



**KOLEGJI UNIVERSITAR  
“WISDOM”**

*Konferenca Kombëtare  
Shkencore*

*Conference Proceedings*

*“Problematika e Ekonomisë  
Shqiptare Përgjatë  
Tranzicionit”*

*24 Prill 2017*



## Wisdom Press

### **Komisioni Organizator:**

- |                               |         |
|-------------------------------|---------|
| 1. Prof. Dr. Lush Perpali     | Kryetar |
| 2. Dr. Edvana Tiri            | Anëtar  |
| 3. Prof As. Dr. Ilias Mehmeti | Anëtar  |
| 4. Prof. As Dr. Vaso Qano     | Anëtar  |
| 5. Prof. As Dr. Naim Meçalla  | Anëtar  |

### **Komisioni shkencor:**

- |                         |         |
|-------------------------|---------|
| 1. Dr. Enriko Ceko      | Kryetar |
| 2. Dr. Valbona Softa    | Anëtar  |
| 3. Dr. Ludmilla Shkurti | Anëtar  |
| 4. Dr. Loreta Cico      | Anëtar  |
| 5. Dr. Marketa Kodra    | Anëtar  |
| 6. Dr. Alma Shehu       | Anëtar  |

## PËRMBAJTJA

ROLI I PROJEKTIMIT EKONOMIK NË SUKSESIN E BIZNESIT – RASTI I KOMPANISE KID-ALB LUSH PERPALI, ILIAS MEHMETI.....	5
BURIMET E RRITJES EKONOMIKE NË SHQIPËRI, NGA MODELI I ORIENTUAR NË KONSUM NË NJË MODEL RRITJEJE BAZUAR NË INVESTIMET PRIVATE ANXHELA BUSHATI.....	14
ACQUISITION OF OWNERSHIP BY CONNECTION AND MIXTURE ARTUR GAXHA.....	29
SIGURIA KIBERNETIKE DHE ZHVILLIMI I QËNDRUESHËM ENEA BUZA, ERGI BUZA.....	40
NJË VËSHTRIM MBI STANDARTET MË TË KËRKUARA NDËRKOMBËTARE ISO ENRIKO CEKO.....	50
PROBLEMATIKA E SEKTORIT TË NDËRTIMIT NË SHQIPËRI PËR PERIUDHËN 2005 – 2017 FLORA NABOLLI.....	69
PLATFORMAT E TREGTIMIT ONLINE DHE SIGURIA E INVESTITORIT LORETA ÇIÇO.....	80

MUNDËSIA E ORGANIZATAVE PËR INOVACION NËPËRMJET NDËRMARRËSISË VASIL QANO, ERGERS QANO.....	88
PROBLEMATIKA E INDUSTRIISË TEKSTILE NË SHQIPËRI PËR PERIUDHËN 1993 - 2017 KEJSICEKO .....	110
TREGU I PASURIVE TE PALUAJTESHME DHE EFIÇENCA E TIJ REZART DIBRA.....	117

# **ROLI I PROJEKTIMIT EKONOMIK NË SUKSESIN E BIZNESIT – RASTI I KOMPANISE KID-ALB**

**Lush Perpali, Ilias Mehmeti**

## **Abstrakt:**

Ekonomia botërore pas vitit 1960, kur përmasat e zhvillimit njohën rritje në tërësi, evidentoi rolin e madh që luante menaxhimi efektiv të cdo njësie ekonomike, si kërkesë që biznesi jo vetëm të rritet, por mbi të gjitha ti rezistojë njëherazi si forcës së zhvillimit të vrullshëm dhe presionit të konkurrencës si pjesë e pandarshme e zhvillimit.

Kumtesa në mënyrë modeste, paraqesim një shëmbull real të kompanise KID-ALB mbi rolin e Projektimit Ekonomik të Biznesit për të arthmen suksesësme të investimit. Kur nje kompani themelohet mbi profesionalizim të lartë, kur ka pasion e kulture totale, teknologjike dhe ekonomike, kur shoqërohet me menaxhim kompleks dhe agresiv, ku drejtohet me disiplinë pune dhe pergjegjësi të adresuar, kur titullari është vetë menaxher dhe që di ti vërë njerëzit në punë, kur e di çfar ka bërë në zgjedhjen e modelet më të mira që ka praktika botërore dhe konkurimin e vë në qëndër të cdo korelacioni, arrin të jetë një subjekt që me shumë propabilitet ka mundësi të arrijë objektivat e parashikuara.

Punimi trajton aspektin teorik dhe praktike të bëra për ngritjen e një kompanie biznesi me prodhim vjetor milion Euro. Për ta bërë më të kapshëm nga auditori dhe si përpjekje e lidhjes së teorisë me praktikën, si një ndër objektivat e shkollës tonë, fokusimi është përqëndruar në çështjet si : Roli i menaxhimit efektiv në fatin e biznesit, në zënjën e tregut, në rritjen e prodhimit për eksport, në përbalimin e konkurrencës, të lidhura keto me zbatimin e teknologjive të kohës, që biznesi i jep përparësi absolute të mbijetesës dhe të suksesit edhe kur iniciativa investuese është zhvilluar në kohë krize.

Theksojmë se ky rast është unikal për vëndin,ku mbi 15 fabrika tulash të ndërtuara para 1990,disa dhjetra të ndërtuara pas 1992 nuk e përbaluan krizën e sektorit të ndërtimit të 2008. Rasti që po trajtojmë edhe pse cdo gjë e nisi nga zero, jo vetëm që i rezistoi krizës,por është e vetma fabrikë tullash që zbrapsi prodhimet e tullave Greke në shqipëri dhe zuri në eksport vendin e të tjerëve në Kosovë, Mal të Zi dhe Maqedoni.

## **Diskutim**

### **Roli i Menaxhimit efektiv në fatin e biznesit.**

Në vitet 1955-1965 në botë u konsolidua mendimi, se Menaxhimit është element i katërt i forcës së zhvillimit. U shkruan shumë vepra, u hapën degë të reja studimi, drejtimi ekonomik modern mori forcë dhe koha i dha hapsirë më të gjërë ngritjes rolit e forcës së menaxhimit kompleks të biznesit dhe jetës ekonomike qoftë asaj privatë dhe shtetërore. Fatkeqësisht ende aktualisht në Shqipëri me fjalën menaxher dhe rolin e menaxhimit vazhdon të abuzohet,duke e përdorur gjërisht nga njerëz që nuk janë të specializuar në këtë profesion. Koncepti teorik i menaxhimit është shumë më i gjërë se sa ai që përdoret në jetën e përditëshme. Menaxhimi është profesion.Ai i jepet atij që ka bërë një shkollë menaxheriale ekonomike ose është specializuar pas shkollave teknike e profesionale me një program të mirëpërcaktuar. Me këtë koncept i përgatit bota menaxherët. Ky realitet kërkohet të rrënjohet edhe tek ne, që shkenca menaxheriale të zënë vëndin e duhur sot dhe të arrijë të kompensojë sa i lejon koha edhe për brezat e mëparshëm.

Kultura ekonomike, si ajo menaxherjale, financiare ose bankare duhet të plotësohet edhe me kulturën e duhur teknike e teknologjike për një menaxhim të saktë, për të patur besueshmëri dhe pergjëgjësi në vendimërrje, që puna menaxherjale të mos kthehet në rutinë, por të orjentohet nga pjesa kërkimore e shkencore. Menaxhimi modern është nevojë për krijimit në çdo kohë dhe në çdo aspekt të ekonomisë së shkallës në kompani, e cila krijon burime financiare për progres teknik e teknologjik,duke u bërë njëherazi forca me e madhe e

përballimit të presionit konkurrues si ndaj prodhimit vëndas, por edhe të konkurrencës të tregut të lirë dhe të hapur ndaj rajonit e më gjërë. Ne ekonomistët duhet të koneptojmë punën tonë që ndërtesa ekonomike ku do punojmë ti rezistojë cdo faktori konkurrues dhe rezultanti final të jetë pozitiv. Jashtë këtij realiteti vlerësimi profesional është i shumëzuar me zero. Dialektika e jetës është e tillë që ka edhe humbje, edhe dështim, por potencialisht që të mos vijë dështimi lidhet me menaxhimin e mirë të biznesit në tërë jetën e tij. Në biznes nuk është konditë të kesh vetëm para, por duhet investuar me mënd, me njohuri, me ekip dhe njëherazi të pranosh efektet e faktorëve të jashtëm në cdo qelizë të biznesit.

Fabrika e tullave në Marikaj të Durrësit KID-ALB u ideua, projektua , u ndërtua dhe po punon me nje menaxhim agresiv dhe profesional, duke e ndjekur në çdo qelizë të saj përcaktimin e saktë të kostos të cdo operacioni me ekulibrin kosto-çmim, ku konkurrenca është vlerësuar si varjantei më optimal në vendimarrjet e biznesin. Ky ishte themeli si në planin para investitor, gjatë projektimit, në fazën e përzgjedhjes së teknologjisë e të skemave të punës dhe vazhdon ende cdo ditë.

Invesitori e ngriti biznes duke e vënë veten në “gojën e ujkut”, duke shpëtuar nga ai me profesionalizmi, me zbatimin e përvojës së akumuluar, me njohjen e funksionit të biznesi privat, lirinë e përzgjedhjes, duke pyetur e dëgjuar te tjerët, duke u bazuar në shkencën dhe llogjikë profesionale .

Investimi ka kushtuar gati 10 milion Euro, shumica me kredi. Ai u krye në vitet 2009-2010 në një sektor që në botë kishte ndodhur kriza më e madhe financiare pas viteve 1960, sidomos ku baza e krizës ishte në pasuritë e palujtëshme, blerësit e tullat. Kriza u çfaq në Amerikë, u shtri në Europa dhe shumë shpejt në gjithë botën. Kriza frejnoi ndërtimet e reja, çveftësoi pasuritë e palujtëshme, u trodit bursa, ndikoj në tërë degët e ekonomisë, tregu global u çfaq me mungesë mjetesh likuiditeti dhe falimentimet vërshuam si lum. Shqipëria, si vënd i vogël dhe i pa ekspozuar në bursa, nuk e ndiem këtë realitet dukshëm deri në vitin 2012. Pas kësaj u ulën shumë ritmet e ndërtimit të vëndit tonë, aqë sa sot pothuajse sektori

i ndertimi është i paralizuar dhe me shumë vështirësi, ku stoku është mbi 10.000 apartamenteve të pa shitura, e deri tek forma e punës me sipërmarje klering, që në zinxhirin ekonomik njëra firmë bllokoi tjetren, duke çuar në bllokimi e tërë sistemi, jo vetëm te degës që çfaqet, por në tërë ekonominë.

Këtë, realitet Inxhinjeri ideator, projektues dhe zbatues e ka ditur dhe përjetuar, ajo e ka trëmbur, por ai zbuluar edhe disa gjëra që të tjerët nuk i vlerësonin dhe konkretisht :

Së Pari: Pas viteve 1990 në Shqipëri edhe pse kishte kapacitete të instaluar në industrinë e tullave më shumë se nevojat, përsëri vinin nga vendet fqinje dhe më larg, tulla dhe tjangulla. Në strukturën e kostos së tullave, zëri shpenzime transporti ka goxha vlerë ndaj zvogëlimi i tyre është një përparësi e biznesin.

Së Dytë: Industria e tullave para vitit 1990 ishte e ngritur pothuaj në çdo rreth. Ato u privatizuan ose u abandonuan. Pronarët e rinjë, duke përfutur nga skemat e privatizimit me vlera qesharake, u kujdesën të "korrrin" fitime të shpejta pa vlerësuar konkurrencën dhe tendencën që sillte ekonomia e tregut, sidomos teknologjitë e reja. Për rrjedhojë, konkurrenca i shtrëngoi rrypin më të dobëtve deri sa i "mbyti" të gjithë. Pra edhe pse prona pothuaj ju dha pa lekë bizneseve ekzistuese ato nuk mbijetuan? Suksesi në biznes vjen edhe kur çdo gjë fillohet nga zero. Nuk mjafton vetëm të kesh prona, tokë, fabrikë, kavon e lëndës së pare, para, por duhet edhe dije dhe përvojë, duhet punë me mend.

Së Tretë : Profesionalizmi dhe përgjegjëshmëria kur orjentohe saktë me një menaxhimi agresiv sjellin vendimarrje të suksesëshme, sidomos në analizën e plotë dhe integrale të kotos. KID-ALB duket si "farac". Ka teknologjinë më të fundit të zbatuar në botë, ku zërat enregjisë për njësi, paga dhe skarciteti janë minimale, duke kompesuar investimet në teknologjinë e avacuar. Këto u gërshetuan me produktin final që konsumatori të futës në objekt 100 % të mallit që blen. Prodhimi u orjentua nga blerësi, pa skarcitet dhe firo, që për konsumatorin janë humbje dhe shpenzime, në finale janë kursim. Kjo tronditi blerësi dhe ja bëri më të lehtë futjen në treg të tullave të reja edhe pse ato



kishin çmim të lartë edhe në kohë krize, kur të tjerët kjo gjë i shkatërroi. Kjo u shoqërua me një korrektësi maksimale me klientët dhe furnitorët.

### **Prodhimet për Eksport kanë konkurenca më të madhe.**

Në viti 2013 KID-ALB shiti 35-40 % të prodhimit të saj në Kosovë. Kjo shqetësoi dhe tronditi prodhuesit e tullave në Kosovë. Qeveria e Kosovës bëri ballafaqim me KID-ALB. Shoqatat e prodhimit të tullave Kosovë akuzonte KID-ALB se bënte evasion fiskal në pagesën e detyrimeve doganore, ndaj kishte sukses në tregun e tyre.

Në ballafaqim pala e KID-ALB paraqiti cdo dokument eksporti në orgjinal dhe mostrat e prodhimi të saj duke u mbrojt me këto fjalë : Para disa vitesh në Shqipëri, për gati 10-12 vjet vinin nga Greqia tulla dhe tjengulla që ne prodhuesit shqiptar na konkurronin me cilësi dhe me çmim. Edhe ne prodhuesit e tullave të Shqipërisë, kemi bërë ankesa pranë qeverisë Shqiptare për tullat që vinin nga Importi. Mirpo ishim tërësisht gabim, sepse të gjithë parametrat e prodhimeve Greke ishin tërësisht më të mira dhe më të preferuara nga konsumatorët.

U desh kohë të kryhen investime teknologjike bashkëkohore, të rritej rendimenti dukë mos punuar më me 500 puntorë, por me 50, u përmirësua cilësia e lëndës së pare , u ul kostua e prodhimit deri sa nuk kishte kush interes e leverdi për tulla importi., Kjo është rruga që duhet të ndjekë edhe Kosova dhe jo ankesa pa baza që e kthyer ekonomine dëshirë e jo ekujlibër tregu. Importi nuk ulet me llafe ose mbrohet nga politika,por nga interesi dhe ekulibri cilësi-çmim.

Prodhuesit e tullave në Kosovë, ata Sërb, Bullgarë dhe Maqedonas që funizonin Kosovën u dorëzuan para cilësisë e kostos se tullave te KID-ALB, pasi u kombinua me suksesë cilësia e prodhimit, çmimi dhe distanca e transportit. Tregu kosovar nga shqiperia është rreth 500 km , ndërsa prodhimi i Sërbisë është gati 1000 km. Edhe në këtë pik KID-ALB gjeti zgjidhje brënda vetes. Njëra prej tyre ishte të realizoheshin detyrat për një periudhë për 9 muaj , nga 12

muaj që ishte moduli I prodhit në fillim të vitit. Duke zgjatur kohën e remontitriti cilësinë e tij, duke ulur kohën e prodhimit pakësoi shpenzimet për energji, kështu u kompesuar kohën e ndalur me produktivitet më të lartë.

### **Pofesionistët nuk i trëmb asgjë, kur gjithë jetën kualifikohen.**

Profesionistet i argumentojnë gjërat me koceptin e të mësuarit për gjithë jetën. Administratori i KID-ALB që kur dali nga bankat e shkollës, rreth viteve 1980, gjithë jetën ka punuar teknolog i prodhimit të tullave. Viti 1990 fabrika e tullave në Lushnjë u privatizua nga investitor Italian dhe i vunë emri Volalba. Ajo ishte fabrikë më e përparuar e vendit në atë kohë, pasi kishte 3 vjet që ishte ndërtuar. Italianët, veprimin e parë që bënë ulën fuqinë puntore. Pushuan edhe Kryeteknologun administratorin e KID-ALB, pasi pronarët Italian nuk besonin në aftësitë e specilaistëve shqiptar. Ai fitoj gjithë gjyqet, u kthye vetëm një ditë në ish detyrën dhe shkoi e punon po të njëjtën punë 200 km më larg në Këlcyrë të Përmetit, në një fabrikë tulash të braktisur. E bëri atë fabrikë efiçente. Më von zbatoi ëndërrën e tij për të ndërtuar një fabrikë që të ishte lider në vend, e aftë të konkuronte të gjithë të tjerët përfshirë edhe investitorët Italian që kishin vetëm lekët dhe nuk ishin profesionalist. Në një teritor bosh, pa rrjet energjie elektrike, pa rrjet ujësjellësish, larg qyteteve, pa kavo të lëndës së parë, pa asnjë infrastrukture u ndertua fabrika e tullave KID-ALB gjithçka nga fillimi.

Ndërtimi i fabrikës filloi në vitet 2008-2009. Njekohësisht në këtë periudhë pa ndërtoheshin edhe tre fabrika të reja tullash. Ishte koha kur u çfaqën edhe sinjalet e para të frenimit të ndërtimit në vënd. Në periudhën e vënjes në punë situatë e kerkesave për tulla ishte edhe me pesimiste. Tre motrat e saj nuk u ndezën dot kurre, duke çuar në humbje tërë investimet disa miljona Euro të kyera. Situata me fillimin e punës po cfaqej jashtë parametrave të fisibilitetit, por ajo nxjerri fitues atë staf që ishtë më i përgatitur. Ndaj në 2012 KID-ALB doli e dyta për renditjen e prodhimit në natyre dhe e para për treguesit ekonomiko-financiar. Aktiviteti total i kompanisë u rrit me

20 %, krahasuar me një vit më parë, duke dalë në krahun e kundër të tendencave të kohës. Kjo kompani shqiptare u bë edhe një partnere e besuar e tregut jashtë vëndit me emrin e mirë të raporti cilësi – çmim., ndaj ndikoi në futjen edhe në tregun e Malit të Zi dhe tani së fundi edhe në Maqedoni. Endërr e kompania është futja edhe në tregun Grek, Sërb dhe Bullgar.

### **Menaxhimi fillon dhe vazhdon me plane biznesi të sakta e shkencor.**

Në shqipëri prodhimi i tullave ka qënë i zhvilluar edhe para 1990. Por edhe më von u ndërtuan gati 7-8 fabrika. Në kohën që ndërtohej KID-ALB u ndërtuan edhe 3-re si motrat e saj. Mirpo, ato nuk arritën të punojnë qoftë edhe nje dite. Falimentuan pa filluar, ndërsa KID-ALB vërtetoi që të përbashkët me to kishte vetëm kohën e ndërtimit, por jo mënyrën e punës, llojin e investimit, strategjinë e operimit në treg, planet e biznesit dhe zhvillimin.

Pas 2008 bëri fabrika me e madhe e tullave VOLALBA në Lushnjë u mbyll. KID-ALB duke patur pika të forta zbatimin e teknologjisë më të fundit me produkte cilësore, në treg hyri me fuqi konkruuese. Avatazhi kohor I të bjtërëve në treg zbehet ndjeshëm përballë filozofisë së konkurimit dhe veprimt të KID-ALB pasi prodhimin e saj është llogaritur për një treg mbi 6 milion banorë.

Suksesi biznesin e realizon me shume të panjohura. Vështirësia e parë që u çfaqet është ajo midis kërkesës në rënje për produkteve tulla dhe oferta e madhe që jepet tregu me kapacitetet faktike të instaluarta për prodhinin e tullave. Kjo tendenca e prirje të kundërta kërkesë-oferte, për të mbijetuar aktiviteti çoni në uljen e çmimit deri në absurditet ! Aktualisht sektori i prodhimit të tullave sot është me norma të ulët rentabilitetinë një kohë që shpenzimet për energji elektrike, lëndë djegëse, paga e të tjerë vinë në rritje.

Në krahun tjetër çmimi i produktit të gatëshën vjen gjithnjë në ulje. Kjo ka cënuar ndjeshëm normën e fitimit të kompanisë dhe solli atë që shumë fabrika tullash të dalin me humbje. Ndërsa KID-ALB çuditërisht doli me normë rentabiliteti positive, më mirë se

gjithë të tjerat. Sukseset vërtetuan saktësitë e plan biznesit të hartuar. Në fabrikë ka dominuar disiplina teknologjike dhe ajo e punës, korrektësia kontraktuale dhe korrektësia karshi institucioneve të shtetit.

Ulja e kërkesave për tulla erdhi edhe nisma e qeverisë Shqiptare për kontrollin e teritorit .Ne se nuk do i ishte tregu Kosovar edhe kjo kompani do kishte vështirësi. Menaxhimi efektiv ne 2015 i kushtoi kujdes korelacionit të kapaciteteve prodhuese me koston dhe çmimet,.Prognoza e parashikimit për të arthmen e numrit të popullsisë që do të funizojnë,me kapacitetet e projektuara, dhe përqindja e mundëshmne e shfrytëzimit në cdo varjant optimis ose pesimit jep ose jo garanci pune.

Këtë analize KID-ALB e ka bërë të plotë dhe të rrisë kapacitetet kur u paraqitën nevojat për prodhime në rritje,Tregu kur nuk je i përgatitur nuk të fal, bile të vë ne pozita shkatërruese, pasi klientet nuk presin gjatë, gjejnë zgjidhje të shpejta. Suksesin e vendos menaxhimi konkret dhe gjithmon me llogaritje të plota në zbatim të teorive të menaxhimit bashkëkohor. Kur ,planet e biznesit kanë këtë gjë në themel të tyre, propabiliteti i suksesit është i mundëshëm,

Së fundi, momenti i jetegjatësisë së biznesit.Në Europë biznesi familjar janë ndër më të vjetrit me 200-300 jetë,mbizotërijnë shumë degë të ekonomisë. Ne ato vënde janë nxjerrë edhe ligjet e duhura, është përcaktuar edhe mënyrat e administrimit dhe menaxhimit, ndaj këto biznes jetonë. KID-ALB ka dy ortakë.

Tregu Kosovar dhe më gjerë kanë kërkesa në rritje për tulla. Kapaciteti i projektuar I fabrikës është tejkaluar mbi 40 %, koificienti i energjisë për njësi është zvogëluar 35 %, që së bashku kanë ulur ndeshëm koston.Del nevoja e shtesës së kapaciteteve. Teknologjia edhe pas 10 vitesh ishte më e zhvilluar. Pytja është ? A do bëhet investim i ri apo jo ? Në këtë aspect ne si vënd nuk kemi as ligje dhe as mentalitet të vazhdimit të biznesit në shumë vite! Të shpresojmë që koha do i vërë gjerat në vënd. KID-ALB sot është lider në prodhimin e tullave në ballkan, kjo falë planifikimit të saktë e menaxhimit agresiv.

Rasti që po paraqesim tregon se kur nje kompani ngrihet mbi themelet

e profesionalizmit të lartë, kur ka pasion e kulture teknologjike dhe ekonomike, kur shoqërohet me menaxhim kompleks dhe agresiv, ku ekonomia drejtohet me disiplinë pune dhe përgjegjësi e adresuar, kur menaxheri vë në punë njerëzit në punë, kur e di çfarë bën, kur zbaton modelet më të mira të praktikës botërore dhe konkurrencën e vë në qëndër të çdo korelacioni, arrin me probabilitet suksesin e parashikuar.

**Referencat:**

*Biznesi Shqiptar më i miri në vitin 2012, 13, 14, 15, 16, Albanian Business The Best, Tiranë 2012, 13, 14, 15, 16. QSGGI [www.biznesment.com](http://www.biznesment.com)*

# **BURIMET E RITJES EKONOMIKE NË SHQIPËRI, NGA MODELI I ORIENTUAR NË KONSUM NË NJË MODEL RITJEJE BAZUAR NË INVESTIMET PRIVATE**

**Anxhela Bushati**

## **Përmbledhje**

Për të vlerësuar situatën ekonomike të Shqipërisë, në këtë punim janë analizuar një sërë indikatorësh si ecuria e Prodhimit të Brendshëm Bruto (PBB), konsumi, ecuria e investimeve të huaja direkte, sipërmarrja vendase duke analizuar regjistrimet e reja dhe numrin e bizneseve si ato me pronësi Shiptare dhe ato me pronësi të huaj ose të përbashkët, dhe gjithashtu volumin tregtar në tregtinë e jashtme. Një tjetër indikator i analizuar është edhe niveli i punësimit dhe i papunësisë në Shqipëri, indikator ky kryesor i mirëqenies së një vendi. Analizimi i të gjithë këtyre indikatorëve na drejton në dy konkluzione të rëndësishme.

Konkluzioni i parë është zhvendosjes së burimeve të rritjes ekonomike në Shqipëri nga modeli i orientuar në konsum në një model rritjeje të bazuar në investimet private dhe eksportet, kjo vërtetohet nga performanca e tyre e mire gjatë viteve të fundit.

Konkluzioni i dytë është fokusuar në analizimin e kontributit të sektorëve kryesor në Prodhimin e Brendshëm Bruto ku evidentohen që sektorët prioritar në Shqipëri janë sektori i Bujqësisë dhe ai i Turizmit. Sektori i Bujqësisë përbën një nga sektorët kryesorë të ekonomisë shqiptare jo vetëm për kontributin e lartë në PBB por edhe duke punësuar rreth gjysmën e fuqisë punëtore. Sektori i Turizmit konsiderohet një ndër sektorët strategjikë për rritjen ekonomike të Shqipërisë jo vetëm për kontributin në PBB por edhe bazuar në

pasuritë e shumta natyrore, kulturore, historike, peizazhet e territorit Shqiptar dhe pozita e favorshme gjeografike që ofrojnë mundësi të mëdha për zhvillimin e këtij sektori.

Fjalw kyçe: Rritje ekonomike, modeli ekonomik, konsum, investime, etj

## **Diskutim**

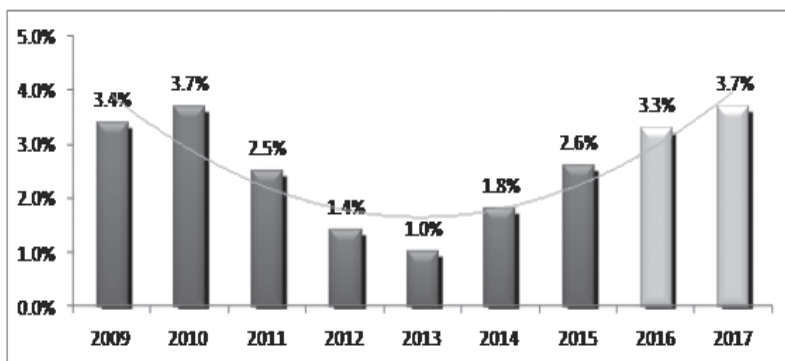
### **Llogaritë Kombëtare dhe Rritja Ekonomike**

Ekonomia shqiptare ndër vite i është nënshtruar ndryshimeve të rëndësishme strukturore të cilat që pas viteve '90 kanë kontribuar në kalimin në ekonominë e lirë të tregut dhe në zhvillimin ekonomik në tërësi. Sot mund të themi që hartimi dhe zbatimi i politikave ekonomike në fushat kryesore të vendit si Turizmi, Tregtia dhe Sipërmarrja kanë ndikuar në një rritje të konsiderueshme sidomos në vitet e fundit nga viti 2013 deri në 2016. Zhvendosja e burimeve të rritjes ekonomike nga modeli i orientuar në konsum të paqëndrueshëm në një model rritjeje të bazuar në investimet private dhe eksportet ka qenë shumë pozitive për ekonominë e vendit. Çdo ekonomi rritet në kontekstin e vet rajonal dhe global.

Ekonomia Shqipëtare në periudhën 2009 – 2013 pati një trend rënës që arriti minimumin në vitin 2013 me 1.1% por në vitin 2014 rritja ekonomike u dyfishua në 2,1% duke vazhduar në trendin rritës për vitin 2015 me 2,6% (Grafiku 1). Parashikimet e rritjes ekonomike për vitin 2016 janë 3,3% nga Banka e Shqipërisë dhe 3,4 % nga FMN. Ndërsa për vitin 2017 FMN-ja parashikon një rritje me 3,7% të ekonomisë së vendit tonë.

Ndikim të madh në këtë rritje, do të kenë eksporti i mallrave dhe veçanërisht ai shërbimeve, në mënyrë më specifike shërbimet turistike, sektor ky strategjik për vendin tonë. Burim kryesor i rritjes ekonomike do të jenë edhe eksportet, kryesisht ato prodhuese, mineralet dhe lëndët djegëse. Duket qartë nga shifrat që ekonomia e shqipërisë është në fazën e rekuperimit të ekonomisë dhe rritjen e qëndrueshme.

Grafiku 1. Ecuria historike e PBB - së, parashikimet, çmimet bazë në raport vjetor



Burimi : INSTAT, BSH, FMN

Referuar publikimit të Bankës Botërore për Parashikimet e Ekonomisë Globale (Dhjetor 2016), përsa i përket rritjes ekonomike në Shqipëri, theksohet se rritja ekonomike për vitin 2017 parashikohet të jetë 3,5% duke u rritur në 3,7% në vitin 2019.

Në klasifikimin e Bankës Botërore, Shqipëria bën pjesë në grupin "Evropa dhe Azia Qendrore" dhe ndër 24 shtete që bëjnë pjesë në këtë grupim, Shqipëria pozicionohet e 8-ta për vlerën më të lartë të parashikimit të rritjes ekonomike për vitin 2017, duke lënë pas disa vende si Bullgarinë, Hungarinë, Kroacinë, Poloninë dhe Maqedoninë.

Banka Botërore në raport nënvizon faktin se rritja është përshpejtuar ndjeshëm gjatë 2016-ës, në Shqipëri, Serbi, Rumani dhe Kroaci, falë kërkesës së fortë të punës, rritjes së investimeve si pasojë e përthithjes më të mirë të fondeve evropiane, dhe si pasojë e përmirësimeve në tregun e punës, veçanërisht në Shqipëri.



Tabelë 1. Parashikimet e Ekonomisë Globale nga Banka Botërore

	Annual estimates and forecasts <sup>a</sup>						Quarterly growth <sup>b</sup>					
	2014	2015	2016e	2017f	2018f	2019f	15Q2	15Q3	15Q4	16Q1	16Q2	16Q3e
<b>World</b>	2.7	2.7	2.3	2.7	2.9	2.9	2.8	2.6	2.5	2.2	2.4	2.3
<b>Advanced Economies</b>	1.9	2.1	1.6	1.8	1.8	1.7	2.3	2.1	1.9	1.5	1.7	1.6
United States	2.4	2.6	1.6	2.2	2.1	1.9	3.0	2.2	1.9	1.6	1.3	1.7
Euro Area	1.2	2.0	1.6	1.5	1.4	1.4	2.0	2.0	2.3	1.7	2.3	1.5
Japan	0.3	1.2	1.0	0.9	0.8	0.4	1.8	2.1	1.1	0.4	0.9	1.1
United Kingdom	3.1	2.2	2.0	1.2	1.3	1.3	2.4	1.9	1.7	1.9	2.1	2.3
<b>Emerging Market and Developing Economies</b>	4.3	3.5	3.4	4.2	4.6	4.7	3.9	3.7	3.6	3.6	3.8	3.6
<b>East Asia and the Pacific</b>	6.7	6.5	6.3	6.2	6.1	6.1	6.5	6.5	6.4	6.3	6.4	6.4
Cambodia	7.1	7.0	7.0	6.9	6.9	6.8	..	..	..	..	..	..
China	7.3	6.9	6.7	6.5	6.3	6.3	7.0	6.9	6.8	6.7	6.7	6.7
Fiji	5.3	4.1	2.4	3.9	3.7	3.5	..	..	..	..	..	..
Indonesia	5.0	4.8	5.1	5.3	5.5	5.5	4.7	4.7	5.0	4.9	5.2	5.0
Lao, PDR	7.5	7.4	7.0	7.0	6.8	7.2	..	..	..	..	..	..
Malaysia	6.0	5.0	4.2	4.3	4.5	4.5	4.9	4.7	4.5	4.2	4.0	4.3
Mongolia	8.0	2.3	0.1	2.0	3.5	3.7	0.7	8.0	-2.2	3.0	-0.3	-6.3
Myanmar	8.0	7.3	6.5	6.9	7.2	7.3	..	..	..	..	..	..
Papua New Guinea	7.4	6.8	2.4	3.0	3.2	3.0	..	..	..	..	..	..
Philippines	6.2	5.9	6.8	6.9	7.0	6.7	5.9	6.2	6.5	6.8	7.0	7.1
Solomon Islands	2.0	3.3	3.0	3.3	3.0	3.0	..	..	..	..	..	..
Thailand	0.8	2.8	3.1	3.2	3.3	3.4	2.7	2.9	2.8	3.2	3.5	3.2
Timor-Leste	5.9	4.3	5.0	5.5	6.0	5.5	..	..	..	..	..	..
Vietnam	6.0	6.7	6.0	6.3	6.3	6.2	6.5	6.9	7.0	5.5	5.6	6.6
<b>Europe and Central Asia</b>	2.3	0.5	1.2	2.4	2.8	2.9	0.2	0.5	1.0	1.3	1.8	0.0
Albania	1.8	2.6	3.2	3.5	3.5	3.7	2.8	3.6	2.1	3.1	3.2	..
Armenia	3.6	3.0	2.4	2.7	3.0	3.2	..	..	..	..	..	..
Azerbaijan	2.0	1.1	-3.0	1.2	2.3	2.3	5.5	1.2	-6.5	-0.2	-1.0	..
Belarus	1.7	-3.9	-2.5	-0.5	1.3	1.4	-4.5	-4.4	-4.2	-3.7	-3.2	..
Bosnia and Herzegovina	1.1	3.0	2.8	3.2	3.7	3.9	..	..	..	..	..	..
Bulgaria	1.3	3.6	3.5	3.2	3.1	3.1	3.1	3.8	3.6	3.6	3.5	3.2
Croatia	-0.4	1.6	2.7	2.5	2.5	2.6	1.2	2.8	1.8	2.7	2.8	2.9
Georgia	4.6	2.8	3.4	5.2	5.3	5.0	2.5	2.9	3.0	2.7	2.9	2.3
Hungary	4.0	3.1	2.1	2.6	2.8	2.7	2.9	2.6	3.4	1.1	2.8	2.2
Kazakhstan	4.2	1.2	0.9	2.2	3.7	4.0	0.8	0.2	1.0	-0.3	-0.3	..
Kosovo	1.2	4.1	3.6	3.9	3.7	3.6	..	..	..	..	..	..
Kyrgyz Republic	4.0	3.5	2.2	3.0	3.7	4.9	..	..	..	..	..	..
Macedonia, FYR	3.6	3.8	2.0	3.3	3.7	4.0	3.7	2.1	6.4	2.6	3.1	2.4
Moldova	4.8	-0.5	2.2	2.8	3.3	3.7	..	..	..	..	..	..
Montenegro	1.8	3.4	3.2	3.6	3.0	3.0	..	..	..	..	..	..
Poland	3.3	3.9	2.5	3.1	3.3	3.4	3.3	3.5	4.6	2.7	3.1	2.0
Romania	3.1	3.7	4.7	3.7	3.4	3.2	3.4	3.6	3.8	4.3	6.0	4.4
Russia	0.7	-3.7	-0.6	1.5	1.7	1.8	-4.5	-3.7	-3.8	-1.2	-0.6	-0.4
Serbia	-1.8	0.8	2.5	2.8	3.5	3.5	1.2	2.3	1.1	3.8	1.9	2.6
Tajikistan	6.7	6.0	6.0	4.5	5.2	4.5	..	..	..	..	..	..
Turkey	5.2	6.1	2.5	3.0	3.5	3.7	7.1	5.9	7.4	4.5	4.5	-1.8
Turkmenistan	10.3	6.5	6.2	6.5	6.8	7.0	..	..	..	..	..	..
Ukraine	-6.6	-9.9	1.0	2.0	3.0	3.0	-14.7	-7.2	-1.4	0.1	1.4	2.0
Uzbekistan	8.1	8.0	7.3	7.4	7.4	7.4	..	..	..	..	..	..

## **Prodhimi i Breshëm Bruto dhe Konsumi**

Konsumi dhe investimet private kanë mbajtur peshën kryesore në rritjen ekonomike. Zgjerimi i tyre është mbështetur nga përmirësimi i besimit, nga rritja e punësimit dhe shfrytëzimi më i lartë i kapaciteteve prodhuese, si dhe nga flukset hyrëse të investimeve të huaja direkte. Paralelisht me to, politika monetare lehtësuese e aplikuar nga Banka e Shqipërisë, ka krijuar kushte favorizuese për stimulimin e konsumit dhe për financimin e investimeve. Nga ana tjetër, zgjerimi i kërkesës së brendshme është shoqëruar me rritjen e shpejtë të importeve.

Sipas të dhënave të INSTAT-it, Produkti i Brendshëm Bruto (PBB) rezultoi me një rritje reale vjetore prej 3.97%, në tremujorin e katërt të vitit 2016. Kontributin kryesor në këtë rritje e ka dhënë grupi i aktiviteteve "Tregti Hotele dhe Restorante dhe Transporti" me +0,94 pikë përqindje. Sa i përket ndryshimeve në krahasim me tremujorin paraardhës, treguesi i Produktit të Brendshëm Bruto vlerësohet me një rritje prej 0,90% ndërsa Aktiviteti Tregti, Hotele, Restorante dhe Transport pati një rritje prej 1,45% . Kjo konfirmon të dhënat sipas bilancit të pagesave nga Banka e Shqipërisë, ku gjatë sezonit Korrik – Shtator 2016 kemi patur një rritje të të ardhurave neto nga sektori i Turizmit me 26% krahasuar me vitin 2015 ndërsa të ardhurat neto për të gjithë vitin 2016 krahasuar me vitin 2015 kan patur një rritje me 13%.

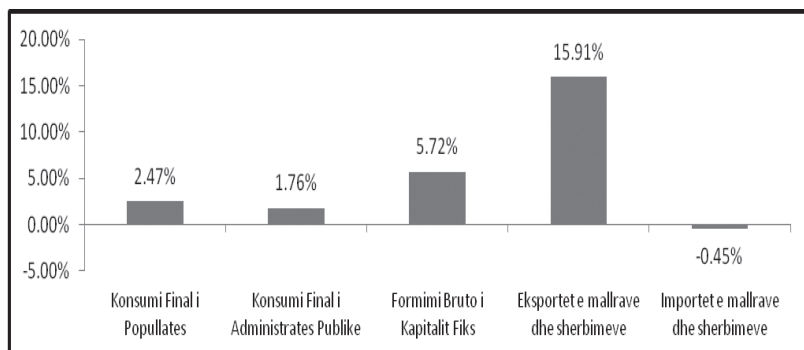
Përsa i përket Konsumit final të popullatës, i cili përbën peshën kryesore të shpenzimeve në ekonomi, në tremujorin e katërt të vitit 2016 u rrit me 2,47%.Eeksportet e mallrave dhe shërbimeve kanë patur një rritje me 15,91 % krahasuar me tremujorin e katërt të vitit 2015 ndërsa importet e mallrave dhe shërbimeve u ulën me 0,45 % krahasuar me tremujorin e katërt të vitit 2015.

Tabelë 2. Ecuria e Konsumit Final

Konsumi Final në mln lekë	2013	2014	2014vs2013	2015	2015:2014	T_IV2016:T_IV2015
	1.201.115	1.297.286	8%	1.329.469	2.48%	2.47%

Burimi : INSTAT

Grafiku 2. Ndryshimet ndaj të njëjtit tremujor të vitit 2015 të komponentëve kryesor të PBB-së me shpenzime (T4\_2016vsT4\_2015)



Burimi : INSTAT

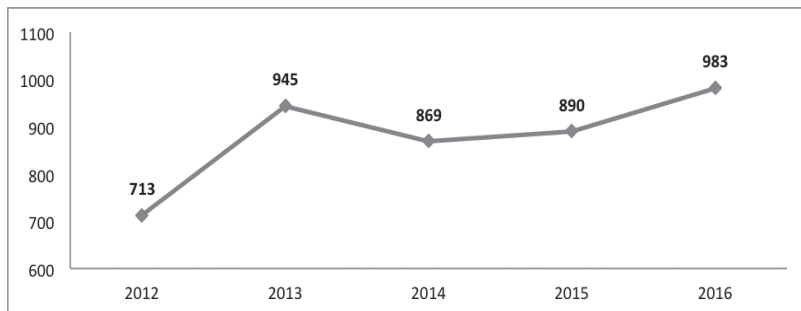
## Financimi i Huaj Direkt

Investimet e huaja gjate vitit 2013 arritën vlerën 945 mln euro me një rritje prej 32,5% krahasuar me vitin 2012 (Grafiku 3).

Gjatë vitit 2014 investimet e huaja direkte arritën vlerën 869 mln euro duke pësuar një rënie të lehtë krahasuar me vitin 2013 por kjo situatë filloi rekuperimin e menjëhershëm në vitin 2015 ku vlera e IHD-ve arriti vlerën prej 890 mln euro me një rritje prej 2,4% kundrejt vitit 2014.

Në vitin 2016 vlera e investimeve të huaja direkte arriti në 983 milion Euro ose gati 10% më shumë se një vit më parë dhe gati 38% më shumë krahasuar me vitin 2012.

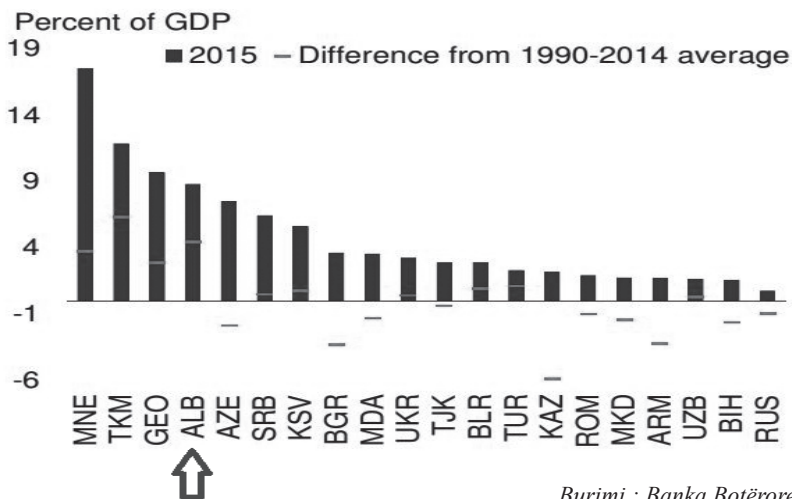
Grafiku 3. Ecuria e IHD-ve në mln euro



Burimi: Banka e Shqipërisë

Në një nga raportet e Bankës Botërore lidhur me Parashikimet e Ekonomisë Globale, e klasifikoi Shqipërinë si një nga ekonomitë me nivelin më të lartë të investimeve të huaja me 9% të GDP-së në rajonin e Evropës dhe Azisë Qëndrore në vitin 2015, duke e renditur në pozicionin e 4-të dhe në pozicionin e 2-të nga vendet e Rajonit duke lenë nga pas Serbinë, Bullgarinë, Ukrainën, Rumaninë, Turqinë dhe vende të tjera (Grafiku 4).

Grafiku 4. Investimet e Huaja Direkte në % të PBB-së



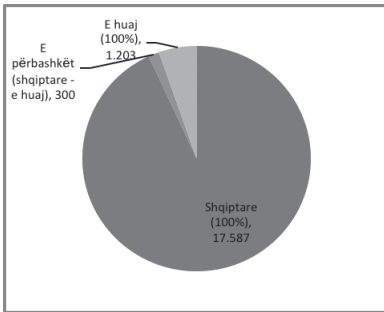
Burimi : Banka Botërore

### Sipërmarrja vendase dhe regjistrimi i bizneseve të reja

Nga Janari deri në Dhjetor të vitit 2016, në Qendrën Kombëtare të Biznesit në Shqipëri janë regjistruar 19.090 biznese. Nga këto, 17.587 kanë pronësi 100% shqiptare, 300 biznese kanë pronësi të përbashkët dhe ndryshe nga perceptimi i përgjithshëm mbi investimet e huaja në vend, 1.203 biznese të reja me pronësi të huaj, janë regjistruar gjate vitit 2016 duke shënuar kështu një rritje prej 866 biznesesh të huaja, më shumë se në 2015.

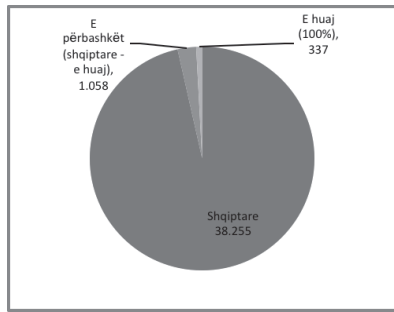
Viti 2015 karakterizohet nga një rritje e konsiderueshme për sa i përket regjistrimit të bizneseve të reja me një total prej 39.650 biznesesh nga të cilat 38.255 kanë pronësi Shqiptare, 1.058 kanë pronësi të përbashkët dhe 337 kanë pronësi të huaj, duke shënuar kështu një rritje në total me 22.919 ndërmarrjesh të reja më shumë se viti 2014 .

*Grafiku 5. Regjistrimet e biznesit sipas pronësisë, Janar – Dhjetor 2016*



*Burimi: Qendra Kombëtare e Biznesit, MZHETTS*

*Grafiku 6. Regjistrimet e biznesit sipas pronësisë, Janar - Dhjetor 2015*



*Burimi: Qendra Kombëtare e Biznesit, MZHETTS*

Në mbështetje të anëtarësimit në tregun e përbashkët të BE-së, Qeveria shqiptare ka nisur të përmirësojnë cilësinë e rregullave që ndikojnë në operacionet e përditshme të biznesit. Shqipëria ka treguar një përmirësim në raportin "Doing Business 2017" të Bankës Botërore, duke u renditur në vendin e 58-të nga 190 ekonomi, e cila tregon se reformat e fundit të ndërmarra nga Qeveria janë në rrugën e drejtë, veçanërisht sa i përket reduktimit të barrierave administrative për biznesin. Gjatë vitit 2015-2016, Shqipëria ka përmirësuar mjedisin e biznesit kryesisht në çështjet që kanë të bëjnë me lejet e ndërtimit, marrjen e energjisë elektrike dhe pagesën e taksave. Me qëllim përmirësimit e mëtejshëm të këtyre indikatorëve, fokusi në periudhën e ardhshme do të udhëhiqet në përmirësimin e regjistrimit të pronës dhe zbatimin e kontratave.

### **Ndërmarrjet Aktive dhe ecuria e tyre në vite**

Sipas ISTAT (vjetari statistikor - 2015) numri i ndërmarrjeve aktive për vitin 2015 është 152.288 duke shënuar një rritje prej 35.32% krahasuar me vitin 2014. Gjatë vitit 2015 janë regjistruar 56.787 ndërmarrje aktive, nga të cilat 5,6 % janë persona juridikë. 37,0 % e ndërmarrjeve aktive e kanë filluar aktivitetin ekonomik para vitit 2010.

*Tabelë 3. Numri i ndërmarrjeve aktive*

Numri i ndërmarrjeve aktive gjithsej (NSTAT)	2013	2014	2015	Ndryshimi 2015-2014
	111.083	112.537	152.288	35,32%

*Burimi: INSTAT*

Sipas të dhënave nga publikimi i fundit nga INSTAT (vjetari 2015), 75 % e ndërmarrjeve aktive janë prodhues të shërbimeve; aktiviteti ekonomik "Tregtia me shumicë dhe pakicë, riparimi i automjeteve dhe motoçikletave" vazhdon të jetë mbizotërues në ekonominë e vendit me 32 %. Ndërmarrjet me aktivitet ekonomik tregti, akomodim dhe shërbim ushqimor janë mbizotëruese në ekonominë e vendit, me

50,0 % të ndërmarrjeve gjithsej. Një vend të rëndësishëm dhe rritje të konsiderueshme ka shënuar dhe regjistrimi i ndërmarrjeve me aktivitet ekonomik ‘Akomodim dhe Shërbimin Ushqimor ‘ me 25%. Në grupin e prodhuesve të të mirave ndërmarrjet me 50 e më shumë të punësuar janë të përqendruara në aktivitetin “Industri përpunuese”. Grupi i prodhuesve të shërbimeve vazhdon të jetë mbizotërues në ekonominë shqiptare e kryesisht aktiviteti tregtar. Aktiviteti ekonomik “Tregti” është i preferuar edhe në vendimmarrje për një aktivitet të ri dhe përfaqëson 27,3 % të ndërmarrjeve të regjistruara gjatë vitit 2015.

### Tregtia e Jashtme, karakteristikat e volumit tregtar

Përgjatë viteve 2010 – 2016 volumi i përgjithshëm i tregtisë ka qënë në rritje konstante, duke u frenuar vetëm në vitin 2015, duke vazhduar më pas rimëkëmbjen gjatë 2016-s. Në këtë rënie ka ndikuar rënia e njëkohësishme si e importeve ashtu edhe e eksporteve, krahasuar me një vit më parë.

Në periudhën 2010 – 2014 rritja e volumit tregtar është ndijuar kryesisht nga rritja e eksportit, duke qënë se importet për periudhën 2012 – 2013 ka shënuar rënie. Ndërkohë, në vitin 2016 volumi tregtar shënoi një rritje në nivelin e 4% krahasuar me një vit më parë. Ecuria pozitive e volumit tregtar është ndikuar kryesisht nga eksportet, të cilat në periudhën 2010 – 2014 kanë shënuar vetëm rritje; ndërkohë që importet kanë patur luhatje.

Tabelë 4. Volumi Tregtar

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Eksporti	161.55	196.89	213.03	246.40	255.76	243.18	243.49
Importi	477.77	544.00	528.49	517.18	552.28	544.61	578.98
Volumi tregtar	639.32	740.89	741.52	763.58	808.04	787.79	822.47
Bilanci tregtar	-316.22	-347.11	-315.46	-270.78	-296.52	-301.43	-335.49
Përqindja e mbulimit	34%	36%	40%	48%	46%	45%	42%

Burimi: INSTAT

Përsa i përket bilancit tregtar, ky i fundit në këtë periudhë ka patur luhatje, me tendencë drejt thellimit; ka shënuar përmirësim në vitin 2012 dhe 2013, dukuri kjo e lidhur ngushtë me përmirësimin e performancës së eksporteve, për të vazhduar përsëri me rritje gjatë periudhës 2014 – 2016. Vlera më e ulët e bilancit tregtar në periudhën e marrë në konsideratë është shënuar në vitin 2013, vit gjatë të cilit bilanci tregtar ka rënë me 14% në krahasim me një vit më parë. Ndërkohë, gjatë vitit 2016, bilanci tregtar ka arritur në vlerën -335 milion Lekë, duke u rritur me 11%, krahasuar me vitin 2015.

Volumi tregtar ka patur një tendencë rritjeje përgjatë gjithë periudhës së marrë në konsideratë, duke u frenuar vetëm në vitin 2015. Viti 2016 ka shënuar vlerën më të lartë të volumit tregtar për periudhën 2010 – 2016, ku ndikimin më të madh e kanë patur importet.

Përçindja e mbulimit të eksportit ndaj importit ka patur rritje në periudhën e parë, 2010 – 2013, dhe më pas në periudhën e dytë, 2014 – 2016, ka shënuar rënie. Përçindja e mbulimit të eksportit ndaj importit në vitin 2013 është 48% ose 1 me 2, raport i cili në vitin 2010 ka qënë në shifrat 1 me 3. Ndërkohë, në vitin 2016 raporti i mbulimit është 42% ose thajse 1 me 2, duke ju afruar përsëri shifrave të vitit 2013.

### **Niveli i punësimit dhe i papunësisë në Shqipëri**

Niveli i punësimit dhe i papunësisë, është një çështjet me vëmendjen të lartë nga çdo qeveri e çdo vendi të botës pasi është një nga idikatorët kryesor të mirëqenies së një vendi. Shkalla e punësimit dhe e papunësisë në Shqipëri ka ardhur në përmirësim këto vitet e fundit (Tabelë 5). Numri i të punësuarve për vitin 2016 është rritur me 6,5% krahasuar me vitin 2015. Ndërsa numri i të papunëve për vitin 2016 është ulur me 7,3% krahasuar me vitin 2015.



Tabelë 5. Niveli i punësimit dhe i pa punësisë në Shqipëri për vitet 2013 - 2015

	2013	2014	2015	2016
Shkalla e punësimit (në %)	44.1	44.3	46.2	48.7
Shkalla e papunësisë (në %)	15.9	17.5	17.1	15.2
Shkalla e pjesëmarrjes ne Forcat e Punës (në %)	52.4	53.7	55.7	57.5
Të punësuar	1.023.688	1.037.061	1.086.612	1.157.210
Te papunë	194.043	219.797	224.042	207.770
Inaktiv	1.104.506	1.082.676	1.043.721	1.009.876
Forca e punës	<b>1.217.731</b>	<b>1.256.858</b>	<b>1.310.655</b>	<b>1.365.288</b>

Burimi: INSTAT

Përsa i përket shkallës së pjesëmarrjes në forcat e punës, shkallës së punësisë dhe të papunësisë, ndër vite vihet re se meshkujt janë më të përfshirë në forcën e punës se femrat ndonëse ky hendek vjen gjithmonë duke u reduktuar.

## Përfundime

Zhvillimi Ekonomik dhe Sektorët Prioritar të Ekonomisë

Rritja ekonomike është sot kryefjala e shëndetit të çdo ekonomie, e mundësive për financa të stabilizuara, e oportuniteteve të punësimit dhe reduktimit të papunësisë, e mundësive të rritjes së konsumit, e politikave të zhvillimit të qëndrueshëm etj. Rritja ekonomike nga njëra anë reflekton dhe dëshmon gjendjen e ekonomisë dhe sistemit financiar, funksionimi, eficaenca dhe kapaciteti i të cilave reflektohet në përqindjen e rritjes ekonomike, dhe nga ana tjetër, reflekton mundësitë dhe rezultatet konkrete për realizimin e një serie politikash ekonomike, financiare e sociale, të cilat varen ndjeshëm nga të ardhurat që vijnë pikërisht nga shifra e rritjes ekonomike.

Rritja ekonomike në Shqipëri ka qenë ndër vite mbështetur kryesisht tek konsumi, remitancat dhe importet duke u fokusuar më shumë tek indikatorët me natyrë sasiore ekstensive, sesa në rritjen ekonomike cilësore, që buron nga sektorë dhe aktivitete produktive me eficaencë të lartë dhe teknologji e inovacione moderne.

Rritja ekonomike dhe modeli i ri ekonomik i implementuar në 4 vitet e fundit ka evidentuar zhvendosjen e burimeve të rritjes ekonomike nga modeli i orientuar në konsum në një model rritjeje të bazuar në investimet private dhe eksportet.

Ky model ka qenë shumë pozitive për ekonominë e vendit dhe duket se tashmë është kuptuar se rritja ekonomike duhet të udhëhiqet nga investimet dhe rritja e eksporteve dhe jo nga konsumi dhe importet kjo do ti lejonte Shqipërisë të kishte një rol shume te rëndësishëm dhe pse jo te udhëhiqte tregun e përbashkët rajonal i cili synohet te krijohet së shpejti. Një model i tillë është implementuar me sukses në Gjermani duke e shndërruar në një nga vendet me produktivitet më të larte në Evropë dhe në motorin ekonomik të BE-së.

Duke ju referuar shifrave të publikuara nga INSTAT, "Mbi rritjen ekonomike tremujore", PBB-ja në vitin 2016 pati rritje prej 3,46 % krahasuar me vitin 2015.

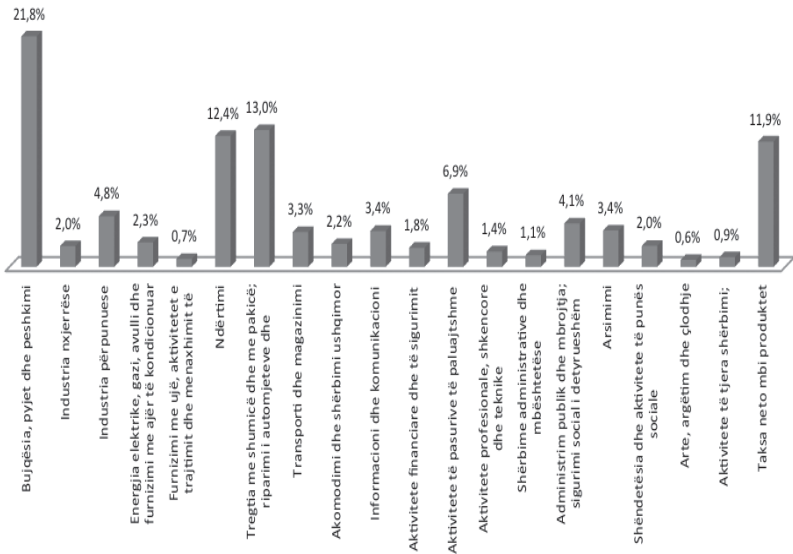
Ndërsa vlera e investimeve të huaja direkt, referuar të dhënave nga Banka e Shqipërisë, arriti në 983 milion Euro për vitin 2016 duke shënuar një rritje prej rreth 10% krahasuar me një vit me parë. Ky rezultat i asociuar me një vlerësim gjithëpërfshirës të reformave dhe politikave, treguan që përpjekjet dhe sakrificat e ndërmarra vitet e fundit janë shpërblyer duke nxitur startin e një rritje afatgjatë e cila siguron një ekonomi më përfshirëse përmirëson konkurrueshmërinë, produktivitetin, krijim e vendeve të reja të punës dhe padyshim synon një jetë më të mirë dhe të qëndrueshme. Kjo erdhi si rezultat i reformave të ndërmarra ne sektor te ndyshem si reforma në energji, masat për të nxitur krijimin e një klime më të mirë për biznesin nëpërmjet luftës kundër informalitetit dhe forcimit të rregullave të tregut.

Modelimi i ri ekonomik ka të bëjë me kontributin e sektorëve të ndryshëm në PBB. Duke analizuar ecurinë e prodhimit të brendshëm bruto sipas aktivitetit ekonomik dhe peshën e secilit sektor në PBB vihet re se sektori me kontribut më të lartë në PBB gjatë 20 viteve është " Bujqësia, pyjet dhe peshkimi" me kontribut mesatar 21,8%. Bujqësia përbën një nga sektorët kryesorë të ekonomisë shqiptare jo

vetëm për kontributin e lartë në PBB por edhe duke punësuar rreth gjysmën e fuqisë punëtore.

Eksportet e produkteve bujqësore kryesuar nga bimët medicinale, aromatike e eterovajore, perimet dhe frutat kanë njohur rritje gjatë viteve të fundit. Aktualisht, sektori i bujqësisë është përfshirë në prioritetet strategjike të qeverisë për zhvillim duke i ofruar edhe lehtësira procedurale sipas Ligjit për Investime Strategjike. Një faktor tjetër i rëndësishëm për zhvillimin e mëtejshëm dhe të qëndrueshëm për sektorin e bujqësisë është reforma kundër informalitetit.

Tabelë 6. Kontributi i sektorëve në PBB - mesatare e 20 viteve të fundit 1996 - 2015



Burimi : INSTAT

Një tjetër sektor i rëndësishëm dhe prioritar i Shqipërisë është Turizmi. Kontributi i këtij sektori “ Akomodim dhe shërbim ushqimor” është mesatarisht 2,2% referuar 20 viteve të fundit. Turizmi është një ndër sektorët strategjikë për rritjen ekonomike të Shqipërisë.

Pasuritë e shumta natyrore, kulturore, historike, peizazhet e territorit Shqiptar dhe pozita e favorshme gjeografike, ofrojnë mundësi të mëdha për zhvillimin e këtij sektori.

Bazuar në të dhënat e INSTAT për forcën e punës, grupi “Akomodim dhe Shërbime Ushqimore” zë rreth 16% të numrit të punësuarve. Bazuar në këto të dhëna, për vitin 2016 sektori i Turizmit parashikohet të kontribuojë me një rritje prej rreth 7% të numrit të të punësuarve në këtë sektor.

Sektori i turizmit ka një korsi të veçantë në. Vitet e fundit, është rishikuar baza ligjore, mbi të cilën zhvillohet sektori i turizmit në vend, është hartuar drafti për Strategjinë e Turizmit 2015-2020, është hartuar dhe miratuar Ligji 93/2015 “Për Turizmin” si edhe janë ndërmarrë një sërë hapash të rëndësishme lidhur me marketimin dhe promovimin vendit si destinacion turistik tërheqës në rajon, Evropë e më gjerë.

### *Bibliografia*

1. Instituti i Statistikave (INSTAT) <http://www.instat.gov.al/al/home.aspx>
2. Banka e Shqipërisë (BSH) <https://www.bankofalbania.org/>
3. Banka Botërore (BB) <https://www.worldbank.org/>
4. Qendra Kombëtare e Biznesit (QKB) <http://www.qkr.gov.al/>
5. Fondi Monetar Ndërkombëtar (FMN) <http://www.imf.org/external/index.htm>

# ACQUISITION OF OWNERSHIP BY CONNECTION AND MIXTURE

**Artur Gaxha**

## **Abstract**

One of the original method on acquiring property is the acquisition of ownership by connection and mixture.

Connection is about the connection of two or more items in order to create a new item with special characteristics, meanwhile Mixture is a kind of mixture of different items that actually form an almost identical item.

This method is based on the principle that the owner of the land owns everything that is on or under the land's surface.

Based on Article 173 of the Civil Code, plants, buildings or any other item found on or under the land's surface belong to its owner, except when otherwise provided in this Code or other legal provisions that can be: a) when legal provisions stipulate that the rights do not belong to the landowner or b) when other people manage to prove the contrary of this presumption, i.e. what is on or under the land belongs to them, rather than the landowner.

These two provisions specify two cases of ownership acquisition by connection and mixture of movable with immovable items: i) use of movables by the landowner to build on his land and ii) use of movables by the landowner to build on others' land.

Two are the essential elements that enable the acquisition of ownership of the person who has built on another's construction site: good faith and construction value.

**Key words:** ACQUISITION, OWNERSHIP, ACQUISITION BY CONNECTION AND MIXTURE, etc.

## **Discussion**

Acquisition of ownership by connection and mixture is an original method of ownership acquisition. Connection means the connection of two or more items to create a new item with special characteristics. Mixture means a kind of mixture of different items that actually form an almost identical item. According to a general and ancient principle, the ownership of an item considered as principal leads to the acquisition of ownership of an accessory item. In the Roman law the mixture of solid things (*commixtio*) or liquid ones (*confusio*) could be done by the will of the owner or by accident. When things became mixed with the owners' will, then a joint ownership relation was established, although created by separate items. In contrast, when the mixture was accidental, there was no joint ownership relation, but a way of ownership acquisition.

The method of acquiring property by connection and mixture is based on the principle that the owner of the land owns everything that is on or under the land's surface. According to Article 173 of the Civil Code, plants, buildings or any other item found on or under the land's surface belong to its owner, except when otherwise provided in this Code or other legal provisions. Thus, the legal presumption is in favor of the owner with two exceptions: a) when legal provisions stipulate that the rights do not belong to the landowner or b) when other people manage to prove the contrary of this presumption, i.e. what is on or under the land belongs to them, rather than the landowner. In the latter case, the law provides for the connection of the things of different owners into a single thing. This connection can occur between immovable items, between immovable and movable items and between movable items. Acquisition of property by connection and mixture of immovable with movable items is provided for in Articles 174 and 175 of the Civil Code. These two provisions specify two cases of ownership acquisition by connection and mixture of

movable with immovable items: i) use of movables by the landowner to build on his land and ii) use of movables by the landowner to build on others' land.

The landowner who has made construction, other works and planting with others' material, is obliged to pay their value, if separation and their return is requested and when this can be done without causing substantial damage to the buildings or plants.

When the separation of materials is possible and the owner acted in bad faith, he must compensate the owner of materials for the damage incurred. In the case when the landowner has used the immovable object of another owner to build on his own land, three criteria should be taken into account for the acquisition of ownership of the item: ● if the movable items can be separated from the newly created item without causing substantial damage to it, ● if the movable items can be separated without causing substantial damage to the item, the right of choice belongs to the owner of movables, ● if the landowner had been in bad faith or good faith. Even when the movable can be separated from the immovable object without causing substantial damage, the choice to take or leave it belongs to the owner of the moveable. If the latter decides to leave the movable to the owner of the immovable or when the movable cannot be separated from the immovable without causing substantial damage to the latter, the owner of the movable has the right to take the value of his item from the owner of the immovable item. These rules apply only when the owner of the immovable item is in good faith. If the owner of the immovable item is in bad faith, he must not only return the item or its value, but also compensate the owner of the moveable for the damage incurred when there is evidence of real damage caused by the connection of items.

When buildings, other works and planting were made by a third person with his own materials on the land of others, the relevant owner has the right to keep them or ask for the obligation of the one who has performed them to remove them at his own expense, and where appropriate to compensate the damage. When the landowner agrees to keep them, he has to pay the value of the materials and

labor or the increase of value to the property. The landowner cannot require the removal of the buildings and plantings when they are done with his knowledge or in good faith by a third party, and when six months have passed from the day the owner received notice of these constructions or planting.

When a building has been constructed in good faith on the other's land and its value is greater than the value of the land, the person who constructed the building can also be recognized as owner of the land by decision of the competent court. For the acquisition of ownership in cases when the owner of the moveable item builds on another's land, by law, the following criteria must be met: ► the right to choose belongs to the landowner, ► knowledge or lack of knowledge of the owner of the land for the construction done, ► excess of the six-month deadline from the date the landowner was made aware of the construction, ► good faith or bad faith of the person building on the land of another, ► value of the building and value of the land. Ownership of the movable shall be determined depending on these criteria.

Two essential elements that enable the acquisition of ownership of the person who has built on another's construction site are good faith and construction value. The person who builds on another's land can be in good faith only if the building has been constructed with the permission of the competent authorities, that is to say after having been granted the construction permit. For the owner of movable items to also acquire the ownership of land, the following requirements must be met according to the law: a) the owner of movable items has been in good faith, b) the value of the building is greater than the value of land, c) the person shall file a suit to the court to become the owner of the building and the land where it was built. Our Civil Code does not recognize the right of ownership of immovables as a right in itself, existing despite the real property right over the land on which the building was constructed. Thus, there cannot be two different owners, one of the land and the other of the building. As an exception to the presumption of landowner's ownership over everything built on it steadily and consistently, provided for in Article 173 of the Civil



Code, Article 175/4 of the Code provides the circumstances when the building owner can also be recognized as the owner of the land by court decision. The plaintiff has become the owner of the building in a legitimate manner and in good faith, and, under this provision, he also becomes the owner of the land on which the building is constructed, i.e., the building and land form, through a connection, as a way of property acquisition, a single immovable item, whose ownership is acquired by the building owner. In this case the method of the acquisition of ownership is connection, not sale.

Based on the formulation of Article 175 of the Civil Code and the content of this provision on the acquisition of ownership in cases when the owner of movables builds on another's land, the court, during the review, should take into account these legal requirements: (i) the right to choose is enjoyed by the landowner; (ii) knowledge or lack of knowledge of the land owner; (iii) the six-month deadline from the date that the landowner was notified of the construction; (iv) the good faith or bad faith of the person who builds on another's land, and (v) the value of the building (work) and that of the land. Depending on these criteria ownership over the new item will be determined, criteria which are required by law, either all at once, some of them, or just one of them. The first and second paragraph of this provision provides for the right of the landowner to make the choice about the new item. He can keep the new object or plants, or require the obligation of the person who has performed them to remove them at his own expense, and where appropriate to compensate the damage. In the third paragraph the right of the landowner to request removal of the built item by third parties is limited.

According to this paragraph the landowner cannot require the removal of the object built by another person with his materials on his land, if the following conditions exist simultaneously: (i) construction has been made with his knowledge (land owner); (ii) six months have passed from the day when the landowner was notified of the construction and (iii) when the person who constructed the building was in good faith, therefore, did not know or from the totality of

the circumstances could not know that he was building on another's land. If these three conditions exist simultaneously, the landowner is obliged to keep the new object under his ownership and shall pay to its owner the value of items used for the construction, as well as the value added to the land by the new building. The situation provided for in the fourth paragraph of this provision is different.

This paragraph provides for the possibility that the person who builds with his things not only becomes the owner of the new building, but also owner of the other's land. For this, two conditions must be met simultaneously: (i) the construction of the new item is done in good faith and (ii) the value of the new item is greater than that of the land. The second condition is verified by the court by specialists in the respective fields, while the first condition, that of good or bad faith faces legal problems. The law requires that the person who made the new building must have been in good faith when constructing the building. Thus, he did not know or because of the totality of circumstances could not know that he was building on another's land. The person who builds on another's land will be in good faith only when he constructs the building with the permission of the competent state authorities, with a construction permit. In all other cases, when a person builds with his own materials on the land of another without permission of the competent authority, it will be considered in bad faith because, despite the fact that he may have not known that he was building on another's land, from the totality of the circumstances he had to know that he was building on another's land. Good faith pursuant to Article 175 of the Civil Code does not relate to the existence of good faith or bad faith as in cases of possession provided by Article 306 of the Civil Code.

Good faith or bad faith, in the meaning of Article 175 of the Civil Code, has to do with the legal relationship existing between the person who, with his own materials, creates a new item and ownership of the land on which the building is constructed. On the other hand, the occupation of another's land by the new construction, as a fact that constitutes possession in the meaning of Article 304 of

the same Code, can serve as a cause/ motive for acquiring ownership by winner prescription, when the legal conditions for the acquisition of ownership are met in this way, but not for the acquisition of ownership through connection and mixture, for the presumption of good faith. Thus, only in case the third person has received a regular construction permit and at the time of entry into force of the law he had built the foundations at the quota specified by the laws, the land will be considered occupied, without being restituted to the former owner. In no other case, neither the specific law nor relevant directives consider the land occupied. Regarding the issue of the good faith claimed by the building party, it should use all opportunities to contact the competent authorities and receive information about who owns the land and who possessed real rights over it.

The law with the phrase ‘or was obliged to know’ has wanted to assign the holders even the consequences of his negligence at the moment when he gained possession of the item. Possession is in bad faith when the possessor who is not the owner was aware of the problems of the title at the time of acquisition of possession, that is to say he knew or was obliged to know that his possession was without a legal cause (title). In case the person claiming good faith has known the invalidity of the legal action or the fact that the transferor was not the owner, then he is not in good faith. In this regard, to determine whether the possessor was in good faith, his subjective side is analyzed, referring to minimal care and capacity of an average man. In this case, it should be noted that the provision of the sales manner of immoveable items is clear, that it must be notarized and then registered. Failure to carry out this legal action under the legal directive and it is proved that the plaintiff has not shown due diligence, or that he has enough legal knowledge to assess the importance of this legal moment, then the unlawful possession is transformed into bad faith.

As Article 175/4 of the Civil Code has provided the existence of good faith as a fundamental condition, this condition is not fulfilled even if the party that builds on another’s land is familiar

with the location and boundaries of the property and has pledged that the construction it would do would respect the borders of the respective properties and would therefore not infringe or occupy the land of the other party. Likewise, we are not in a situation of good faith when, by regulations issued by the competent authorities supervising the construction work, the constructing party was made aware of the fact that it violated the conditions of the construction permit, has increased the volume of the allowed construction and over the differences between the surface of the approved project and the surface of the approved site (the latter is smaller). Therefore, the owner of the building has been in bad faith and, consequently, he cannot benefit from the provisions of Article 175/4 of the Civil Code.

The element of good faith does not refer to the good faith of the owner of the site in relation to the person or entity that has made the construction, but volutive condition of the builder of the object in relation to the owner of the land. In assessing whether the construction is carried out in good faith, it is important that it is carried out in conformity with the relevant construction permit, thus being a completely legal construction. In addition, a comprehensive analysis of the constructing plaintiff's conduct in relation to the defendant owner, the fact that the plaintiff in terms of an agreement, although not formal, with the defendant for alienation of land, has proceeded with the payment of the value of the land with the intention of purchasing it and this amount has been accepted by the defendant, without ever questioning the purpose of this payment. These circumstances identify the good faith of the builder and the existence of full knowledge of the defendant of the purpose of the transfer of the above amount to his account. In this way, both conditions specified in Article 175/4 of the Civil Code on the acquisition of ownership by connection and mixture is cumulatively fulfilled.

A crucial element for this way of acquiring ownership is the construction value, which must be greater than the value of the land upon which it is built. Regarding the value of the thing built, this is an essential component because the ratio between the construction

value and the land value determines whether the ownership remains with the owner of the site or the owner of the building, despite the fact that builder may have been in good faith. When, in good faith, a building has been constructed on another's land and its value is greater than the value of the land, the person who constructed the building can also be recognized as owner of the land, by decision of the competent court. This condition of the acquisition of ownership by connection and mixture is verified by the court by competent experts who, based on market data and the real value of the land and building, estimate the value of each of them. This is a condition of objective nature and is easily verifiable.

By systematically and teleologically reading and interpreting the provisions of the Civil Code which provide for the acquisition of ownership by connection and mixture, it is clearly evident that it is usually the land owner who acquires ownership of everything that is on its surface, but having to pay for the value of materials to the owner of the building. The only case that is an exception to the general rule is the provision of Article 175/4 of the Civil Code, which provides for the acquisition of ownership of the building and the land beneath by the owner of the building when the requirements set forth by this provision are met.

## **RECOMMENDATIONS:**

1. Ownership acquisition by connection and mixture dictates and obliges two conditions to be met simultaneously: (i) the construction of the new item is done in good faith and (ii) the value of the new item is greater than that of the land. As the second condition is verified by the court through specialists and experts in the respective fields, the first condition of good or bad faith faces legal problems to be proved.

2. As per these elements and based on Article 175 of the Civil Code, during the review, The Court should strongly consider the following legal requirements: (i) the right to choose is enjoyed by the landowner; (ii) knowledge or lack of knowledge of the land owner;

(iii) the six-month deadline from the date that the landowner was notified of the construction; (iv) the good faith or bad faith of the person who builds on another's land, and (v) the value of the building (work) and that of the land.

## **Bibliography**

1. Civil Code 1994
2. Law no. 03/L-154 'On property and other real rights ' of Kosovo.
3. Private law, Francesco Galgano, Tirana, 2003
4. E drejta Romake, E drejta Reale-Sendore II, Prof Dr. A. Bilalli, Prof. Ass B. Bahtiri
5. E drejta civile II,(Pronësia) A. Nuni, L. Hasneziri, Tirana, 2010
6. E drejta e pronesisë e R. P. të Shqipërisë, Prof. A. Nathanaili, Tirana 1968
7. Decision no. 596 of the High Court Civil College, dated 22.12.2011
8. Decision no. 632 of the High Court Civil College, dated 04.12.2014
9. Decision no. 152 of the High Court Civil College, dated 20.01.2014
10. Decision no. 189 of the High Court Civil College, dated 21.04.2010
11. Decision no. 91 of the High Court Civil College, dated 21.02.2012
12. Decision no. 243 dated 07.05.2015 of the High Court Civil College
13. Decision no. 115 dated 26.02.2015 of the High Court Civil College
14. Decision no. 406, dated 05.04.2007 of Tirana Court of Appeal
15. Decision no. 889, dated 13.04.2012 of Tirana Court of Appeal
16. Decision no. 480 dated 01.11.2007 of Shkoder Court of Appeal

17. Decision no. 59, dated 14.02.2007 of Shkoder Court of Appeal
18. Decision no. 7713, dated 27.12.2005 of Tirana District Court
19. Decision no. 854, dated 10.02.2011 of Tirana District Court
20. Decision no. 62-2011-342 (239) of Fier District Court
21. Decision no. 1257 dated 04.06.2007 of Shkoder District Court
22. Decision no. 338, dated 11.07.2006 of Lezhë District Court.

# **SIGURIA KIBERNETIKE DHE ZHVILLIMI I QËNDRUESHËM**

**Enea Buza, Ergi Buza**

## **Përmbledhje**

Bota sot është më shumë e informuar dhe shkëmben informacion si kurrë më parë. Me gjithë këto avantazhe dhe komunikime vazhdimisht në rritje ekziston rreziku i vjedhjeve, falsifikimeve dhe abuzimeve. Ndërhyrjet në rrjetet kompjuterike janë organizuar në mënyrë të atillë që është e vështirë të qartësosh kufijtë midis grupeve të ndryshme.

Shoqëria shqiptare po bëhet gjithnjë më shumë e varur nga kjo teknologji duke e konsideruar atë si një oaz për qytetarët, biznesin, ushtrinë dhe qeveritë. Përhapja e përdorimit të “Internetit” dhe “Teknologjisë së Informacionit” krijoi mundësinë për përhapjen në shkallë të gjërë të informacionit pa kufi, i cili u shoqërua me probleme të sigurisë së tij. Kërcënimet kibernetike janë rritur shumë dhe shfaqen në forma nga më të ndryshmet duke prekur jo vetëm bizneset, zhvillimin ekonomik, politikat globale por edhe gjeopolitikën, sigurinë kombëtare dhe ndërkombëtare. Drejtuesit e biznesit, ndërmarjet dhe sidomos bordet ekzekutive janë epiqendrat e kësaj stuhie. Bazuar në studimet e realizuara vetëm disa kompani kanë marrë masa për mbrojtjen e të dhënave personale duke investuar direkt për programet mbrojtëse dhe për zgjerimin e gamës së sigurisë kompjuterike.

Ky studim ka si qëllim evidentimin: (1) organizimin dhe ndërgjegjësimit publik në nivel kombëtar bazuar kryesisht në sfidat e hasura gjatë eksperiencave në lidhje me sigurinë kibernetike; (2) rolin e sigurisë kibernetike në zhvillimin e qëndrueshëm; (3) identifikimin



e një varg praktikash, politikash dhe iniciativash për ndërtimin e një kulture kombëtare të sigurisë kibernetike; si dhe (4) gjetjet aktuale të mundësive për një përgjigje globale ndaj këtyre krimeve.

Në konkluzionet e studimit theksohet domosdoshmëria e partneritetit midis vendeve të zhvilluara dhe vendeve në zhvillim që mundësia dhe hapësira për të zhvilluar aktivitetin kriminal të ulet dhe të mos krijojë një parajsë për krimet dhe kriminelet kibernetikë. Vendet në zhvillim duhet të rrisin masat parandaluese duke përfunduar ligjet kibernetike dhe investimet për paisje për mbrojtjen ndaj sulmeve të tilla.

**Fjalë kyçe:** kibernetikë, mundësi, i qëndrueshëm, siguri, zhvillim.

## **Diskutim**

Koncepti i zhvillimit ekonomik të qëndrueshëm dhe krimit kibernetik është një koncept i që ka të bëjë me parandalimin e krimit. Argumenti se një vend i “sigurt” dhe “i qëndrueshëm” duhet të ketë imazhin e një vendi ku sundon rregulli dhe ligji si dhe siguria ndaj kërcënimeve kibernetike ndaj personit dhe institucioneve. Interneti është kthyer në një mjet informacioni dhe komunikimi i cili prek jetët e të gjithë njerëzve. Padyshim nuk kemi si qëllim të minojmë anët pozitive dhe përfitimet nga interneti por të tregojmë anën anonime të këtij fenomeni në lidhje me favorizimin dhe përfshirjen e shkelësve të ligjit në veprat kriminale kibernetike që padyshim frenojnë zhvillimin e qëndrueshëm dhe çenojnë jetën e qytetarëve.

Planifikuesit dhe specialistët e teknologjisë së informacionit janë të ndërgjegjësuar se zhvillimi i qëndrueshëm është i pandarë nga siguria ekonomike dhe ndërhyrjet ilegale në banka dhe në llogari financiare pengojnë ekonominë dhe rrisin shkallën e riskut të një dështimi ekonomik të një shteti. Roli i specialistëve në fushën e IT-së dhe i ekonomistëve është tepër i rëndësishëm për një zhvillim të qëndrueshëm. Në njërin anë imazhi i hakerave si individë dhe i hakerave kolektiv përbëjnë numrin më të madh të krimeve

kibernetike. Në anën tjetër zhvillimi i qëndrueshëm ekonomik përbën sfidën e zhvillimeve në kohën tonë. Në këtë artikull do të trajtojmë variantet e organizimit të krimit kibernetik. Në artikull shtrohet pyetja: “Janë përfshirë shtetet në krimet kibernetike?” Do të ishte një gabim dhe konkuzion jo i saktë nëse themi që shtetet nuk përfshihen në aktivitete kriminale të kësaj natyre.

Nëse i referohemi të dhënave historike si në kohë paqeje dhe në konflikte të armatosura analizat tregojnë se ndërhyrjet kompjuterike shtetërore janë shumë evidente dhe përbëjnë kështu një kërcënim konkret për sigurinë kombëtare dhe zhvillimin e qëndrueshëm ekonomik. Shëmbuj të tillë ka plot si, ndërhyrja ruse në të gjithë sistemin kompjuterik shtetëror të Estonisë dhe disa vendeve të tjera duke paralizuar të gjithë funksionimin ekonomik dhe bankar të tyre duke u bërë kështu të parët për hartimin e ligjeve të rrepta në lidhje me këto probleme. Evropa e Bashkuar u gjend përpara këtij fakti e pa përgatitur dhe pa sisteme dhe struktura ligjore të plota për natyrën e këtyre krimeve. Një grup të rinjsh kanë mundur të çaktivizojnë sistemet e kontrollit të trafikut ajror duke shkaktuar një kolaps ajror, disa të tjerë kanë ndërhyrë në të dhënat e bursës. Disa qeveri si Koreja e Veriut, Irani, ISIS, Kina, Nigeria janë të përfshira në disa krime kibernetike dhe kanë kërkuar ndihmë tek kriminelët kibernetikë që për fat të keq janë specialistë të aftë të IT.

Qeveritë, agjensitë përkatëse, studiusit si dhe industria e mbrojtjes kibernetike pretendojnë se krimet e grupeve të organizuara janë krime “konvencionale” dhe sipas tyre operojnë kryesisht në krime digjitale, por të dhënat epike tregojnë se kriminelët që veprojnë on-line veprojnë me anë të rrjeteve sociale dhe jo në organizata të strukturura (Décary-Héju & Dupont, 2012).

Në vitet e fundit disa qeveri po përdorin teknologjinë e internetit për të kryer krime. Lloje dhe forma të ndryshme të krimeve ekonomike janë organizuar nga struktura kriminale kibernetike sipas tipologjisë të prezantur nga McGuire (2012). Disa theksojnë se sulmet kibernetike ndaj objekteve të pasurimit të uraniumit (Sanger, 2012) mund të mos përbëjnë shkelje të ligjit dhe për disa shtete të tjera

janë veprime ilegale me ndikim direkt në stabilitetin mikro - makro ekonomik.

### **Krimet Kibernetike në Ekonomi**

Krimet kibernetike në ekonomi ndahen në krime ekonomike të përgjithëshme të çdo sektori të ekonomisë dhe krimet ekonomike të sektorëve të veçantë. Krimet ekonomike të përgjithëshme kanë të bëjnë me ndërhyrjet kibernetike në tregje, në prishjen e të dhënave ekonomike, falsifikimin e raporteve financiare, deformimin e aktiviteteve private, vjedhjet dhe në transfertat bankare etj.

Krimet ekonomike në sektorin specifik ekonomik përfshijnë: (1) krimet në industri; (2) krimet on line në lidhje me mashtrimin e konsumatorëve; (3) krimet që dhunojnë sigurinë ekonomike; (4) krimet e komunikacionit dhe në falsifikimi i biletave on line etj.

### **Qëndrueshmëria Ekonomike dhe Krimi Kibernetik**

Çfarë janë krimet kibernetike? Është shumë e rëndësishme për të përcaktuar krimet kibernetike të cilat janë krime të kryera në internet dhe përdorin e kompjuterin për viktimin e paracaktuar në vjeljen e informacionit në lidhje me biznesin, në vjedhjen e identitetit dhe llogarive bankare. Përkufizimi i përgjithshëm i qëndrueshërisë ekonomike është aftësia e ekonomisë për të mbështetur nivelin ekonomik të prodhimit. Por si e përkufizojmë ne nivelin e prodhimit? Cili është ndikimi i krimit kibernetik në ekonomi? Kombet e përcaktojnë në GDP (Gross Domestic Product). Në vitin 2016 GDP e Evropës së Bashkuar ishte \$16.518 trilion\$, GDP e Shteteve të Bashkuara të Amerikës ishte 15.562 trilion \$ dhe GDP e Kinës ishte 11,064,664.79 trillion\$.

Vlerësimi i humbjeve vjetore për arsye të krimit ekonomik kap shifrën nga disa miliarda në disa qindra miliarda, një numër kompanish i fshehin humbjet ndërsa disa të tjerë nuk e dinë as vetë se çfarë kanë humbur. Duhet të theksohet se humbjet e pronësisë intelektuale janë të vështira për t'u vlerësuar. Sipas disa vlerësimeve të bazuara në hulumtime të ndryshme tregojnë se problemi kryesor është

mbrojtja e të dhënave nga ndërhyrjet në internet. Këto probleme janë çështje të hapura dhe të diskutueshme jo vetëm për natyrën e krimin kibernetik por edhe për shkallën e ndikimit të tyre në stabilitetin ekonomik. Shtrohet pyetja se cilët janë faktorët që duhet të merren në konsideratë për vlerësimin e humbjeve ekonomike nga aktiviteti i krimin kibernetik?

Ne mund ta klasifikojmë aktivitetin kibernetik kriminal në gjashtë çështje ekonomike:

- 1• Humbje të pronësisë intelektuale dhe të informacionit konfidencial të biznesit;
- 2• Krime kibernetike që i kushtojnë botës me qindra miliona dollarë në vit;
- 3• Humbje të informacionit të rëndësishëm dhe manipulimet në bursë;
- 4• Reduktimin e mundësive, humbjen e vendeve të punës dhe uljen e besimit për aktivitetet online;
- 5• Rritjen e kostos për programet e mbrojtjes së rrjeteve, sigurimeve, dhe riparimin e sulmeve kibernetike;
- 6• Reputacionin e dëmtuar të asaj kompanie ku është realizuar ndërhyrja nga kriminelet kibernetikë;

Nëse llogarisim dëmet financiare të krimeve të lartë përmendura së bashku me krimet e spiunazhit ekonomik global shifra arrin në qindra mijëra dollarë. Sipas të dhënave të Bankës Botërore të vitit 2011, GDP botërore ishte 70 trilion dollarë dhe humbja e të ardhurave ishte 400 miliard dollarë dhe natyrisht këto shifra lënë shteg për diskutime në lidhje me dëmet financiare që i shkatohen viktimave për shkak të: (a) krimeve kibernetike, dhe (b) sipunazhit kibernetik.

Një ekonomist i shquar shtron pyetjen “Mund të quhet gabim nëse e rrumbullakosim humbjen në 14 miliard dollarë?” Analogjia na ndihmon në këtë rast për të përcaktuar kostot e veprave kriminale të aktivitetit kibernetik. Mund të përdorim disa analogji ku kostoja është e identifikuar për të treguar qëllimin e problemit dhe lejon përcaktimin e kostos tavan për të krahasuar humbjet ekonomike të shkaktuara nga aktivitetet ilegale të krimeve të veçanta.

### **Dëmet Ekonomike nga Krimet Kibernetike**

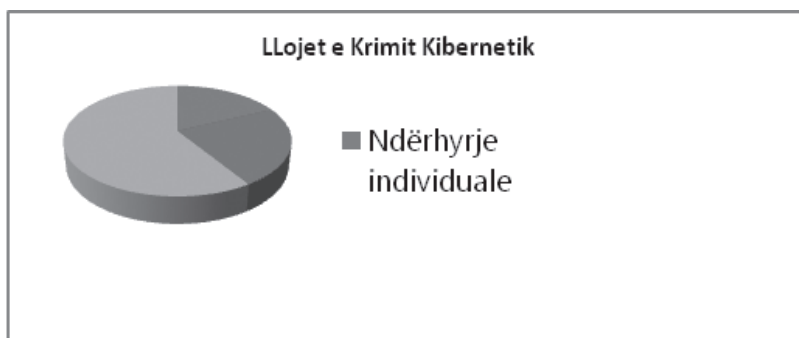
Interneti dhe teknologjia janë të lidhura ngushtë dhe kordinohen në mënyrë perfekte me njëri tjetrin jo vetëm brënda vendit por edhe me vendet e ndryshme të botës. Nxjerja e të dhënave nga kompjuterat e kompanive dhe gjensive shtetërore është kthyer tashmë në një biznes të madh. Shuma e humbjeve pa dyshim është një diskutim tepër i nxehtë në ditët tona dhe mund të konsiderohet si një “tjetërsim i pasurisë në një histori njerëzore” thekson një zyrtar i lartë amerikan.

Sipas studimeve të kohëve të fundit kërcënimet kibernetike janë rritur në mënyrë drastike duke ndikuar në jetët e 431 milion adoleshentëve me 14 viktima në 1 sekondë dhe me 1 milion viktima të krimit kibernetik në ditë. Krimet kibernetike janë bërë tashmë një biznes që ka kapur shifrën në trilionat dollarë në vit në sajë të falsifikimeve, mashtrimeve, vjedhjeve të identiteteve, të së drejtës së autorit duke i shkaktuar dëme kolosale bizneseve, agjensive shtetërore dhe qeverive të çdo vendi. Krimet kibernetike ndikojnë direkt në qëndrueshmërinë ekonomike. Bankat dhe institucionet financiare janë objektivi i disa krimineleve kibernetikë të cilët i kanë shkaktuar qindra mijëra dollarë humbje në vit. Humbje të tilla mund të jenë kosto biznesi dhe konsiderohen risk i kompanisë, shkatërrojnë konkurrencën dhe minojnë zhvillimin e teknologjisë.

Shtrojmë pyetjen: Nëse nuk do të ekzistonte interneti do të kishin ndodhur këto krime? Ka dy vlerësime në lidhje me pyetjen e lart përmëndur. Së pari, duhet të vlerësojmë humbjen “neto” që konsiderohet si e rëndësishme për vlerësimin e impaktit në prishjen e shërbimit. Mendohet se nëse një dyqan në Amerikë mund të

humbasë brënda ditës 10.000 dollarë nga vjedhja, konsumatori mund të shkoj në një dyqan tjetër dhe humbja ekonomike mund të jetë shumë më e vogël. Së dyti, në humbjet neto marrim vlerat e tregut dhe jo vlerat e viktimve. Një kompani mund të harxhoj miliarda për studimin e kësaj çështje duke shpresuar se këto shpenzime financiare mund të rikthehen. Sipas statistikave të Shteteve të Bashkuara humbjet financiare kapin shifrën e 100 miliardave dollarë në një vit ndërsa kostoja e krimeve kibernetike, sipas një organizate të sigurisë kibernetike në Gjermani së bashku me kostot e humbjeve të shkaktuara nga pronësia intelektuale kapin shifrën e 24 miliard dollarëve.

Krimi kibernetik mund të ndahet në dy kategori: 1) grupi parë përfshin viruse, kode, spam, dhe krimet kompjuterike; 2) grupi i dytë përfshin vjedhje të identitetit (më i zakonshmi në internet), mashtrimet në internet, kërcënimet hakmarrëse, ngacmimet seksuale, trafikimi i drogës, terrorizmi, e drejta e autorit, pornografitë e fëmijëve, ngacmimet seksuale dhe vjedhjet e blerjeve on-line. Theksojmë se krimet nuk mund të ndëshkohen on-line por vetëm mund të identifikohen dhe kriminelët duhet të merren fizikisht për t'u ndëshkuar.



Kështu, një grup i një krimi të organizuar kibernetik me kriminelë profesionist të IT-së mund të strukturohet si një mafie tradicionale, por ekzistojnë edhe raste me grupe kriminale që veprojnë me afate me kohë të shkurtër që kryejnë krime specifike ndaj një individëve ose ndaj grupeve të caktuara.

## **Tendencat e të ardhmes**

Tendencat e krimeve në të ardhmen do të jetë kryesisht në përfshirjen e kriminelëve ose e grupeve kriminale kibernetike në sistemet kompjuterike të qeverisë, kompanive ose institucioneve financiare etj. Kjo padyshim çon në prishjen e paisjeve të sistemeve kompjuterike duke shkaktuar edhe humbjen e të dhënave. Meqënëse komunikimi realizohet më lehtë via internet, organizatat kriminale gjejnë shtigjet e bashkëpunimit me shpejtësi dhe organizojnë një sulm të sofistikuar dhe shkatërrues. Ekziston frika se për shkak të shkallës së shtrirjes të shkëmbimeve të fondeve edhe trafikimi i njerëzve mund të realizohet më me lehtësi. Interneti po përdoret nga kriminelet edhe për pastrimin e parave dhe është mediumi nëpërmjet të cilit realizohen shkëmbimet tregtare ndërkombëtare, blerjet, pagesat dhe transfertat bankare. Kumari on-line krijon mundësinë për transfertat e parave jashtë në ato vende të ashtuquajtura parajsa fiskale.

Rekrutimi i agjensive kriminale nëpërmjet internetit do të jetë më i lehtë se më parë, mesazhet me përmbajtje sekrete mund të tranferohen me lehtësi dhe pa krijuar dyshime. Rrjetet sociale inxhinierike mund të jenë objekt i sulmeve kibernetike që kanë si objektiv transferimin e teknologjisë dhe përvetësimin e dijeve njerëzore në mënyrë ilegale. Shumë organizata i përdorin mediat sociale edhe si strategji për marketingun, disa të tjera lejonë disa organizatat që të mbikqyrin dhe monitorojnë aktivitetet e rrjeteve natyrisht pa harruar të drejtat e njeriut. Ato që mund të bëjnë shkelësit e ligjit mund të realizohen edhe nga organizatat të kriminale të cilat janë një hap përpara në teknologji.

## **Konkluzione dhe rekomandime**

Rekomandohet që organet sigurisë në vend të organizojnë trainime për të rritur shkallën e ndërgjegjësimit për procedurat specifike të sigurisë, planifikimet mbrojtëse dhe pamjet ilustruese me postera në laboratorë dhe ambiente të ndryshme dhe duhet të jenë më shumë proaktive dhe jo kundërshtuese. Këto mënyra konsiderohen si më efikase për të ndërgjegjësuar dhe mbajtur të kualifikuar she vigjilent

specialistët e IT-së. Trainimi duhet të organizohet herë pas here me specialistët e rinj dhe në ato raste kur kemi aplikime të teknologjisë së re.

## **Bibliografi**

1. American Association of Retried Persons, Findings from a Baseline Omnibus Survey on Telemarketing Solicitation. Washington, DC: AARP, 1996.
2. Applications (IJERA) ISSN: 2248-9622 www.ijera.com Vol. 2, Issue 2, Mar-Apr 2012, pp.202-209 209
3. Bowen, Mace (2009), Computer Crime, Available at: <http://www.guru.net>
4. Bass, Roland and Lois Hoeffler, Telephone Based Fraud: A Survey of the American Public. New York: Louis Harris and Associates, 1992.
5. CAPEC (2010), CAPEC-117: Data Interception Attacks, <http://capec.mitre.org/data/definitions/117.html>.
6. Oracle (2003), Security Overviews, Available at: [http://docs.oracle.com/cd/B13789\\_01/network.101/b10777/overview.html](http://docs.oracle.com/cd/B13789_01/network.101/b10777/overview.html).
7. Computer Hope (2012), Data Theft, Available at: <http://www.computerhope.com/jargon/d/datathef.htm>
8. Costanza, Robert (ed.). 1991. Ecological Economics: The Science and Management of Sustainability. New York: Columbia University Press.
9. Costanza, Robert, and others. 1997. The Value of the World's Ecosystem Services and Natural
10. Capital. Nature 387:253–60
11. Daly, Herman E. 1990. Toward Some Operational Principles of Sustainable Development.
12. Economics 2 (1):1–6.
13. Daly, Herman E., and John B. Cobb. 1989. For the Common



- Good: Redirecting the Economy toward Community, the Environment, and a Sustainable Future. Boston, MA: Beacon.
14. Dasgupta, Partha. 1995. Optimal Development and the Idea of Net National Product. In *The*
  15. *Economics of Sustainable Development*, edited by I. Goldin and L. A. Winters. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
  16. DSL Reports (2011), Network Sabotage, Available at: <http://www.dslreports.com/forum/r26182468-Network-Sabotage-or-incompetent-managers-trying-to>
  17. Farmer, Michael C., and Alan Randall. 1998. The Rationality of a Safe Minimum Standard. *Land Economics* 74 (3):287–302.
  19. Farmer, Michael C., and Alan Randall. 1997. Policies for Sustainability: Lessons from an
  20. Overlapping Generations Model. *Land Economics* 73 (4):608–22.
  21. IMDb (2012), Unauthorized Attacks, Available at: <http://www.imdb.com/title/tt0373414>
  22. Hazlewood, Sara. “Tech Firms Watching Trade Secret Trials,” *Business Journal Serving San Jose & Silicon Valley*, May 14, 1999, 17:2, p. 7.
  23. Hemraj Saini, Yerra Shankar Rao, T.C.Panda / *International Journal of Engineering Research*
  24. Linda Rosencrance, “News-Early” section, *ComputerWorld*, July 24, 2000, p. 20.
  25. Rebovich, Donald et. al. *The National Public Survey on White Collar Crime*. Morgantown, WV; National White Collar Crime Center, 2000.
  26. “Warrants for Online Data Soar,” *USA Today*, July 28, 2000, p. 1A
  27. [www.senate.gov/thompson/pr012600.html](http://www.senate.gov/thompson/pr012600.html) (August 3, 2000)
  28. [www.nationalfraud.com](http://www.nationalfraud.com) (August 3, 2015)

# **NJË VËSHTRIM MBI STANDARTET MË TË KËRKUARA NDËRKOMBËTARE ISO**

**Enriko Ceko**

## **PËRMBLEDHJE**

Qëllimi im për realizimin e këtij studimi është paraqitja e disa prej standardeve më të rëndësishme ISO, që janë më të kërkuarat për çertifikim nga ana e subjekteve publike dhe private në botë dhe në Shqipëri dhe pasqyrimi i rëndësisë së tyre. Këto standarde kanë të bëjnë më së shumti me cilësinë dhe manaxhimin e saj. Cilësia e produkteve dhe e shërbimeve i referohet perceptimit të shkallës në të cilën produktet apo shërbimet arrijnë pritshmërinë e klientëve. Cilësia nuk ka kuptim të përcaktuar nëse nuk lidhet me një apo disa funksione specifike dhe për këtë na shërben manaxhimi i cilësisë, që përbëhet nga një grup mjetesh, teknikash, rrugësh, metodash të caktuara që aplikohen nga njerëzit në një organizatë, që, duke përdorur burime të caktuara, të arrijnë të prodhojnë me cilësi produkte dhe shërbime të caktuara, që kanë të mishëruara në vehteve karakteristika të caktuara të cilat në fakt përbëjnë vetë cilësinë e produktit apo shërbimit, por janë të tëra aktivitetet e funksionit tërësor të manaxhimit që përcaktojnë politikën e cilësisë, objektivat dhe përgjegjësitë dhe i implementojnë ato nëpërmjet planifikimit të cilësisë, kontrollit të cilësisë, sigurimit të cilësisë dhe përmirësimit të cilësisë me sistemin e manaxhimit të cilësisë.

Për të patur manaxhim cilësie shërben sistemi i manaxhimit të cilësisë, që ka të bëjë me strukturën organizative, procedurat, proceset dhe burimet e nevojshme për të implementuar manaxhimin e cilësisë, sistem që përfshin sistemin e personelit, sigurisë në punë, mjedisit, sigurisë humane, prodhimit, financiar, informacionit, zhvillimit, prokurimeve, etj.

Për aplikimin e sistemeve të manaxhimit të cilësisë funksionojnë organizma në nivel kombëtar dhe ndërkombëtar. I.S.O. është një federatë botërore e organizmave kombëtare të standartizimit. Puna për përgatitjen e standarteve ndërkombëtare zakonisht kryhet nga ana komiteteve teknike. Çdo organizëm anëtar që është i interesuar për një temë për të cilën është krijuar një komitet teknik, ka të drejtë të përfaqësohet në atë komitet. Në punët e ISO marrin pjesë organizata ndërkombëtare, shtetërore dhe jo shtetërore që janë në lidhje me ISO. Standartet ndërkombëtare përgatiten në përputhje me rregullat e dhëna në direktivat e ISO.

Rruga e ndjekur për realizimin e studimit ka qenë krijimi i idesë për studimin, grumbullimi i materialeve dhe leximi i tyre dhe më pas seleksionimi i materialeve të përshtatshme për realizimin e draftit të parë të studimit. Më tej ky draft fillestar është rishikuar disa herë dhe është shkruar varianti përfundimtar. Më tej kam nxjerrë konkluzionet dhe rekomandimet.

Rekomandimi kryesor është se në Shqipëri ka një problematikë shumë të gjerë në lidhje me aplikimin e Standardeve ISO, që ndikojnë shumë në bërjen e biznesit dhe përmirësimin e cilësisë së jetës.

**Fjalë kyç:** Cilësia, Standartet ISO, Sistemet e Manaxhimit të Cilësisë, Organizata Ndërkombëtare e Cilësisë, etj

## **DISKUTIM**

### **KONCEPTI I CILËSISË**

Cilësia e produkteve dhe e shërbimeve i referohet perceptimit të shkallës në të cilën produktet apo shërbimet arrijnë pritshmërinë e klientëve. Cilësia nuk ka kuptim të përcaktuar nëse nuk lidhet me një apo disa funksione specifike. Cilësia është diçka perceptuale, e kushtëzuar dhe një atribut subjektiv. Kjo është edhe arsyeja që në sistemin e standarteve ndërkombëtare ISO, dhe specifikisht në ISO 9000, cilësia përcaktohet si shkalla në të cilën një grup

karakteristikash të produkteve dhe shërbimeve plotësojnë kërkesat e klientit. Ky standard e koncepton cilësinë si nevojë apo pritshmëri. Përkufizimi i Shoqatës Amerikane të Cilësisë e përcakton këtë koncept si “një grup karakteristikash të produktit apo shërbimit që kanë aftësinë për të plotësuar nevojat e klientëve.” Pra, produkte dhe shërbime pa mangësi.

Deming, një nga themeluesit e shkencës së Manaxhimit total të cilësisë thoshte: “Kostot duhet të shkojnë poshtë dhe produktiviteti duhet të shkojë lart, duke përmirësuar cilësinë nëpërmjet një manaxhimi më të mirë të dizenjimit, testimit dhe përmirësimit të proceseve të realizimit të produkteve dhe shërbimeve”

Peter Drucker, vazhdues i punës së Demingut dhe një nga personat që ka dhënë më shumë për disiplinën e marketingut thoshte: “Cilësia nuk është ajo që prodhuesit vendosin në produkt apo shërbim, por ajo që klientët marrin dhe janë të gatshëm të paguajnë.”

Plotësimi sa më mirë i nevojave dhe dëshirave të klientëve: kjo është substanca dhe esenca e cilësisë.

## **SISTEMET E MANAXHIMIT TË CILËSISË**

- Karakteristikat e cilësisë totale
- Manaxhimi i cilësisë
- Sistemet e manaxhimit të cilësisë
- Manaxhimi i firmës

Karakteristikat e cilësisë totale janë:

- Bazuar në strategji – cilësia totale është pjesë e vizionit, misionit dhe objektivave të firmës
- Fokusi tek klienti – klienti në qendër të vëmendjes
- Lidhje e fortë me karakteristikat e produktit apo shërbimit – të cilat janë ato që kërkon klienti
- Kuadër shkencor për zgjidhje problemesh – aplikim i mjeteve dhe teknikave të zgjidhjes së problemeve

- Përkushtim afatgjatë – cilësia është udhëtim dhe jo destinacion
- Punë në grup – për përcaktimin e objektivave dhe proceseve të përmirësimit të cilësisë
- Proces përmirësimi i vazhdueshëm – arritja e cilësisë nuk mbaron asnjëherë
- Edukim dhe trainim – i punonjësve për të arritur cilësinë totale
- Liri nëpërmjet kontrollit – për të shprehur pikëpamje dhe kryer veprime në lidhje me përmirësimin e cilësisë
- Unitet qëllimi – mbështetur në objektivat e organizatës
- Përfshirje dhe fuqizim punonjësish – nëpërmjet kompetencave dhe manaxhimit të cilësisë

Manaxhimi i cilësisë – një grup mjetes, teknikash, rrugësh, metodash të caktuara që aplikohen nga njerëzit në një organizatë, që, duke përdorur burime të caktuara, të arrijnë të prodhojnë me cilësi produkte dhe shërbime të caktuara, që kanë të mishëruara në vehtvehte karakteristika të caktuara të cilat në fakt përbëjnë vetë cilësinë e produktit apo shërbimit.

Sipas përkufizimit të ISO, Manaxhim Cilësie janë “të tëra aktivitetet e funksionit tërësor të manaxhimit që përcaktojnë politikën e cilësisë, objektivat dhe përgjegjësitë dhe i implementojnë ato nëpërmjet planifikimit të cilësisë, kontrollit të cilësisë, sigurimit të cilësisë dhe përmirësimit të cilësisë me sistemin e manaxhimit të cilësisë.”

Sistemi i manaxhimit të cilësisë – “struktura organizative, procedurat, proceset dhe burimet e nevojshme për të implementuar manaxhimin e cilësisë. Në një organizatë sistemi i manaxhimit të cilësisë ndikon në tërë aspektet e biznesit, sepse çdo sistem, proces, veprimtari dhe / apo detyrë ka potencialin që të krijojë gabime dhe difekte“ – thoshte Harrington, një nga mjeshtrat e kohëve moderne të cilësisë. Sistemi i manaxhimit të cilësisë përfshin sistemin e personelit, sigurisë në punë, mjedisit, sigurisë humane, prodhimit, financiar, informacionit, zhvillimit, prokurimeve, etj.

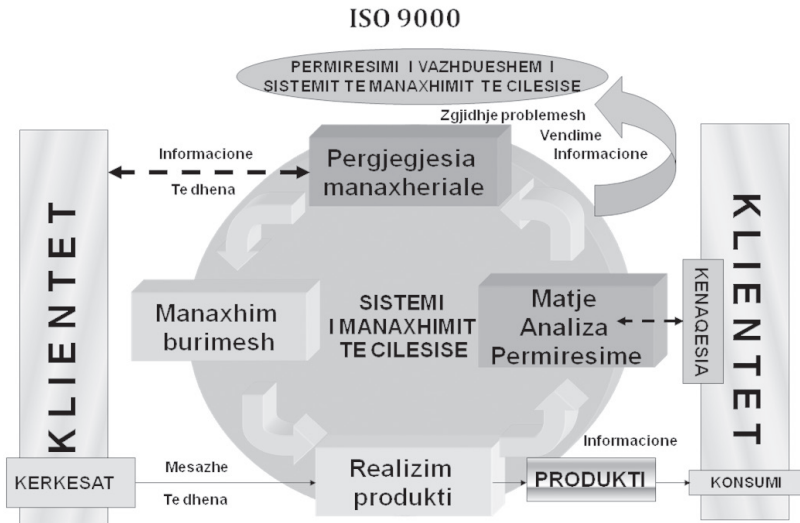


Figura 1. Skema e lidhjes së principeve të manaxhimit të cilësisë dhe fokusi i ISO 9000

Manaxhimi i firmës përfshin:

- Manaxhim produkti
- Manaxhim projekti
- Manaxhim personeli
- Manaxhim pajisjesh
- Manaxhim teknologjie
- Manaxhim furnitoresh
- Manaxhim klientësh
- Manaxhim financiar
- Manaxhim strategjik
- Manaxhim strategjik të marketingut
- Manaxhim operacional
- Manaxhim kostosh,

- Manaxhim lëndësh të para
- Manaxhim reklame
- Manaxhim brandi
- Etj

### **DALLIMET MIDIS ÇERTIFIKIMIT TË SISTEMIT DHE ÇERTIFIKIMIT TË PRODUKTIT**

<b>Nr.</b>	<b>Radha e punës</b>	<b>Çertifikimi i sistemit</b>	<b>Çertifikimi i produktit</b>
<b>1.</b>	Objekti i çertifikimit	Sistemi i cilësisë së ndërmarrjes	Karakteristikat e produktit
<b>2.</b>	Norma e referimit	Standarti përkatës	Specifikat teknike të produktit
<b>3.</b>	Objektivi i çertifikimit	Aftësia e ndërmarrjes që të prodhojë produkte dhe shërbime në mënyrë dhe formë të qendrueshme, konstante dhe në mënyrë të përsëritshme	Kënaqësia e garantuar e klientit që produkti u përgjigjet në mënyrë konstante karakteristikave të deklaruara
<b>4.</b>	Organizmi i çertifikimit	Subjekti që lëshon çertifikatën përkatëse për sistemin e cilësisë	Subjekti që lëshon çertifikatën përkatëse për cilësinë e produktit
<b>5.</b>	Rezultati	Çertifikata e konformitetit	Marka e konformitetit

*Tabela 1. Dallimet midis çertifikimit të sistemit të cilësisë dhe çertifikimit të produktit*

## **ORGANIZATA NDËRKOMBËTARE E CILËSISË DHE DISA NGA STANDARDET ISO MË TË KËRKUARA PËR ÇERTIFIKIM**

- Organizata ndërkombëtare e standardeve
- Disa nga standardet më të kërkuara për çertifikim

### Organizata ndërkombëtare e standardeve

I.S.O. – Organizata ndërkombëtare e standardeve të cilësisë është një federatë botërore e organizmave kombëtare të standartizimit. Puna për përgatitjen e standardeve ndërkombëtare zakonisht kryhet nga ana komiteteve teknike. Çdo organizëm anëtar që është i interesuar për një temë për të cilën është krijuar një komitet teknik, ka të drejtë të përfaqësohet në atë komitet. Në punët e ISO marrin pjesë organizata ndërkombëtare, shtetërore dhe jo shtetërore që janë në lidhje me ISO. Standartet ndërkombëtare përgatiten në përputhje me rregullat e dhëna në direktivat e ISO / IEC, Pjesa III.

Detyra kryesore e komiteteve teknike është përgatitja e standardeve ndërkombëtare. Projekt standartet ndërkombëtare, të adaptuara nga komitetet teknike qarkullohen në organizmat anëtare për votim. Publikimi si një standart ndërkombëtar kërkon miratimin e të paktën 75% të organizmave anëtare që marrin pjesë në votim. Standartet çojnë përpara ndryshimin, lehtësojnë arritjen e cilësisë, japin siguri, unifikojnë metodat e provave dhe procedurat dhe lehtësojnë në përgjithësi komunikimin, duke përcaktuar çfarë është një “standard” për produktet dhe shërbimet. Standardet përgatiten nga ata që i zbatojnë ato në praktikë dhe që e dinë ekzaktësisht se për çfarë janë ato. Standardet kontribuojnë ndjeshëm në rritjen ekonomike të vendit. Ato inkurajojnë rritjen e ekonomisë, janë mjet në duart e prodhuesve për të zbatuar legjislacionin, inkurajojnë rritjen e konkurrencës, lehtësojnë tregtinë, duke eliminuar pengesat teknike në tregti dhe sigurojnë nivelin e duhur ekologjik, qëndrueshmërinë dhe ruajtjen e mjedisit.



### Disa nga standardet ISO më të kërkuara për çertifikim

Standardet e mëposhtëme (ndërkombëtare) janë shumë të domosdoshme për subjektet publike dhe private në Shqipëri, në kuadrin e zhvillimit të qendrueshëm të ekonomisë dhe të integritit të vendit në strukturat rajonale, europiane dhe më gjerë.

**Standardi ISO 9001** – Sistemet e Menaxhimit të Cilësisë, që është edhe standardi më i kërkuar në bote dhe në Shqipëri, vjen me një version të ri ISO 9001:2015. Subjektet e çertifikuara me këtë standard kanë më shumë shanse dhe mundësi për arritjen e avantazhit konkurrues në treg dhe në prokurimet publike. Sistemi i menaxhimit të cilësisë ISO 9001 është një standard ndërkombëtar që përcakton çfarë është e nevojshme për garantimin e cilësisë së produkteve apo shërbimeve në mënyrë të qëndrueshme për të arritur një nivel të kënaqësisë së klientëve shumë të lart si dhe për përmirësime të mëtejshme. Kjo përfshin menaxhimin e proceseve, dokumenteve dhe të dhënave të sistemit.

**Standardi ISO 14001** – Mbrojtja e Mjedisit, që është një ndër standardet më të kërkuara në botë dhe në Shqipëri, vjen me një version të ri ISO 14001:2015. Subjektet e çertifikuara me këtë standard kanë më shumë shanse dhe mundësi për mbrojtjen e mjedisit dhe respektimin e legjislacionit në fuqi për mjedisin. Sistemi i Menaxhimit Mjedisor ISO 14001 ofron një kuadër praktik për shoqëritë që duan të menaxhojnë rreziqet mjedisore ekzistuese dhe potenciale. Ky sistem integrohet lehtësisht në strukturën e menaxhimit të biznesit për të kontrolluar impaktet që aktivitetet, operacionet, produktet dhe shërbimet kanë mbi mjedisin. Verifikimi EMAS: EMAS është mjeti kryesor i menaxhimit të mjedisit për shoqëritë me qasje proaktive ndaj sfidave mjedisore dhe që dëshirojnë të: Përmirësojnë performancën e tyre mjedisore dhe financiare dhe të Komunikojnë arritjet në fushën mjedisore ndaj palëve të interesuara dhe shoqërisë në përgjithësi. Ndan të njëjtën strukturë bazë dhe kërkesat me Standardin e Menaxhimit Mjedisor ISO 14001:2004, por ka disa

principe që e bëjnë rregulloren EMAS të veçantë. Elementet dalluese të EMAS janë performanca, besueshmëria dhe transparencia.

**Standardi OHSAS (BS) 18001** – Shëndeti dhe siguria në punë, që është një ndër standardet më të kërkuara ne botë dhe në Shqipëri, vjen me një version të ri ISO 45001. Subjektet e çertifikuara me këtë standard kanë më shume shanse dhe mundësi për përmirësimin e shëndetit dhe sigurisë në punë të punonjësve dhe në respektimin e legjislacionit në fuqi për punësimin dhe kushtet e punës. OHSAS 18001 është Standardi i Menaxhimit të Shëndetit dhe Sigurisë së Punës në nivel ndërkombëtar. Ofron një kuadër për menaxhimin efikas të Shëndetit dhe Sigurisë në Punë përfshirë gjithë aspektet e menaxhimit të riskut dhe të përputhshmërisë ligjore. Standardi OHSAS 18001 mund të përputhet me standardet e sistemeve të menaxhimit të tjera si ISO 9001 dhe ISO 14001 dhe mund të integrohet lehtësisht me sisteme të menaxhimit të cilësisë, të mjedisit ekzistuese apo të tjera për të arritur efikasitet në proces.

**Standardi ISO 18091-** Udhëzime për aplikimin e Standardit ISO 9001 për pushtetin vendor ka si objektivi dhënien e udhëzimeve për pushtetin vendor për të arritur rezultate të besueshme nëpërmjet aplikimit të standardit ISO 9001 dhe këto udhëzime nuk modifikojnë kërkesat e ISO 9001, por aplikohen për të tëra llojet e institucioneve të pushtetit vendor pavarësisht nga madhësia, tipi dhe shërbimi apo produkti që ofrojnë. Përdoruesi mund të aplikojë të tëra udhëzimet apo pjesë të tyre sipas përfitimit maksimal që kërkon në lidhje me këto udhëzime.

**Standardi ISO 20000** ndihmon kompanitë që ato të zbatojnë në mënyrë efikase një Menaxhim të Shërbimit TI cilësor nëpërmjet një qasje gjithëpërfshirëse ndaj procesit. Standardi fokusohet në integrimin dhe zbatimin e proceseve të menaxhimit të shërbimit në mënyrë të bashkërenditur. Ka për qëllim të ofrojë kontroll në vazhdimësi, efikasitet më të madh dhe mundësi për përmirësim

ne vazhdimësi. Shërbimet TI të menaxhuara në mënyrë të saktë përbëjnë një pjesë themelore të suksesit të biznesit. ITSMS ofron praktikat më të mira të njohura në nivel ndërkombëtar nëpërmjet një qasje ndaj procesit në mënyrë të integruar e cila është konceptuar në mënyrë që të përmbushë pritshmërinë e bizneseve si dhe të klientëve. Certifikimi sipas ISO 20000 mund të ofrojë një avantazh konkurrues dhe akses ndaj bizneseve të reja dhe disa shoqëri kërkojnë më sot përputhshmëri me këtë standard si kërkesë kontraktuale.

**Standardi ISO 22000** – Cilësia, siguria dhe garancia ushqimore, që është një ndër standardet më të kërkuara në botë dhe në Shqipëri, ka të bëjë me cilësinë, sigurinë dhe garancinë ushqimore. Subjektet e çertifikuara me këtë standard kanë më shumë shanse dhe mundësi për të prodhuar me cilësi produkte ushqimore dhe të respektojnë legjislacionin në fuqi për të ushqyerit. Sistemi i Menaxhimit të Sigurisë Ushqimore ISO 22000 është çertifikimi më i lart ndërkombëtar që mund të arrihet në lidhje me sigurinë ushqimore. FSMS përfshin principet e HACCP dhe përputhet me sistemin e menaxhimit të cilësisë ISO 9001, duke krijuar në këtë mënyrë bazën ideale për zbatimin e një sistemi të menaxhimit të sigurisë ushqimore i cili është kosto-efikas dhe gjithëpërfshirës. Pasi ISO 22000 është një standard menaxhimi i përgjithshëm për sigurinë ushqimore, ky mund të përdoret nga çdo kompani që në mënyrë direkte apo të tërthortë lidhet me zinxhirin ushqimor nga bujqësia deri tek shërbimet ushqimore, përpunimi, transporti dhe magazinimi në paketim dhe në shitje. Çertifikimi i Sistemit të Sigurisë Ushqimore (FSSC 22000) është një skemë certifikimi i saktë, i bazuar në ISO dhe i pranuar në nivel ndërkombëtar për auditimin dhe çertifikimin e sigurisë ushqimore në gjithë zinxhirin ushqimor. Kërkesat bazohen në ISO 22000, në programe paraprake sektoriale (PRPs) për të cilat kompanitë e interesuara kanë zhvilluar specifikime teknike (si p.sh. ISO/TS 22002-1 Prodhim ushqimor dhe ISO/TS 22002-4 Prodhim i Materialeve të Paketimit Ushqimor) dhe Kërkesa Shtesë të përcaktuara nga Skema FSS. FSSC 22000 përfshin transportin dhe

magazinimin në vend nëse këto janë pjesë të operacioneve. Zbatohet ndaj gjithë kompanive që operojnë në industrinë ushqimore, pavarësisht përmasave dhe kompleksitetit, fitimeve apo karakterit privat ose publik.

**HACCP** - Analiza e Rreziqeve dhe Pikat Kritike të Kontrollit, ose HACCP, është një qasje sistematike me bazë shkencore për identifikimin, vlerësimin dhe kontrollin e rreziqeve të sigurisë ushqimore. Të gjithë operatorët e biznesit që operojnë në sektorin ushqimor detyrohen nga legjislacioni ushqimor dhe i higjienës, të zbatojnë dhe mirëmbajnë procedurat e higjienës që bazohen në principet HACCP. Principi 1 – Kryerja e një Analize të Rreziqeve, Principi 2 – Identifikimi i Pikave Kritike të Kontrollit, Principi 3 – Vendosja e Limiteve Kritike, Principi 4- Monitorimi i Pikave Kritike të Kontrollit, Principi 5 –Vendosja e Aksioneve Korrigjuese, Principi 6 – Verifikim, Principi 7 – Mbajtja e të Dhënave. HACCP mund të zbatohet në të gjitha nivelet e zinxhirit të furnizimit ushqimor, nga prodhimi i ushqimeve dhe procesi i përgatitjes, te paketimi dhe shpërndarja. Regjistrimi i HACCP lidhet në mënyrë të menjëhershme me kërkesat kyçe të direktivave mbi Sigurinë Ushqimore duke garantuar që strukturat e përfshira të operojnë në mënyrë efektive sipas rregulloreve të sigurisë ushqimore dhe të përputhen me principet e miratuara të HACCP.

**Standardi ISO 27001** – Sistemet e manaxhimit të informacionit, që është një ndër standardet më të kërkuara në botë dhe në Shqipëri, rrit mundësitë që subjektet e çertifikuara me këtë standard të kenë më shumë shanse dhe mundësi për manaxhimin e informacionit dhe mbrojtjen e informacionit dhe të teknologjive të informacionit që ato zotërojnë, përballë hackerave dhe konkurrentëve që këto kompani kanë. ISO 27001, Sistemet e Menaxhimit të Sigurisë së Informacioneve, është konceptuar me qëllim garantimin e sigurisë së teknologjisë së informacionit. Standardi është i zbatueshëm ndaj gjithë llojeve të kompanive, përfshirë institucionet qeveritare,

kompanitë tregtare dhe agjencitë jo fitimprurëse. Përcakton kërkesat për operimin, monitorimin, përcaktimin, zbatimin, rishqyrtimin, mirëmbajtjen dhe përmirësimin e sistemit të menaxhimit të sigurisë së informacioneve të dokumentuara. Një Sistem i Menaxhimit të Sigurisë së Informacioneve, i cili është zbatuar në mënyrë të saktë është një mjet biznesi që redukton rreziqet që mund të pësojnë asetet e informacionit duke: Integruar programet e teknologjisë së informacionit/sigurisë së informacionit të kompanisë, duke Ekzaminuar në mënyrë sistematike rreziqet e sigurisë së kompanisë, përfshirë impakti, kërcënimet dhe dobësitë dhe duke harmonizuar sigurinë e informacionit me objektivat e përgjithshme të biznesit tuaj

**Standardi ISO 29990** – Cilësia e shërbimeve arsimore, që është një ndër standardet më të kërkuara në botë, edhe pse është një standard i ri, vlen shumë për subjektet private që operojnë në fushën e arsimit universitar dhe të kurseve pasuniversitare të trainimit dhe kualifikimit, sepse ndikon shumë në përmirësimin e cilësisë së ofrimit të shërbimit nga ana e këtyre subjekteve dhe në rritjen e kënaqësisë së klienteve (studentëve dhe familjeve, të afërmeve të tyre dhe atyre që i ndihmojnë për të kryer studimet). Në Shqipëri deri tani nuk ka asnjë subjekt të certifikuar me këtë standard, por puna ka filluar.

**Standardi ISO 37001** specifikon kërkesat dhe jep udhëzime për stabilizimin, implementimin, mirëmbajtjen, rishikimin dhe përmirësimin e sistemit të manaxhimit antikorrupsion. Sistemi mund të jetë i veçantë por edhe mund të integrohet së bashku me standarde të tjera dhe ka të bëjë me korrupsionin në sektorin publik, privat dhe sektorët pa fitim, me korrupsionin që mund të behët nga organizatat, nga personeli i këtyre organizatave për përfitime të tija personale, nga shoqatat e biznesit, në mënyrë direkte dhe indirekte, etj. Është i dizenuar për të ndihmuar organizatat për të parandaluar, përcaktuar, përgjigjur dhe për të qenë në përputhje me ligjin kundër korrupsionit, dhe edhe pse standardi nuk përcakton llojin e korrupsionit, ky standard aplikohet edhe për mashtrimin, kartelet,

dhunimin e ligjit antimonopol, pastrimit të parave dhe të tjera veprimtari e praktika për të cilat organizata që aplikon standardin mund të zgjedhë t'i përfshijë në sistemin e menaxhimit për t'i luftuar. Kërkesat e standardit janë xhenerike dhe të aplikueshme për të tëra llojet e organizatave apo pjesë të tyre, pavarësisht nga tipi, madhësia, veprimtaria dhe nga sektori.

**Standardi ISO 39001** përcakton kërkesat për sistemin e menaxhimit të Sigurisë së Qarkullimit Rrugor (RTS). Ky standard mundëson që kompanitë që punojnë me sistemet e qarkullimit rrugor të reduktojnë, dhe më pas të përjashtojnë rreziqet e humbjes së jetës dhe plagosjeve të rënda në lidhje me aksidentet e qarkullimit rrugor. Standardi zbatohet për qeveritë, operatorët e parkut të automjeteve si dhe për gjithë kompanitë private dhe publike që ndërveprojnë në sistemin e qarkullimit rrugor. ISO 39001 bashkon praktikatat më të mira dhe njohurinë në lidhje me sigurinë e qarkullimit rrugor dhe sistemet e menaxhimit të cilësisë në një mjet të vetëm për garantimin e menaxhimit të sigurisë.

**Standardi ISO 50001** – Manaxhimi energjetik, që është një ndër standardet më të kërkuara në botë dhe në Shqipëri, rrit mundësitë për kompanitë që të manaxhojnë më mirë energjinë dhe të respektojnë sa më mirë legjislacionin në fuqi për energjinë dhe manaxhimin e burimeve energjetike. ISO 50001 Sistemi i Menaxhimit Energjetik (EnMS) është një standard i ri i konceptuar për të asistuar kompanitë në zbatimin e një sistemi të menaxhimit të përshtatshëm për identifikimin dhe minimizimin e konsumit energjetik. Zbatimi duhet të reduktojë kostot energjetike të kompanive, emissionet e gazrave serë (GHG) dhe impaktet e tjera në mjedis. Standardi bazohet në elemente të përbashkëta të cilat mund të gjenden në shumë standarde të sistemeve të menaxhimit ISO, dhe kjo garanton përputhshmëri dhe integritet më të lehtë me sistemet e menaxhimit ISO 9001 (cilësi) dhe ISO 14001 (mjedis) dhe me standardet e tjera ekuivalente.

**Sistemi PAS 99** është një amalgamë e kërkesave të disa standardeve konceptuar me qëllim përmirësimin e mënyrës se si janë përdorur standardet në bizneset që përmbajnë më shumë se një standard. Kjo mund të shërbejë për të kursyer kohë dhe para pasi redukton mundësitë e mos të vepruarit në përputhshmëri. Sistemi nënvizon elementet e përbashkëta të standardeve dhe përcakton një kuadër në të cilin të vendosen ato. Këto kërkesa përfshinë procedurat e auditimit, kontrollin e dokumentacionit, menaxhimin e riskut dhe përmirësimin e performancës.

**Standardi SA 8000** është një standard çertifikimi ndërkombëtar që mbështet kompanitë për zhvillimin, mirëmbajtjen dhe zbatimin e praktikave sociale të përshtatshme në vendin e punës. SA8000 është standardi i parë i auditueshëm për certifikimin social në fushën e Përgjegjësisë Sociale, i krijuar në 1989 nga Përgjegjësia Sociale Ndërkombëtare (SAI). Ky sistem përputhet me strukturën ISO 9001, ISO 14001, dhe OHSAS 18001 dhe bazohet në Deklaratën e Kombeve të Bashkuara për të Drejtat e Njeriut, konventën e ILO, Kombet e Bashkuara dhe legjislacionin kombëtar, si dhe krijon hapësira në industri dhe kode për kompanitë për matjen e performancës sociale. SA 8000 ofron standarde transparente, të matshme dhe të kontrollueshme për certifikimin e performancës së kompanive në nëntë fusha kryesore: Puna e fëmijëve, Puna e detyruar, Shëndeti dhe Siguria, Liria e Mbledhjes dhe E Drejta e për Ujdi Kolektive, Diskriminimi, Praktikrat Disiplinore, Orët e Punës, Shpërblimi, Sistemet e Menaxhimit

**Standardi ISO 13485** që ka të bëjë me pajisjet mjeksore që përdoren nga subjektet, pajisjet mjeksore duhet të jenë të kontrolluara dhe të garantuara nga prodhues të akredituar dhe të certifikuar dhe në periudha kohore të caktuara duhet t'u bëhet kalibrimi nga një trupë kombëtare kalibrimi.

**Standardi ISO 15189** specifikon kërkesat për cilësinë dhe kompetencat e laboratorëve mjeksorë, për zhvillimin e sistemeve të manaxhimit të cilësisë dhe arritjen e mirëmbajtjen e kompetencave të tyre. Konfirmon këto kompetenca nga trupat rregullatore kompetente dhe trupat e akreidimit, në mënyrë që klientët të jenë sa më të sigurt që këto laboratorë nxjerrin të dhëna të sakta nga analizat që u bëjnë pacientëve., etj

**Standardi ISO 27799** specifikon një grup të kontrolleve të detajuara për manaxhimin e sigurisë së informacionut shëndetsor dhe ofron praktikat më të mira për të. Duke implementuar këtë standard subjektet e sistemit të shëndetësisë do jenë të aftë që të sigurojnë një nivel minimal kërkesash të sigurisë që janë të përshtatshme për kushtet e organizatave dhe që mirëmbajnë konfidencialitetin, integritetin dhe vlefshmërinë e informacionit të personelit shëndetsor. ISO 27799 aplikohet për informacionin shëndetsor në të tëra aspektet, pavarësisht formës së informacionit (fjalë, numra, regjistrime zanore, video dhe imazhe mjeksore), pavarësisht mjeteve që përdoren për të magazinuar ato (printime, shkrime, ruajtje elektronike) dhe pavarësisht mjeteve që përdoren për të transmetuar ato (dorazi, fax, netëork, postë), si dhe që informacioni duhet të jetë i mbrojtur në mënyrë të përshtatshme.

**Standardi ISO 7405** specifikon metodat e testimit për vlerësimin e efekteve biologjike mbi pajisjet mjeksore që përdoren në shërbimin dentar) dhe përfshijnë edhe testimin e agjentëve farmakologjikë që përdoren në dhe me këto pajisje.

## **GJENDJA AKTUALE E APLIKIMIT TË STANDARDEVE ISO NË SHQIPËRI**

Në Shqipëri ka shumë subjekte kryesisht individë dhe firma të vogla konsulence që shesin çertifikata të Standardeve ISO që janë fallco, të pa akredituara dhe që nuk njihen ndërkombëtarisht. Subjektet



publike dhe private që kërkojnë të çertifikohen me këto standarde të bëjnë kujdes.

Në Shqipëri janë të çertifikuara me Standardet ISO me çertifikata të rregullta dhe të njohura ndërkombëtarisht dhe të akredituara vetëm rreth 600 subjekte kryesisht private. Ky është një numër shumë i vogël në krahasim edhe me vendet që kemi përreth e jo më të krahasohemi me Gjermaninë, Britaninë e Madhe, Japoninë, etj, që janë lider në fushën e standardeve.

Viti 2016 për Shqipërinë ka qenë një ndër vitet më problematike për standardet në përgjithësi dhe për standardet ISO në veçanti. Konkretisht, Shqipëria renditet e fundit në Evropë për numrin e subjekteve publike dhe private të çertifikuara me standardet ISO.

Viti 2017 dhe në vazhdim mund të sjellë ndryshimin e shumëpritur në Shqipëri nëse subjektet publike dhe private do të synojnë çertifikimin me standardet ISO.

## **KONKLUZIONE DHE REKOMANDIME**

1. Në Shqipëri ka shumë subjekte kryesisht individë dhe firma të vogla konsulence që shesin çertifikata të Standardeve ISO që janë fallco, të pa akredituara dhe që nuk njihen ndërkombëtarisht. Subjektet publike dhe private që kërkojnë të çertifikohen me këto standarde të bëjnë kujdes.

2. Në Shqipëri janë të çertifikuara me Standardet ISO me çertifikata të rregullta dhe të njohura ndërkombëtarisht dhe të akredituara vetëm rreth 600 subjekte kryesisht private. Ky është një numër shumë i vogël në krahasim edhe me vendet që kemi përreth dhe me vende anëtare të BE e më gjerë si Gjermaninë, Britaninë e Madhe, Japoninë, etj, që janë lider në fushën e standardeve.

3. Viti 2016 për Shqipërinë ka qenë një ndër vitet më problematike për standardet në përgjithësi dhe për standardet ISO në veçanti. Konkretisht, Shqipëria renditet e fundit në Evropë për numrin e subjekteve publike dhe private të çertifikuara me standardet ISO.

4. Viti 2017 dhe në vazhdim mund të sjellë ndryshimin e shumëpritur në Shqipëri nëse subjektet publike dhe private do të synojnë çertifikimin me standardet ISO.

5. Ka një lidhje të madhe midis çertifikimit me standardet ISO dhe bërjes së biznesit dhe përmirësimit të cilësisë së jetës së qytetarëve dhe rritjes ekonomike e zhvillimit të qendrueshëm.

## ANEKSE

Country	Doing Business Index	Life Quality Index
United Kingdom	94	180.25
Germany	85	199.70
Estonia	84	N/A
Ireland	83	171.92
Austria	79	192.40
Latvia	78	134.33
Portugal	77	181.18
France	73	173.56
Netherlands	72	192.40
Slovenia	71	175.93
Romania	63	141.61
Croatia	60	172.39
Montenegro	54	N/A
Turkey	45	137.31
Serbia	41	138.26
Albania	3	N/A

*Tabela 2. Indeksi i bërjes së biznesit dhe indeksi i cilësisë së jetës*

Country	Doing Business Index	ISO 9001% Certificates
United Kingdom	94	0.019
Germany	85	0.019
Estonia	84	0.013
Ireland	83	0.011
Austria	79	0.01
Latvia	78	0.01
Portugal	77	0.01
France	73	0.01
Netherlands	72	0.01
Slovenia	71	0.01
Romania	63	0.027
Croatia	60	0.019
Montenegro	54	0.006
Turkey	45	0.003
Serbia	41	0.008
Albania	3	0.0008

*Tabela 3. Indeksi i bërjes së biznesit dhe çertifikimi me standardet ISO*

## LITERATURË

1. Doing business 2016, measuring Regulatory Quality and Efficiency, October 27, 2015, World Bank Group
2. Ceko Enriko, Quality management tools, Monographic. 2013
3. ISO survey executive summary 2013
4. Ceko Enriko, Problems of quality legislation and quality infrastructure in Albania during 2000 – 2015. Third international scientific conference. APB 2015
5. C. Peri, V. Lavelli, A. Marjani, Qualita nelle aziende e nelle filiere agroalimentari, HOEPLI. 2006, F. 26
6. H. J. Harrington, D. D. Mathers, ISO 9000 and Beyond, F xviii, 1997
7. Standardi ISO 9001 – Sistemet e Manaxhimit të Cilësisë.
8. Standardi ISO 14001 – Mbrojtja e Mjedisit.
9. Standardi OHSAS (BS) 18001 – Shëndeti dhe siguria në punë.

10. Standardi ISO 20000 ndihmon kompanitë që ato të zbatojnë në mënyrë efikase një Menaxhim të Shërbimit TI
11. Standardi ISO 22000 – Cilësia, siguria dhe garancia ushqimore.
12. HACCP
13. Standardi ISO 27001 - Sistemet e manaxhimit të informacionit.
14. Standardi ISO 29990 - Cilësia e shërbimeve arsimore.
15. Standardi ISO 39001 – Kërkesat për sistemin e menaxhimit të Sigurisë së Qarkullimit Rrugor (RTS)
16. Standardi ISO 50001 – Manaxhimi energjetik.
17. Sistemi PAS 99 – Kërkesat e disa standardeve konceptuar me qëllim përmirësimin e mënyrës se si janë përdorur standardet në bizneset
18. Standardi SA 8000 – Standard certifikimi ndërkombëtar që mbështet kompanitë për zhvillimin, mirëmbajtjen dhe zbatimin e praktikave sociale të përshtatshme në vendin e punës.

# **PROBLEMATIKA E SEKTORIT TË NDËRTIMIT NË SHQIPËRI**

**Flora Nabolli**

## **PËRMBLEDHJE**

Sektori i ndërtimit në Shqipëri është mjaft i rëndësishëm sepse kontribuon në realizimin e një pjese të rëndësishme të GDP-së, por edhe pse i tillë ky sektor po përballet me vështirësi të mëdha vitet e fundit. Për këtë është e nevojshme që të ndërmerren masa të menjëhershme që sektori të dalë nga kriza dhe ngërçi ku ka rënë për të sjellë më shumë vitalitet në ekonominë vendase.

Qëllimi punimit

Ky punim kishte si synim që të evidentonte problematikën e sektorit të ndërtimit dhe të industrive të lidhura me të për periudhën 2005 – 2017 sepse sektori i ndërtimit që është në vështirësi është një ndër sektorët më të rëndësishëm që kontribuon në realizimin e PPB-së së vendit në një masë të konsiderueshme.

Materiali dhe metodikat e punës

Materialet mbi të cilin u krye ky vëzhgim ishin studime të mëparshme nga burime primare dhe shumë të besueshme, analiza e të dhënave të këtyre burimeve dhe shkrimi i diskutimit dhe mbi bazën e tij nxjerrja e konkluzioneve.

Rezultatet dhe përfundimet kryesore

Sektori i ndërtimit në Shqipëri po përjeton situatën më të keqe gjatë këtyre shtatë viteve të fundit. Vlera e investimeve ka rënë shumë dhe rritja e çmimeve ka vazhduar përgjatë tërë periudhës 2007 – 2012. Problemet e sektorit të ndërtimit janë objektet që nuk po shiten, investimet që janë tkurrur krahas shitjeve, numrit të të punësuarve

në këtë sektor që është në rënie, etj. Indeksi i Kushtimit në Ndërtim (IKN), që mat ecurinë e çmimeve të materialeve të ndërtimit, fuqisë punëtore dhe shpenzimeve të tjera kapitale, është në rritje.

**Fjalë kyç:** ndërtim, indeksi i kushtimit, rënie e shitjeve

## **HYRJE**

Sektori i ndërtimit në Shqipëri edhe pse është një nga sektorët që ka kontributin më të madh në GDP, po përjeton situatën më të keqe gjatë këtyre shtatë viteve të fundit. Vlera e investimit po bie nga viti në vit dhe ndërtimi i apartamenteve të reja gjithashtu. Gjatë tërë periudhës 2007 – 2017 sektori ka përjetuar një rritje të madhe çmimesh që e kalojnë 6000 Euro për metër / katror në qendër të kryeqytetit për dyqane dhe mbi 2000 Euro për metër / katror në qendër të kryeqytetit për apartamente dhe kjo për faktin se kërkesa për dyqane dhe apartamente në Shqipëri vijon të jetë e lartë edhe pas shumë vitesh investimi, edhe pse normat e strehimit të shqiptarëve vijnë të jenë shumë të këqija dhe popullata e re pritët të sjellë kërkesë të lartë për apartamente edhe për vitet në vijim, që megjithatë, përballet me pamundësinë për shqiptarin e mesëm që të arrijë të përballojë këto çmime me të ardhurat reale.

Sipas INSTAT, nga viti 1996 e deri më sot, janë dhënë rreth 40 mijë leje ndërtimi për objekte të ndryshme, nga të cilat për objekte banimi janë rreth 25.000. Por, ndonëse sektori ka qenë në krizë për vitet 2009-2010, lejet e ndërtimit për këto vite janë përkatësisht 1534 dhe 1845. Ndërsa vetëm për zërin banesa, ato rezultojnë 1021 për vitin 2009 dhe 1238 për vitin 2010. INSTAT raporton se numri i lejeve të ndërtimit të miratuara gjatë tremujorit të parë 2011 është 503 nga të cilat 317 leje janë miratuar për ndërtesa banimi, dhe 186 për ndërtesa të tjera si hotele, ndërtesa tregtare, etj. Në totalin e vlerës së ndërtimit, ndërtesat zënë 87.9 për qind të vlerës, ndërsa punimet inxhinierike zënë 12 për qind të kësaj vlere.

## **MATERIALI DHE METODA E PUNËS**

Ky punim ka patur për bazë evidentimin e situatës në lidhje me sektorin e ndërtimit dhe për të janë marrë në konsideratë studime të mëparshme të kryera nga burime primare. Nga këto studime janë marrë shifra, të dhëna, fakte dhe informacione dhe janë përpunuar për të realizuar një variant fillestar të diskutimit. Më tej ky variant është rishikuar disa herë derisa është arritur në një variant përfundimtar mbi bazën e të cilit janë nxjerrë konkluzione dhe mbi bazën e tyre edhe rekomandimet përkatëse.

## **REZULTATET E PUNIMIT**

Sektori i ndërtimit po përballët me një situatë të keqe në vitet e fundit dhe kjo për shkak të rritjes së çmimeve të lëndëve të para që përdoren në këtë sektor, rënies së shitjeve të apartamenteve të banimit, uljes së remitançave që kanë përbërë një ndër mënyrat kryesore të pagesës së apartamenteve, moskryerja e pagesave nga ana e pushtetit publik dhe vendor të firmave të punimeve civile për punimet e kryera, etj. Probleme të tjera të sektorit të ndërtimit janë tkurrja e investimeve dhe rënia e numrit të të punësuarve në këtë sektor dhe të tëra këto bëjnë që i gjithë zinxhir i sipërmarrjeve që lidhet me këtë sektor të dëmtohen e të mos kenë këndvështrim optimist për të ardhmen e afërt dhe të largët. Ka rreth 4000 apartamente të pashitura vetëm në zonën Tiranë – Durrës dhe një situatë e ngjashme është edhe në qytetet e mëdha të vendit si Vlorë, Korçë, Durrës, Shkodër, Elbasan, etj. Gjendja ndërlikohet pasi kjo transmetohet në industrinë e lëndëve të para të ndërtimit, të tilla si zhavorret, pllakat, tullat, hidrosanitaret, materialet për instalimet e ndryshme elektrike, hidraulike, etj.

## **DISKUTIM**

Sektori i ndërtimit në Shqipëri po përjeton situatën më të keqe gjatë këtyre shtatë viteve të fundit. Konkretisht, në vitin 2007, vlera e investimit u përgjysmua në të gjithë vendin, ndërsa ndërtimi i apartamenteve të reja ra me 60%, krahasuar me vitin 2006 sipas

statistikave të publikuara nga Instituti i Statistikave. Investimet totale në sektorin e ndërtimit gjatë vitit 2007 ranë në 317 milionë euro, nga të cilat, ndërtimet e porositura nga entet publike qenë vetëm 67 milionë euro, shumë më ulët se në vitin 2006, kur qenë 164 milionë euro. Ndërtimet e destinuara për blerës privatë ranë në 250 milionë euro, me rënie prej 60% në krahasim me vitin 2006, kur qenë gati 550 milionë euro. Gjatë periudhës 2007 – 2008 ecuria e sektorit u përballua me vështirësi nga punimet civile dhe të ndërtimit të apartamenteve të banimit kryesisht në zonat rurale dhe në komunat e vendit dhe jo në qytetet.

### **Ecuria e sektorit të ndërtimit deri në vitin 2017**

Gjatë kësaj periudhe në të gjithë Shqipërinë u fillua puna për ndërtimin e 884 mijë metra / katrorë apartamente dhe rreth 133 mijë metra / katrorë dyqane e ndërtesa tregtare, që janë vetëm 25% e shifrave të vitit 2006 dhe shumë më poshtë se ato të vitit 2005, pasi në vitin 2006 pati filluar puna për 2 milionë metra / katrorë apartamente, ndërsa në vitin 2005 qenë hedhur themelet për 2.3 milionë metra / katrorë apartamente.

Bumi i ndërtimit gjatë atyre viteve, erdhi nga lejet që u dhanë nga komunat periferike të Tiranës të tilla si Farkë, Kashar e Dajt. Kjo mënyrë manaxhimi e tregut në fakt ndikoi në një ulje të fortë të çmimeve, pasi u hodhën në treg apartamente të lira që kushtonin duke filluar nga 300 euro për metër / katror. Por kjo dukuri nuk vazhdoi gjatë sepse u frenua për shkak të “mbrojtjes së mjedisit” dhe “zvogëlimit të sipërfaqeve që betonizohen”. Kjo bëri që çmimi të rritej menjëherë në këto zona në 450 euro për metër / katror.

Rritja e çmimeve vazhdoi përgjatë tërë periudhës 2007 – 2017 dhe tashmë flitet për çmime që e kalojnë 6000 Euro për metër / katror në qendër të kryeqytetit për dyqane dhe mbi 2000 Euro për metër / katror në qendër të kryeqytetit për apartamente kjo për faktin se kërkesa për dyqane dhe apartamente në Shqipëri vijon të jetë e lartë edhe pas shumë vitesh investimi. Normat e strehimit të shqiptarëve vijnë të jenë shumë të këqija dhe popullata e re pritet të sjellë kërkesë të lartë



për apartamente edhe për vitet në vijim. Por nga ana tjetër, sektori i ndërtimit duket se nuk po arrin të ofrojë apartamente për shqiptarin e mesëm. Apartamenti tipik sot në Shqipëri kushton shumë më tepër sesa mundësitë e një familjeje me të ardhura të mesme.

Sipas INSTAT, nga viti 1996 e deri në vitin 2012, ishin dhënë rreth 35 mijë leje ndërtimi për objekte të ndryshme, nga të cilat për objekte banimi janë rreth 19500 dhe deri në vitin 2017 rreth 40.000 leje, nga të cilat rreth 25.000 për banesa. Por, ndonëse sektori ka qenë në krizë për vitet 2009-2010, lejet e ndërtimit për këto vite janë përkatësisht 1534 dhe 1845. Ndërsa vetëm për zërin banesa, ato rezultojnë 1021 për vitin 2009 dhe 1238 për vitin 2010. INSTAT raporton se numri i lejeve të ndërtimit të miratuara gjatë tremujorit të parë 2011 është 503 nga të cilat 317 leje janë miratuar për ndërtesa banimi, dhe 186 për ndërtesa të tjera si hotele, ndërtesa tregtare, etj. Në totalin e vlerës së ndërtimit, ndërtesat zënë 87.9 për qind të vlerës, ndërsa punimet inxhinierike zënë 12 për qind të kësaj vlere.

### **Gjendja ekonomike në përgjithësi dhe marrëdhëniet e saj me sektorin e ndërtimit**

Gjendja e keqe ekonomike e qytetarëve bën që për sektorin e ndërtimit të mos ketë asnjë shpresë. Të dhënat e fundit të Institutit të Statistikave tregojnë për një përkeqësim të situatës në këtë degë të ekonomisë, e cila vetëm pak vite më parë jepte kontributin kryesor në rritjen e produktit të përgjithshëm kombëtar. Sipas INSTAT-it në tremujorin e dytë të vitit 2012 ndërtimi shënoi rënie me 18.4% krahasuar me të njëjtën periudhë të një viti më parë, ndërkohë që kundrejt tremujorit të mëparshëm u ul me 12.1%. Rënia e kërkesës në vend për blerje banesash si edhe moslikuidimi i firmave të ndërtimit nga Qeveria, për punimet e kryera në punimet publike dhe veçanërisht në infrastrukturën rrugore janë arsytet që kanë futur në ngërç këtë sektor.

Në vitin 2008 sektori i ndërtimit zinte 16 për qind të PBB-së së vendit, krahas të gjithë sektorëve të tjerë, ndërsa në vitin 2009 jepte

rreth 15%. Gjithashtu rënie ka pësuar ky tregues edhe për vitin 2010 që ka qenë vetëm 10% dhe në vazhdim, duke përbërë në vitin 2016 rreth 8%.

Problemet e sektorit të ndërtimit sipas një ankete të zhvilluar nga qendra për zhvillim e bizneseve del se janë objektet që nuk po shiten për shkak të gjendjes së keqe të ekonomisë qytetare, investimeve që janë tkurrur krahas shitjeve, numrit të të punësuarve në këtë sektor që është në rënie dhe të tëra këto bëjnë që i gjithë zinxhiri i sipërmarrjeve që lidhet me këtë sektor të dëmtohen e të mos kenë këndvështrim optimist për të ardhmen e afërt dhe të largët.

Shoqata e Ndërtuesve deklaroi se aktualisht në vend ka rreth 4000 apartamente të pashitura vetëm në zonën Tiranë – Durrës dhe një situatë e ngjashme është edhe në qytetet e mëdha të vendit si Vlorë, Korçë, Durrës, Shkodër, Elbasan, etj. Gjendja ndërlikohet pasi kjo transmetohet në industrinë e lëndëve të para të ndërtimit, të tilla si zhavorret, pllakat, tullat, hidrosanitaret, materialet për instalimet e ndryshme elektrike, hidraulike, etj.

Sipas hulumtimeve të kryera nga vetë Shoqata e Ndërtuesve në këtë çështje rezultoi se ka një rënie në nivelin 12 deri në 15 për qind të shitjeve të këtyre lëndëve të para dhe materialeve në krahasim me vitet e kaluara dhe kjo konfirmohet edhe nga të dhënat që vijnë nga Drejtoria e Përgjithshme e Tatimeve. Sipas DShoqatës së Ndërtuesve muajt e fundit vihet re se në lidhje me mungesën e likuiditetit ka disa banka që po ofrojnë kushte më të mira huaje për blerje banesash, por megjithatë, aksesit nga individët ka mbetur shumë i kufizuar.

### **Faktorët kryesorë të gjendjes së sektorit të ndërtimit**

Tre janë faktorët kryesorë që kanë sjellë këtë gjendje:

- Efektet e importuara të krizës ekonomike
- Rënia e dërgesave të emigrantëve si pasojë e krizës ekonomike
- Ngopja deri diku e tregut.

Në të vërtetë hapat e parë të sektorit të ndërtimit ishin të mira dhe sipas Bankës Botërore, “mjedisi i qëndrueshëm i krijuar nga kuadri

i politikave të shëndosha mbështeti një transformim të madh të ekonomisë ku burimet u zhvendosën nga sektori i bujqësisë dhe industrisë së vjetruar në sektorin e ndërtimit dhe atë të shërbimeve.

Aq e fortë që kjo prirje sa deri në vitin 2006, në Shqipëri, struktura e investimeve anonte nga sektori i ndërtimit, dhe vetëm rreth 10 për qind e PBB shkonte për investime në sektorin e prodhimit. Me ngadalësimin e kërkesës për ndërtime banesash, ekziston një potencial i madh që disa nga kursimet që shkojnë aktualisht në ndërtim të drejtohen për në fusha të tjera të prodhimit.

Në fakt, kthimi i Shqipërisë në nivelet e larta të rritje së qëndrueshme ekonomike lidhet ngushtësisht me rritjen e investimeve në aktivitetet jo ndërtuese”. Sa më lart duket se ekziston një rënie e vërtetë e kërkesës në treg dhe se sektori i ndërtimit, i vetëm, nuk garanton një zhvillim ekonomik të qëndrueshëm afatgjatë. Sipas Bankës Botërore, “një rënie prej 10 për qind në remitanca do të çonte në një ulje prej 3.6 për qind në kërkesën e brendshme dhe një ndër sektorët që do preken më shumë nga kjo dukuri është ndërtimi, që është edhe një ndër kontribuuesit kryesorë në PBB-në e Shqipërisë”.

### **Marrëdhëniet barter midis firmave të ndërtimit**

Një problem i madh në sektorin shqiptar të ndërtimit janë marrëdhëniet ndërmjet firmave që kryejnë procese të ndryshme në ndërtimin e një pallati, të cilat veprimet e tyre nuk kryejnë nëpërmjet transaksioneve financiare por në formë shkëmbimi në natyrë të apartamenteve me produktet e ofruara apo me shërbimet e kryera. Këto dy vitet e fundit 2016 – 2017 këto forma bashkëpunimi kanë treguar se paraqesin rrezik për palët e përfshira në biznes.

### **Rënia e shitjeve dhe mospagimi i punimeve civile**

Gjithashtu, sipas kreut të Shoqatës së Ndërtuesve, rënia e tregut të shitjes së banesave gjatë vitit 2011 dhe në vazhdim ecën paralel me moslikuidimin e firmave të punimeve civile nga pushteti qendror dhe vendor, që po çojnë drejt falimentimit shumë biznese në këtë sektor

të rëndësishëm të ekonomisë, pasi këto pushtete i kanë borxhe të pashlyera në rreth 50 milionë euro komunitetit të firmave të ndërtimit në tërë vendin.

### **Indeksi i kushtimit në ndërtim në rritje**

Indeksi i Kushtimit në Ndërtim (IKN), që llogaritet nga INSTAT-i mat ecurinë e çmimeve të materialeve të ndërtimit, fuqisë punëtore dhe shpenzimeve të tjera kapitale që përdoren në ndërtimin e një banese tip (8 – 10 kate). IKN është një tregues i rëndësishëm ekonomik për sektorin e ndërtimit. Indeksi përdoret si deflator për llogaritjen e Prodhimit të Brendshëm Bruto dhe Indekseve të ndryshme të volumit. Përdoret nga Institucionet Qeveritare, Banka Qëndrore, Organizma të tjerë joqeveritare, Banka Botërore, FMN etj.

Çmimet për materialet e ndërtimit mbliidhen nga 96 distributore dhe shitës me shumicë të materialeve të ndërtimit. Ndërsa të dhënat për shpenzimet për pagat, makineritë dhe transportin merren nga 50 ndërmarrje të mëdha ndërtimi të përqendruara kryesisht në rrethin e Tiranës. Zgjedhja e ndërmarrjeve është bërë në bazë të volumit të ndërtimit që realizojnë ndërmarrjet gjatë një periudhe një vjeçare. Shpenzimet janë klasifikuar në përputhje me klasifikimin që përdor EUROSTAT për Indeks të Kushtimit në Ndërtim, në gjashtë grupe kryesore si më poshtë:

- Materiale ndërtimi
- Shpenzime për paga
- Shpenzime për makineri
- Shpenzime transporti
- Shpenzime për energji
- Shpenzime të tjera

Për llogaritjen e Indeksit të Kushtimit në Ndërtim përdoret formula e Laspeyres:

$$I_{0t}^L = \frac{\sum_{i=1}^n \left( \frac{p_t^i}{p_0^i} \times w_0^i \right)}{\sum_{i=1}^n w_0^i} \times 100$$

Ku:

$I_{0t}$  = Indeksi i periudhës t krahasuar me periudhën bazë 0

$p_t^i$  = Çmimi për njësi i artikullit i në një periudhën t (koha korente)

$p_0^i$  = Çmimi për njësi i artikullit i në periudhën 0 (periudha bazë)

$w_0^i$  = Pesha e artikullit i në periudhën bazë

Ndryshimi vjetor mat ndryshimin e indeksit të çmimeve midis tremujorit korrent me të njëjtin tremujore të vitit të mëparshëm. Ky ndryshim është rrjedhojë e ndryshimeve korente në nivelin e çmimeve por mund të ndikohet edhe nga efektet e papërsëritshme të cilitdo tremujore. Ndryshimi tremujor mat ndryshimin e indeksit të çmimeve të tremujorit korrent me tremujorin e mëparshëm. Ky tregues është i ndjeshëm nga efektet sezonale dhe efekte të tjera.

Në tremujorin e tretë 2012, Indeksi i Kushtimit në Ndërtim arriti 101.1 përqind (Tremujori i I 2011=100), duke shënuar një rritje prej 0.4 përqind kundrejt tremujorit të mëparshëm. Krahasuar me të njëjtën periudhë të vitit 2011 Indeksi i Kushtimit në Ndërtim ka shënuar një rritje me 0.9 përqind. Një vit më parë ky ndryshim ishte 0.5 përqind, por tashmë flitet për indeks edhe më të lartë.

Indeksi i çmimeve të grupit "Shpenzime materiale" është rritur me 0.5 përqind kundrejt tremujorit të mëparshëm. Brenda këtij grupi indekset e çmimeve të nëngrupeve "Materiale ndërtimi" dhe "Materialeve elektrike dhe komunikimi" kanë shënuar rritje respektivisht me 0.8 përqind dhe 0.2 përqind. Ndërsa indeksi i çmimeve të "Materiale hidro-sanitare" ka pësuar një ulje prej 0.7 përqind krahasuar me tremujorin e mëparshëm.

Indekset e grupeve "Shpenzime transporti" dhe "Shpenzime makinerie" u rritën respektivisht me 0.7 përqind dhe 2 përqind krahasuar me tremujorin e mëparshëm. Gjithashtu, indeksi i grupit "Shpenzime page" pati një rritje prej 0.6 përqind. Krahasuar me tremujorin e mëparshëm një ulje me 0.6 përqind ka pasur grupi "Kosto të tjera".

### **Konkluzione dhe rekomandime**

1. Sektori i ndërtimit paraqitet me rëndësi për ekonominë kombëtare dhe me një ndikim në rritjen ekonomike.
2. Sektori i ndërtimit në Shqipëri përballet me shumë vështirësi të të tëra llojeve, ku përmendim ato institucionale, ligjore, organizative, strukturore, etj.
3. Përmirësimi i cilësisë së jetës së qytetarëve dhe rritja e të ardhurave të trye do ndikojë pozitivisht në përmirësimin e gjendjes në sektorin e ndërtimit në Shqipëri.
4. Shtimi i pjesës së buxhetit të shtetit që shkon për shpenzime për punime civile dhe prokurimet publike për këtë qëllim shërbejnë për një nxitje të sektorit të ndërtimit që të diversifikohet e të kanalizohet jo vetëm në ndërtimin e apartamenteve dhe qendrave të biznesit, por edhe në lloje të tjera ndërtimesh.

5. Licencimi i subjekteve që merren me veprimtarinë e ndërtimit ka nevojë për një rishikim dhe rregullim, në mënyrë që konkurrenca të jetë më e drejtë.

## **BIBLIOGRAFI**

1. INSTAT – Raport mbi sektorin e ndërtimit 2009 – 2010
2. INSTAT Raport mbi ekonominë për tremujorin e dytë 2012.
3. Qendra e zhvillimit të biznesit - Anketim për problemet e sektorit të ndërtimit në Shqipëri.
4. Konferencë shtypi e Shoqatës së Ndërtuesve
5. Banka Botërore – Raport për ekonominë shqiptare, faktorët kryesorë për gjendjen në sektorin e ndërtimit
6. BalkanWeb. Problemet e sektorit të ndërtimit. 14 tetor 2012
7. INSTAT - Indeksi i kushtimit në ndërtim për tremujorin e tretë 2012
8. Laspeyre Index - Wikipedia

## **PLATFORMAT E TREGTIMIT ONLINE DHE SIGURIA E INVESTITORIT**

**Loreta Çiço**

Është prirje e individeve të shoqërisë që një pjesë të të ardhurave të tyre ta 'ruajnë' dhe të përqipen ta shtojnë. Duke qenë pa alternative dhe të pa informuar mirë për mundësitë e shtimit të kursimeve të tyre, shqiptarët kanë zgjedhur të ruajnë kursimet e tyre në banka dhe të përfitojnë atë interes që ofrojnë bankat . Bankat kështu kanë shërbyer si 'ndërmjetës' në ekonomizimin e financave të individeve dhe me rolin e sigurinë e tyre, kanë minimizuar riskun e investimit për individët.

Ndërmjetësimi bankar në Europë siguron 70-75% të financimit për nevojat e individëve dhe bizneseve. Në SHBA, si pasojë e inovacioneve financiare, zhvillimit të tregut të kapitaleve dhe futjes në treg të institucioneve të reja financiare, që janë gjithnjë e më afër nevojave specifike të një grupi të caktuar konsumatorësh, rëndësia e sistemi bankar si pjesë e industrisë financiare, ka filluar të zbehet lehtësisht, që do të thotë se ndërmjetësimi bankar, siguron nivele më të ulta të financimit.

Në vendet në zhvillim, ku mungojnë institucionet e tjera financiare, ose ku aktiviteti i tyre është irrilevant, sistemi bankar, mund të identifikohet me sistemin financiar. Shqipëria, është një rast tipik ku sektori financiar reduktohet në aktivitetin e sistemit bankar. Në strukturën e aktiveve të sistemit financiar, sektori bankar aktualisht zë 90.4% të aktiveve të sistemit financiar dhe 91.7% të PBB-së së vendit. Bankat shqiptare kanë depozita që arrijnë deri në 82% të totalit të Aktiveve ose në vlerën e 1100.087 mil All.



Po ti referohemi shifrave të ofruara nga Banka e Shqipërisë interesat e depozitave nga viti 2011- 16 kanë patur rritje të vazhdueshme rritja nga 2014 në 2015 ka qenë në 3.3%.

Për shkak të ruajtjes së stabilitetit financiar, interesat e depozitave kanë pasur një trend të vazhdueshëm në ulje, që natyrshëm ka ndikuar tek depozituesit e individuale (retail deposit). Norma e interesit është ulur me 0,25 apo 1.25%. Investitori shqiptar është i prirur të kërkojë alternativa të tjera për të ruajtur paratë dhe për të shtuar ato. Faktet kanë treguar se të joshur nga fitimet e mëdha mbi normalen, investitorët individual janë treguar të guximshëm, kanë investuar në skemat që i janë ofruar, ndonëse pa garanci dhe të panjohura për to, duke marrë risk të lartë. (kujtojmë skemat piramidale, investimet e qytetarëve në fondet e krijuara me letrat e privatizimit), e shpesh dëgjojmë që investojnë drejt së panjohurës.

Hapja e tregjeve, lëvizja e gjerë e popullsisë si dhe përhapja dhe shtimi i llojshmërisë së shërbimeve financiare në botë, ka bërë që të lindin dhe të lulëzojnë institucione që ofrojnë shërbime të padëgjueshme më parë tek ne dhe është e natyrshme.

Interesat e ulëta të depozitave, ulja e besimit tek ekonomia, mundësia për të marrë para më shumë dhe më shpejt, ka çuar në tërheqjen e depozitave të shqiptarëve nga bankat dhe fillimet e investimeve të tyre në ndonjë destinacion tjetër.

Kohët e fundit ka qenë një tendencë e investitorëve individuale, për të investuar në bursat ndërkombëtare. Në këndvështrimin e tyre, investimi është shumë joshës në pamje të parë, 'i lehtë' me një 'fitim' të madh e të shpejtë. Ajo që nuk vlerësohet siç duhet për shkak të mosnjohjes së bursës nga individët, është rreziku i madh që bart investimi .

“Klientet investitorë “ e kanë parë investimin në bursë, vetëm si fitim dhe jo si risk. Të kontaktuar nëpërmjet telefonit, apo ‘miqve’ ndërmjetës dhe duke i ofruar vetëm ‘lehtësirat’, ‘sigurinë’ e parave të tyre dhe “fitimin” e konsiderueshëm të investimit për një kohë të shkurtër, shumë individë janë përfshirë në skemat e reja të ndërmjetësimit pa qenë të ndërgjegjshëm për atë që i pret.

Ky lloj investimi, është bërë nëpërmjet kompanive që ndërmjetësojnë investimet në bursa. Skemat në dukje janë joshëse, vlera minimale e transaksionit ka vlerë fillestare 25 dollar, paratë depozitohen në llogari të hapura nga vetë personi, on line (individui investitor) dhe menaxhohen nga ato vete, transfertat janë pa komisione në vajtje. pra SHUME JOSHËSE. Janë platforma që operojnë në të gjithë botën dhe janë të mirëregulluara por, problemi qëndron në mungesën e njohurive të investitoreve që i përdorin këto platforma.

Aktualisht tregu ndërkombëtar i kapitale, ka një tendencë shumë të luhatshme të çmimeve të shumë produkteve dhe paraqet më shumë risk se sa fitim, prandaj investimi i kursimeve në këto forma është i papërshtatshëm.

### **Çfarë janë platformat elektronike të tregtimit**

Shpesh quhet E-trade dhe është një mënyrë e tregtimit të letrave me vlere , monedhave, derivativeve, mallrave. Teknologjia e informacionit ka bërë të mundur tregtimin në paltformat elektronike duke krijuar tregje virtuale.

Për shumë vite bursat kanë vepruar në një vend fizik. Këmbimi ndodhte në një dysheme tregtimi, ku ishin bashkë shitësi dhe blerësi e mund të negocionin përmes të thirurave apo xhesteve (open outcry /pit trading).

Me zhvillimin e teknologjisë së komunikimit nga fundi i shekullit të 20 u bë e mundur që tregtarët të komunikonin dhe të kryenin transaksionet duke mos qenë pranë fizikisht pra të benin tregti në distancë duke përdorur teknologjinë moderne të komunikimit.

Teknologjia e informacionit bëri të mundur kështu tregtimin në paltformat elektronike, duke krijuar tregje virtuale.

Për herë të parë ka qëne platforma Globex, e CME Group që u përdor në 1992 e nisur të konceptohej nga viti 1987. Aplikimi i tregtimit nëpërmjet kësaj platforme, krijonte mundësi operimi në tregjet e bonove, të monedhave dhe të mallrave.

Tregtimi dukej të ishte shumë efektiv dhe lehtësisht i përdorshëm

prandaj gjeti përkrahje të madhe dhe u përhap gjerësisht.

Në 2011, firmat investitore filluan të shtojnë investimet për të përmirësuar këtë lloj tregtimi dhe si përfundim kanë arritur të përmirësojnë teknologjinë e tregtimit në distancë që duke u mbështetur në algoritme mund të analizojnë kushtet e tregut dhe më pas të ekzekutojnë urdhrat e tyre automatikisht.

Tregu i aksioneve, i bonove i mallrave sot është global dhe operojnë në kapacitete të ndryshme në 24 ore në ditë.

### **Anët positive dhe negative të aplikimit të këtyre platformave.**

Kjo lloj tregtie ka zëvendësuar shumë tregjet njerëzore globale të letrave me vlerë dhe përhapja e saj është e madhe për vetë lehtësirat që ajo ofron.

Nëse në tregtimi në bursa, me shesh tregtimi do të kërkonte disa lloj formalitetesh në këtë lloj tregtimi kalohen shumë hallka. Investitori nuk ka nevojë të përfaqësohet nga një ndërmjetës personal, ai mund të marrë pjesë vete në tregtim, të tregtojë në çdo moment që ai do të jetë i gatshëm, mund të tregtojë kur të dojë dhe ku të dojë pa kufizim. Lidhur me tregtimin ka informacion pafund që ofrohet nga kompanitë ndërmjetëse dhe mjafton dëshira dhe impenjimi për të marrë këtë informacion e ta përdorë sipas nevojave të tij. Investitori ka në dispozicion mjete bashkëkohore tregtimi të nevojshme për tregtim në on line. Taksat që aplikohen për këtë lloj tregtimi janë të ulta.

Natyrisht ashtu siç ka shumë lehtësira kjo lloj tregtie ka dhe shumë risqe.

- Risku kryesor i tregtimit online janë hakerat. Ato shumë të specializuar saqë mund të hakojnë dhe sistemet me të mbrojtura.
- Tregjet on line, janë shumë të paqëndrueshëm.
- Pjesëmarrja në keto tregje është shumë tërheqëse, të nxisin të investosh pafund, për të ndjerë veten të realizuar.

## **Përhapja në Shqipëri e tregimit në bursat on line**

Sistemi bankar në Shqipëri mbetet shumë mbrapa në rajon për sa i përket aksesit që ofron ndaj individëve. Interesat e ulëta të depozitave, besimi i munguar në ekonomi, mungesa e alternative të tjera të investimit, ka krijuar kushte që individët shqiptarë të këerkojnë mundësi të tjera për të ruajtur e shtuar kursimet e veta.

Gjatë dy viteve të fundit ka një ulje depozitave në total në sistemin bankar shqiptar, çka tregon për një tërheqje të depozitave nga bankat dhe ndoshta një pjesë e tyre kanë shkuar për një destinacion tjetër apo, një lloj tjetër investimi.

Shoqërit e ndërmjetësimit të tregut të kapitalit të krijuara rishtazi në Shqipëri, fundi i vitit 2014, ka qënë shoqëria e parë, të licencuara apo jo për të operuar në treg, (në treg janë vetem 3 kompani të licencuara nga AMF, por dhjetëra të tjera veprojnë të paautorizuara nga autoritetet shqiptare) kanë ofruar produkte krejtësisht të panjohura për pjesën më të madhe të popullsisë, që nuk e ka idenë se si po i investon dhe ku po i investon kursimet e veta, sa të sigurtat i ka e çdo të marrë nga investimi.

Në një anketim që kam bërë nga fillimi i këtij viti, me konsumatorët e bankave, (nr i të anketuarve ishte 230), lidhur me gadishmerinë e individëve për të marrë pjesë në skemat e investimeve në tregun e kapitalit (obligacione, fonde investime, bursa online) 87% shprehën se nuk i njohin këto skema dhe nga këto, 72 % ishin të gatshëm të investonin nëse do të kishin të garantuara minimalisht paratë që investonin.

Bazuar në të dhënat e AMF në vitin 2015 kanë operuar dy subjekte të licencuara si agjentë të shoqërive të huaja të prokurimit, që administrojnë platforma përkatëse dhe nr i investitorëve të përfshirë në këto tregtime ka qënë rreth 250 dhe shuma e investuar ka qënë rreth 1 milion dollarë amerikanë. (Komisioni për Ekonominë dhe Financat korrik 2016)

Nëpërmjet thirrjeve telefonike apo ndërmjetesve, kompanitë ftojnë qytetarët të investojnë përkundrejt fitimeve joshëse në bursat ndërkombëtare. Në fund të 2016 kompania Easy Invest, shpalli

falimentimin duke krijuar pakënaqësi dhe humbje të parave të qytetareve investitorë.

### **Parandalimi i pjesëmarrjes në investime dhe mbrojtja e konsumatorit**

Duke vlerësuar rrezikun për investimin në këto platforma, autoriteti i mbikqyrjes financiare, (si ent rregullator që licencën dhe mbikëqyr veprimtarinë e subjekteve në fushën e titujve) e ka cilesuar këtë mënyrë investimi si ‘një risk të madh për shqiptarët,’ pasi i çon ato në një fushë të cilën nuk e njohin aspak.

Gjatë vitit 2015 kanë operuar dy subjekte të licencuara si agjentë të shoqërive të huaja të prokurimit, që administrojnë platforma përkatëse. Sot në treg operojnë 3 kompani të licencuara dhe shumë të tjera të palicencuara që nuk kanë asnjë lidhje me sigurinë e konsumatorit.

Platformat on line në shqipëri, veprimtari të reja në tregun financiar, janë parë nga autoriteti si njësi që ofrojnë shërbimin financiar, apo investime në fushën financiare në një nivel cilesor, janë si një portë drejt tregjeve financiare. Kompanitë, duke operuar si brokera (ndërmjetës) apo si agjente të brokerit, të bursave ndërkombëtare ofrojnë, edukim dhe trajnim. Për të siguruar tregtim me efektivitet duhet të sigurohet studim dhe parashikim i vazhdueshëm për lojtarët e tregut.

Veprimtaria e këtyre kompanive në treg do të ndihmojë në zhvillimin e kulturës financiare dhe të tregut financiar, por duke patur parasysh riskun që ato mbartin, është synuar nga Autoritetet (AMF dhe BSH) në rregullimin e veprimtarisë së subjekteve që promovojnë produktet e platformave online, duke i kushtuar rëndësi transparencës dhe ndërgjegjësimit të publikut.

Publiku është i prirur të drejtohet këtyre investimeve por, duke qenë pa informacion dhe pa njohuritë e nevojshme në fushën e tregut të kapitalit duhet të tregohet i kujdesshëm dhe të operojnë vetëm me subjekte të licencuar.

Risku i investimit në këto lloj skemash është shumë i madh dhe për humbjen askush nuk mban përgjegjësi. Përballë një fenomeni të tillë ekspertët sugjerojnë që qytetarët të jenë të kujdesshëm në mënyrën se si i investojnë paratë e tyre dhe të mos gënjejnë nga kompanitë anonime.

## **Konkluzione**

- Bota e financës ndryshon me shpejtësi. Komunikimi në cast me të gjithë botën, mundësitë për tregtim 24 orë tashmë janë reale. Tregu financiar shqiptar ndonëse në hapësira të limituara dhe me shumë risqe, integrohet vazhdimisht në tregjet botërore.
- Çdo ditë e më shumë, konsumatori shqiptar i tregut financiar perpiqet t'i bashkohen tregjeve e shërbimeve financiare megjithëse, në të shumtën e rasteve nuk ka nivelin e duhur të njohurive financiare dhe të mbrojtjes se interesave të tij.
- Mungesa e njohurive në fushën e financës bën që investitorët të jenë shumë të riskuar në ndërmjetet e veta.
- Mbetet prioritet sensibilizimi dhe edukimi financiar i konsumatorit të shërbimeve financiare në zbatim të strategjës "Për Mbrojtjen e Konsumatorëve dhe Mbikqyrjen e Tregut" për vitet 2014-2020.
- Tërheqje e vëmendjes së qytetarit konsumator të këtyre shërbimeve për të qënë të përgjegjshëm për veprimet e tyre, kontrolluar atë dhe për të sensibilizuar qytetarët që të mos bien pre e kompanive të tilla.
- Portalet e tregtimit online, i japin mundësi investitoreve të interesuar të investojnë në bursa ndërkombëtare ato janë një mundësi investimi e panjohur më parë.
- Risku i investimit në këto lloj skemash është i konsiderueshem dhe për humbjen askush nuk mban përgjegjësi. Prandaj është detyrë e vetë qytetarëve të jenë të kujdesshëm në mënyrën se si i investojnë paratë e tyre dhe të mos gënjejnë nga kompanitë anonime.

**Rekomandime:**

- Investimi në platformat online është një portë drejt tregjeve financiare . Perfshirja e publikut investitor në këto skema shihet si një hap cilesor drejt informimit rreth tregut të munguar të kapitaleve në Shqipëri.
- Është detyre e autoritetve, Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare dhe Bankës së Shqipërisë të jenë kërkues në treg, për të ushtruar kontroll të vazhdueshëm për të mos lejuar veprimtarine e subjekteve të paligjshëm.
- Investitori duhet të tregohet i kujdesshëm dhe të realizojë tregtimin on line, nëpërmjet subjekteve të licencuara, ku ka një informacioni të plotë dhe kur ekziston kultura e nevojshme financiare që lejon njohjen dhe ndërgjegjësimin rreth rreziqeve që shoqërojnë këto veprimtari.
- Investitori duhet të bëj kujdes në zgjedhjen e web-sites me të përshtatshme për të realizuar qëllimin e tij
- Të marrë njohuritë e nevojshme në fushen që do të operojë përpara së të fillojë tregtimin.
- Të mos mendojë se është i pagabueshëm dhe të përgatitet dhe për humbje.

# MUNDËSIA E ORGANIZATAVE PËR INOVACION NËPËRMJET NDËRMARRËSISË

Vasil QANO, Ergers QANO

## Abstrakt

Në ditët e sotme, kur globalizimi kërkon rritjen e kompetencave të organizatave, është bërë e domosdoshme që ndërmarrjet të jenë në krye të aktiviteteve për të mbijetuar. Tiparet më kryesore të organizatave nismëtare mund të shpjegohen me rëndësinë që ato mund t'i japin inovacioneve (risive) dhe nxitjes së ndërmarrësisë.

Ndërmarrësia është aktiviteti i një organizate, që nxit zhvillimin e produkteve inovative dhe marketingun e tyre.

Për shkak të rëndësisë së efekteve të tyre në zhvillimin e kompanive, inovacioni dhe ndërmarrësia diskutohen në këtë punim.

**Fjalë kyçe:** inovacion, ndërmarrësia, ndërmarrësi

## Hyrje

Inovacioni kërkon gjetjen e rrugëve të reja dhe më të mira për të kryer diçka. Shumë nga shoqëritë tona moderne bazohen në inovacionin e bërë në të kaluarën, i cili na siguron standardin e jetës që gëzojmë sot. Gjithmonë inovacioni ka qenë një faktor kryesor i konkurrencës. Konkurenca e teknologjive të reja dhe shpejtësia e përdorimit të tyre janë ato që shpjegojnë dinamikën e konkurrencës. Për këtë arsye, në organizatat ka një fokusim të gjerë tek koncepti i inovacionit.

Inovacioni merr disa forma: në produkte, në shërbime, në procesin e prodhimit dhe në sistemet e manaxhimit. Inovacioni në produkte dhe shërbime është i lidhur me kërkimin dhe zhvillimin si dhe



plotësimin e kërkesave të konsumatorëve. Inovacioni në procese lidhet me ndryshimet në makineritë dhe elemente të tjera, që nuk lidhen drejtpërdrejt me punonjësit dhe synojnë rritjen e prodhimit dhe eficiencën. Inovacioni në sistemet e menaxhimit në përgjithësi i përgjigjet kushteve të reja të mjedisit dhe përmirësimeve të mënyrës se si manaxhohen njerëzit dhe si organizohet puna. Kjo formë e inovacionit bëhet e domosdoshme me ndryshimet në proces.

Inovacioni i biznesit në tërësi ka të bëjë me inovacionin në mendimin manaxherial dhe synimi i tij parësor është të krijojë vlera të reja dhe mirëqenie për të gjitha palët e interesuara duke ngritur, si rrjedhojë, perspektivën ekonomike. Është ndërmarrësia ajo që siguron përdorimin e inovacionit në organizata të ndryshme dhe që sjell përparimin e organizatës dhe rrit fitimet e saj.

### **Qëllimi dhe hipotezat**

Ky punim synon të bëjë një analizë të inovacionit dhe ndërmarrësisë, duke treguar karakteristikat e secilit koncept dhe si këto koncepte janë apo duhet të realizohen në organizata.

Hipotezat e punimit janë: a lidhen ngushtë inovacioni me ndërmarrësinë, si janë këto lidhje, çfarë rezultati sjellin këto lidhje për organizatat dhe fitimin e tyre dhe nëse këto lidhje mund të aplikohen të organizatat e çdo përmase.

### **Diskutim**

#### **Roli i inovacionit në organizata**

Shumë autorë kanë dhënë përkufizimin e fjalës “inovacion” dhe secili sipas pikëpamjes së tij. Udwaia, më 1990, e përcaktonte inovacionin si “krijim i suksesshëm, zhvillim dhe futje e produkteve, proceseve dhe shërbimeve të reja.” Cumming përcakton se “Inovacioni konsiston në gjenerimin e ideve të reja dhe zbatimin e tyre në një produkt, proces ose shërbim të ri, që sjell një rritje dinamike të ekonomisë së vendit dhe rritje të punësimit, si dhe krijimin e një fitimi të pastër në organizatën inovative të biznesit.”

Përkufizimi i inovacionit mund të merret si: “Futja dhe zbatimi i ndërgjegjshëm në një rol, grup, apo organizatë i ideve, produkteve dhe procedurave të reja për njësinë në fjalë që i adapton ato, të krijuara për përfitimin domethënës të individit, grupit, organizatës ose, më gjerë, shoqërisë.”

Ky përkufizim shpjegon qasjen e qëllimtë, që adaptojnë organizatat kur krijojnë dhe zhvillojnë ide të reja. Koncepti sugjeron se nuk ka një qasje të inovacionit, por inovacionet planifikohen në një mënyrë të tillë që të mund të pararendin përfitimet nga ndryshimi. Këto përfitime nuk kufizohen vetëm në përfitimet ekonomike dhe të prodhimit, por mund të përfshijnë edhe rritjen personale, rritjen e kënaqësisë, eficiencën, produktivitetin ose komunikimin më të mirë personal.

Piter Druker (Peter Drucker) është një autoritet udhëheqës në ndërmarrësinë dhe inovacionin. Ai nënvizon shtatë burime, ose vende për mundësitë inovative. Gjithashtu, ai tregon pesë hapat që duhen ndjekur për një mundësi inovative. Ai e përshkruar inovacionin si:

“Mënyrat me të cilat organizatat krijojnë resurse vlerëprodhuese, ose përmirësojnë resurset ekzistuese me potencial të theksuar për krijimin e vlerave” dhe “Përpjekje për të krijuar ndryshime të qëllimta e të fokusuara në një potencial të ndërmarrjes ekonomike, ose sociale.”

Druker tregon shtatë burime për mundësitë inovative, që duhet të monitorohen nga ata që janë të interesuar për të filluar një aventurë ndërmarrësie. Katër të parat janë burimet e inovacionit, që mbështeten tek industria. Tre të tjerat lindin në mjedisin social. Këto mundësi janë: e papritura, mospërputhja, inovacioni që bazohet në nevojën e procesit, ndryshimet në industri, ose strukturën e tregut, demografinë, ndryshimet në perceptimin dhe kuptimin, si dhe njohuritë e reja.

### **Strategjitë e inovacionit në organizata**

Inovacioni është një proces jetësor për mirëqenien e një organizate. Në zbatim të tij, organizatat përballohen me zgjedhjet strategjike me fokus në resurset e tyre. Në këtë kontekst, baza me të cilën një

inovacion do të konkurojë për një kohë të gjatë mund të zgjidhet nga tre strategji të përgjithshme: lidership në kosto, diferencimi dhe fokusi: Lidershipi në kosto, ku organizata të jetë furnitori me koston më të ulët në treg; Diferencimi, ku të përcaktohet një përmasë e vetme; Fokusi, ku shërbimi synohet drejt një grupi të velerës, ose zonë gjeografike me ekskluzivitet nga të tjerat, në mënyrë që të krijohen përparësi konkuresive dhe manaxherët e lartë krijojnë sensin e urgjencës; të zhvillohet fokusi i klientit në të gjitha nivelet; të pajisen punonjësit me shkathtësitë e nevojshme për të punuar me efektivitet; të lejohen organizatat të pranojnë sfidat; të vendosen objektivat. Për të arritur një strategji inovative efektive ka katër mënyra:

- Fokusi në faktorët kritikë të suksesit;
- Të krijohet epërsi duke zbatuar teknologji të papërdorura nga konkurentët;
- Të ndiqet një iniciativë agresive, që sfidon rregullat e zakonshme;
- Të përdoren gradët strategjike të lirisë për t'u fokusuar në zona ku konkuresit nuk janë përfshirë.

Inovacioni mund të bëhet një përparësi konkuresive dhe një faktor për një inovacion të qendrueshëm. Pjesë të këtyre strukturave janë strukturat informale, shpejtësia e përgjigjes dhe shpërndarja e lirë e informacionit. “Manaxherët duhet të jenë në gjendje të mbrojnë, të shfrytëzojnë, të përvetësojnë inovacionin dhe t'u japin kohë individëve dhe grupeve që të marrin parasysh ndryshimin dhe të financojnë burimet e stafit dhe trajnimet e nevojshme për të kthyer idetë në zbatim.

### **Si ta krijojmë inovacionin**

Problemi qendron se si duhet të jetë një inovacion i ri. Inovacioni nuk është një rezultat, por një proces, veprimtari manaxheriale, të cilat së bashku synojnë të kontrollojnë procesin e inovacionit. Sipas Drejerit inovacioni përcaktohet nga pesë veprimtari:

- Integrimi teknologjik: ka të bëjë me integrimin ndërmjet teknologjive dhe tregut të prodhimit të organizatës dhe thekson rëndësinë e kënaqësisë së klientit, nëpërmjet rinovimit të organizatës. Me fjalë të tjera, zhvillimi i teknologjisë ka nevojë të integrohet me zhvillimin e produktit edhe në nivel strategjik.
- Procesi i inovacionit: me këtë kuptohet një proces biznesi hibrid i veprimtarive, në të cilin inoacionet krijuese përshkojnë departamentet e organizatave. Është e qartë se departamentet veç e veç nuk janë përgjegjëse për inovacionin, prandaj duhen parë se si departamentet së bashku i krijojnë inovacionet.
- Planifikimi strategjik i teknologjisë. Është fjala për planifikimin e teknologjisë dhe projektet kompetente me synim mirëmbajtjen e një protofoli të balancuar të teknologjisë dhe kompetencave.
- Ndryshimi organizativ. Inovacioni lidhet ngushtë me ndryshimin organizacional. Pavarësisht sa i madh apo i vogël është inovacioni, ai ndikon në organizatë duke kërkuar teknologji të reja, tregje të reja, nëpunës të rinj, etj. Pra, është e vështirë të flasësh për inovacionin pa marrë parasysh ndryshimin organizativ.
- Zhvillimi i biznesit. Inovacioni duhet parë si një mjet për të krijuar biznese të reja dhe të përmirësuara për organizatën. Inovacioni mund të nxitë dhe të nxitet nga zhvillimi i biznesit, që përbën elementin e dytë kontekstual shumë kritik të inovacionit.

### **Identifikimi i komponenteve të inovacionit**

Shpesh herë inovacioni i shërbimeve çon në inovacionin e prodhimit. Shpesh herë përmirësimi i cilësisë është identifikuesi i inovacionit të shërbimit. Inovacioni i produktit edhe mund të dështojë, ose nuk rezulton i suksesshëm kur ai nuk lidhet me një inovacion të përshtatshëm të shërbimit. Zgjidhja e problemit nëpërmjet një mjedisi krijues dhe mbështetës është një aftësi e fituar, e cila mund të përmirësohet dhe të çohet më tej, nëse mbështetet në mënyrë korrekte, por jo si aftësi ekzistuese, sikurse mendohet nganjëherë. Që inovacioni dhe krijueshmëria të rriten shpejt, thelbësore është aftësia e punës

në grup. Aftësitë zhvillohen më shpejt në një mjedis, ku problemi apo projekti jep rezultate të shpejta, të cilat janë domethënëse për organizatën dhe rezultatet janë të prekshme. Ka edhe karakteristika, që identifikohen më lehtë me anë të çështjeve të përmirësimit të cilësisë, se sa inovacionet në shërbim ose në prodhim, që janë shpesh çështje afatgjata, domethënia dhe rezultatet e të cilave jo gjithmonë përcaktohen pa vështirësi.

### **Inovacioni për ndërmarrësinë**

Ndërmarrësia është konceptualizuar si një veprim i individit brenda organizatës, i cili çon në inovacionin e prodhimit, shërbimit, ose procesit. Inovacioni, gjithashtu, sjell futjen e produkteve, shërbimeve, sistemeve dhe proceseve të reja, ose përshtatjen e atyre ekzistuese.

Inovacioni kërkon alokimin e fondeve dhe planifikimin afatgjatë në të ardhmen. Kjo kërkon një mendjemprehtësi për të dalluar se çfarë lidhet me produktet, proceset dhe shërbimet e reja. Përveç besimit tek e ardhmja, inovacionit i duhet një manaxhim i përkushtuar në cilësinë, produktivitetin dhe efektivitetin, si dhe në politikat, programet dhe procedurat që krijojnë një efektivitet dhe prodhim më të madh.

Në qendër të kësaj qasjeje është zbatimi i përshtatshëm i edukimit në një mjedis që komunikon dhe nxit inovativen përmes një sërë aksionesh. Suksesi i një qasjeje të planifikuar dhe të strukturuar për inovacionin mund të japë ndihmesën e vet për të siguruar rritjen dhe përparësinë konkurruese. Një shqyrtim i tre përfaqësive të pranuar nga organizatat e suksesshme sugjeron që grupet shumëdisiplinore luajnë një rol të rëndësishëm, veçanërisht në shqyrtimin e propozimeve dhe strategjitë e zhvillimit. Procesi i inovacionit vepron si një spirale e vazhdueshme në fazat e zhvillimit të ekipit, inovacionit të shërbimeve dhe inovacionit të prodhimit. Arritja e nivelit të përshtatshëm të njohurive dhe të rezultateve shënon pikënisjen për fazën tjetër të procesit inovativ.

## **Roli i inovacionit për përmirësimin ekonomik**

Ekonomitë dhe teknologjitë që ndryshojnë shpejt ndikojnë tek shoqëria, organizatat dhe manaxherët. Në këtë pikëpamje, shoqëria e dijes kërkon për anëtarët e saj që të kenë bazat e përdorimit të kompiuterave dhe shkathtësi të tjera. Biznesi i madh do të bazohet në informacionin dhe, në përgjithësi, do të përbëhet nga organizata me specialistë me njohuri që ndodhen në bazë të organizatave dhe që bëjnë dhe drejtojnë vetë punë të ndryshme. Në një organizatë të tillë të informacionit, departamentet luajnë disa role: mbajtje të standardeve, qendra trajnimi dhe ndarje detyrash për specialistët. Sipas Roffes: "Kur një biznes i madh organizohet rreth informacionit, kjo çon në një numër më të vogël nivelesh manaxheriale. Për këtë ka tre arsye se përse organizatat e mëdha bazohen tek informacioni. Së pari, sepse punonjësit e dijes, që përbëjnë një pjesë në rritje të fuqisë punëtore nuk janë përgjegjës për metodat e zakonshme të kontrollit. Së dyti, organizata duhet të vendosë se për cilin informacion ka nevojë që të veprojë, përndryshe do të fundoset nga të dhënat. Së treti, ajo duhet të sistemojë inovacionin dhe ndërmarrësinë, që është thelbësore në punën me dijen."

## **Një shqyrtim mbi ndërmarrësinë**

Termi ndërmarrës (në anglisht Intrapreneur) u përdor për herë të parë nga Gifford Pinchot në fund të viteve 1980 dhe kupton njerëzit, që kanë një përgjegjësi të posaçme për futjen e inovacionit brenda organizatës. Ai e përshkroi ndërmarrësin si "person, i cili fokusohet në risi dhe kreativitet dhe i cili transformon një ëndërr apo një ide në një sipërmarrje fitimprurëse, duke operuar brenda mjedisit organizativ."

Termi ndërmarrës është shtuar dhe fjalorin amerikan Heritage Dictionary në vitin 1992. Ai ndërmarrësin e përkufizon si: "një person brenda një korporate të madhe që merr direkt përgjegjësi për kthimin e një ideje në një produkt të përfunduar fitimprurës, përmes marrjes përsipër të rrezikut dhe inovacionit".

Ndërmarrësi mund të përcaktohet si një sipërmarrës brenda firmave

të vendosura dhe ngjajnë gati si sipërmarrësit e pavarur. Ata i kthejnë mundësitë në realitete të dobishme, të reja, duke mbështetur ndryshimin dhe zhvillimin e reagimeve krijuese në organizatë.

### **Koncepti i ndërmarrësisë**

Fenomeni i ndërmarrësisë (anglisht Intrapreneurship) është shpjeguar me terma të ndryshme, si procesi i sipërmarrjes; sipërmarrja e korporatave; sipërmarrja e brendshme të korporatave; sipërmarrje biznesi; sipërmarrja e brendshme e korporatave; ripërtëritje strategjike; etj.

Në këtë studim do të përdoret termi ndërmarrësi.

Drucker ka deklaruar disa dekadë më parë se “bizneset e sotme, sidomos ato të mëdha, thjesht nuk do të mbijetojnë në këtë periudhë të ndryshimeve të shpejta dhe inovacionit, nëse ato nuk fitojnë kompetencat e ndërmarrësisë”. Sot, veçanërisht kompanitë e mëdha, i janë drejtuar ndërmarrësisë për shkak se ato nuk janë në gjendje të ndërmarrin inovacion të vazhdueshëm, zhvillim dhe krijim të vlerave si më parë.

Ndërmarrësia është një nënfushën e sipërmarrjes dhe përkufizimi më i gjerë i ndërmarrësisë është ndërmarrësia në një kompani ekzistuese. Me fjalë të tjera, ndërmarrësia është sipërmarrja praktikuar nga individë brenda organizatave të themeluara.

Ndërmarrësia është përkufizuar në mënyra të ndryshme: si një proces; kryerja e gjërave të reja; si

shpirti i sipërmarrjes brenda firmës ekzistuese; dhe si krijimi i organizatave të reja nga një organizatë.

Ndërmarrësia është në thelb një veprim individual.

Ajo është praktika e krijimit të produkteve të reja të biznesit dhe mundësive në një organizatë me fuqizim proaktiv.

Termi ndërmarrësi i referohet një procesi, që shkon në brendësi të një firme të themeluar, pavarësisht nga madhësia e saj dhe të çon jo vetëm për sipërmarrje të reja të biznesit, por edhe në aktivitete të tjera dhe orientime të reja, të tilla si zhvillimi i produkteve, shërbimeve,

teknologjivë, teknikave manaxheriale, strategjive dhe sjelljeve konkurruese të reja.

Ndërmarrësia është procesi i zbulimit dhe zhvillimit të një mundësie për të krijuar vlera nëpërmjet inovacionit dhe duke kapur këtë mundësi, pa marrë parasysh burimet të tjera ose vendndodhjen e sipërmarrësit.

Ndërmarrësia është konceptuar si veprimet e punonjësve brenda organizatave, të cilat çojnë tek inovacionet e produktit, shërbimeve ose proceseve.

Disa studiues e përdorin termin ndërmarrësi vetëm për organizatat e mëdha. Megjithatë, mund të themi se ndërmarrësia është e realizueshme edhe në organizatat e vogla dhe të mesme.

Prandaj, në këtë punim, ndërmarrësia është përshkruar si një sipërmarrje në kuadër të një organizate, pavarësisht madhësisë së saj.

### **Ndërmarrësia si një proces**

Ndërmarrësia mund të konsiderohet si një proces. Mjaft autorë e përshkruajnë ndërmarrësinë si "proces i ku një individ ose një grup individësh, në bashkëpunim me një organizatë ekzistuese, krijojnë një organizatë të re, apo nxitin ripërtëritjen ose rinovimin në kuadër të kësaj organizate.

Të tjerë autorë e konsiderojnë ndërmarrësinë si një proces me të cilin individët, ose më vete, ose brenda organizatës, ndjekin mundësitë, pavarësisht nga burimet, që kontrollojnë aktualisht.

Një përshkrim tjetër i ndërmarrësisë si një proces është se ajo është procesi i zbulimit dhe zhvillimit të një mundësie për të krijuar vlera nëpërmjet inovacionit dhe duke e kapur këtë mundësi pavarësisht nga burimet apo vendndodhjes së sipërmarrësit."

Ndërmarrësit përdorin tre mënyra ose procese kryesore për të përshkruar skemën e tyre.

Procesi i ndërmarrësisë mund të kategorizohet në tre mënyra të ndryshme: analitike, intuitive dhe politike.



Ndërmarrësit sipas mënyrës analitike fokusohen në zgjidhjeve të zbatueshme dhe karakterizohen nga të menduarit analitik. Ata që veprojnë në këtë mënyrë kërkojnë të përqëndrohen në një problem të veçantë, të cilin mund të komandojnë, duke patur aftësi funksionale dhe autoritet për ta aplikuar atë. Këta ndërmarrës përqëndrohen në rezultatet objektive dhe në përdorimin e formulave administrative. Përveç kësaj, ata e përdorin autoritetin hierarkik apo teknologjik, për të ndikuar vendimet.

Ndërmarrësit mund t'i përqëndrojnë energjitë e tyre në prodhimin e ideve të reja për zhvillimin krijues të iniciativave të tyre edhe në mënyrë intuitive. Në këtë mënyrë, ata mund të ndërmarrin iniciativa, që jo vetëm i shtojnë vlera organizatave të tyre, por edhe i dallojnë ato dhe/ose punonjësit e tyre. Në përgjithësi, këta ndërmarrës i përshkruajnë vlerësimet e tyre gjatë procesit për të përfunduar iniciativat e tyre sipërmarrëse. Gjithashtu, ata përdorin emocionet që të ndikojnë në vendimet e marra.

Në mënyrën e tretë, ndërmarrësit fokusojnë përpjekjet e tyre në procesin politik të diskutimit të strategjive për zhvillimin e rezultateve. Në këtë proces, ndërmarrësit përshkruajnë një rrjet kompleks të lidhjeve, që kanë bërë ata për të transformuar synimet e tyre të hershme.

Mund të themi se në të gjitha tre mënyrat dalin tre faza. Këto tri faza janë:

- Zbulimi i mundësisë
- Shfrytëzimi i mundësisë
- Marrëdhënia e re

### **Përmasat e ndërmarrësisë**

Studimet e mëparshme mbi ndërmarrësinë mund të konceptohen si të përbëra nga katër përmasa të ndryshme:

- Hedhja në një biznes të ri
- Inovacioni

- Vetërinovimi
- Përgjegjësia

Nga ana tjetër, Antoncic dhe Hisrich përshkruajnë tetë përmasa të ndërmarrësisë:

- Sipërmarrje të reja
- Biznese të reja
- Inovacione në produkte dhe shërbime
- Inovacione të procesit
- Vetërinovim
- Marrja përsipër e riskut
- Përgjegjësia
- Agresiviteti konkurrues

### **Sipërmarrje të reja dhe biznese të reja**

Sipërmarrjet e reja të biznesit janë përmasa më e rëndësishme e ndërmarrësisë, sepse ajo mund të rezultojë në krijimin e një biznesi të ri brenda një organizate me anë të ripërcaktimit të produkteve/shërbimeve të firmës dhe/ose duke hyrë në tregje të reja. Përmasa e re e sipërmarrjeve ka të bëjë me krijimin e pjesëve ose të firmave të reja, ndërsa biznesi i ri nga organizata pa formimin e subjekteve të reja organizative.

### **Inovacionet në produkte, shërbimie dhe në proces**

Ndërmarrësia përfshin përmirësimin e produkteve të reja, metodat e reja të prodhimit dhe procedurat. Produkti i ri dhe përmirësimi i shërbimeve mund të vlerësohen si një faktor jetik, që dallon organizatat e suksesshme nga ato të pasuksesshme.

Schumpeter thekson rolin e ndërmarrësit si një novator. Sipas tij, një ndërmarrës ndërmerr kombinime të reja të burimeve për të krijuar produkte, që nuk kanë ekzistuar më parë. Inovacioni është një përmasë e rëndësishme e ndërmarrësisë, si rezultat i të cilës

ndërmarrësia është një veprim sipërmarrës në një organizatë.

Zgjerimi i inovacionit lidhet me masën e inovacionit të një sipërmarrjeje në treg. Për sipërmarrjet që janë krejtësisht të reja në treg dhe që ndoshta krijojnë edhe tregje të reja, firma në fjalë është një pararojë dhe ajo, për pasojë, përballet me sfidat mjaft më mirë.

Ndërmarrësi janë produktet ose proceset e reja, duke krijuar një kultura të sipërmarrjes brenda një organizate ekzistuese. Pra, inovacioni është një nga forcat kryesore shtytëse të ndërmarrësisë.

### **Vetërinovimi**

Përmasa e vetërinovimit imiton transformimin e organizatave përmes rinovimit të ideve themelore mbi të cilat ato janë ndërtuar. Ajo ka nuanca të ndryshim strategjik dhe organizativ dhe përfshin ripërcaktimin e konceptit të biznesit, riorganizimit dhe futjen e ndryshimeve të mëdha të sistemit për inovacion

### **Marrja përsipër e riskut**

Kjo përmasë kërkon të qenurit udhëheqës dhe kjo është e lidhur edhe me tregues pozitivë të mbijetesës. Ajo tregon vendosmërinë e një kompanie për të ndjekur më shumë mundësitë premtuese, se sa vetëm duke iu përgjigjur lëvizjeve të konkurrentëve. Kjo përmasë ka të bëjë me atë se sa organizatat bëjnë të pamundurën për të udhëhequr, në vend që të ndjekin konkurrentët në fusha të tilla kyçe të biznesit, si futja e produkteve ose shërbimeve të reja, teknologjive operative dhe teknikave administrative.

### **Përgjegjësia**

Është përgjegjësia ndaj rrezikut në lidhje me vendimet për investime dhe veprimet strategjike përballë pasigurisë. Ndërmarrësit janë mbartës të riskut, ata janë të gatshëm për të shpenzuar kohën dhe energjinë e tyre për të nxjerrë një ide të mirë në një realitet inovativ në organizatën e tyre. Nëpërmjet këtij procesi, ata shtojnë një koleksion të madh të aftësive dhe përvojave, që ndihmon për të ndërtuar një

karrrierë. Është e nevojshme të krijohet një mjedis ndërmarrësie për marrjen përsipër të riskut.

Marrja përsipër e riskut del si një faktor i rregullt, në të cilin punonjësit dhe meanaxhimi duhet të ketë vullnet për të marrë përsipër një risk dhe të kenë tolerancë për rënien që mund të vijë. Ndërmarrësi është ai person brenda një korporate të madhe, që merr përgjegjësi direkte për shndërrimin e një ideje në një produkt të përfunduar fitimprurës, përmes marrjes përsipër të riskut dhe inovacionit.

Marrja përsipër e riskut është një nga elementet të rëndësishme të ndërmarrësisë. Pra, duke inkurajuar marrjen e riskut dhe eksperimentimin, një korporatë ka më shumë shanse për të krijuar një produkt të suksesshëm.

### **Agresiviteti konkurrues**

Agresiviteti konkurrues i referohet prirjes së kompanisë në sfidën e saj ndaj konkurrentëve. Agresiviteti konkurrues është një prirje administrative, që shprehet në gatishmërinë organizative për t'u angazhuar dhe në zotërimin e konkurrentëve.

Kushti ndërmarrës shfaqet në mënyrë të qartë në prirjen e firmës për të konkurruar në mënyrë agresive me rivalët e vet.

Agresiviteti konkurrues shënon sulmin agresiv të ndërmarrësisë ndaj konkurrentëve.

### **Pengesat për ndërmarrësinë**

Në një mjedis të biznesit konkurrues, është e qartë se kompanitë duhet të kërkojnë për nocione biznesi dhe mundësi të reja dhe bëjnë rregullimet thelbësore për të arritur rezultate fitimprurëse. Megjithatë, shumë organizata përballen me disa vështirësi në kryerjen e këtij aktiviteti. Pengesat e sipërmarrjeve e parandalojnë ndërmarrësinë brenda organizatës.

Disa vështirësi operationale në ndërmarrësi, si planifikimi jo i përshtatshëm, pritjet e pamundura të korporatave, mbështetja e pamjaftueshme e korporatave dhe keqleximi i tregut, konsiderohen

si pengesa kryesore për zhvillim të ri të biznesit të suksesshëm.

Organizatave kanë nevojë për disa procedura për t'iu drejtuar dhe ridrejtuar burimevetë veta, për të

krijuar strategji efektive ndërmarrëse dhe mbijetesë të tyre.

Ndërmarrësia ndërpritet dhe pushon me kalimin e kohës, kur vihen re gabime në lidhje me ide të reja dhe inovacionin.

Një organizatë ka nevojë për një numër faktorësh për të zhvilluar një mjedis ndërmarrës, sikurse janë mbështetja e menaxhimit, motivet, struktura organizative, burimet dhe marrja përsipër e riskut.

Pengesat për ndërmarrësinë mund të kategorizohen në katër grupe kryesore:

- Rezistenca ndaj ndryshimit
- Natyra e qenësishme e organizatave të mëdha
- Mungesë e aftësisë ndërmarrëse
- Metodave e papërshtatshme të kompensimit

### **Rezistenca ndaj ndryshimit**

Individët shpesh i rezistojnë ndryshimit, për arsye se kanë investuar tashmë mjaft në kohë dhe forcë për të kryer punë të caktuara dhe i tremben mundësisë së dështimit.

Ndryshimit i rezistohet për shkak se e ardhmja është e panjohur dhe dështimi mund të rrezikojë statusin personal dhe respektin. Kjo do të thotë, se inovacioni mund të bëjë presion ndaj strukturave ekzistuese të pushtetit dhe marrëdhënieve me to.

### **Natyra e qenësishme e organizatave të mëdha**

Në organizatat e mëdha menaxherët kërkojnë për strukturën, në mënyrë që të jetë në gjendje për ta kontrolluar atë. Në organizatat e mëdha menaxhimi është i detyruar të vendosë standarde të qëndrueshme dhe të performancës sasiore, që rezultojnë në sasi të mëdha shkresash. Kultura tradicionale e korporatave ka një klimë dhe sistem shpërblimi.

Ndërmarrësia pengohet kur një organizatë karakterizohet nga një komunikim i varfër, që vjen nga rrjedhja e informacionit të dobishëm. Në një kulturë tradicionale të korporatës parime udhëheqëse janë: “ndiqni udhëzimet e dhëna; mos bëni gabime; mos dështoni; mos merrni iniciativën, por prisni udhëzime; qëndroni brenda territorit tuaj; dhe mbroni kurrizin tuaj.” Ky mjedis kufizues, natyrisht, nuk është i favorshëm për inovacion, fleksibilitet, pavarësi dhe marrje përsipër të rrezikut.

### **Mungesë e aftësisë ndërmarrëse**

Ndërmarrësia është një koncept dhe ajo mund të përkufizohet si krijimi i një organizate të re, ose si krijim i një aktiviteti të ri ekonomik, ose si vazhdim i inovacionit. Dhe një ndërmarrës zbulon, vlerëson dhe shfrytëzon mundësitë për të krijuar mallra dhe shërbime të reja.

Kur shikojmë përcaktimin e ndërmarrësisë, ne gjejmë se një mbikqyrës vepron si një ndërmarrës. Prandaj, që të jemi në gjendje për të realizuar mbikqyrjen në një kompani, është e nevojshme që të ketë prirje dhe aftësi ndërmarrëse. Pra, mungesa e prirjes ndërmarrëse mund të pranohet si një pengesë për sipërmarrjen.

### **Metodat e papërshtatshme të kompensimit**

Organizatat që janë të mbushura me aktivitete jo të shëndosha politike, grindje, mosmrrëveshje dhe me pjesëtarë, që nuk bashkëpunojnë në mënyrë organizative dhe që e kanë shumë të vështirë të nxjerrin të mirën për të krijuar një performancë më të mirë të biznesit.

Ndërmarrësit dhe manaxherët janë të ndryshëm. Metodat tradicionale të shpërblimit - si të rriten shpërblimet dhe promovimi - janë të dobishme për manaxherët për të mbështetur kohën efektive të punës, por këto metoda nuk janë të efektshme për ndërmarrësit. Këto metoda i heqin ata nga zona, në të cilën kërkohet punë inovative.

## **Ndërmarrësia dhe performanca e organizatës**

Duke pasur parasysh se ndërkombëtarizimi është një proces i ndërlikuar, sfidues dhe i kushtueshëm, suksemi i përpjekjeve të ndërmarrësimit mund të ndikojnë në mënyrë të konsiderueshme në performancën e kompanisë.

Ndërmarrësia brenda organizatave ekzistuese është një faktor i rëndësishëm për përmirësimin organizativ dhe ekonomik.

Ndërmarrësia mund të pranohet si një rezultat i rëndësishëm i performancës së korporatës. Ndërmarrësia është elementi kyç i një organizate të suksesshme. Lidhja midis ndërmarrësisë, rritjes dhe përfitimit është konfirmuar edhe nga kërkimet në kompanitë e mëdha, por edhe në firmat ekzistuese, pavarësisht nga madhësia e tyre.

Performanca e një organizate mund të përmirësohet me anë të ndërmarrësisë formale dhe informale. Kjo arrihet duke krijuar dije të reja, të cilat bëhen bazë për ndërtimin e kompetencave të reja, ose rigjallërimin e atyre ekzistuese.

## **Përmirësimi i ndërmarrësisë përmes inovacionit për zhvillim**

Ndërmarrësia dhe inovacioni janë terma që shoqërojnë njëri-tjetrin. Ndërmarrësia përfshin kërkimin për një inovacion të ri, duke përfituar përparësitë prej tij. Dhe kjo është një veprimtari me rëndësi të njohur në kompanitë, qofshin e mëdha ose të vogla, të vjetra ose të reja. Ajo është një mjet thelbësor i inovacionit për përparësi konkurruese, sidomos në sektorët që ndryshojnë me shpejtësi dhe në kohë të pasigurta ekonomike. Komuniteti akademik e tregon ndërmarrësinë në shumë aspekte të biznesit të tij dhe me një infrastrukturë të përshtatshme organizative mund të ofrojë një mjedis relativisht të sigurt, në të cilën studiuesit pasuniversitarë mund të sponsorizohen që të mësojnë aftësitë e ndërmarrësisë përmes përvojës praktike.

Një kombinim i veçantë i të dy aftësive manaxheriale dhe të ndërmarrësisë i përcakton ndërmarrësit. Këto aftësi realizohen me anë të pjesëmarrjes në procese inovative, të cilat mund të rrisin organizatën si dhe të sigurojnë një përvojë të drejtpërdrejtë për

individët. "Ndërmarrësia mbështet rritjen organizative përmes komunitetit më mirë sesa me veprime individuale."

Termi ndërmarrës, ose sipërmarrës i brendshëm, u fut në vitet '80 për të përshkruar punonjësit brenda organizatave të krijuara, veprimet e të cilëve çojnë në inovacione të shpejta dhe me kosto efektive si burim kryesor i përparësisë konkurruese veçanërisht, por jo ekskluzivisht, duke patur parasysht zotërimin teknologjik. Sjellja ndërmarrëse është konstatuar se është një faktor i rëndësishëm në efektivitetin organizativ, sidomos kur nivelet më të larta të pasigurisë ekonomike kërkojnë praktika më inovative, fleksible dhe menaxhuese ndërmarrëse.

Ndërmarrësit angazhohen në mënyrë proaktive në proceset e inovacionit, që çojnë në zbatimin dhe shfrytëzimin e suksesshëm, duke përfshirë edhe më shumë ide të mira se ato fillestaret.

Gjatë procesit të inovacionit mund të kërkojnë grupet e punës, grupet ndërfunksionale dhe disa ndërmarrës, që punojnë së bashku. Kërkojnë ide të reja dhe mendim krijues, por shpërndarja kërkon një individ të suksesshëm, ose një ekip për të vazhduar me këmbëngulje dhe vendosmëri gjatë gjithë procesit, pa marrë parasysht pengesat dhe vështirësitë që has rrugës. Duke pasur besim dhe përvojë në politikën dhe dinamikën organizative, manaxhimi i njerëzve dhe kapërximi i sfidave teknike apo praktike janë vendimtare.

Ndërmarrësit mund të jenë të vetëzgjedhur, ku secili sjell forca të ndryshme për procesin e inovacionit, por suksesi i tyre kërkon përkrahje organizative dhe njohjen veçanërisht nga manaxhimi i lartë.

## **Përfundime**

1. Në këtë punim, jemi përpjekur të gjejmë një çelës më të mirë për lidhjen e teorisë me praktikën e vërtetë të inovacionit dhe ndërmarrësisë. Është diskutuar lidhja konceptuale ndërmjet ndërmarrësisë dhe inovacionit. Janë përmbledhur teoritë themelore të ekonomisë së inovacionit dhe janë identifikuar paradigmat konkurruese në diskutimin e sotëm teorik mbi ndërmarrësinë.



2. Jemi të mendimit se inovacioni kontribuon në rritjen e ekonomisë, sepse ndërmarrësit prodhojnë inovacion. Koncepti i ndërmarrësit si novator përforcon paradigmen e ndërmarrësit, në të cilën roli i ndërmarrësit është i theksuar në procesin inovativ. Ndërmarrësia shihet si një akt krijues dhe një inovacion. Dhe kjo ka të bëjë me krijimin e diçkaje që nuk ka ekzistuar më parë. Krijimi i shton vlerë individit dhe komunitetit dhe ai bazohet në perceptimin dhe kapjen e mundësisë.

3. Ndërmarrësit kërkojnë mundësi dhe inovacionet, japin instrumentin me të cilin ata mund të ketë sukses. Në përmbledhje, ndërmarrësia e korporatave shpesh i referohet futjes së një ideje të re, të produkteve të reja, të një strukturë të re organizative, të një procesi të ri prodhimi, ose krijimit të një organizate të re brenda organizatës ekzistuese. Konceptet e ndërmarrësisë dhe të inovacionit janë të lidhura ngushtë me njëra-tjetrën. Është e nevojshme që këto koncepte të diskutohen së bashku dhe të nxiten ato brenda organizatës, për një performancë të efektshme organizative.

## **REFERENCAT**

1. Antoncic, B. and R. D. Hisrich (2003), “Clarifying the Intrapreneurship Concept”, *Journal of Small Business and Enterprise Development*; 10 (1), 7-24
2. Antoncic, B. and R. D. Hisrich (2001), “Intrapreneurship: Construct Refinement And cross-Cultural Validation”, *Journal of Business Venturing*, 16, 495-527
3. Antoncic, B., “Intrapreneurship: a Comparative Structural Equation Modeling Study”, *Industrial Management & Data Systems*, 107(3), 2007;
4. Auruskeviciene, V., L. Salciuviene, R. Kazlauskaite and A. Trifanovas (Winter 2006), “A Comparison between Recent and Prospective Critical Success Factors in Lithuanian Printing Industry”, *Managing Global Transitions* 4 (4), 327-346

5. Burch, J. G. (1986), "Entrepreneurship", New York: John Wiley and Sons
6. Cardellino P. and E. Finch (2006); "Evidence of Systematic Approaches to Innovation in Facilities Management", *Journal of Facilities Management*, 4(3), 150-166
7. Carland, J. C. And J. W. Carland (2007), "Intrapreneurship: A Requisite for Success"; *the Entrepreneurial Executive*, Volume 12, 83-94
8. Covin, J.G. and D.P. Slevin (1991), "A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(1), 7-25
9. Davis, S.K., (1999), "Decision Criteria in the Evaluation of Potential Intrapreneurs", *Journal of Engineering Technology Management*, 16, 295-327.
10. Dhaliwal, J. S. (2001), "An Empirical Study of Electronic Commerce, Intrapreneurship within the it Units of Large Organization", *Twenty-Second International Conference on Information Systems*
11. Drejer A. (2002), "Situations for Innovations Managements towards a Contingency Model", *European Journal of Innovation Management*, 5, 4-17
12. Drucker, P. F. (1985), *Innovative and Entrepreneurship, Practice and Principles*. Harper & Row, Publishers, Inc.
13. Eesley, D. T. and C. O. Longenecker (January/February 2006), "Gateways to Intrapreneurship", *Industrial Management*, 18-23
14. Fry, F.L. (1993), *Entrepreneurship: a Planning Approach*, Minneapolis: West Publishing Company
15. Gapp R. and R. Fisher (2007), "Developing an Intrapreneur – led Three Phase Model of Innovation", *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 13(6),330-348
16. Hall, J. C. and R.S. Sobel (July 2006), "Public Policy and Entrepreneurship", *the University of Kansas, Technical Report* 06-0717

17. Hill, M. E. (January 2003), “the Development of an Instrument to Measure Intrapreneurship: Entrepreneurship within the Corporate Setting”, Unpublished Thesis, Department of Psychology Rhodes University
18. Janczak, S. and S. Boiteux (Mar 2007), “Understanding Intrapreneurship: a Process Model for the Logic of Action Used by Intrapreneurs “, *Journal of Business and Entrepreneurship*,
19. Kirby, D. A. (2006), “Creating Entrepreneurial Universities in the UK: Applying Entrepreneurship Theory to Practice”, *Journal of Technology Transfer*, 31, 599-603
20. Kuratko, D. F., R. V. Montagno and J. S. Hornsby, (1990), “Developing an Entrepreneurial Assessment Instrument for an Effective Corporate Entrepreneurial Environment”, *Strategic Management Journal*, Vol. 11, 49-58
21. Lorente A.R., F. Dewhurst and B. Dale (1999), “TQM and Business Innovation”, *European Journal of Innovation Management*, 2(1), 12-19
22. Manion Jo (2001), “Enhancing Career Marketability through Intrapreneurship” *Nurs Admin Q.*, 25(2), 5-10
23. Menzel H.C., R. Krauss, J.M. Ulijn, M. Weggeman (June 2006), “Developing Characteristics of an Intrapreneurship-Supportive Culture”, Eindhoven Centre for Innovation Studies, the Netherlands, Working Paper 06.10
24. Menzel H.C., I. Aaltio and J. M. Ulijn (2007), “On the Way to Creativity: Engineers as Intrapreneurs in Organizations”, *Technovation* 27, 732-743
25. Rocha, H. O. (2004), “Entrepreneurship and Development: the Role of Clusters”, *Small Business Economics* 23, 363-400
26. Roffe I. (1999), “Innovation and Creativity in Organizations: A Review of the Implications for Training and Development,” *Journal Of European Industrial Training*, 23(4/5), 224-237

27. Sayeed Omer Bin and M.K. Gazdar (2003), "Intrapreneurship: Assessing and Defining Attributes of Intrapreneurs", *Journal of Entrepreneurship*, 12(1), 75-86
28. Sharma, P. and S. J. J. Chrisman (1999), "Toward a Reconciliation of the Definitional Issues in the Field of Corporate Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(3), 11-27
29. Shetty P. (2004), "Attitude towards Entrepreneurship in Organizations", *Journal of Entrepreneurship*, 13(1), 53-68
30. Stevenson, H. H. And C. J. Jarillo (1990), "A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management", *Strategic Management Journal*, 11, 17-27
31. Toftoy, Charles and J. Chatterjee, "the Intrapreneurial Revolution: Now is the Time for Action"; 2004;
32. Udawadia, F.E. (1990), "Creativity and Innovation in Organizations", *Technological Forecasting and Social Change*, 38(1)
33. Zahra, S. A. and D. M. Garvis (2000), "International Corporate Entrepreneurship and Firm Performance: the Moderating Effect of International Environmental Hostility", *Journal of Business Venturing*; 15, 469-492
34. Dess, G., R. D. Ireland, S.A. Zahra, S.W. Floyd, J.J. Janney and P.J. Lane (2003), "Emerging Issues in Corporate Entrepreneurship", *Journal of Management* 29(3), 351- 378
35. Alison M. (2007), Strathclyde University, August 2007.
36. <http://www.emeraldinsight.com/Insight/ViewContentServlet?Filename=Published/>
37. [EmeraldFullTextArticle/Articles/0291070301.html#b70%20b71: 08.03.2008](http://www.emeraldinsight.com/Insight/ViewContentServlet?Filename=Published/)
38. [http://findarticles.com/p/articles/mi\\_qa5424/is\\_200703/ain21286341: 08.03.2008](http://findarticles.com/p/articles/mi_qa5424/is_200703/ain21286341: 08.03.2008)
39. <http://www.sbaer.uca.edu/research/icsb/2005/192.pdf>

40. <http://cemi.com.au/sites/all/publications/Sharma%20and%20Chrisman%201999.pdf>
41. [//C:/Documents%20and%20Settings/Administrator/My%20Documents/Downloads/antoncic\\_hisrich\\_2001.pdf](C:/Documents%20and%20Settings/Administrator/My%20Documents/Downloads/antoncic_hisrich_2001.pdf)
42. <https://www.questia.com/library/journal/1P3-1263718231/understanding-intrapreneurship-a-process-model-for-the-Logic-of-Action-Used-by-Intrapreneurs.pdf>
43. <http://www.grad.ac.uk/downloads/documents/uk%20grad%20and%20uk%20herd%20event%202007/uk%20grad%20participant%20information%20workshop%20presentations/al>

# PROBLEMATIKA E INDUSTRISE TEKSTILE NË SHQIPËRI PËR PERIUdhËN 1993 - 2017

Kejsi Ceko

## Përmbledhje

Qëllimi i kërkimit: Përcaktimi i problemeve të industrisë tekstile në Shqipëri për periudhën 1993 – 2013 dhe gjetja e rrugëve dhe mjeteve për ringritjen e kësaj industrie si pjesë e rëndësishme e ekonomisë shqiptare.

Materialet dhe Metodat: Materialet e studimit janë grumbulluar nga studimet e ndryshme për industrinë tekstile shqiptare, nga rishikimi i literaturës përkatëse primare për këtë çështje dhe nga disa vizita në subjekte private të këtij sektori. Metoda e studimit ka qenë përpunimi i materialeve të grumbulluara, rishikimi i literaturës së deritanishme për këtë çështje, analiza e gjendjes aktuale, nxjerrja e rezultateve dhe e rekomandimeve.

Rezultatet: Industria tekstile në Shqipëri është zhvilluar kryesisht nën regjimin me mall porositësi dhe përgjatë periudhës 1003 – 2013 ka shfaqur probleme të ndryshme që kanë ndikuar në ecurinë e kësaj industrie. Tashmë është koha që këtyre problemeve t’u adresohemi me kujdes dhe seriozitet në mënyrë që edhe kjo industry të kontribuojë edhe më shumë në ekonominë e Shqipërisë.

Përfundimi: Edhe pse gjatë 20 viteve të fundit industria tekstile në Shqipëri është zhvilluar në kuadrin e regjimit me mall porositësi, dhe është mbështetur me politika të ndryshme nga ana e institucioneve publike përkatëse, përsëri mbetet ende shumë punë për të bërë që kjo industry të arrijë të shfaqë avantazhet krahasuese në rajon dhe më gjerë.

**Fjalët çelës:** industria tekstile, ekonomia shqiptare, regjimi me mall porositësi

## **Diskutim**

Vendi ynë ka pasur tradita të hershme në drejtim të prodhimeve tekstile. Ka të dhëna të shumta se që herët në territoret e banuara nga të parët tanë prodhoheshin artikuj prej leshi, fijesh bimore, lëkurë kafshësh, me pendë zogjsh, etj. Në periudhën e Mesjetës prodhimet prej pëlhure morrën një zhvillim të madh dhe kjo u ndihmua edhe nga makineritë e tipit artizanal, apo ato që në gjuhën popullore quhen avlemend. Që nga ajo kohë dhe deri në vitet “30- të të shekullit 20, pothuajse i tërë prodhimi ka qenë artizanal. Pas Luftës së II Botërore në Shqipëri prodhimi i produkteve të tekstilit u realizua në baza të forta industriale, kjo me ndërtimin e disa kombinateve të tekstilit dhe të disa fabrikave në qytetet e mëdha në vend. Zhvillimin më të vullshëm industria tekstile në Shqipëri e mori pas viteve “50-të, kur u ndërtuan dy kombinate të mëdha tekstile në Tiranë dhe Berat dhe më pas edhe disa investime serioze në Korçë e Shkodër. Por, pas vitit 1991, pothuajse gjithshka u frenua dhe pjesa më e madhe e objekteve të industrisë tekstile në vend u privatizuan, duke e humbur destinacionin e tyre fillestar. Edhe disa ndërmarrje prodhimi veshjesh, që kryesisht ishin të përqendruara në Tiranë, Korçë, Shkodër, Durrës, Berat, etj, patën të njëjtin fat.

Rëndësi të veçantë në zhvillimin e industrisë tekstile në atë periudhë i ishte kushtuar prodhimeve të tekstil-leshit dhe për këtë u hapën disa fabrika për prodhimin e qilimave, sixhadeve, etj në Korçë, Kukës, Sarandë, Gjirokastër, Krujë, etj. Në këtë lloj veprimtarie prodhuese futeshin edhe prodhimet artizanale të veshjeve popullore dhe të qelesheve. Shumica e këtyre prodhimeve përdorëshin për mbulimin e nevojave të vendit dhe një pjesë e konsiderueshme eksportohej në vendet evropiane dhe më gjerë.

Por, është një fakt i pamohueshëm se para viteve '90 sektori i industrisë tekstile përbëhej nga kombinate me cikël të mbyllur të prodhimit të tekstileve të tezgjahut dhe të të trikotazhit dhe një rrjeti

të ndërmarrjeve të prodhimit të veshjeve dhe po kështu kishte një rrjet të gjerë të prodhimeve artizanale tradicionale vendase.

Një mbështetje të madhe morri sektori i industrisë tekstile edhe nga sektori i bujqësisë e blegtorisë për shkak të rritjes së madhe të prodhimit bujqësor dhe kryesisht të prodhimit të pambukut, leshit, fijos së mendafshit dhe gjithashtu edhe shtimit të importit të këtyre lëndëve të para, në mënyrë që industria tekstile të prodhonte për të plotësuar kërkesën vendase si dhe për eksport. Për shembull produktet e Kombinatit të Tekstileve në Tiranë si kadife, teritale, pëlhura, etj përfundonin në tregjet evropiane si në Itali, Francë dhe Belgjikë.

Pas vitit 1999, në vend u ngritën një sërë ndërmarrjesh prodhimi veshjesh që punonin me mall porositësi, kryesisht firma vendase dhe të huaja që merrnin porosi dhe material në formën e lëndës së parë të gatshme, të prerë sipas modeleve, që qepet në fabrikat vendase dhe del jashtë territorit të vendit sipas kontratave fason, që do të thotë se nën këto tip kontratash, i tërë malli i prodhuar kthehet në vendin andej nga ka ardhur lënda e parë, nga ku shpërndahet dhe tregtohet në tërë botën, sipas kontratave me firmat tregtuese të këtyre veshjeve. Konkretisht, tashmë në Shqipëri ka firma prodhimi veshjesh që punojnë me këtë tip kontrate fason për firma të njoihura ndërkombëtare si Zara, Cottonella, Versaçe, etj. Një rëndësi të madhe ka fakti se bazuar në direktivat e BE, tashmë minimalisht 25% e prodhimit mban etiketat Made In Albania, gjë që e rrit prestigjin e prodhuesve shqiptarë të veshjeve dhe shton edhe më shumë mundësinë për zgjerimin e kësij aktiviteti. Një zgjerim të madh ka marrë edhe industria e prodhimit të këpucëve, që operon po me këtë tip kontrate.

Sot rreth 90% të sektorit të industrisë tekstile e zënë ndërmarrjet e prodhimit të veshjeve të gatshme me kapital të huaj, të përbashkët ose tërësisht shqiptar. Struktura e prodhimit të këtyre ndërmarrjeve kryesisht me kapital të përbashkët përbëhet nga veshje pune, këmisha, pantallona, veshje të brendshme, konfeksione të lëkurës, etj. Prodhimi është përqendruar kryesisht në Tiranë, Berat, Durrës, Shkodër, etj.



Gjithashtu, ekziston edhe një rrjet i gjerë ndërmarrjesh të vogla dhe të mesme të prodhimit të këpucëve, të lokalizuara kryesisht në Fier, Lushnje, Gjirokastër, Shkodër, Tiranë, etj, që prodhojnë modele këpucësh për tregjet britanike, italiane, gjermane, franceze, etj.

Përgjatë këtyre dhjetë viteve të fundit, industria tekstile ka zënë vendin e parë në eksportet industriale të Shqipërisë (së bashku me industrinë e lëkurës dhe këpucës) me rreth 55% të totalit të eksporteve dhe është një nga industritë përpunuese me numrin më të madh të punëtorëve (rreth 90.000 punonjës, që janë të punësuar në rreth 400 subjekte me kontrata me mall porositesi – kontrata fason).

Ndërmarrjet e industrisë tekstile dhe lëkurës në fakt zënë vetëm 12% të ndërmarrjeve të të gjithë sektorit të industrisë në Shqipëri. Në to janë të punësuar 30% e të punësuarve në sektorin privat. Këto ndërmarrje janë kryesisht të mesme, por disa prej tyre mund të klasifikohen fare lehtësisht edhe si ndërmarrje të mëdha.

Eksportet nga industria e tekstit dhe këpucëve shqiptare janë të drejtuara kryesisht në drejtim të vendeve të Bashkimit Evropian, si Itali, Gjermani, Francë, Britani e Madhe, etj.

Është për t'u theksuar gjithashtu fakti se industria tekstile zë vendin e parë në Shqipëri në punësimin e femrave (60% të femrave që punojnë në sektorin industrial) dhe kryesisht të punësuar në zonat rurale dhe suburbane, që është një ndihmesë shumë e madhe për banorët dhe familjet e këtyre zonave.

Gjeografia e ndërmarrjeve

- Tiranë – kryesisht veshje për femra dhe meshkuj si këmbis, pantallona, xhaketa, por jo në ish kombinatin e tekstileve
- Berat – veshje të sipërme dhe veshje të brendëshme, një pjesë e ndërmarrjeve janë në ish kombinatin e tekstileve
- Shkodër – kryesisht veshmbathje, sipërmarrje të reja
- Korçë – kryesisht veshmbathje
- Fier, Gjirokaster, Durrës, etj

Sipas INSTAT, eksportet e tekstileve u rritën ndjeshëm me 30% me bazë vjetore për tre muajt e parë të vitit 2014, për të arritur në 21.6 miliardë lekë, duke dalë sërish në grupin e parë më të eksportuar në vend, me 36% të totalit dhe ky trend ka vazhduar edhe më tej deri në mes të vitit 2017.

Sipërmarrjet vendase po i gëzohen së fundmi shtimit të porosive nga partnerët italianë, që po i largohen Kinës e Lindjes së Mesme dhe kjo industri ka tërhequr së fundmi dhe interesin e qeverisë, që kaloi edhe një paketë të veçantë masash nxitëse për këtë sektor, që përbëhet nga 63 pika që mbështesin këtë industri. Por, pas aplikimit të kësaj pakete është vënë re se ndryshimet ligjore dhe institucionale nuk kanë patur ndonjë ndikim në përmirësimin e kushteve të punës dhe të pagesës së punonjësve të këtij sektori, që është një fakt jo pozitiv, kur e kundërta ishte parashikuar.

Sipas të dhënave më të detajuara të publikuar nga INSTAT, që janë të disponueshme për vitet 2014 - 2017 eksportet e këpucëve po udhëheqin këtë rritje. Shitjet jashtë vendit të kompanive që eksportojnë veshjet e këmbëve u rritën me gati 30% për periudhën janar-shkurt 2014, në raport me dy mujorin e një viti më parë, ndërsa ato të tekstileve me rreth 24% dhe ky trend ka vazhduar edhe në muajt e parë të vitit 2017.

Bazuar në vëzhgimet dhe rekomandimet e këshilltarëve ndërkombëtarë të industrisë tekstile dhe këpucëve, prodhuesit shqiptarë kanë ecur më shpejt drejt mbylljes së ciklit të prodhimit, që është një ide mjaft e mirë zgjerimi biznesi dhe plotësimi të kërkesave të klientëve. Vlerësohet se rreth 80% e industrisë së veshjeve të këmbëve në Shqipëri ka kaluar në cikël të mbyllur, me të paktën 10 kompanitë më të mëdha në treg që i bëjnë të gjitha proceset vetë, ndërkohë që për industrinë tekstile, kjo shifër është rreth 25%, por me prirje që të rritet shpejt dhe kjo reflektohet edhe në vlerën më të madhe të shtuar që jep ky sektor dhe që reflektohet në xhiron më të lartë të këtij sektori.

Duke pasur avantazhin e të prodhuarit me cikël të mbyllur, kompanitë janë në gjendje që të punojnë me partnerë më të mëdhenj dhe më

seriozë ndërkombëtarë, që e bëjnë këtë sektor edhe më të sigurt dhe me më pak risk se më parë.

Problemet e sektorit:

Nga vizitat në më shumë se 20 sipërmarrje tekstili dhe 10 sipërmarrje këpucësh në Shqipëri përgjatë periudhës 2014 – 2017, del se problemet kryesore të këtij sektori në Shqipëri janë:

- Gjetja e një partneri të huaj serioz
- Shfrytëzimi i një teknologjie të përparuar
- Pasja e një sistemi të përparuar të menaxhimit të cilësisë
- Pasja e një stafi të kualifikuar (aktualisht kryesisht femra rurale)
- Gjeografia e kufizuar në disa rrethe, kur mundësitë janë më shumë.

## **KONKLUZIONE DHE REKOMANDIME**

Edhe pse qeveria ka ndërmarrë disa masa lehtësuese për këtë sektor ka ende shumë punë për të bërë që ky sektor të jetë në gjendje të ecë vetë dhe jo me mbështetje të vazhdueshme qeveritare sepse ka rreth 20 vite që mbështetet si sektor, gjë që në aspektin e politikave mbështetese është periudhë më e gjatë se sa rekomandimet e specialistëve (maksimumi deri në rreth 15 vite kur sektori është premtues).

Fokusimi tek klienti është një tjetër çështje të cilën sipërmarrjet e tekstitit dhe të këpucëve në Shqipëri duhat që ta marrin seriozisht. Organizatat varen nga klientët e tyre dhe si pasojë duhet të kuptojnë nevojat aktuale dhe në të ardhme të klientit. Ato duhet të plotësojnë kërkesat e klientit dhe të përipiqen të tejkalojnë parashikimet e klientit dhe jo të mbeten vetëm te modelet e ngjyrat e dala nga moda, metodë pune që sjell largim të klientëve dhe humbje të avantazhi konkurrues. Përmirësimi i vazhdueshëm i performancës së organizatës (kryesisht investime në teknologji, përmirësim i kushteve të punës dhe pagave dhe trainim personeli) duhet të jetë një objektiv i përhershëm i organizatës, gjë që sjell ecuri më të mirë në treg dhe me më shumë fitime.

**Literatura**

1. [www.INSTAT.gov.al](http://www.INSTAT.gov.al)
2. [www.minustriaeekonomise.gov.al](http://www.minustriaeekonomise.gov.al)
3. [www.aida.gov.al](http://www.aida.gov.al)
4. [www.bankofalbania.gov.al](http://www.bankofalbania.gov.al)
5. Paketa fiskale me 63 ndryshime për industrinë fason Dhjetor 2013

# **TREGU I PASURIVE TE PALUAJTESHME DHE EFIÇENCA E TIJ**

**Rezart Dibra**

## **ABSTRAKT**

Pasuritë e paluajtshme janë një pjesë e rëndësishme e pasurisë së individit. Tregu i këtyre pasurive luan një rol kyç në ekonomi. Nisur nga rëndësia strategjike e këtij sektori mendoj se është e rëndësishme që të studiohet mënyra e funksionimit të tij.

Janë kryer studime të shumta për efiçencën e tregut të kapitaleve duke kryer teste të shumta nga edhe kanë dalë bazat teorike të efiçencës. Përgjithësisht është supozuar se tregu i pasurive të paluajtshme është më pak efiçient se tregu i kapitaleve. Pikërisht ky do të jetë fokusi i këtij studimi, analiza e efiçencës së tregut të pasurive të paluajtshme, me përqëndrim në tregun e banesave. Të dhënat e përdorura në studim kanë kryesisht në fokus qytetin e Tiranës. Studimi nis me rishikimin e literaturës në lidhje me efiçencën e tregut të pasurive të paluajtshme dhe pastaj fokusohet në një model parashikimi për të testuar me të dhënat e siguruara nëse tregu i banesave është apo jo efiçient. Sipas testimit nëpërmjet programit Eviews7 i cili është një software i cili përdoret në fushën e analizave ekonometrike, parashikimeve dhe statistikes, rezultoni se tregu i pasurive të paluajtshme nuk është efiçient.

Fjalët kyçe: efiçencë, pasuri e paluajtshme, teste, informacion, çmim

## **DISKUTIM**

Ushqimi, veshja dhe strehimi janë menduar tradicionalisht si nevojat bazë të njerëzimit, kështu që sektori i strehimit e kënaq këtë nevojë

thelbësore. Dhe në shumë vende strehimi përbën komponentin më të madh të pasurisë. Shumica e ekonomive familjare kanë tendencë për të mbajtur pasurinë në formën e shtëpive të tyre në vend të aktiveve financiare: në Francë, për shembull, më pak se një e katërta e familjeve zotërojnë aksione por gati 60 për qind janë pronarë të shtëpive. Strehimi gjithashtu luan role të tjera kryesore; për shembull, tregjet e hipotekës janë të rëndësishëm në transmetimin e politikës monetare. Strehimi i përshtatshëm mund të lehtësojë lëvizjen e fuqisë punëtore brenda një ekonomie dhe të ndihmojë në përshtatjen ndaj goditjeve negative të ekonomisë. Me pak fjalë, një sektor strehimi që funksionon mirë është kritik për shëndetin e përgjithshëm të ekonomisë. Dhe ndërsa ekonomitë zhvillohen, pritet një thellim edhe një rritje e thellë e këtij sektori (International Monetary Fund, 2014).

Nisur nga rëndësia ekonomike që ka sektori i banesave një pyetje që është ngritur jo rrallë është fakti nëse ky treg është apo jo eficient. Kjo pyetje mund t'i lindë gjithësecilit kur shikon problematikat e shumta dhe një numër të lartë të apartamenteve të mbetura stok vetëm në qytet. Kjo pyetje mund të jetë si një udhërrëfim për të gjetur edhe trajtimin e duhur të këtij tregu edhe nga e ekonomistëve dhe politikëbërësve. Në Shqipëri, ku tregu i banesave është quajtur i tillë vetëm pas vitit 1990 ky sektor është analizuar dhe nuk ka mbetur jashtë vëmendjes pavarësisht kufizimit të aksesit dhe mungesës së disponibilitetit të të dhënave.

Nisur edhe nga efektet e krizës ekonomike të vitit 2008 është parë e rëndësishme që tregut të pasurive të paluajtshme t'i kushtohet një rëndësi më e madhe ekonomike. Objektivi i këtij studimi është t'i japë përgjigje pyetjes: A është eficient tregu i pasurive të paluajtshme?

## **RISHIKIMI I LITERATURËS**

Përpara se të nisem me kuptimin e funksionimit të tregut të pasurive të paluajtshme është e rëndësishme të jepet koncepti i tyre dhe ajo që ato përfaqësojnë në vetvete. Nga një këndvështrim etimologjik "reale" ose "e paluajtshme" i referohet "pasurive mbretërore" (të paluajtshme në spanjisht). Familjet mbretërore gjithmonë pronësonin

tokën në Spanjë dhe fshatarët vetëm paguanin qiratë dhe taksat për të përdorur tokën mbretërore. Edhe pse pasuritë e paluajtshme kanë shumë përcaktime ato janë një formë mallrash që tregtohen në treg, një formë komplekse e mallrave. Pjesa më e madhe e tregut është përfaqësuar nga shtëpitë, apartamentet të cilat janë të fiksuara në një zonë specifike. Pasuritë e paluajtshme nuk mund të zhvendosen dhe vendndodhja është faktori kryesor që ndikon në çmimin e pronës. Pasuritë e paluajtshme janë një produkt me përdorim afatgjatë. Edhe blerësit marrin në konsideratë mundësinë e shitjes në disa vite. Ato përbëjnë një lloj specifik investimi sepse vlera e tyre rritet në kohë. Një përcaktim tjetër është edhe ndikimi i komunitetit lokal dhe qeverisë. Gjithë këto përcaktime dhe kompleksiteti i pasurive të paluajtshme e bëjnë të vështirë të përcaktosh një vlerë tregu për pronën. Por fatmirësisht në këtë treg specifik ekzistojnë ligji i ofertës dhe kërkesës që bën të mundur përcaktimin e vlerës së pronës (Kinci, 2011).

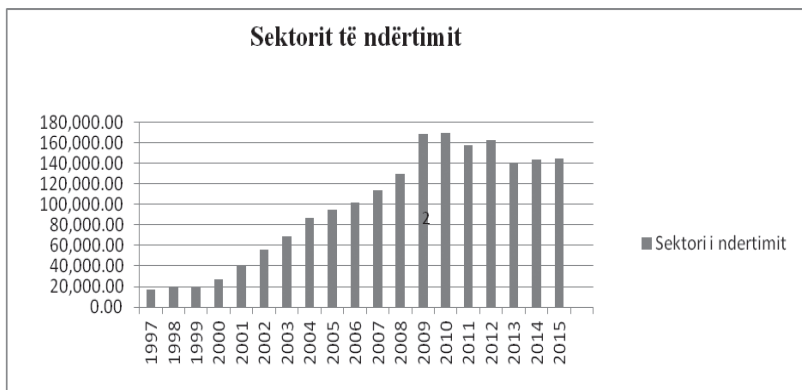
Pasuria e paluajtshme është një e mirë e nevojshme, pasi njerëzit duhet të jetojnë diku. Rreth 65% e familjeve në botën perëndimore zotërojnë banesë private, dhe investimi në banesa është një investim i rëndësishëm privat për individin. Disa studime kanë zbuluar se ndryshimi i çmimeve në tregun e banesave, ka një ndikim më të madh në ekonomi, se sa ndryshimi i çmimeve në tregun e aksioneve (OECD, 2002).

Blerja e një banese është një vendim kompleks sepse lidhet edhe me nevojën për të jetuar në kushtë më të mira ashtu edhe me investimin në një produkt afatgjatë, që pritet të sjellë fitime në të ardhmen. Gjithashtu, tregu i banesave është një treg me ndërhyrje të shumta të politikave shtetërore si në drejtim të menaxhimit urban, ashtu edhe me politika strehimi apo sociale, të cilat ndikojnë rrënjësisht vendimmarrjen e njerëzve për të blerë banesën. Krahas kësaj, me këtë treg është i ndërlidhur ngushtësisht edhe sistemi bankar dhe veprimtaria bazë e tij, kreditimi. Nëpërmjet rolit të tyre si ndërmjetës financiar, bankat përhapin si spirale problematikat e tregut të banesave në disa degë të ekonomisë dhe anasjelltas, duke ndikuar

vendimmarrjen e agjentëve ekonomikë (Suljoti., 2015)

Sektori i ndërtimit, përbën një nga sektorët kryesorë të ekonomisë së vendit tonë dhe ka njohur rritjen më të madhe në ekonominë shqiptare gjatë këtyre 20 viteve. Një numër i madh shoqërisht ndërtimi janë krijuar, sidomos në dhjetëvjeçarin e fundit, këto shoqëri kanë mobilizuar burime të shumta financiare të lira në duart e popullsisë dhe kanë punësuar një numër të madh fuqie punëtore. Shprehja më e mirë e këtij zhvillimi është fakti, se ndërtimi siguron një pjesë të rëndësishme të prodhimit të brendshëm bruto në vend. Në vitin 1996 sektori i ndërtimit përbënte vetëm 4,9% të PBB, ndërsa në vitin 2015 ka vlerën e 10.5% të PBB (Banka e Shqipërisë, 2014). Më poshtë paraqitet ecuria e sektorit të ndërtimit që nga viti 1996.

Grafiku 7 : Ecuria e sektorit të ndërtimit

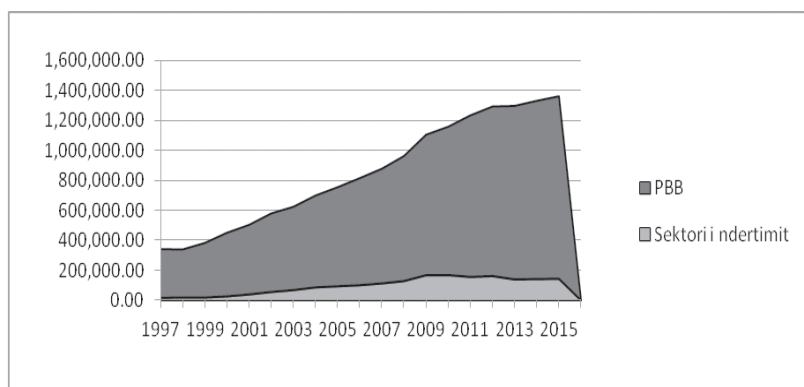


Burimi: Banka e Shqipërisë

Pjesa që sektori i ndërtimit zë në Produktin e Brendshëm Bruto (PBB) paraqitet më poshtë :



Grafiku 8: Sektori i ndërtimit dhe PBB



Burimi: Banka e Shqipërisë dhe përpunimi i autorit

Nga grafiku 2 shohim që sektori i pasurive të paluajtshme ka ardhur duke u rritur krahas rritjes së Produktit të Brendshëm Bruto. Në vitin 1997 vlera e sektorit të ndërtimit ka qenë 17,011.3 milionë lekë dhe shihet një rritje e vazhdueshme deri në vitin 2009 ku ka arritur maksimumin me 168,451.2 milionë lekë.

Pasuria e paluajtshme (banesa) është ndër objektet më të rëndësishëm për ruajtjen e pasurisë në ekonomi. Përveç kësaj, shumica e familjeve kanë tendencë të mbajnë pasurinë në shtëpitë e tyre përkundrejt investimit të kësaj pasurie në blerjen e aksioneve në tregun e kapitalit. Veçanërisht kjo është e vërtetë në ekonominë e zhvilluara, ku më pak se gjysma e individëve kanë investuar direkt ose indirekt në tregun e kapitaleve për të blerë aksione, ndërsa më shumë se 65% e popullatës kanë blerë shtëpi (Guiso et al., 2004a). Për vendet në zhvillim, ku tregu i kapitaleve nuk është shumë i zhvilluar, kjo sjellje është akoma më e theksuar. Në veçanti, zotërimi/pronësia (mundësia për të qenë pronar) i një shtëpie lidhet më traditën apo kulturën familjare të edukuar, e cila e bën investimin në banesa mënyrën bazë të akumulimit të pasurisë së një individi. Përveç kësaj, efektet nga ana e ofertës, që janë të lidhura me dinamikën e çmimeve të

banesave, mund të jenë thelbësore. Po kështu, sektori i ndërtimit në një ekonomi është një kontribuues i rëndësishëm në vlerën e shtuar dhe ky sektor udhëhiqet nga çmimet e pronës si një sinjal dhe përshtat sasinë e ndërtesave të prodhuara në përputhje me kërkesat në treg. Në një publikim të FMN (Igan et al, 2009) theksohet se lidhja midis tregut të banesave edhe ekonomisë është një ndërlidhje jo vetëm në rast krizash, por edhe në kohë normale, kështu që tregu i banesave është si një promotor i aktivitetit të bizneseve, që nxit investimet private/ konsumin dhe më pas rritjen e kreditimit.

### **A është tregu i pasurive të paluajtshme eficient?**

Në këtë seksion do të paraqitet një vështrim i literaurës që ka të bëjë me pyetjen nëse tregu i pasurive të paluajtshme është opo jo eficient. Këtu do të vihet theksi i diskutimit në dy aspekte madhore që lidhen me eficiencën e tregut të pasurive të paluajtshme: 1) informacioni, 2) luhatshmëria e çmimit, ciklet, fluskat dhe shpërndarja.

Perceptimi i zakonshëm për tregun e pasurive të paluajtshme është se ky treg është më pak eficient se sa tregu financiar. Kjo është veçanërisht e vërtetë për tregun e banesave ku meqë pjesëmarrësit tregtojnë rrallë atëherë bëhet e vështirë përcaktimi i çmimit të saktë. Karakteristikat unike të pasurive reale dhe orientimi lokal i këtij tregu që kërkojnë njohuri të specializuara për faktorët që ndikojnë riskun dhe kthimin, gjithashtu ndikojnë në ineficiencë (Norrbin, 1991).

Tregu i pasurive të paluajtshme është (teorikisht) eficient nëse plotëson supozimet e mëposhtme: (Rennier- Bilzor & Wisniewski, 2012).

- Ka një numër të pafund pjesëmarrësish që vlerësojnë pasuritë e paluajtshme në mënyrë të pavarur në një përpjekje për të maksimizuar fitimin e gjeneruar nga këto asete.
- Një pjesëmarrës i vetëm nuk është në gjendje të ndryshojë çmimet e pasurive të paluajtshme;
- Informacioni që mund të ndikojë në çmimet e pasurive të paluajtshme është prodhuar në mënyrë që të jetë i pakorreluar.

- Informacion arrin në çast të gjithë pjesëmarrësit e tregut;
- Informacioni është lirisht në dispozicion;
- Nuk ka kosto të transaksionit;
- Të gjithë investitorët e përdorin menjëherë informacionin e pranuar;
- Çdo investitor ka pritshmëri të njëjta përsa i përket efekteve të informacionit në çmimet e pasurive të paluajtshme dhe normën e pritur të kthimit;
- Të gjithë pjesëmarrësit e tregut kanë horizonte identike të investimeve.

Në përputhje me supozimet e mësipërme, çmimet përcaktohen si më poshtë:

- Çmimet në mënyrë ideale reflektojnë vlerën e pasurive të paluajtshme në çdo moment;
- Çmimet ndryshojnë në çast, në përgjigje të të dhënave të reja, dhe ata mbeten të qëndrueshme derisa një informacion i ri hyn në treg;
- Nuk mund të gjenerohet një fitim më i lartë se mesatarja në afat të gjatë;
- Çmimet ndryshojnë në mënyrë të pavarur.

Eficienca e tregjeve të pasurive të paluajtshme mund të jetë e pamundur ose e vështirë për t'u ruajtur për shkak të natyrës specifike të objektit të studiuar, domethënë specifikave të pasurive të paluajtshme, sidomos nga fakti se ato karakterizohen nga mungesa e informacionit së disponueshëm. Kostoja e kohës, e kombinuar me vështirësinë e mbledhjes së informacionit, mund të tejkalojnë burimet e investitorëve individualë. Në anën tjetër, ka të ngjarë që investitorët institucionalë mund të tejkalojnë barrierat e mundshme të hyrjes dhe koston e lartë të informacionit. Për shkak të madhësisë së tyre, firmat e mëdha investuese kanë në zotërim një kapital më të madh dhe burimet e nevojshme për të ndërmarrë vlerësime të detajuara për investimet potenciale. Aftësia për të asimiluar dhe shfrytëzuar informacionet më të mira të tregut i'u jep investitorëve

të mëdhenj njohuri më të qarta se sa investitorët individualë, duke prodhuar një kthim më të lartë edhe në periudhë afatgjatë. Për më tepër investitorët institucionalë kanë fonde në dispozicion për të blerë prona të plota pa u angazhuar në asnjë formë financimi, duke shmangur në këtë mënyrë shpenzimet e interesit dhe nënshkrimin e kontratave të hipotekës (James Brox, 2003).

Fokusi në shumicën e testeve të efijencës së tregut të pasurive të paluajtshme bazohet në segmente të këtij tregu në Shtetet e Bashkuara të Amerikës. Të tjera tregje të pasurive të paluajtshme të testuara për efijencën përfshijnë disa shtete Evropiane ( kryesisht Anglinë dhe Suedinë) dhe shtete Aziatike (kryesisht Japoninë dhe Hong Kongun). Pak studime i konsiderojnë shumë shtete së bashku dhe i shohin në nivel botëror efijencën dhe inefijencën (Maier G. and Shanaka H, 2009).

Nga testimet është gjetur se metodat statistikore apo teknikat e vlerësimit nuk mund të parashikojnë çmimet e pronës me saktësi të arsyeshme. Kërkimet për faktorët që çojnë në inefijencë duket se nxjerrin në pah shpjegime të tilla si "pronat janë heterogjene nga natyra", transaksionet pronësore zhvillohen rrallë dhe ndryshimi i vendndodhjes së pronave krijojnë tregje të ndryshme me pak pjesëmarrës. Rezultati është inefijencia e tregut për shkak të informacionit të kufizuar apo mospasjes së informacionit. Përfundimi i kësaj analize është që tregu i pasurive të paluajtshme nuk është efijent dhe se është e mundur të arrihen fitime shtesë mbi tregun (Evans, 1995).

Ekonomistët janë larg arritjes së një konsensusi të plotë në lidhje me shkaqet e luhatjeve të mëdha të çmimeve në tregun e strehimit. Fokusi ka qenë çmimi i banesave kryesisht nga këndvështrimi i kërkesës, duke përfshirë faktorë themelorë si: të ardhurat personale për frymë, popullsinë, punësimin, nivelin e papunësisë, stokun e banesave dhe normën e interesit të kredive hipotekore. Gjithashtu, theksohet edhe lidhja ndërmjet kërkesës për banesa dhe luhatjeve në tregun e letrave me vlerë. Studimet "prekin" pak edhe kanalin e pritshmërive, ku blerësit e banesave kanë pritshmëri jorealiste në lidhje me rritjen e ardhshme të çmimeve gjatë periudhës së "bum-it"

dhe për pasojë ata rrisnin kërkesën për banesa dhe çmimin e tyre (Case & Shiller, 1989).

Gjatë vitit 2008, tregu i banesave është karakterizuar nga frenimi i ritmit të rritjes së çmimit të banesave, kjo ulje erdhi edhe si rezultat i efekteve të ndryshimit të tatimit të shitjes së pasurive të paluajtshme dhe të vendosjes së çmimeve fiskale të shitjes së apartamenteve të banimit. Këto masa ndikuan shumë, sidomos në shitjen e apartamenteve të ndërtuara para vitit 1990, për shkak të diferencës së madhe të çmimit të banesave në këto vite dhe çmimeve aktuale. Indeksi i çmimeve të banesave ka rënë në terma vjetore në masen 0,3% (Banka e Shqipërisë, 2009), në ndryshim nga vitet parardhëse, kur indeksi ka shënuar rritje të ndjeshme.

Efektet kryesore negative, që u vërejtën në këtë periudhë në tregun e banesave, ndodhën për shkak të disa arsyeve.

1. Shqetësime në lidhje me zhvillimin e ardhshëm të tregut të banesave, rritja e pritshmërive negative lidhur me të ardhmen e zhvillimit të këtij tregu, si nga ana e klientëve edhe nga ana e subjekteve sipërmarrëse.
2. Ngadalësim i ekonomisë kombëtare dhe gjithashtu edhe i industrisë së ndërtimit.
3. Ulja e ndjeshme e kërkesës së individëve brenda vendit, por kryesisht emigrantëve për të blerë shtëpi, për shkak të përkeqësimit të gjendjes financiare nga kriza globale dhe rënia e remitancave.
4. Mosdashjes së bankave të huazojnë para dhe kushte më shumë kufizuese për dhënien e kredive si dhe pasiguria e lidhur me mundësinë e shlyerjes së kredive. Shtrengimi i dhënies së kredisë, si për individët e thjeshtë, ashtu edhe për bizneset.
5. Forcimi i Euro-s, sjell probleme për individët që të ardhurat kryesore i kanë në lekë, ndërkohë që janë të detyruar të bëjnë pagesa në euro ose dollarë për kreditë, që kanë marrë në këto monedha.

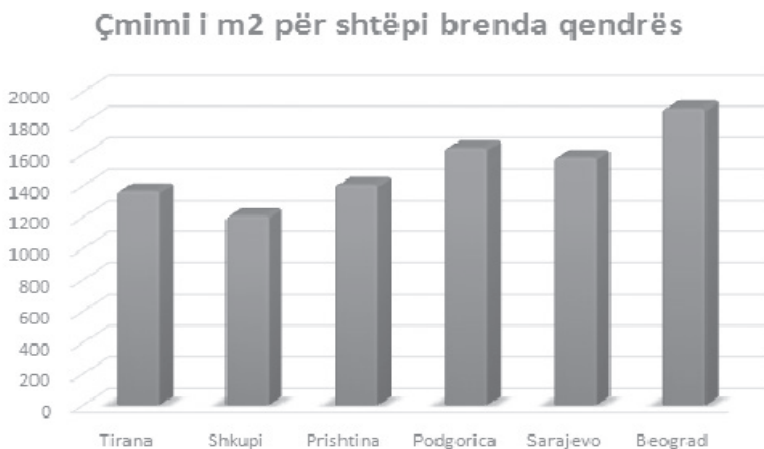
Përveç këtyre arsyeve mund të përmendet edhe ekzistenca e apartamenteve ende të pashitura, ndryshimi i raportit kërkesë-ofertë, mosdhënia e titujve të pronësisë etj.

Zhvillimet gjatë periudhës 2008-2013, tregojnë për një ngërc në tregun e pasurive të paluajtshme, ku çmimet kanë shfaqur edhe tkurrje të herëpashershme. Dhe i njëjti trend vërehet edhe në periudhën aktuale.

Tregu shqiptar i banesave në veçanti dhe i pasurive të paluajtshme në përgjithësi është karakterizuar nga një nivel i lartë informaliteti dhe mungesë informacionit. Sipas vetëdeklarimeve pa leje në fund të vitit 2015, numri i ndërtimeve pa leje llogaritet në shifrën 446 061 që ka të bëjë me ndërtimet informale në vitet e fundit. Kjo shifër po t'i zbresësh numrin e lejeve të dhëna 60 194 gjithsej mbetet një shifër kolosale ndërtimesh pa leje që presin të legalizohen (Aluizni,2015).

Edhe pse çmimi mesatar i banesave në qytetin e Tiranës është relativisht i lartë, çmimi mesatar për m<sup>2</sup> brenda në qytet është 1365.57 euro, Tirana renditet e parafundit në rajon për çmimin në m<sup>2</sup> të një apartamenti në qendër të qytetit ( Nombeo, 2015).

Grafiku 9: çmimi i banesave në kryeqytetet e rajonit



Burimi: Nombeo, 2015

## **METODOLOGJIA**

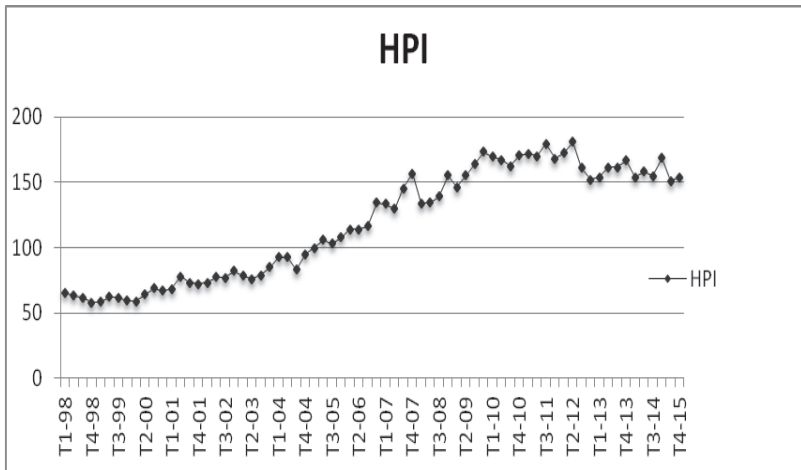
Çdo ekonomi është një sistem dinamik. Një ekonomi e tregut të lirë, ku tregu i pasurive të paluajtshme bën pjesë, i nënshtrohet procesit të evolucionit. Përdorimi i modeleve për të ilustruar këtë sistem është i vështirë, dhe kjo nuk duhet të rezultojë në një thjeshtëzim të tepruar. Modelet në rastin më të keq mund të dështojnë për të llogaritur dinamikën e tregut dhe mund të shtrembërojnë hetimin e fenomenit duke çuar në përfundime të rreme ose mund të parandalojnë kërkuesit në thellimin e njohurive të tyre në lidhje me tregun e pasurive të paluajtshme.

Tregjet e pasurive të paluajtshme kanë kohë që janë supozuar joeficientë në literaturën ekonomike dhe financiare. Këtyre supozime të inefficiencës mund t'i atribuohen një sërë faktorësh duke përfshirë:

- Pengesat për hyrjen- Në kontekstin e pasurive rezidenciale të banimit të pasurive të paluajtshme, kosto e lartë e pronave individuale mund të kufizojë pjesëmarrjen në treg. Gjithashtu, një politikë kufizuese monetare e mundshme për të pakësuar fondet e hipotekave mund të kufizojë aksesin në tregje, duke prodhuar inefficiencën (Gau, 1987).
- Informacioni heterogjen- Natyra e vendndodhjes dhe kostoja e lartë e informacionit mund të rezultojnë në informacion të ndryshëm midis pjesëmarrësve të tregut. Kjo ka të ngjarë të prodhojë parashikime heterogjene në lidhje me kthimet e pritura. Vlerësimet e formuara nga pritjet heterogjene mund të prodhojnë inefficiencën.

Në të njëjtën kohë, ndërtimi i modelit ekonometrik duke përdorur këtë metodë është disi i komplikuar (Kristo & Bollano, 2012) . Por ndërtimi i indeksit ka lehtësuar mungesën e të dhënave zyrtare lidhur me çmimet në sektorin e ndërtimit. Indeksi i çmimit të banesave është i tipit seri kohore. Të dhënat janë me frekuencë tremujore dhe përfshijnë periudhën 1998-2015.

Grafiku 10: Ecuria e indeksit të çmimit të banesave



Burimi: Banka e Shqipërisë dhe përpunimi i autorit

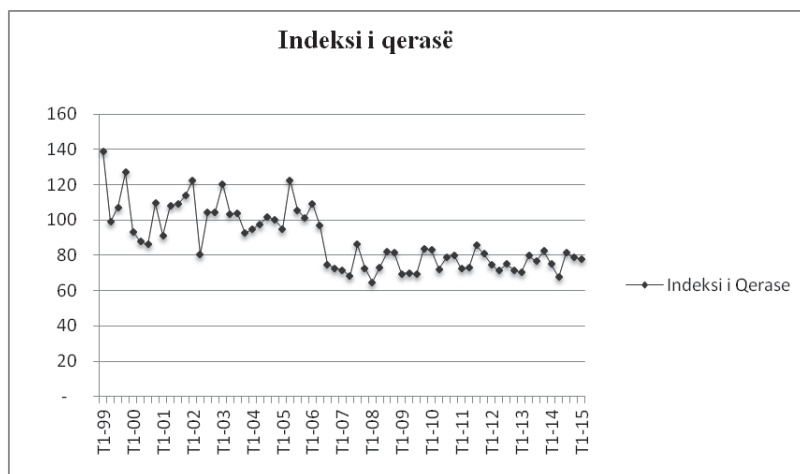
Nga grafiku shohim që indeksi i çmimit të banesave ka një trend rritës. Vlerën më të ulët e ka arritur në tremujorin e katërt të vitit 1998 në masën 58 njësi dhe vlerën më të lartë ky indeks e ka arritur në tremujorin e dytë të vitit 2012 në masën 181 njësi.

Në fillim të vitit 2008 shihet se kemi një goditje të lehtë dhe pas kësaj kemi një rritje të indeksit megjithëse me trend rënës. Përpara se sa të testohet autokorelacioni i kësaj serie është e rëndësishme të shikohet edhe ecuria e variablave që lidhen me këtë indeks dhe që mund t'i shërbejnë analizës së eficiencës së tregut të banesave.

Indeksi i qerasë (Q). Edhe ky variaibël është siguruar nga Banka e Shqipërisë dhe është e tipit seri kohore.



Grafiku 11: Ecuria e indeksit të qerasë

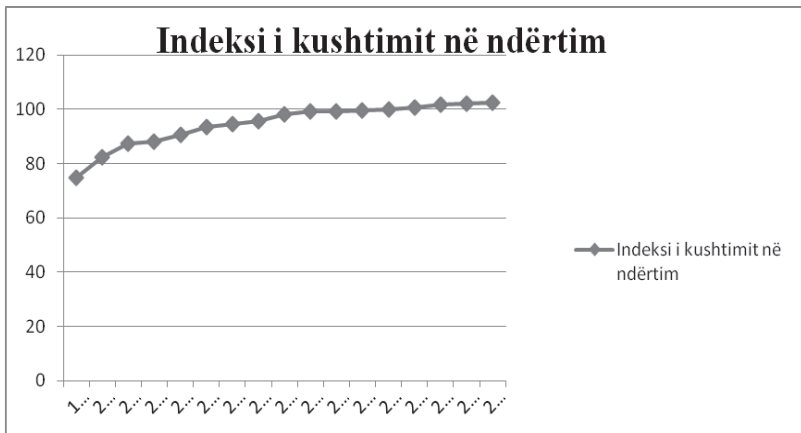


Burimi: Banka e Shqipërisë dhe përpunimi i autorit

Siç mund të shihet indeksi i qerasë ka patur luhajtje ciklike me një trend rënës. Vlera më e lartë e këtij indeksi ishte në tremujorin e dytë të vitit 1998 në masën 134 njësi dhe më e ulët ka arritur në tremujorin e dytë të vitit 2008 në masën 65 njësi. Shihet se pas vitit 2007 indeksi i qerasë ka patur një luhajtje më të vogël nga viti në vit dhe është në nivele relativisht të ulëta. Në tremujorin e fundit të vitit 2015 ka patur një rënie të lehtë nga tremujorët e tjerë të vitit.

Indeksi i kushtimit në ndërtim (IKN). Ky është një variabël të dhënash të cilat janë siguruar nga INSTAT. Të dhënash janë vjetore dhe i përkasin periudhës 1999-2015. Indeksi i kushtimit në ndërtim përfaqëson koston e ndërtimit dhe është një komponent shumë i rëndësishëm në përcaktimin e çmimit të banesave dhe në ofertën e pasurive të paluajtshme.

Grafiku 12: Ecuria e indeksit të kushtimit në ndërtim



Burimi: Banka e Shqipërisë, INSTAT dhe përpunimi i autorit

Shohim që indeksi i kushtimit në ndërtim ka arritur një rritje edhe pse norma e rritjes duket se ka arritur në rënie. Indeksi i kushtimit në ndërtim përfaqëson koston e ndërtimit.

## METODAT E VLERËSIMIT TË PASURISË SË PALUAJTSHME

Për të vlerësuar pasurinë e paluajtshme përdoren 5 metoda (Koprencka, 2011).

- Metoda e krahasimit të drejtpërdrejtë.
- Metoda e investimit .
- Metoda e zhvillimit ose e mbetjes.
- Metoda e fitimeve.
- Metoda e kostos.

Le të analizojmë 2 nga metodat e para.

a) Metoda e krahasimit të drejtpërdrejtë

Kjo metodë ka si ide krahasimin midis pronave të ngjashme, që janë shitur ose janë dhënë me qera. Kjo metodë funksionon mirë, kur ka ngjashmëri me përmasat, vendodhjen, vjetërsinë, kushtet e shitjes. Prandaj kjo metodë përdoret për prona, që kanë një treg të përgjithshëm dhe informacion të disponueshëm. Shtrirja e ngjashmërisë varet nga situata konkrete dhe nga tregu ekzistues. Për shembull, nëse vlerësohet një apartament 2 + 1 në Tiranë, provat e krahasimit do të jenë apartamente 2+1 në Tiranë. Ndërkohë nëse vlerësohet një apartament në Vlorë, krahasimi duhet të marrë në konsideratë apartamente në qytetin e Vlorës. Por, edhe në tregje të zhvilluara pronash, mbledhja dhe informacioni në dispozicion është i kufizuar. Zakonisht nuk ka një bankë të dhënash kombëtare informacioni. Për më tepër, në Shqipëri sasia e provave është shumë e kufizuar.

#### b) Metoda e investimit

Në këto raste prona, zotërohet si një investim, meqënëse prona është blerë sot me qëllim që të jepet me qera në të ardhmen. Natyrisht vlera mund të jetë ngritur, në periudhën midis kohës, kur blihet dhe kohës kur mund të shitet dhe në këtë mënyrë marrim fitimin shtesë. Kur prona blihet si investim, ajo duhet të krahasohet me të gjitha llojet e investimeve të tjera të mundshme, prandaj kostot dhe kthimet do të ekzaminohen për të parë nëse kthimi mjafton, për të mbuluar riskun e investimeve. Metoda e investimit, ekzaminon faktorët e ndryshëm ( psh kthimin, që një investitor kërkon nga kapitali i tij) dhe vlerat mbi bazën e pronës si investim. Ajo përcakton sasinë e të ardhurave, që mund të japë prona si dhe periudhën kohore të kësaj rrjedhje të ardhurash. Kjo gjithashtu mund të ndihmojë, në vlerësimin e qerasë, që do të kërkohet. Kjo metodë përdoret për të gjitha tipet e pronave, të cilat mund të jepen ose janë dhënë me qera.

### **DISKUTIM**

Tregu i banesave nuk funksionon në mënyrë eficiente. Më poshtë renditen disa nga arsyet e mundshme:

Pjesë e një tregu ineffiçient. Ne jemi një vend akoma në tranzicion dhe pavarësisht reformave të realizuara në shumë aspekte mbetemi një treg i brishtë. Për sa i përket efiçencës së tregut në përgjithësi Shqipëria renditet në vendin e 131 në botë (World Economic Forum, 2014).

Pra tregu i pasurive të paluajtshme është ineffiçient sepse është pjesë e një tregu relativisht ineffiçient. Zhvillimet e pakontrolluara ekonomike. Në tregu shqiptar të pasurive të paluajtshme ka pasur zhvillime të pakontrolluara ekonomike, gjë që ka prodhuar defekte të mëdha, të cilat sot shfaqen në faktin se një pjesë e mirë e ndërtimeve janë pa shitur. Këto pra mund të jenë faktorët që kanë ndikuar në këtë treg duke e bërë atë ineffiçient dhe duke krijuar mundësi që me përdorimin e metodave të përshtatshme të parashikimit të mund të arrihen fitime mbinormale duke blerë dhe shitur prona. Ndërtimet pa leje.

Një faktor tjetër i ineffiçencës është edhe numri i lartë i ndërtimeve pa leje. Vetëm në Qarkun e Tiranës ashtu siç u citua edhe më lart janë vetëdeklaruar 35,680 ndërtime pa leje të ndërtuara gjatë periudhës 1993- 2014. Ndërhyrjet në përcaktimin e çmimeve. Politikat qeveritare luajnë një rol shumë të rëndësishëm në tregun e banesave, por në veçanti në rastin e Shqipërisë ky rol është më i madh se në vendet e tjera. Në kushtet e një informaliteti të lartë në tregun e pasurive të paluajtshme, qeveria prej disa vitesh tashmë miraton listën me çmime referencë të banesave sipas zonave, duke ndërhyrë në përcaktimin e çmimeve të tyre.

Një tjetër faktor i rëndësishëm i ndërhyrjes së shtetit janë procedurat e dhënies së lejeve të ndërtimit. Në shumë prej qyteteve kryesore të vendit dhe në veçanti në Tiranë, ky është një komponent i rëndësishëm që ka kushtëzuar aktivitetin e firmave të ndërtimit dhe ka ndikuar në inefficiencën e përgjigjes së ofertës ndaj kërkesës në treg. Ajo ka ndikuar në një përgjigje me kohëvonesë të shtuar të ofertës ndaj kërkesës dhe në rritjen artificiale të çmimeve të tyre. Të drejtat e pronësisë. Tregu i banesave vijon të vuajë nga problematika të shumta të lidhura me zbatimin e ligjit dhe të drejtave të pronësisë,

të cilat pengojnë zhvillimin natyral të çmimeve në ndërveprimin e kërkesës ofertës në treg, dhe për pasojë ndikon në shtrembërimin e çmimeve të banesave. Ky fakt vlerësohet edhe nga shumë institucione ndërkombëtare si një nga problematikat kryesore të ekonomisë shqiptare.

## **KONKLUZIONE**

Tregu i pasurive të paluajtshme në shumicën e testeve të kryera nga studiuesit e fushës rezulton se është ineffiçient. Këtë ineffiçencë ata e kanë shpjeguar me faktorë të tillë si kosto të larta transaksioni, mungesa e informacionit të disponueshëm gjërësisht, faktit që pronat janë heterogjene nga natyra, decentralizimit të tregut etj. Për ta studiuar këtë treg studiuesit kanë kryer teste të ndryshme duke u fokusuar në testimin e formës së dobët dhe formës gjysëm të fortë të efiçencës.

Nga këto teste të cilat shpesh herë kanë rezultuar kontradiktore për tregje të ndryshme dhe kontekste të ndryshme, në përgjithësi mbizotëron përfundimi se tregu i pasurive të paluajtshme nuk është efiçient. Përsa i përket tregut shqiptar të pasurive të paluajtshme ka një vështirësi të hasur edhe nga studiues të tjerë të kësaj fushe. Prandaj në vend të studimit të çmimeve të tregut, është përdorur indeksi i çmimit të banesave të Tiranës.

Ndërsa për sa i përket lidhjes mes koston së ndërtimit dhe çmimit të banesave ashtu siç edhe pritet duket se ekziston një lidhje afatgjatë pra se kosto e ndërtimit do të reflektohet në çmimin e shitjes dhe se edhe ky variabël mund të përdoret për parashikimin e çmimit të ardhshëm.

Ineffiçienca në tregun e banesave të Tiranës mund të ketë ardhur si pasojë e disa faktorëve ku mund të përmendim faktin se tregu shqiptar bë aspektin makro është joefiçient, mungesa e informacionit të disponueshëm, ndërhyrja e qeverisë etj.

## REFERENCA

1. Abraham, J. M., & Hendershott, P. H. (1996). Bubbles in Metropolitan Housing Markets. *Journal of Housing Research* , 191-208.
2. Baker, D. (2008). "The Housing Bubble and the Financial Crisis". *Real- World Economics Review* , 73-81.
3. Ball, M. (2006). *Markets & Institutions in Real Estate & Construction*. Blackwell Publishing , 33-49.
4. Banka e Shqiperise. (2014). Buletini i Bankes se Shqiperise. Banka e Shqiperise, (pp. 122-124). Tirane.
5. Banka e Shqiperise. (2014). Buletini i Bankes se Shqiperise 6M i II. Tirane.
6. Bayer, P., McMillan, R., Murphy, A., & Timmins, C. (2007). *A Dynamic Model of the Housing Market*.
7. Bjorklund, K., & Soderberg, B. (1999). Property Cycles, Speculative Bubbles and the Gross Income Multiplier. *Journal of Real Estate Research* , 151-174.
8. Born, W. L., & Pyhrr, S. A. (1994). Real Estate Valuation: The Effect of Market and Property Cycles. *Journal of Real Estate Research* , 455-485.
9. Brown, G. (1991, June 5). Property Investment and the Capital Markets. *E. and F.N. Spon* , pp. 23-42.
10. Bundo, S. (2009). *Drejtimit Portofoli*. Tirane: albPaper.
11. Capozza, D. R. (1996). Expectations, Efficiency, and Euphoria in the Housing Market. *Regional Science and Urban Economics*, 369-386.
12. Case, K. E. (1990). Forecasting Prices and Excess Returns in the Housing Market. *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association* , 253-273.
13. Case, K. E., & Shiller, R. J. (2003). Is There a Bubble in the Housing Market? *Brookings Papers on Economic Activity* , 299-362.

14. Case, K. E., & Shiller, R. J. (1988). The Behavior of Home Buyers in Boom and Post Boom Markets,. *New England Economic Review*, , 29-46.
15. Case, K. E., & Shiller, R. (1989, April 21). The Efficiency of the Market for Single Family Homes. *American Economic Review*, pp. 125-137.



Kolegji Universitar “Wisdom”

Problematika e ekonomisë shqiptare pergjatë tranzicionit

Konference shkencore

Tiranë,24 Prill 2017

Proceedings books/Kolegji Universitar “Wisdom”,  
Tiranë

Wisdom University Press,2017 ....f.;....cm

Bibliografia

ISBN 978-9928-4356-4-4

1.Ekonomia      2. Konferenca

33(496.5) (062)