierëve, kontabilistëve dhe specialistëve të tjerë që kontribuojnë në proces është i rëndësishëm dhe i përgjegjshëm për të evidentuar gjendjen sa më realiste dhe konform rregullave. Procesi i vlerësimit ndjek rregulla të caktuara kontabile dhe financiare. Bazuar në to, punimi i paraqitur ka për objekt studimin e metodave të vlerësimit të pasurive të paluajtshme dhe pronave në procesin e privatizimit. Ai mbështetet në reflektimet bashkëkohore lidhur me specifikat e vlerësimit të pasurive të patundshme si dhe evidentimin e metodave kryesore. Në një plan të dytë, punimi analizon procesin e vlerësimit të pronave gjatë privatizimeve të bëra në vendin tonë.

Hyrje

Vlersimi i pasurive të paluajtshme publike dhe privatizimi i tyre janë dy procese të lidhura ngushtesisht. Në këtë aspekt janë përvijuar përpjekjet e bera gjatë viteve të fundit për të përmirësuar dhe zhvilluar shërbimin kontabil dhe financiar, për të qenë sa më të saktë në pasqyrimin e vlerësimit të tyre.

Duke e konceptuar privatizimin si një proces me të mëdha të transformimit ekonomik të kohevetona, në periudhën e paraprivatizimit më rrënjësohet të vecantë procesi i vlersimit të pasurive të pronave publike që janë futur në procesin e shitjes, duke synuar rritjen e performancës së ekonomisë në funksion të rritjes së mirëqenies kombëtare. Privatizimi do të thotë me shumë shanse shitje të ndermarrjeve joeficiente. "Privatizimi" në një kuptim më të gjërë mund të përcaktohet si një transferim apo shitje, ndermarrje, apo aktiviteti nga sektori shtetëror të sektori privat.

Aktualisht ekzistojnë metoda vlerësimit të pasurive të paluajtshme, sipas të cilave vlerësimi i pronave bëhet me vlerën e tregut të pronës në momentin e vlerësimit. Në Shqipëri tregu i pronave të paluajtshme në vitet e fundit ka qënë një ndër tregjet më të paqëndrueshëm dhe në ndryshim të vazhdueshëm. Njihet 5 metoda të vlerësimit të pasurive të paluajtshme mbështetur në vlerësimin me vlerën e tregut nga Vlerësuesit e Licensuar për Vlerësimin e Pasurive të Paluajtshme të cilat do të analizohen më poshtë.

Qëllimi dhe metodologjia e punimit

Qëllimi i këtij punimi është të bëjë një analizë spektrale të metodave të vlersimit të pasurive të patundshme dhe të pronave publike që janë futur në procesin e privatizimit dhe metodologjia e përdorur për vlerësimin e tyre. Punimi do të mbështetet në reflektimet bashkohore në lidhje me vlerësimin e pasurive të paluajtshme, metodologjinë e përdorur, me theks të vecantë aplikimin e tyre në privatizimin e pronave të paluajtshme publike në Shqipëri, të cilat janë futur në procesin e privatizimit.

Roli aktual i vlerësimit të pasurive të patundshme dhe vëmendja në literaturën financiare

Procesi i vlersimit të pasurive të paluajtshme për pronat që janë futur në procesin e privatizimit ka një rol vendimtar në aspektin e maksimizimit të të ardhurave që do të mëndohet të merren nga shitja e tyre. Nga ana tjetër, një vlerësim real, me kritere të drejta ligjore, duke synuar vlerësimin e tyre sa më afër çmimeve të tregut garanton një të ardhme të sigurtë edhe për sipërmarrjet e reja private që do të krijohen nga transformimi i këtyre pasurive nga publike në private.

Specifikat metodologjike të vlerësimit të pasurive të paluajtshme

Pasuritë e paluajtshme kanë specifikat e tyre të vecanta metodologjike për vlerësimin e tyre. Vlerësimi i tyre bëhet me vlerën e tregut në momentin e vlerësimit. Tregu i pronave të paluajtshme në Shqipëri, vitet e fundit ka qënë një ndër tregjet më të paqëndrueshëm dhe në ndryshim të vazhdueshëm bazuar nga modelet e zhvillimit dhe rregullat legale.

Për vlerësimin e aktiveve në përgjithësi ekzistojnë metoda të ndryshme. Aktualisht njihet 5 metoda të vlerësimit të pasurive të paluajtshme mbështetur në vlerësimin me vlerën e tregut nga vlerësuesit e licensuar për vlerësimin e pasurive të paluajtshme:

Metoda e krahasimit të drejtpërdrejtë dhe treguesit baze

Metoda e krahasimit të drejtpërdrejtë bazohet në krahasimin e pronës objekt vlerësimi me pronat të ngjashme të cilat kanë qënë objekt shitblerje apo dhënie me qera kohët e fundit dhe me vlerat e arritura prej tyre. Për të patur një vlerësim sa më të drejtë duhet të kihen parasysh disa aspekte gjatë përdorimit të metodës së krahasimit sic janë: përshtatja e pronave të ndryshme me vendndodhjen, gjendjen fizike, pronësinë qëllimin dhe kohën për të cilin objekti subjekt i vlerësimit po vlerësohet konkretisht.

Vendndodhja: Vendndodhja është unike për çdo pronë dhe një ndër faktorët më të rëndësishëm që influencojnë në vlerën e një prone. P.sh. një bllok ndërtesa banimi që në pamje të parë mund të duket se kanë të njëjtën vendndodhje, njëra mund të jetë e orjentuara nga veriu, tjetra nga jugu. Disa prej tyre janë më pranë rrugës kryesore, disa më larg, disa mund të kenë pamje të lirë, të tjerat mund të jenë të rrethuara nga shtëpi të tjera. Edhe nëse bëhet fjalë për dyqane tregëtare që ndodhen në radhë njëri pas tjetrit, njëri mund të jetë më afër kryqëzimit, apo në kryqëzim dhe kjo e bën të ndryshme nga të tjerët...etj.

Gjendja fizike: Gjendja fizike e një prone përcaktohet nga kujdesi që i është kushtuar mirëmbajtjes së saj. Kjo më e evidente është në pronat rezidenciale, që ndryshime të brendshme jostrukturale bëhen sipas shijeve dhe kërkesave individuale të çdo pronari.

Pronësia: Ka forma të ndryshme pronësie mbi një pronë. Përvec pronësisë me qera dhe nëse bëhet fjalë për të njëjtën lloj pronësie, kushtet e kontratës janë të ndryshme, nuk mund të krahasohen direkt. Një dyqan i dhënë me qira për 40 vjet me kushtin që qeramarrësi të jetë përgjegjës për tërë shpenzimet, me një dyqan identik të lënë me qera për 10 vjet nëse qeramarrësi është përgjegjës për tërë shpenzimet dhe njëkohësisht këtij të fundit i lejohet të shesë vetëm psh. veshmbathje. Nëse qeraja e parë është shitur për 100 mijë Euro, është e pamundur të gjendet vlera e pronës së dytë vetëm me këtë të dhënë. Ky kontrast midis llojit dhe natyrës së interesit është pengesa kryesore në përdorimin e metodës së krahasimit për interesat e tjera përvec atij absolut.

Qëllimi: Qëllimi i vlerësimit është një element i rëndësishëm, që përcakton dhe metodën që do të përdoret. Kur qëllimi është për investim, apo për sigurimin e pronës metoda e krahasimit nuk është e përshtatshme, pasi metodat e tjera japin një përgjigje më realiste.

Koha: Transaksionet e shitblerjes bëhen në treg rregullisht. Tregu nuk është statik, kështu që cmimi i realizuar në një moment të dhënë kohor nuk është domosdoshmërisht cmimi që do të merret nëse pronat e ngjashme shiten përsëri, prandaj dhe vlefshmëria e inflacionit të marr në një periudhë të caktuar kohor nuk është e njëjtë. Nga sa u tha më lart vihet re se aplikimi i metodës së krahasimit nuk është pa limit. Tre janë tipet e pronave që vlerësohen më dendur me këtë metodë dhe vetëm nëse bëhet fjalë për interesin absolut.; Pronat rezidenciale; Trojet; Pronat bujqësore.

Metoda e investimit

Metoda e investimit bazohet në principin që vlera (e ardhura vjetore nga pasuria) dhe vlera e pronës janë të lidhura njëra me tjetrën dhe ne jemi në gjendje të përcaktojmë vlerën e pasurisë në qoftë se njohim të ardhurat vjetore që jep pasuria. Kjo metodë përdoret për përcaktimin e vlerës së atyre pasurive të cilat japin një të ardhur vjetore dhe të cilat blerësi i blen si investim, me qëllimin për ti dhënë me qera.

Ky përfitim mund të jetë në trajtën e një shume të menjëhershme në të ardhmen ose përgjithësisht mund të jetë në formën e të ardhurave dhe/ose fitimeve të vazhdueshme në kohë. Edhe pasuria e paluajtshme është një ndër fushat ku mund të investohet, prandaj dhe vlerësuesit duhet ta shohin pronën si të tillë dhe ta marrë në konsideratë një gjë të tillë në vlerësimin e tij.

Shumë prona jepen me qera dhe si të tilla ato japin një të ardhur. Në raste të tjera edhe pse pasuria nuk është lënë me qera, është e mundur që të parashikohet cila do të ishte e ardhura (qeraja) që do të merrej në rast lënie me qera . Në raste të tilla problemi i vetëm që del për përcaktimin e vlerës së pronës është përcaktimi i marrëdhënies midis të ardhurës vjetore dhe vlerës kapitale. Metoda e investimit njihet dhe si metoda e kapitalizimit, pasi jep vlerën e një pasurie e cila do të japë në mënyrë të vazhdueshme në kohë një të ardhur, e cila mund të jetë konstante për një periudhë kohe të caktuar, por që përgjithësisht ndryshon në kohë.

Të kapitalizosh një të ardhur do të thotë të gesh vlerën e tanishme (vlerën e një pasurie) të një serie të ardhurash të vazhdueshme në kohë (të ardhurat vjetore nga pasuria). E ardhura që është në gjendje të japë pasuria është reale ose imagjinare. Edhe pse ai nuk paguan qera, e ardhura imagjinare do të ishte e barabartë me qeranë që do të merrte ai nga prona nëse këtë prone do ta kishte dhënë me qera ose e barabartë me qeranë që ai do të paguante për të patur në përdorim një pronë të ngjashme. Qiraja e një prone mund të përcaktohet edhe nëse ajo nuk është e dhënë me qera por mund të jepet me qera.

Metoda e investimit përdoret për vlerësimin e të gjitha atyre pronave që janë objekt dhënie me qera. Qiraja përcaktohet me metodën e krahasimit të drejtpërdrejtë, ndërsa vlera përcaktohet në sajë të kapitalizimit të të ardhurës që sigurohet ose që mund të sigurohet nga prona.

Qiraja e plotë e një prone është maksimumi i rentës me të cilën kjo pronë mund të blihet në tregun e hapur referuar kushteve konkrete të një kontrate. Sa më rënduese të jenë kushtet e kontratës aq më e vogël është qeraja e plotë dhe anasjelltas. Nëse prona ofrohet me qera në kushtet që qeramarrësi shtë përgjegjës për tërë riparimet, renta e plotë do të jetë më e vogël për përgjegjësitë ekstra të riparimeve.

Përcaktimi i rentës së plotë ka të bëjë me krahasimin me prona të ngjashme që mund të jenë dhënë me qera së fundmi. Pasi të jetë përcaktuar qeraja ajo duhet të zvogëlohet deri në përcaktimin e të ardhurës neto e cila do të konvertohet në vlerë kapitale. Diferenca kryesore midis pronës si investim dhe investimeve të tjera qëndron në faktin se një shumë e konsiderueshme parash duhet të shpenzohet rregullisht për mirëmbajtjen e saj, për mbrojtjen e saj ndaj rreziqeve etj.

Në përfundim mund të themi se metoda e investimit përdoret për të gjitha pasuritë ku zotërimi dhe okupimi janë ose mund të jenë të ndara. (Si shembull mund të përmendim dyqanet, njësitë tregtare, zyrat etj.) Për përcaktimin e vlerës së pronës sipas kësaj metode duhet të dimë të ardhurat vjetore që gjeneron prona dhe përqindjen e kapitalizimit të së ardhurës.

Metoda e Përfitimit

Kjo metode përdoret në rastin e vlerësimit të restoranteve, hoteleve , qendrave kulturore, dhe teatrore të cilët ndërtohen për të siguruar fitim. Cdo vlerë apo rente e një pasurie të paluajtshme po që se do të shikohej nën një këndvështrim ekonomik do të bazohej në mundësinë që do të kishte ajo për të siguruar para, prodhimtari apo për të siguruar leverdisshmëri. Kur bëhet fjalë për një vështrim ekonomik lidhur me pronën kjo do të thotë se ne marrim në konsideratë funksionin që kryen prona.

Vlera e shumë tipe pronash varet nga faktorë të ndryshëm që kombinohen për të prodhuar një potencial nivel të biznesit. Në shumë raste këto faktorë janë kaq unike sa që krahasimet me pronat e tjera të ngjashme janë praktikisht të pamundura dhe për rrjedhojë për të përcaktuar vlerën duhet shqyrtuar nivelin aktual i biznesit të realizuar në të. Shembull konkret janë

pikat e furnizimit me karburant, të cilat mund të jenë projektuar si të njëjta, por kanë nivele të ndryshme shitjesh. Ky nivel në mënyrë të dukshme do të ishte përcaktues i nivelit të fitimit, dhe ky i fundit do të ishte tregues i asaj se çfarë cmimi do të ishte i gatshëm dikush të paguante për pronën dhe mundësinë e sigurimit të fitimit. Në disa raste ekziston një monopol, i cili mund të jetë monopol ligjor ose monopol faktik. Monopoli ligjor do të thotë se ekzistojnë kufizime ligjore që ndalojnë konkurrencën midis pronarëve të pronave. Një situatë e tillë ndodh kur kërkohet një licensë për të ndjekur një tregti të caktuar.

Monopoli faktik mund të ndodhë kur ekzistojnë disa faktorë, përjashtoj ato ligjore, që kufizojnë konkurrencën, për shembull një restorant në majë të një mali, apo në një pikë turistike ku nuk ka restorante të tjerë që mund të merret për krahasim dhe asnjë i ngjashëm nuk mund të ndërtohet. Kur ekziston një element i tillë si monopol është e kuptueshme që nuk mund të përdoret metoda e krahasimit. Është e kuptueshme që do të ishte e drejtë në këto raste një supozim që renta që do të mund të paguhej për përdorimin e pronave të tilla të lidhej me të ardhurat që rezultojnë nga një përdorim i tyre.

Theksojmë që sipas kësaj metode nuk kërkohet të vlerësohet biznesi por prona në të cilën zhvillohet biznesi. Kjo metodë në vetvete synon të vlerësojë nivelin potencial që ofron prona në zhvillimin e një biznesi të caktuar.

Metoda e zhvillimit ose transformimit

Me anë të kësaj metode vlerësohen atoprone që mund të transformohen dhe ose zhvillohen nga një lloje në një lloj tjetër. Kryesisht me këtë metodë vlerësohen trojet e ndërtimit, shtëpitë që do të zhvillohen. Tokat mund të vlerësohen dhe në krahasim, por përdorimi i metodës së krahasimit nuk do të ishte shumë i drejtë pasi:

- Të dhënat krahasuese shpesh janë të pakta dhe të pamjaftueshme, pasi trojet për ndërtim me shumë se objekt shitjeje janë objekt dhënieje me përqindje në zhvillim.
- Sipërfaqet e tokave për ndërtim ndryshojnë në shumë parametra dhe nuk mund të zhvillohen njësoj.

Metoda e zhvillimit apo transformimit është metoda që merr parasysh potencialin e truallit dhe ose ndërtesës. Nëse është në sipërfaqe toke bosh në mund të shohim se ç'mund të ndërtohet në të, nëse është truall me ndërtesë ne se shohim nëse ja vlen të ndryshojë e të zhvillohet pjesërisht apo tërësisht. Për përdorimin e kësaj metode duhet të disponohen njohuri të mira mbi kostot e ndërtimit dhe fitimin e ndërtuesit.

Vlera e tokës gjendet si diferencë e vlerës së tregut të pronës pas zhvillimit me vlerën e kostos së transformimit e cila nuk është thjeshtë kosto ndërtimi. Pra vlera e mbetur është vlera e tokës.

Metoda e kostos

Përdorimi i disa pronave është shumë specifik. Ato shumë rrallë ose asnjëherë nuk shiten pra nuk kanë treg për to. Megjithatë shpeshherë pronarët e pronave të tilla do të kërkonin të njihnin vlerën e pronës së tyre për qëllime të ndryshme, si për taksat, për sigurim, shpronësime, etj.

Kjo metodë përdoret për të përcaktuar sa do të ishte cmimi i tregut të një prone të tillë nëse tregu do të ekzistonte duke e konsideruar pronën si njësi të pavarur në gjendje dhe përdorimin aktual. Është një metodë hipotetike dhe jep një cmim hipotetik tregu. Nëse vlerësimi kërkohet për qëllimin e sigurimit nga zjarri apo dhe rreziqeve të tjera, metoda e kostos është metoda e përshtatshme e vlerësimit, pasi vlera që nevojitet është kosto e rindërtimit të ndërtesës ekzistuese në rast ndodhjeje të fatkeqsisë. Në vende të ndryshme metoda e kostos si metodë tregu përdoret rrallë dhe gjithnjë e shoqëruar dhe nga një metodë tjetër. Është e lejueshme të përdoret si metodë tregu nëse mungojnë transaksionet e tregut dhe vlerësuesi është i detyruar të përdorë metodën e tregut. Ajo shpesh konsiderohet si “gur i fundit”.

Metoda e kostos vlerëson koston që duhet të harxhohet për të blerë tokën, ndërtesën dhe paisjet fikse që formojnë pjesë të pronës fizike dhe përshtatja e këtyre kostove për të arritur në një shifër e cila në mënyrë të arsyeshme do të na cojë tek cmimi që duhet paguar nëse tregu ekziston.

Kjo metode përdoret kryesisht për prona specifike të projektuara dhe përdorura për qëllime specifike si arsim, aeroporte, stadione, porte, shkolla, spitale etj.

Procesi i vlerësimit të pronave gjatë privatizimit – specifika në rastin shqiptar

Zgjidhja e problematikave të pasqyrit në kontabilitet dhe vlerësimit është një domosdoshmëri për një program të suksesshëm privatizimi pasi progresi në privatizim është ngadalësuar nga niveli i ulët i informacionit financiar dhe kontabel i cili pengonte si nëpunësit e administratës shtetërore ashtu edhe investitorët për të vlerësuar ndërmarrjet e caktuara për privatizim.

Përcaktimi i vlerës së aktiveve dhe i perspektivave të biznesit në të ardhmen edhe në një ekonomi të zhvilluar tregu është larg të qenurit një procedurë rutinë. Por të përpiqesh ta bësh këtë në një mjedis ku të dhënat historike hyrëse dhe dalëse reflektojnë më shumë vendimet e planifikuesve sesa burimeve relative dhe ku natyra tranzitore e ekonomisë i bën parashikimet e zhvillimeve në të ardhmen thuajse të pamundura, prandaj kërkohen teknika dhe metoda të një rendi tjetër.

Në Shqipëri procesi i privatizimit, përsa ka lidhje me vlerësimin e pasurisë publike, ndoqi parimin e Bankës Botërore: “vlerën e vendos tregu”, parim që rezultoi të kishte një vlerë të kufizuar në Shqipëri sepse mungonte tregu për të vendosur

vlerat. Kështu përpjekjet kryesore u përqëndruan në përcaktimin e çmimit minimum për hapjen e ankandit. Metodat e përdorura për vlerësimin në Shqipëri janë dy:

- Vlerësimi i aktiveve në bazë të vlefës në inventar
- Vlerësimi i biznesit

Përdorimi i metodës së dytë është kufizuar vetëm tek sektorët strategjik, kurse metoda e parë është metoda e përdorur më gjerësisht gjatë procesit të privatizimit. Edhe pse ligjet për vlerësimin ishin fleksibël duke përcaktuar se: "...Vlerësimi i njëprone shtetërore që do të privatizohet bëhet duke marrë parasysh gjëndjen fizike, vendndodhjen dhe llojin e objektit (prodhimi apo shërbimi)...", apo "...Vlerësimi i pronës shtetërore për motive orientuese bëhet me akte nënligjore", fakti është që këto vendime nuk qenë dhe aq të lehta.

Vlerësimi i aktiveve në proces privatizimi

Baza legale aktuale VKM nr.428 date 09.06.2010 "Për kriteret e vlerësimit pronës shtetërore që privatizohet apo transformohet dhe për procedurën e shitjes"

Kjo metodë që është përdorur më parë, bazohet në koston historike të aktiveve e regjistruar në librat kontabël tëndërmarrjes. Nga këndvështrimi institucional, referuar bazës legale vlerësimi i elementeve të pasurisë shtetërore ndjek këtë rrugë: Në çdo ndërmarrje, objekt i privatizimit, ngrihet një komision me teknikë të fushave tëndryshme. Detyra e komisionit është që t'u jepën vlera të gjitha aktiveve tëndërmarrjes për efekt të privatizimit. Komisioni inspekton aktivet e trupëzuara dhe verifikon nëse Vlefëta Kontabël e Mbetur korrespondon me gjëndjen reale të aktiveve. Në rast se të dhënat historike nuk ekzistojnë ose gjëndja aktuale e një aktivi ndryshon shumë nga Vlefëta Kontabël e Mbetur, komisioni ka të drejtën të vendosë mbi vlerën. Në fund llogarit një Vlerë Aktuale Minimale (VAM) për çdo ndërmarrje apo aktiv që do të privatizohet. Dokumentacioni i përgaditur nga komisioni i vlerësimit i dërgohet:

- Ministria e Ekonomisë, Tregtisë dhe Energjetikës, për objektet ndërtimore dhe linjat e prodhimit ose të shërbimit, me shkresë përcjellëse, të nënshkruar e të vulosur nga dega e shoqërive publike përkatëse, ku përcaktohen vlera e objektit, sipërfaqja e përgjithshme, ajo nën objekt e ajo funksionale. Ministria e Ekonomisë, Tregtisë dhe Energjetikës, pasi kontrollon nëse ky dokumentacion ka kaluar në hallkat përkatëse, ia përcjell atë Ministrisë së Financave
- Ministria e Financave (Drejtoria e Administrimit dhe Shitjes së Pronave Publike), për makineritë, pajisjet, mjetet e transportit, inventarin ekonomik, mjetet e xhiros etj., me shkresë përcjellëse, të nënshkruar dhe të vulosur nga dega e shoqërive publike përkatëse, kur asetet do të shiten të vecanta.

Vlerësimi bazohet në Vlefën Kontabël të Mbetur, indeksin e çmimeve të konsumit dhe vendndodhjen. Këta tre komponentë përcaktojnë Vlerën Aktuale Minimale (VAM).

$VAM = Vlefëta\ Kontabël\ e\ Mbetur \times (1 + \text{indeksi i çmimeve të konsumit} + \text{koeficienti i vendndodhjes})$

Vlefëta Kontabël e Mbetur përcaktohet nga vlera fillestare e aktivit, plus të gjitha shpenzimet e kryera për riparimin dhe mirëmbajtjen gjatë jetës së tij, minus amortizimin e akumuluar.

Elementet kryesore të vlerësuar para privatizimeve

Vlerësimi i tokës industriale

Në periudhën e sundimit të sistemit monist, toka ishte konsideruar pronë shtetërore, kështu që nuk figuronte asnjë regjistrim financiar lidhur me vlerën e tokës apo truallit. Për këtë arsye Këshilli i Ministrave miratoi një vendim për çmimin e tokës industriale, duke marrë në konsideratë:

- vendndodhjen e tokës
- klasifikimin e tokës në tre kategori, A, B, C
- zonën turistike
- kushtet gjeologjike dhe gjeoteknike të tokës

Këto çmime sidoqoftë mbeten akoma larg çmimit real të tregut për tokën dhe trojet, për këtë arsye po behen përpjekje për përsosjen e metodologjisë së vlerësimit të tokës apo truallit, të cilat mendohet të futen në veprim nga mesi i vitit 2013. Kjo metodologji do bazohet në grupimin e tokës dhe të dhenave të çmimeve të tregut dhe të sigurimit të nr. e mjaftueshëm të tokës për analizë, përpunimi i të cilave do të bëjë të mundur përllogaritjen e vlerës së pasurisë së paluajtshme, bazuar në qarkullimin civil të sendeve, sipas çmimit të tregut, llojit të pasurisë dhe qëllimit të përdorimit të saj.

Vlera e tregut për qëllime vlerësimi në përgjithësi përcaktohet përmes aplikimit të teknikave të vlerësimit masiv (ose për grup pronash). Vlerësimi masiv është procesi i vlerësimit të një grupi pronash kur merret për bazë një datë e caktuar duke përdorur të dhëna të përbashkëta, metoda të standardizuara, si dhe testimi statistikor. Për të përcaktuar vlerën e një parcele

toke, vlerësuesit duhet të mbështeten në ekuacionet e vlerësimit, tabelat e vlerësimit të hartuara përmes analizës matematikore të të dhënave të tregut. Në rastet kur kjo nuk kërkohet me ligj, vlerat e parcelave individuale nuk duhet të mbështeten vetëm në çmimin e shitjes së një prone, përkundrazi, në këto raste, duhet të aplikohen tabelat dhe modelet e vlerësimit mbi të dhënat e pasurive që janë të sakta, të plota dhe të përditësuara. Nëse administrimi bëhet i saktë, atëherë zhvillimi, ndërtimi dhe përdorimi i një sistemi vlerësimi masiv (grup pronash) me anë të kompjuterit rezulton në një sistem vlerësimi që karakterizohet nga një shkallë e lartë saktësie, uniformiteti, barazie, besueshmërie si dhe në kosto/shpenzime të ulëta mbi bazë parcele/trualli. Vlerësimi uniform dhe i saktë i pronës kërkon mbi të gjitha të dhëna të sakta, të plota dhe të përditësuara të të dhënave të pronave. Vlerësuesit duhet të vendosin procedura të efektshme për mbledhjen dhe ruajtjen e të dhënave të pronës (d.m.th pronësinë e pronës/pasurisë, vendndodhjen, përmasat, përdorimin, karakteristikat fizike, çmimet e shitjes, qiratë, kostot dhe shpenzimet operative).

Vlerësimi i godinave dhe ndërtimeve

Në fillim për godinat dhe ndërtimet u mendua të përdorej si koeficient korrigjues indeksi i çmimeve për ndërtimin. INSTAT nuk ishte në gjendje të jepte një koeficient të tillë, kështu që në vend të tij u përdor indeksi i çmimeve të konsumit. Gjithashtu vendndodhja u mor parasysht nëpërmjet një koeficienti rritës ose zvogëlues të Vleftës Kontabël të Mbetur të ndërtimit. **3.2.3**

Vlerësimi i makinerive dhe pajisjeve

Për korrigjimin e vlerës kontabël të mbetur të makinerive dhe pajisjeve u përdor indeksi i çmimeve të konsumit si dhe një tjetër koeficient (0.2) i cili merr parasyshteknologjinë e vjetër në të gjithë vendin. Për mjetet e transportit ky koeficient nuk u përdor (u përdor vetëm indeksi i çmimeve të konsumit). Për këto aktive nuk ekziston koeficient vendndodhjeje.

Vlerësimi i inventarëve

Lëndë të para, produkte të gatshme dhe mallra të tjerë. Në përcaktimin e VAM-it për këto materiale merret çmimi i blerjes, korrigjohet me indeksin e çmimeve të konsumit dhe i zbritet 15% (ky konsiderohet fitimi në tregun me pakicë). Për materiale të tjera me pak shanse për t'u shitur, komisioni ka kompetencën për të përcaktuar çmimin duke marrë në konsideratë çmimin aktual të tregut.

Vlerësimi i llogarive për t'u arkëtuar dhe për t'u paguar

Kur bëhet privatizimi i të gjithë ndërmarrjes shtetërore, detyrimet debitore dhe kreditore i kalojnë shtetit. Institucioni qendror ose organet e pushtetit vendor, sipas varësisë administrative të ndërmarrjes, ngarkojnë një punonjës të sistemit financiar a një profesionist të lirë, me një kontratë të posaçme për ndjekjen e arkëtimit, deri në 30 (tridhjetë) ditë nga data e dorëzimit të objektit. Këta kanë të drejtën e shpërblimit nga 5 deri në 10 për qind të shumave të arkëtuara, por jo më shumë se 12 (dymbëdhjetë) paga bazë të përgjegjësit të financës në këshillin e qarkut ose këshillin bashkiak. Ky shpërblim reduktohet deri në zero, nëse nuk zbatohet kontrata. Kjo kontratë duhet të jetë e vlefshme deri në 3 (tre) muaj dhe pas kësaj veprohet në bazë të ligjit për falimentimin.

Metoda e vlerësimit të biznesit

Kjo metodë vlerësimi preferohet të përdoret në sektorin strategjik. Për ndërmarrjet e sektorit minerar, (të mesme dhe të mëdha) rekomandohet të vlerësohen me metodën e "Rrjedhës së skontuar të parasë"¹.

Në mungesë të tregut të kapitaleve është e vështirë të përcaktohet kostoja e kapitalit për investimet shtetërore. Për këtë arsye gjatë vlerësimit me metodën e "rrjedhës së skontuar të parasë", përgatiten skenarë të ndryshëm, duke përdorur norma të ndryshme skontimi, të cilat të çojnë në vlera të aktualizuara të ndryshme, pa dhënë një bazë solide për negociata me blerës të mundshëm privatë.

Rezultatet e gjetura, diskutimi i tyre dhe konkluzione

Analiza e procesit të vlerësimit të pasurive të patundshme evidenton keto probleme: Vlerësimi është kryer (dhe akoma kryhet) duke i konsideruar aktivet vetëm si objekte dhe jo si njësi prodhuese, të cilat mund të gjenerojnë fitim. Për këtë arsye nuk është llogaritur ndonjë vlerë tregu ose vlerë përdorimi për prodhim të mëtejshëm, gjë që do të kishte qënë bazë për investitorët (e huaj).

Korrigjimi i Vleftës Kontabël të Mbetur me Indeksin e Çmimeve të Konsumit nuk është aspak racional. Një makinë që nuk punon e humb vlerën në mënyrë të vazhdueshme në vend që ta rrisë atë.

Gjithashtu vërehet se gjatë vlerësimit të pronave në prag privatizimi vlera kontabel e mbetur korrigjohet me koeficientin e vendodhjes. Ky koeficient ben të mundur pershtatjen e vendodhjes se pronës me pronat që krahasohen. Dime që pronat në qendër për shkak të vendodhjes prane rrugëve kryesore si dhe aksesit që kanë në institucionet qendrore dhe shërbimet shëndetësore dhe sociale kanë vlerë më të madhe se po e njëjta prone në periferi. Zhvillimet e ndërtimeve në zona të ndryshme

¹ Discounted Cash Flow (DFC)

jane me te shpejta sesa procesi i riklasifikimit te zonave nga institucionet pergjegjese. Keshtu qe ky koeficient nuk i pergjigjet sa duhet vleresimit te objektit per shkak te vendodhjes.

Kjo metode vlerësimi e aktiveve nuk merr parasysh karakteristikat teknike aktuale të makinerive. Dy makina të të njëjtit vit, kur njëra punon me një turn dhe tjetra me dy ose tre turne, rezultojnë me të njëjtën vlerë, gjë e cila është absolutisht e pavërtetë.

Mungesa e informacionit financiar për disa aktive lidhur me vlerën e tyre fillestare apo jetëgjatësinë e tyre, e bën të vështirë përcaktimin e Vleftës Kontabël të Mbetur. Bile edhe në këtë rast vendimi i komisionit për përcaktimin e vlerës së godinave dhe makinerive duhet miratuar nga ministri respektiv, edhe pse në fund të fundit vlerën e përcakton investitori/ blerësi. Kjo mënyrë vetëm sa e ngadalëson procesin dhe i mban specialistët larg ushtrimit të kompetencave të tyre apo mbajtjes së përgjegjësie.

Ndryshimi i vazhdueshëm i procedurave dhe metodave të vlerësimit është njëhumbje kohe dhe ngadalëson shumë procesin e privatizimit.

Aktualisht në këto kohe janë në proces privatizimi disa nga ndermarrjet strategjike. Këto ndermarrje janë ende në shfrytëzim, që do të thotë prodhojnë vlera. Për vlerësimin e këtyre pronave del si domosdoshmeri vlerësimi i tyre mbështetur në metodat aktuale të vlerësimit të cilat marrin parasysh faktin që pronat gjenerojnë fitim.

Vlerësimi i pronave me një vlerë me të lartë se vlera kontabel e mbetur do të bëjë të mundur shitjen e pronës në një segment me të lartë të tregut i cili jo vetëm do të bëntë të mundur arketimin e vlerave me të mëdha në buxhetin e shtetit por në të njëjtën kohë shteti do të përfitonte nga vlera e investimit që investitori do të kryente në pasurinë e sapo blerë.

Bibliografia

- Mansfield R John, & Royston J. Paul** (2007) "Aspects of valuation practice in Central and Eastern European economies", Property Management, Vol. 25 Iss: 2, pp.150 - 163
- Warren-Myers Georgia** (2012) "The value of sustainability in real estate: a review from a valuation perspective."
- Kayode Babawale Gabriel & Omirin Modupe (2012) "An assessment of the relative impact of factors influencing inaccuracy in valuation"
- Editorial. Type: Non-article. Author(s): Stanley McGreal, Source: Journal of European Real Estate Research Volume: 3 Issue: 1 2010
- A new paradigm for real estate valuation?**. Type: Conceptual paper. Author(s): David Wyman, Maury Seldin, Elaine Worzala. Source: Journal of Property Investment & Finance Volume: 29 Issue: 4/5 2011
- Valuation of public real estate: context and concept.** Type: General review. Author(s): Stellan Lundström, Hans Lind. Source: Journal of Property Valuation and Investment Volume: 14 Issue: 4 1996
- Bond S. & Dent P.** (1998) "Efficient management of public sector assets The call for correct evaluation criteria and techniques"
- Enever N. & Isaac D. (2002) - "The valuation of property investments" "The theory of property valuation"
- Standartet Nderkombetare të Vlerësimit të Pasurive. Raporti Vjetor i Ministrisë së Ekonomisë v.2004.
- Raport -METE-Privatizimi i shoqërive të sektoreve strategjik- Tetor 2012

CIP Katalogimi në botim BK Tiranë

Universiteti European i Tiranës

Albania as a case study: economy, politics, social development,
and future perspective: ASD III: international scientific conference:

April 29-30, 2016: Risku-loja e të gjithë aktorëve: proceedings/

Universiteti European i Tiranës. – Tiranë: UET Press, 2017

216 f.: me foto; 21x 29.7 cm. – (Acta scientiarum; 19)

Bibliogr.

ISBN 978-9928-236-06-7

1. Shkenca shoqërore 2. Politika ekonomike

3. Financa 4. Konferenca 5. Shqipëri

3(496.5) (062)

